

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф

Экономика. Базовый курс

Учебное пособие

**Москва
2011**

**ББК 65
И 85**

*УТВЕРЖДЕНО
РИС УЧЁНОГО СОВЕТА
Российского университета
дружбы народов*

Экономика. Базовый курс. Учебное пособие для студентов неэкономических специальностей. Под ред. Исаева В.А., Савинского А.В. – М.: Издательство РУДН, 2011. – 197 с.

ISBN 978-5-209-02974-8

В учебном пособии излагаются основы микроэкономики, макроэкономики и международной экономики. Пособие предназначено для студентов неэкономических специальностей вузов, изучающих экономику в рамках односеместрового курса.

© Колл. авт., 2011

© Российский университет дружбы народов, Издательство, 2011

Содержание

<u>ПРЕДИСЛОВИЕ</u>	<u>6</u>
<u>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ВВЕДЕНИЕ</u>	<u>8</u>
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	8
1. Что изучает экономическая теория? (Предмет экономики)	8
2. Важнейшие экономические понятия	16
3. Проблема эффективности	23
Вопросы для повторения	28
ТЕМА 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	29
1. Различные экономические системы	29
2. Особенности рыночной экономики. Экономические агенты.....	38
3. Рыночный механизм и государственное вмешательство в экономику	48
4. Экономическая политика государства	56
Вопросы для повторения	60
<u>ЧАСТЬ ВТОРАЯ. МИКРОЭКОНОМИКА.....</u>	<u>62</u>
ТЕМА 3. РЫНКИ БЛАГ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	62
1. Рыночный механизм	62
2. Спрос, закон спроса	63
3. Предложение, закон предложения	67
4. Равновесие на рынке отдельного блага	69
5. Институты рынка	71
Вопросы для повторения	72
ТЕМА 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	75
1. Основы рационального поведения потребителя	75
2. Общая и предельная полезность, правило максимизации полезности	76
Вопросы для повторения	80
ТЕМА 5. ПРОИЗВОДСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛАГ.....	81
1. Факторы производства. Производственная функция.....	81
2. Закон убывающей отдачи	82
3. Издержки производства и прибыль	84
Вопросы для повторения	90
ТЕМА 6. МОДЕЛИ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР: СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ.....	92
1. Конкуренция и модели рынка	92
2. Определение оптимального объёма производства в условиях совершенной конкуренции.....	95
3. Определение оптимального объёма производства в условиях монополии	99
Вопросы для повторения	101

ТЕМА 7. РЫНКИ РЕСУРСОВ	102
1. Особенности рынков ресурсов	102
2. Спрос на ресурс	102
3. Распределение доходов в рамках теории предельной производительности. Проблемы неравенства в распределении доходов	105
4. Рынки труда, капитала и земли	106
Вопросы для повторения	109
<u>ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. МАКРОЭКОНОМИКА.....</u>	110
ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОКАЗАТЕЛИ	110
1. Макроэкономические проблемы	110
2. Основные показатели системы национальных счетов	112
Вопросы для повторения	117
ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ AD-AS	120
1. Совокупный спрос	120
2. Совокупное предложение	123
3. Равновесный объем производства и равновесный уровень цен	125
Вопросы для повторения	128
ТЕМА 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ	131
1. Понятие и факторы экономического роста	131
2. Экономический цикл: понятие и виды	135
3. Экономические и социальные последствия кризисов и циклов. Антициклическое регулирование	138
Вопросы для повторения	140
ТЕМА 11. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА	141
1. Сущность и виды инфляции, причины её возникновения	141
2. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика	145
3. Что такое безработица? Как рассчитать её уровень?	147
4. Причины и виды безработицы	149
5. Социальные и экономические последствия безработицы. Государственная политика борьбы с безработицей	152
Вопросы для повторения	155
ТЕМА 12. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	156
1. Содержание бюджетно-налоговой политики	156
2. Сдерживающая и стимулирующая бюджетно-налоговая политика	157
3. Стимулирование совокупного спроса и совокупного предложения	159
Вопросы для повторения	160
ТЕМА 13. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА.....	161
1. Денежно-кредитная политика, её цели, виды	161
2. Инструменты денежно-кредитной политики	163
Вопросы для повторения	166

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА 167

ТЕМА 14. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 167

1. Мировая экономика, основные формы международных экономических отношений ..167
 2. Внешняя торговля169
 3. Внешнеторговая политика государства170
 4. Международная миграция капитала173
 5. Валютный курс и платёжный баланс173
- Вопросы для повторения175

ТЕМА 15. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ 177

1. Внешняя торговля в теории меркантилизма177
 2. Абсолютное и сравнительное преимущество (А. Смит и Д. Рикардо).....178
 3. Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона181
 4. Новая теория международной торговли.....182
- Вопросы для повторения187

ТЕМА 16. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ..... 188

1. Что такое глобализация?188
 2. Глобализация рынков190
 3. Глобализация производства191
 4. Возникновение глобальных институтов193
 5. Снижение барьеров в торговле и инвестициях194
- Вопросы для повторения195
- Список литературы196

ПРЕДИСЛОВИЕ

О новых подходах в преподавании экономики и экономической теории на основных факультетах РУДН.

В последние годы, отходя от традиционных способов преподавания экономической теории в рамках одного направления (политическая экономия, либо неолиберальная функциональная экономика), кафедрой Политэкономии экономического факультета РУДН выстроена новая логика чтения дисциплин экономической теории. При этом, порядок преподавания дисциплин по экономической теории в течение четырех лет в бакалавриате и магистратуре базируется на государственных стандартах высшего профессионального образования с учетом развития самой экономической теории – от функциональной (микро- и макроэкономика) к современной институциональной экономике с учетом междисциплинарных взаимосвязей дисциплин следующим образом:

По направлению «Экономика»:

- *введение в экономику,*
- *микроэкономика,*
- *макроэкономика,*
- *экономика общественного сектора, финансы общественного сектора;*
- *институциональная экономическая теория.*

Наряду с этим студентам читаются дисциплины по истории экономики, истории экономических учений (критический сравнительный анализ экономических теорий в их эволюции), а также целый ряд специальных курсов.

В 2010 г. на экономическом факультете РУДН была открыта новая междисциплинарная магистерская программа «Финансовое управление в секторах экономики». Магистры имеют возможность специализации по одному из трех направлений: либо это финансовый сектор экономики, либо общественный сектор, либо сектор регионального и муниципального управления, получая набор компетенций по всем трем секторам. В рамках этой магистерской программы кафедрой Политэкономии ведется, в том числе, подготовка магистров по дисциплинам экономики и финансов общественного сектора (экономике здравоохранения, образования, экономике национальной безопасности, государственному предпринимательству, финансам общественного сектора и т.д.). Такой подход представляется наиболее эффективным, отвечающим современным требованиям качественной подготовки специалистов, способных к принятию решений на основе критического анализа возможных альтернатив.

Для *специалистов* всех экономических специальностей читаются 2-х семестровые курсы по Экономической теории, адаптированные к логике преподавания дисциплин, изложенной выше.

Наряду с преподаванием дисциплин экономической теории на русском

языке, кафедра Политэкономии обеспечивает чтение основных дисциплин по Экономической теории и Истории экономики в рамках программы двойных дипломов между РУДН и Университетом Ниццы София-Антиполис на французском языке.

Сегодня дисциплина «Экономика» вошла в число базовых обязательных дисциплин практически всех направлений, профилей, специализаций на основных факультетах РУДН.

Помимо экономического факультета и Института Мировой экономики и бизнеса, кафедра Политэкономии ведет дисциплины Экономика и Экономическая теория на юридическом, медицинском и аграрном факультетах РУДН. Методически отработан курс «Экономика» для неэкономических специальностей, логика построения которого отражает тот новый подход, который действует на экономическом факультете – в нем содержательно представлены все части современной экономической теории, от микро- и макроэкономики, экономики общественного сектора, до современной институциональной экономики. Курс направлен на понимание четкой взаимосвязи между выводами экономической теории и реальной рыночной практикой.

В настоящее время все читаемые дисциплины имеют полное учебно-методическое обеспечение (программы курса включая списки литературы, вопросы для подготовки, домашние задания и т.д., учебно-методические комплексы, библиотека обеспечена рекомендуемыми учебниками, включая авторские учебники преподавателей кафедры Политической экономики экономического факультета.)

На кафедре Политической экономики разработаны авторские учебники по экономике - «Экономика для менеджеров» (проф.Исаев В.А.), «Экономика и финансы общественного сектора» (проф.Пономаренко Е.В., проф. Исаев В.А.), «Экономика и финансы общественного сектора. Учебник для магистров» (проф.Пономаренко Е.В.), а также на основе опыта преподавания дисциплины Экономическая теория и Экономика на других факультетах РУДН настоящее учебно-методическое пособие «Экономика. Базовый курс» для неэкономистов (разработан всеми преподавателями кафедры, под общей редакцией доц.Савинского А.В., проф.Исаева В.А.).

Коллектив авторов: к.э.н., ст. преп. Вереникина А.Ю. (темы 3, 5, 8, 9, 10), к.э.н., проф. Исаев В.А. (темы 1, 2, 8, 9, 14), ст. преп. Кузьмин Д.В. (темы 4, 6, 7), доц. Савинский А.В. (темы 15, 16), к.э.н., доц. Столярова Е.И. (темы 11, 12, 13).

Надеемся, что настоящее учебное пособие будет полезно всем студентам, которые стремятся разобраться в сложных проблемах экономической науки.

Зав. кафедрой Политической экономики,
д.э.н., профессор Пономаренко Е.В.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ВВЕДЕНИЕ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ

1. *Что изучает экономическая теория? (Предмет экономики)*
2. *Важнейшие экономические понятия.*
3. *Проблема эффективности.*

1. ЧТО ИЗУЧАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ? (ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКИ)

Знакомясь с каким-то новым учебным курсом, всегда интересно узнать, что там изучается. Другими словами, мы пытаемся определить, или сформулировать, предмет учебной дисциплины, предмет науки, которую мы начинаем постигать.

Предмет науки - это то, что исследует, изучает та или иная наука.

Например, астрономия изучает закономерности движения небесных тел, карту звёздного неба, философия - это наука о всеобщих законах развития природы, общества и мышления, в биологии изучается живая природа, закономерности развития органической жизни.

Мы начинаем изучать экономику. Само слово “экономика” греческого происхождения, буквально означающее “искусство управления домашним хозяйством” (“ойкос” - дом, домашнее хозяйство, “номос” - правило, закон). В настоящем курсе термин “экономика” используется в смысле “экономическая теория”, “экономическая наука”. (Можно привести множество примеров подобного использования слов-синонимов, например, физика и физическая теория, математика и математическая теория, биология и биологическая теория и т. д.)

В самом начале можно сказать, что экономика, или экономическая теория, изучает экономические закономерности, экономические проблемы. Это первое приближение к определению предмета экономики.

Пока не очень понятно, что такое “экономические закономерности”, нам как-то понятней, что такое “экономические проблемы”. Например, в семье не хватает денег, чтобы приобрести отдельную квартиру для молодожёнов, и все ищут способы заработать недостающую сумму. В г. Лакинске Владимирской области на грани банкротства находится крупная текстильная фабрика, объём производства сократился там настолько, что вместо 6 тысяч рабочих летом 2010 года там было занято 1000 рабочих, а остальные стали безработными. В августе 1998 года россияне познакомились со словом девальвация. Девальвация рубля привела к тому, что цены на импортные товары к концу 1998 г. выросли в 3-4 раза. Один из студентов имеет на карманные расходы 2000 рублей в неделю. Их можно потратить по-разному, например, пригласить свою девушку в кинотеатр, купить пару книг, несколько раз пообедать и т.д. У него много идей по поводу того, как

потратить эти деньги. Но на всё этой суммы не хватит, поэтому ему придётся выбирать, причём постараться выбрать лучший вариант расходования денег. И поиск дополнительных заработков, и безработица, и девальвация, и необходимость выбора (как израсходовать деньги? что купить?), - всё это экономические проблемы.

Экономические проблемы существуют и решаются людьми в рамках человеческого общества, в рамках существующей там экономической системы. Экономическая система - это только часть общественного устройства. Общество представляет собой сложную структуру, в которой есть семья, нравственность, производство товаров и услуг, политика, идеология, наука, религия, национальные отношения. Важнейшую часть общественного устройства представляет собой экономическая система данного общества.

Экономическая система - это часть общественной системы, сфера человеческой деятельности, в которой осуществляется производство, обмен, распределение и потребление продуктов, услуг и факторов производства.

В дальнейшем мы увидим, что существуют различные экономические системы. Но на данном этапе важно разобраться с общим понятием экономической системы. В экономической системе условно можно выделить несколько важнейших сфер экономической деятельности людей: производство, обмен, распределение и потребление (рис. 1.1.).

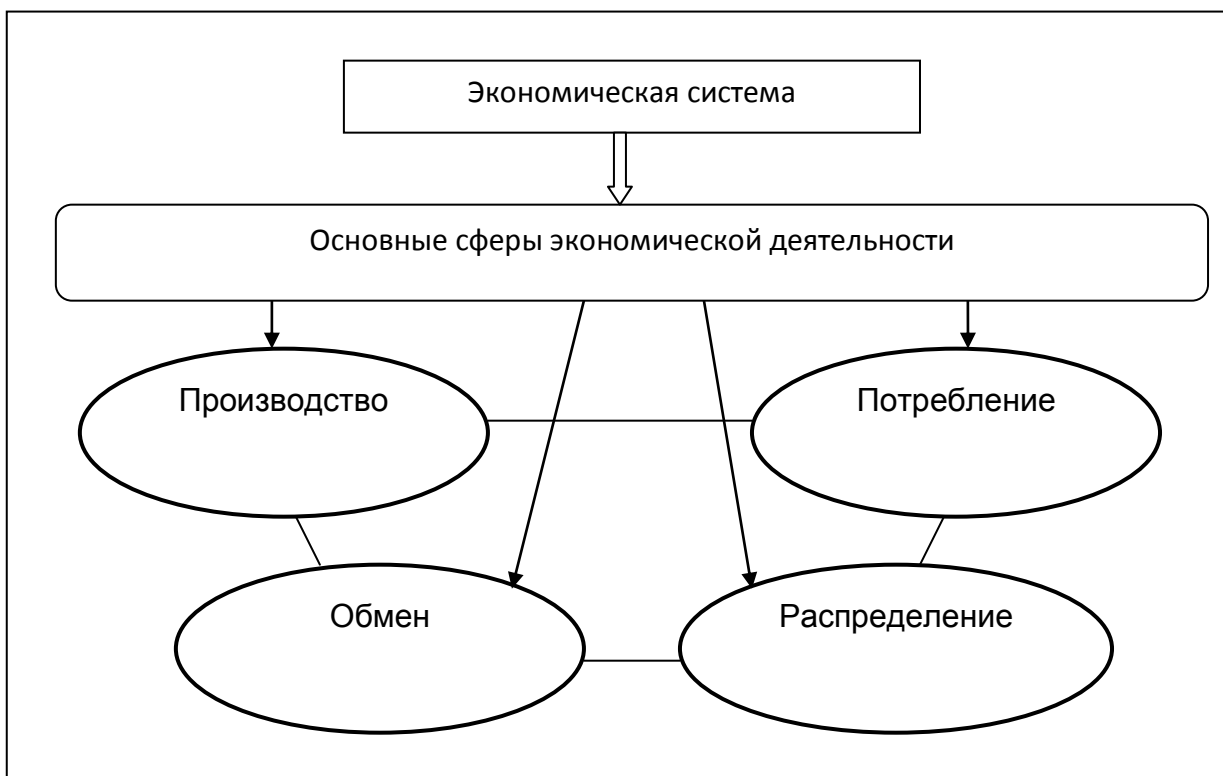


Рис. 1.1. Основные сферы экономической деятельности

Теперь можно сформулировать более точное определение предмета экономической теории.

Экономическая теория изучает ту часть общественного устройства, которая называется экономической системой.

Но это определение предмета экономической теории является слишком общим. Все экономические науки с разных сторон изучают экономическую систему. В частности, среди экономических дисциплин, кроме экономической теории, есть бухгалтерский учёт, экономическая статистика, финансы и кредит, международные экономические отношения, экономика предприятия и многие другие. В отличие от экономической теории все эти науки являются специальными конкретно-экономическими науками.

Экономическая теория - это общетеоретическая дисциплина, являющаяся теоретической основой для всех других экономических наук. Экономическая теория - это также общественная наука, она изучает поведение людей и организаций в экономической системе. Опираясь на всё вышесказанное, можно перейти от общего к более конкретному определению предмета экономической теории.

Экономическая теория изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов.

Ключевыми словами здесь являются “поведение людей” и “ограниченные ресурсы”. В свою очередь поведение людей в экономической системе первоначально определяется их потребностями. Удовлетворение наших потребностей даёт нам возможность жить, к чему-то стремиться, радоваться жизни, творить. В самом общем виде, потребности людей - это то, что им нужно для жизни.

Потребности - это нужда или недостаток в чём-то, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, группы людей, общества в целом.

Именно их потребности заставляют людей производить необходимые для их жизни продукты, обмениваться с другими людьми тем, что у них есть в избытке, на то, чего им не хватает. С того момента, когда люди начинают готовиться к удовлетворению своих потребностей, опираясь на имеющиеся ограниченные ресурсы, и начинается экономическая деятельность. Существует великое множество самых разнообразных потребностей. Их трудно классифицировать. Одна из наиболее общих классификаций потребностей приводится на рис. 1.2. В приведённой схеме разнообразные потребности объединены в три группы. Это одни и те же потребности, только рассмотренные с разных сторон.

В первой группе потребности выделяются в зависимости от той роли, которую они играют в жизни человека, то есть в зависимости от их функциональной роли. Потребности в средствах существования являются важнейшими потребностями человека в продуктах питания, в одежде, жилье и т.п., необходимых для поддержания жизни человека и его семьи.

Социально-культурные потребности - это потребности в образовании и квалификации, развлечениях, в искусстве, в общении с другими людьми. Для того, чтобы удовлетворить первые две группы потребностей, необходимо располагать материальными ресурсами, - материалами, инструментами, - то есть средствами деятельности. Возникают и развиваются потребности в средствах деятельности.

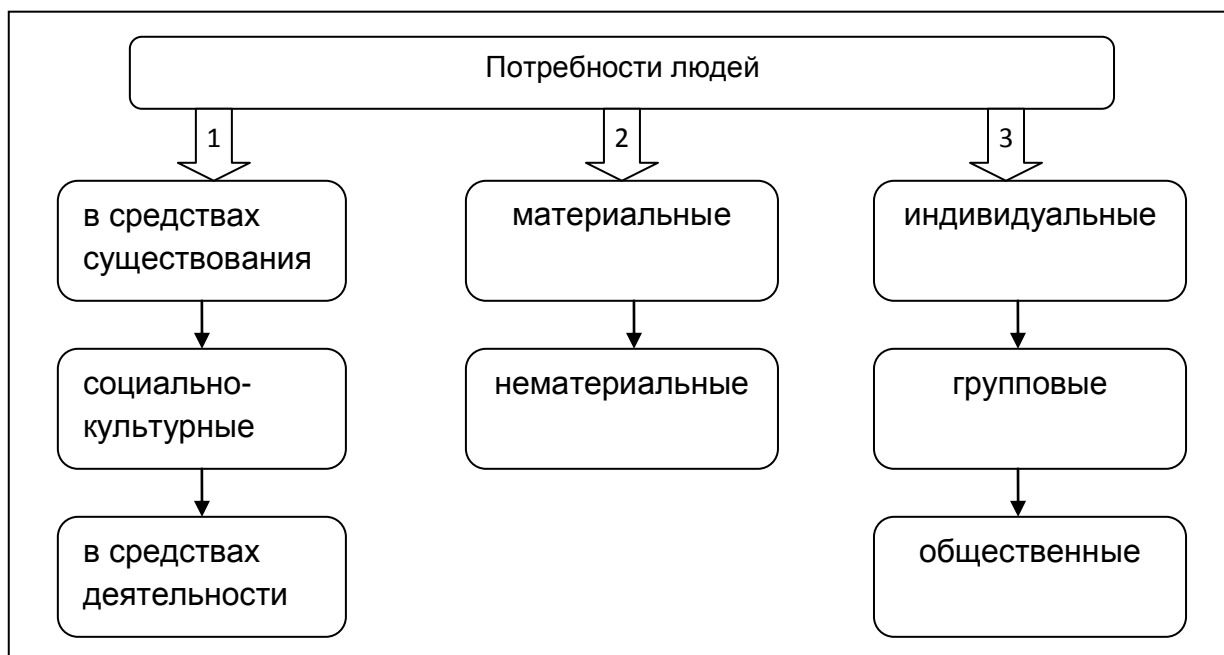


Рис. 1.2. Общая классификация человеческих потребностей

Во вторую группу потребности включаются в зависимости от того, в какой форме эти потребности удовлетворяются, то есть в зависимости от объекта потребностей. Материальные потребности для их удовлетворения предполагают наличие продуктов в материальной вещественной форме, например потребности в продуктах питания и одежде, в транспорте и в жилище. Нематериальные потребности - это потребности, удовлетворяемые в нематериальной форме, то есть это потребности духовные, этические, эстетические, например, потребность в творчестве, в любви к людям, в знаниях, в общении с природой, в красоте, в знании прошлого и предвидении будущего.

Объединение потребностей в третьей группе осуществляется в зависимости от того, кто является носителем потребности, кто её выражает, то есть в зависимости от субъекта потребности. Например, потребности в питании и одежде удовлетворяются индивидуально, это индивидуальные потребности. На окраине городка, у жителей небольшой улицы есть потребность в освещении тёмной улицы, это групповая потребность. Потребности в обороне страны, в охране общественного порядка, в создании единой налоговой системы - это общественные потребности.

Важно заметить, что потребности меняются с развитием человеческого общества, одни потребности исчезают, другие появляются. Больше того, их общее количество растёт очень быстро. Потребности растут значительно быстрее, чем возможности их удовлетворения. Можно сказать, что *потребности являются неограниченными*. Если взять в целом долгосрочную перспективу развития общества, то в этой перспективе потребности являются неограниченными. Хотя, конечно, потребность человека в каком-то конкретном продукте в данный период времени может быть удовлетворена, и в этот момент она ограничена. Например, потребность в продуктах питания в данный момент времени ограничена.

Для удовлетворения потребностей необходимо иметь возможности их удовлетворения, другими словами нужны ресурсы, факторы производства.

Ресурсы - это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

Факторы производства - это экономические ресурсы, то есть ресурсы, используемые для производства продуктов и услуг.

Самая главная их особенность состоит в том, что *ресурсы и факторы производства ограничены*. Ограничены, прежде всего, в том смысле, что их не хватает для удовлетворения всех растущих потребностей общества. Факт ограниченности ресурсов является принципиальным для возникновения и развития экономики. Ресурсы и факторы производства, так же как и потребности, разнообразны и многочисленны. Наиболее известная в экономике классификация факторов производства дана на рис. 1.3. К ним относятся труд, капитал, земля, предпринимательская способность.

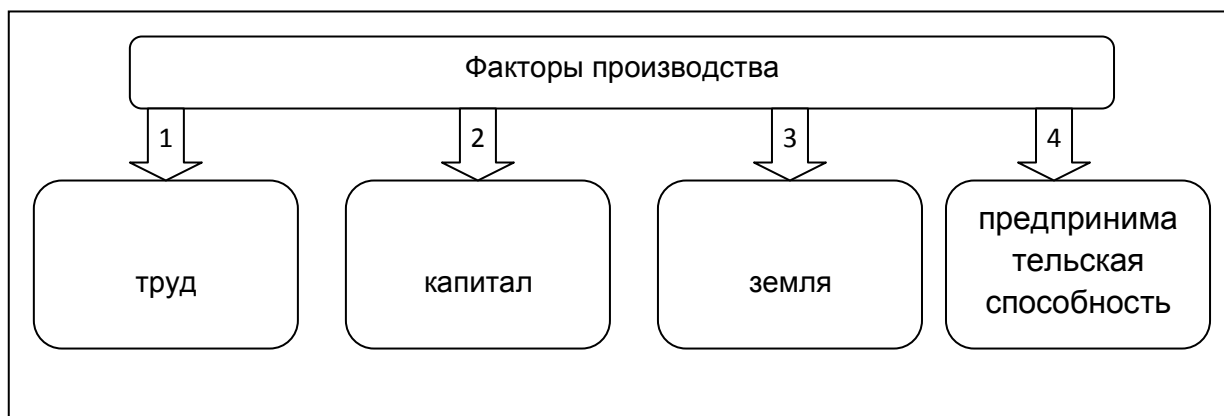


Рис. 1.3. Факторы производства

Труд - это человеческие ресурсы, то есть рабочая сила, имеющаяся в обществе и используемая в производстве продуктов и услуг. Рабочая сила (труд) как фактор производства предполагает, что люди имеют определённую квалификацию, знания, навыки и опыт, необходимые для производства продуктов и услуг. Рабочая сила в наше время - это главный ресурс любой экономической системы. (В данном случае термин “труд” используется в узком смысле, в смысле рабочая сила. В более широком

смысле, труд означает целесообразную, осознанную деятельность людей по созданию продуктов и услуг, или процесс использования рабочей силы.)

Капитал - это всё то, что используется рабочей силой в производстве продуктов и услуг, в частности, это станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации. Капитал - это средства труда, которые созданы человеком. В процессе производства созданные человеком средства труда используются для преобразования предметов труда, то есть сырья, полезных ископаемых. Средства труда в физической форме называют реальным капиталом. Реальный капитал является экономическим ресурсом, фактором производства. Денежный капитал - это всего лишь сумма денег, необходимая для приобретения реального капитала.

Земля - в экономической теории это все естественные ресурсы, используемые в производстве продуктов и услуг. Это то, из чего производятся продукты, потребляемые человеком. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса. Естественные ресурсы выступают в качестве предметов труда, то есть тех предметов, на которые направлены труд человека и которые им преобразуются с помощью средств труда. Предметы труда и средства труда вместе взятые образуют *средства производства*. Это обобщающий термин, включающий в себя все материальные ресурсы.

Предпринимательская способность как фактор производства - это особый вид человеческих ресурсов, способность объединять все факторы производства в каком-то производстве, способность рисковать и внедрять в производство новые идеи и технологии.

Любой из перечисленных ресурсов является ограниченным, и этот факт очень важен для экономики. Ограниченность ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей ещё называют редкостью. Редкость ресурсов не позволяет производить все продукты и услуги, которые хотело бы иметь общество. Поэтому людям приходится выбирать, какие потребности удовлетворять в данный момент в первую очередь, каким способом использовать имеющиеся ресурсы. Производя намеченные продукты, можно использовать разную технологию, разные способы производства. Кроме этого, произведённые продукты необходимо распределить между людьми, учитывая их разные потребности. В любом случае необходимо делать выбор из разных вариантов. Это относится и к ассортименту производимой продукции, и к технологии производства, и к распределению произведённой продукции. Необходимость выбора вытекает из факта ограниченности ресурсов, их редкости. (рис. 1.4.)

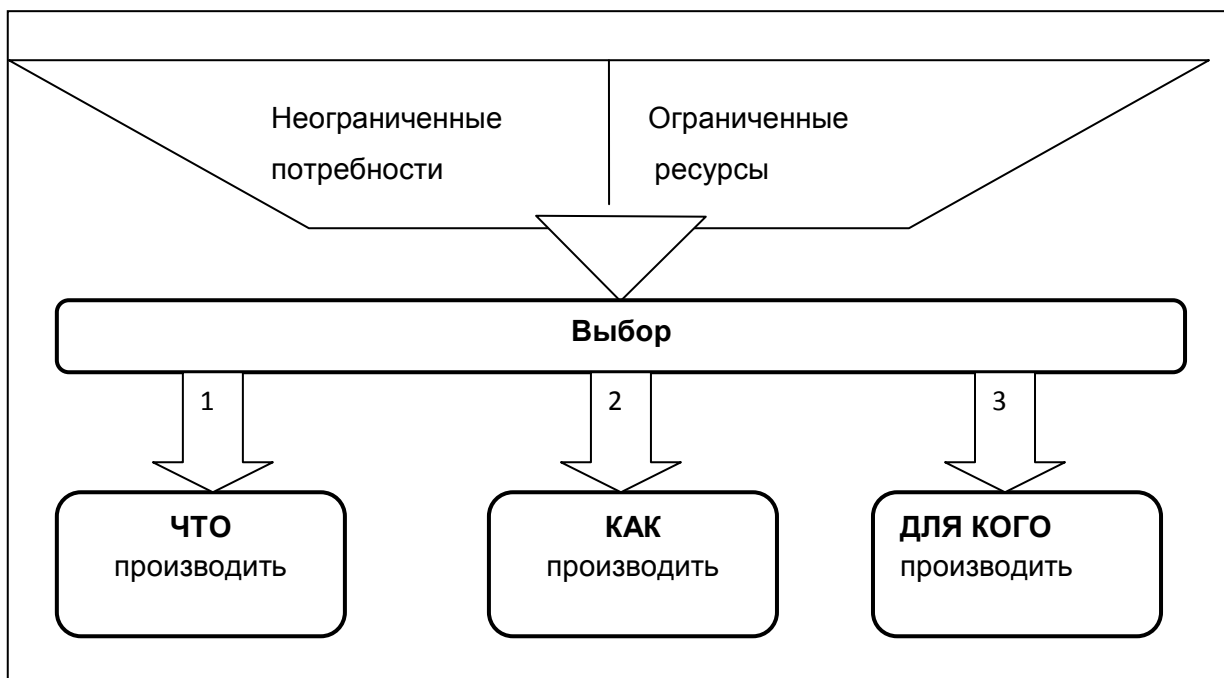


Рис. 1.4. Ограниченность ресурсов и необходимость выбора

Существует множество вариантов того, как использовать ограниченные ресурсы для удовлетворения потребностей. Естественно, что люди стремятся выбрать лучший вариант. Это такой вариант, который в наибольшей степени удовлетворяет наши потребности при наименьших затратах ресурсов. Экономисты называют такой вариант наиболее эффективным вариантом. Выбор наиболее эффективного варианта использования ресурсов в производстве продуктов и услуг - это наиболее общая и в то же время центральная проблема экономики, экономической теории. Исходя из этого можно сформулировать ещё одно наиболее конкретное определение предмета экономической теории.

Экономическая теория изучает проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

В результате изучения экономики с помощью различных методов выявляются экономические законы. Экономический закон - это устойчивая, повторяющаяся, объективная, причинно-следственная связь и взаимозависимость экономических явлений и процессов. В настоящей главе вы уже познакомились с одним из экономических законов, с законом возрастающих альтернативных издержек. При освоении микроэкономической и макроэкономической теории вы познакомитесь ещё с несколькими экономическими законами.

Необходимо отметить, что экономические закономерности исследуются и формулируются на разных *уровнях экономического анализа*, на микроэкономическом уровне, макроэкономическом, на уровне мировой экономики. Можно, например, анализировать, как предприятие принимает решения по поводу того, сколько нанять дополнительных рабочих или какую

цену установить на новую продукцию. Другой уровень анализа в том случае, когда мы изучаем функционирование экономики в целом, в частности, пытаемся понять сколько денег нужно обществу, чтобы экономика развивалась нормально. А на уровне мировой экономики мы хотим знать, как будут изменяться на мировом рынке цены на нефть, которую экспортирует Россия.

Соответственно в рамках общей экономической теории выделяются следующие части: введение в экономическую теорию (основополагающие концепции и понятия), микроэкономическая теория, макроэкономическая теория, теория мировой экономики (рис. 1.5.).

Микроэкономика - это часть экономической теории, в которой изучается поведение предприятий, домашних хозяйств и других хозяйственных единиц (субъектов экономики), а также функционирование отдельных рынков и эффективность распределения и использования ресурсов.

Микроэкономика изучает, например, как формируется цена товара вообще, от чего зависит стоимость двухкомнатной квартиры на юго-западе Москвы, в частности. Или: от чего зависит заработная плата профессора и оператора станка с программным управлением, почему производство российских автомобилей сократилось, почему, несмотря на падение реальной заработной платы в России в 2000-е годы число личных автомобилей возросло, выгодно или нет тратить время и средства на получение высшего образования.



Рис. 1.5. Основные разделы экономической теории

Макроэкономика исследует поведение экономики в целом, а также её крупных секторов, таких как государственный и частный сектор,

государственные финансы и денежно-кредитную сферу, топливно-энергетический комплекс и т.д.

В макроэкономике анализируются, например, последствия увеличения дефицита государственного бюджета для экономики России, причины резкого падения темпов экономического роста в нашей стране в 1990-е годы и повышения темпов экономического роста в нынешнем десятилетии, от чего зависит снижение темпов инфляции в России в начале нового XXI века. Этот перечень можно продолжать очень долго. Если в микроэкономике изучают, от чего зависит цена продукта, то в макроэкономике - уровень цен в экономике в целом, то есть уровень инфляции. При сравнении микроэкономки и макроэкономки часто проводят аналогию между деревом и лесом. На микроуровне исследуется строение дерева, от чего зависит его плодородие и срок жизни. На макроуровне исследователей интересует, как возник лес, каким образом уживаются между собой разные породы деревьев, почему при осушении ближайшего болота лес стал исчезать, какую роль играют в развитии леса протекающие по нему ручьи.

***Международная экономика** - это часть экономической теории, где анализируется развитие мирового хозяйства в целом, взаимодействие национальных экономик, сфера международных экономических отношений.*

Теоретические проблемы международной экономики связаны, прежде всего, с международной торговлей, с международной миграцией капитала и рабочей силы. Как и почему изменяется обменный курс рубля? Как повлияла девальвация российского рубля 1998 года на наш экспорт и импорт? Имеет ли значение для мировой торговли снижение торговых пошлин в рамках Всемирной торговой организации (ВТО)? В изучении международной экономики особое значение приобретают такие факторы как отсутствие в мире единой денежной единицы, национальные барьеры на пути движения товаров, услуг и факторов производства, международная политика.

Все разделы экономической теории тесно связаны друг с другом, между ними нет строгого водораздела. Уровень инфляции зависит и от изменений цен на отдельные товары, например, повышение цен на нефть приведёт к росту уровня цен в экономике. Снижение таможенных пошлин на импорт автомобилей может привести к банкротству российских автомобильных заводов и к росту безработицы.

Таким образом, мы сформулировали предмет экономики, при этом ввели несколько важнейших экономических понятий, таких как экономическая система, потребности, факторы производства, редкость ресурсов, микроэкономика, макроэкономика, международная экономика.

2. ВАЖНЕЙШИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ

В экономической теории используются многие общие понятия, которые известны практически каждому человеку, например, производство, распределение, товар, деньги, цена, издержки и т.д. Каждый на уровне здравого смысла понимает, что это такое. Вместе с тем, здравый смысл не

всегда верно отражает сущность понятий. Чтобы иметь возможность идти дальше в изучении экономики, необходимо уточнить некоторые общие термины, используемые во всех разделах курса экономики. Часть из этих терминов мы уже определили в первом разделе данной главы.

Важнейшими сферами экономической деятельности в обществе являются производство, обмен, распределение и потребление. Начнём с понятия производства.

Производство - это процесс создания благ (продуктов и услуг), необходимых человеку и обществу для существования и развития.

Сам процесс производства включает несколько основных элементов: труд, как целенаправленную деятельность человека по преобразованию вещества природы, предметы труда, средства труда. Конечной целью производства является потребление произведённых продуктов и услуг. Производство важно не само по себе, а лишь как средство для удовлетворения человеческих потребностей.

Производство в принципе является непрерывным процессом, его непрерывность определяется непрерывностью потребления. В экономике повторение производства называется воспроизводством. Различают простое и расширенное воспроизводство. *Простое воспроизводство* - это повторение производства в неизменных масштабах. Например, если предприятие в прошлом году произвело 100 тыс. метров ткани, а в этом году - тоже 100 тыс. метров, то имеет место простое воспроизводство. *Расширенное воспроизводство* - это повторение производства в увеличивающихся масштабах. Если в нашем примере на втором году произведено 120 тыс. метров ткани, то налицо расширенное воспроизводство. Соответственно можно говорить о простом и расширенном воспроизводстве в масштабах всей национальной экономики.

Производство является определяющей сферой экономической деятельности. От того, как налажено производство благ, зависят масштабы и качество потребления, благосостояние общества в целом. Общество стремится к тому, чтобы производство было плодотворным, чтобы оно осуществлялось без потерь ресурсов, давало наилучшие результаты. Плодотворность производства, его результативность измеряется производительностью труда.

Производительность труда - это плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством продукции, произведённой работником в единицу времени.

В данном случае, когда мы говорим о производительности труда, то имеется в виду плодотворность, эффективность использования всех факторов в процессе производства, - и рабочей силы, и предметов труда, и средств труда. В дальнейшем, в разделе, посвящённом микроэкономической теории, будет рассматриваться производительность каждого фактора производства в отдельности.

Различают часовую производительность труда, месячную, годовую производительность труда. В масштабах всей национальной экономики используется показатель общественной производительности труда.

Общественная производительность труда - это количество продукции в денежном измерении, произведённой в обществе за определённый период времени, обычно за год, в расчёте на одного занятого.

Чем выше производительность труда на предприятии, в обществе в целом, тем выше его благосостояние, уровень жизни населения. Поэтому, рассматривая возможности повышения производительности труда на предприятии или в экономике, необходимо знать важнейшие факторы, влияющие на производительность труда (рис. 1.6.). Главными из них являются качество используемых ресурсов, уровень и совершенство используемой технологии, организация труда и управление, разделение труда и специализация, кооперация труда. В частности, чем выше уровень квалификации работников, чем более совершенной является используемое оборудование, тем выше производительность труда. Чёткая организация производства и качественное управление производством и сбытом продукции способствует росту производительности труда, так как снижает возможные потери от бесхозяйственности.

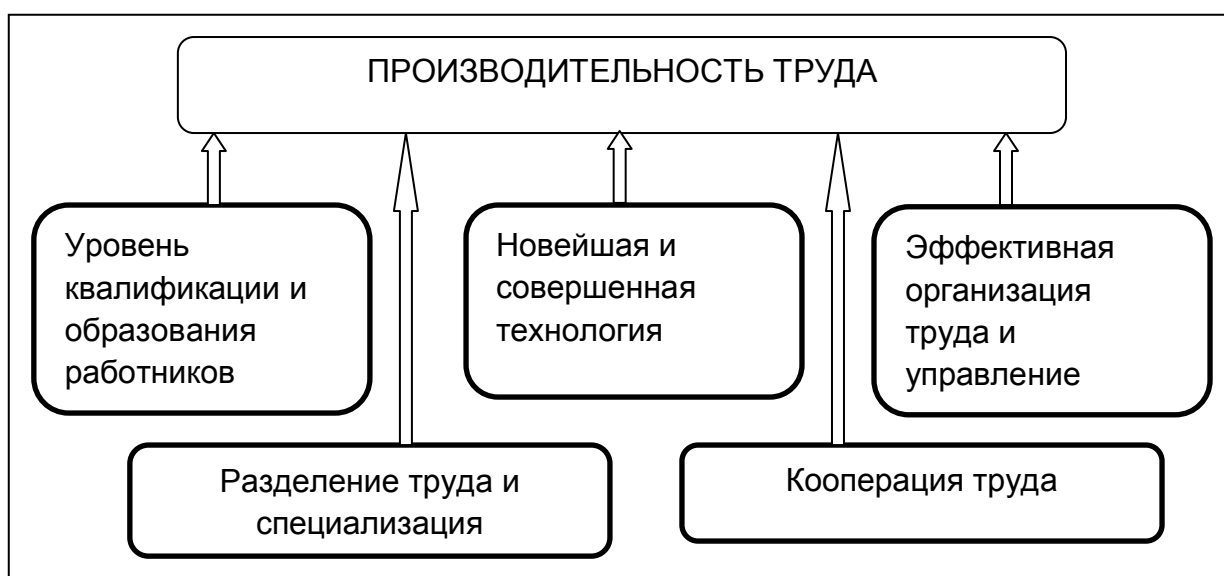


Рис. 1.6. Факторы повышения производительности труда

Одним из факторов повышения производительности труда является разделение труда и специализация. Прежде чем определить, что такое разделение труда и специализация, необходимо обратить внимание на то, все сферы экономической деятельности, все отрасли экономики тесно связаны между собой, зависят друг от друга. Например, уже отмечалась связь между производством и потреблением. Взаимозависимость отраслей и сфер экономики находит отражение в понятии общественного производства. *Общественное производство* - это часть экономической системы,

представляющая собой множество предприятий, отраслей производства, сфер экономики, связанных между собой в единое целое разделением труда и специализацией. Таким образом, разделение труда лежит в основе целостности национальной экономики.

Разделение труда - такая система труда, которая складывается в результате дифференциации труда, то есть расчленения трудовой деятельности на части, приводящей к обособлению различных видов труда.

Разделение труда возникает и развивается под воздействием научно-технического прогресса. Разделение труда способствует росту производительности труда. Работник, сосредоточивая свои усилия на производстве отдельной детали или на отдельной операции, повышает своё мастерство, изобретает более совершенную технологию, ориентированную на сокращение времени производства детали. В масштабах общества это даёт огромный эффект.

Рассматривая разделение труда, обычно упоминают специализацию производства (“разделение труда и специализация производства”). Например, если в 1960-е годы на металлургическом комбинате производились практически все виды чёрного металла, то в настоящее время существует множество относительно небольших специализированных предприятий по производству особых видов чугуна и стали. Главный признак специализированного предприятия - это однородность выпускаемой продукции.

Специализация производства есть результат разделения труда. Она выражается в увеличении количества особых, самостоятельных операций и видов производства, числа предприятий, производящих более узкий ассортимент продукции.

Важным фактором, влияющим на производительность труда, является кооперация труда. Чем более глубоким является разделение труда и более узкой становится специализация производства, тем в большей степени производители становятся взаимозависимыми, тем больше необходима согласованность и координация действий между различными производствами. Чтобы действовать в условиях взаимозависимости, необходима кооперация труда как в условиях предприятия, так и в условиях всего общества.

Кооперация труда - это единство, согласованность совместных действий производителей, различных производств и отраслей экономики.

Кооперация труда позволяет избежать множества ошибок, например, дублирования производства, перепроизводства. С другой стороны, согласованность и координация действий, объединение множества усилий позволяет сделать то, что не под силу одному производителю или одному предприятию. В случае простой кооперации труда, которая имеет место, например, при строительстве домов, гидростанций, полезный эффект кооперации очевиден. Кооперация труда имеет место во всех сферах экономической деятельности, она принимает самые разнообразные формы.

Таким образом, выше речь шла о производительности труда и факторах её повышающих. Чем больше производительность труда, тем больше в обществе производится благ при имеющихся ограниченных ресурсах. На данном этапе нашего движения в глубины экономической теории необходимо уточнить понятие блага. Производство имеет своей целью создание продуктов и услуг, необходимых для потребления и жизнедеятельности людей. Продукты и услуги - это блага.

Блага - это продукты и услуги, это материальные и нематериальные средства удовлетворения человеческих потребностей.

Существует великое множество благ. Условно их можно объединить в несколько крупных групп (рис. 1.7.). Благами могут быть и вещи, и свойства вещей, и нематериальные услуги. Одни из потребляемых благ имеются в более или менее неограниченном количестве, например, воздух, вода в некоторых районах земного шара. Это свободные блага. Другие блага существуют в ограниченном количестве, поэтому их необходимо производить. Это так называемые *экономические блага*, например, хлеб, компакт-диск, автомобиль, знания, услуги программиста.

С другой точки зрения, в частности, с точки зрения вещной формы, блага можно разделить на материальные и нематериальные блага, или осязаемые и неосязаемые блага. К первым, например, можно отнести дом, воду, цветы, а ко второй группе относятся главным образом услуги, например, информация о погоде на завтра, стрижка в парикмахерской, перелет на самолёте. С функциональной точки зрения блага делятся на две большие группы: потребительские блага и блага производственного назначения. К последним относятся материальные факторы производства, такие как оборудование, сырьё, заводские здания, транспорт, дороги.

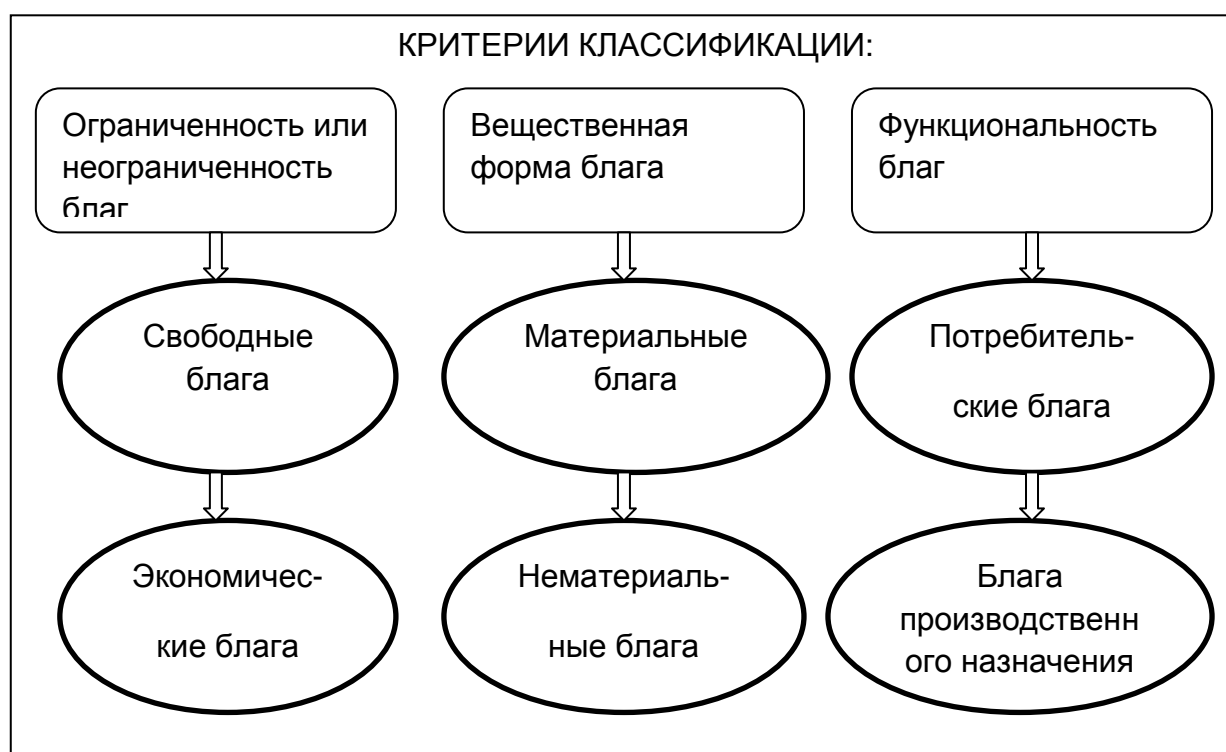


Рис. 1.7. Важнейшие группы благ

Как уже отмечалось, значительная часть настоящего курса экономики посвящена проблеме производства, распределения и использования ограниченных благ. В приведённой классификации ограниченные блага - это экономические блага. В рыночной экономике произведённые ограниченные блага распределяются путём обмена одних благ на другие. В процессе обмена экономических благ возникает понятие товара.

Товар - это экономическое благо, являющееся продуктом труда и произведённое для обмена.

В условиях рыночной экономики понятия “товар” и “благо” близки друг другу. Вместе с тем, из вышеизложенного видно, что любой товар - это всегда какое-то благо, но не любое благо является товаром. Оно не является товаром, если это свободное благо и если это экономическое благо, но оно произведено не для обмена.

Рассматривая важнейшие сферы экономики, мы подчёркивали определяющую роль сферы производства. Вместе с тем производство может продолжаться только в том случае, если произведённые продукты прошли через сферы обмена, распределения и потребления. Конечной целью производства и всей экономической деятельности является потребление. Производство и потребление связаны между собой стадиями обмена и распределения. Произведённые продукты и услуги поступают в сферу обмена.

Обмен - это сфера (стадия) движения произведённых продуктов и услуг, где происходит взаимный обмен деятельностью между людьми в форме обмена результатами труда на возмездной основе.

В процессе обмена произведённые потребительские товары доходят до потребителей, а товары производственного назначения - до производителей. Обмен товарами возникает в результате разделения труда и специализации производителей. Это был длительный исторический процесс.

Каждый производитель производит на продажу ограниченный ассортимент продукции, но в жизни ему и его семье требуется множество разнообразных продуктов и услуг. Удовлетворение его потребностей зависит от других производителей. Например, производителю тканей нужны хлопок и ткацкие станки для производства тканей, продукты питания, жильё, книги, школы и больницы для себя и своей семьи. Всё это он сможет получить лишь обменяв произведённую им ткань на необходимые продукты.

Важно подчеркнуть, что обмен должен быть *возмездным и эквивалентным*. Принцип возмездности и эквивалентности означает, что количество труда в одной форме обменивается на равное количество труда в другой. Другими словами в обмен на ткань производитель должен получить такое количество других продуктов, которое компенсирует ему затраты

труда и средств производства, осуществлённые им при производстве тканей. С обменом продуктов и услуг тесно связано их распределение.

Распределение - это особая стадия в движении произведённых благ, оно предполагает определение доли благ, поступающих в потребление участникам экономической деятельности.

Распределение играет важную роль в экономике. Во-первых, оно поддерживает непрерывность производства в обществе, во-вторых, распределение может повышать или снижать эффективность экономической деятельности людей, эффективность производства. Если распределение возмещает затраты участников экономической деятельности, если оно справедливо и позволяет им достойно жить, то тем самым оно стимулирует стремление производителей работать лучше, производить больше и с наименьшими затратами, то есть стимулирует рост производительности труда в экономике. И, наоборот, если оно не возмещает затраты и несправедливо, то производительность труда может падать.

В самом общем виде в истории человеческого общества можно выделить несколько типов распределения. В частности в истории экономики известно *уравнительное распределение*, которое существовало в первобытном обществе. Оно осуществлялось независимо от трудового вклада, с учётом пола и возраста. *Традиционное*, иерархическое распределение в зависимости от положения человека в общественной иерархии было характерно для рабовладельческого и феодального общества. Доля произведённого в обществе продукта, получаемая рабами и крепостными крестьянами с одной стороны, и доля, получаемая рабовладельцами и феодалами с другой стороны, резко различалась, она зависела от социального положения тех или иных групп населения. В условиях товарного обмена и капиталистической системы развиваются *распределение по труду* и *распределение по капиталу*. Все эти формы распределения в разной степени были справедливыми или несправедливыми, по-разному стимулировали научно-технический прогресс и рост производительности труда. Но практически на протяжении всей истории человечества люди мечтали о справедливом распределении, больше того, они мечтали о *распределении по потребностям*. Такого рода распределение, если оно в принципе возможно, вероятно, требует очень высокого уровня развития науки и техники, общественной производительности труда.

Во всех перечисленных формах распределения можно отметить одну важную особенность. Она состоит в том, что характер распределения зависит от собственности на средства производства и рабочую силу, или от собственности на факторы производства. Например, рабовладелец как собственник рабочей силы и земли получает значительно большую долю произведённого продукта, чем сам производитель; собственник плодородной земли, как правило, получает доход, называемый земельной рентой, даже не работая; в рыночной экономике владелец капитала получает прибыль на капитал, а владелец рабочей силы, наёмный работник, получает заработную

плату. Учитывая решающую роль собственности в распределении произведённого продукта и в экономике в целом, необходимо более подробно рассмотреть это понятие.

В понятии собственности различают две стороны: вещественную и общественную, то есть социальную сторону. С вещественной стороны собственность - это те предметы потребления и средства производства, которыми владеют люди. Вместе с тем, понятие собственности, возникает только тогда, когда люди вступают в отношения по поводу присвоения вещей. Приведём упрощённую иллюстрацию этой идеи. Робинзон Крузо, персонаж знаменитого романа Д. Дефо, попав на остров после кораблекрушения, просто пользуется тем, что там находит. При этом нет смысла определять своё отношение к используемым им предметам как “моё”, “наше”, “ваше”. Но при появлении Пятницы возникают специфические отношения между Робинзоном Крузо и Пятницей по поводу присвоения продуктов, земли и т.д. Возникает магическое слово “моё”.

Таким образом, более глубокое определение собственности предполагает введение в это понятие социально-экономических отношений между людьми.

***Собственность** - это отношение между людьми в процессе производства, обмена, распределения и потребления по поводу присвоения средств производства и предметов потребления.*

В любой экономической системе отношения собственности определяют особенности экономических отношений, как в процессе производства, так и в процессе обмена и распределения произведённых благ.

Завершающей сферой и стадией экономической деятельности является потребление.

***Потребление** - это использование благ для удовлетворения человеческих потребностей.*

В первом разделе настоящей темы была дана характеристика человеческих потребностей (рис. 1.2.), где, в частности, выделялись производственные и непроизводственные потребности. Точно так же можно выделить производственное и непроизводственное потребление. Если производственное потребление входит в процесс производства и предполагает потребление средств производства, то непроизводственное потребление происходит за пределами процесса производства. Последнее предполагает потребление благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека и его семьи.

3. ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ

При определении предмета экономической теории мы выделили её центральную проблему - проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей, то есть проблему экономической эффективности. Эффективный означает результативный, приносящий

наибольшую пользу обществу, наибольшее удовлетворение потребностей. Это самый общий подход к понятию эффективности. Более конкретно определение экономической эффективности предполагает сравнение затрат ресурсов и результатов экономической деятельности.

Экономическая эффективность - соотношение между затратами ресурсов, с одной стороны, и полученными результатами, то есть объёмом произведённых благ, с другой стороны.

Большее количество продуктов, полученное в результате одинаковых затрат ресурсов означает большую экономическую эффективность.

Экономическое мышление - это мышление, направленное на определение экономической эффективности, выявление способов её повышения. Экономическое мышление оперирует прежде всего такими понятиями как “затраты-результаты”, “затраты-выпуск”, “издержки-доход”, “издержки-прибыль”.

В масштабах общества экономическая эффективность предполагает полную занятость имеющихся ресурсов и полный объём производства. Полная занятость ресурсов означает использование всех пригодных и доступных ресурсов. *Полный объём производства* - это наибольший объём произведённых благ при полном использовании ресурсов общества.

Проблему экономической эффективности можно проиллюстрировать с помощью модели простейшей экономики, которую мы назовём кривой производственных возможностей (рис. 1.7).

Рассмотрим пример простейшей экономики, которая основана на двух важнейших человеческих потребностях, потребности в удовлетворении голода и потребности в отдыхе. (Как говорили древние, люди хотят “хлеба и зрелищ”.) Это экономика, где имеются два вида ресурсов, например, тракторы и рабочая сила. Существует полная занятость ресурсов и производится полный объём продукции. Качество ресурсов не меняется.

Производятся два вида благ - продукты питания, например зерно, и развлечения, - уставшие земледельцы иногда катаются на тракторах к озеру, где можно отдохнуть и искупаться. Одни и те же ресурсы можно использовать как в производстве зерна, так и в производстве развлечений. Условно можно сказать, что в этой экономике есть две отрасли - сельское хозяйство и туризм.

При имеющихся ресурсах и их полном использовании можно произвести лишь определённый объём продуктов и услуг, причём в определённой пропорции. Если мы захотим больше отдыхать, тогда мы будем вынуждены отвлекать ресурсы, то есть трактора и людей, из производства зерна, и количество произведённого зерна при этом уменьшится. Таким образом, всегда возникает проблема выбора, выбора соотношения между количеством зерна и количеством развлечений. Этого требуют ограниченные ресурсы. Нельзя увеличить производство зерна, не уменьшая количество развлечений. Для каждого уровня производства зерна существует вполне определённый объём производства развлечений.

Эта простейшая экономика изображена на Рис. 1.8. в виде кривой производственных возможностей. (Данные об объёмах производства зерна и развлечений приводятся также в Таблице 1.1.) На графике по вертикали отмечены объёмы производства продовольствия (производится зерно, в тоннах), а по горизонтали отмечены развлечения (количества поездок к озеру). Точки А, В, С, D, E - это разные объёмы производства двух благ при полном использовании ресурсов. Эти точки образуют кривую производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей - это график, который показывает максимально возможные объёмы производства двух благ при данных ресурсах и их полном использовании.

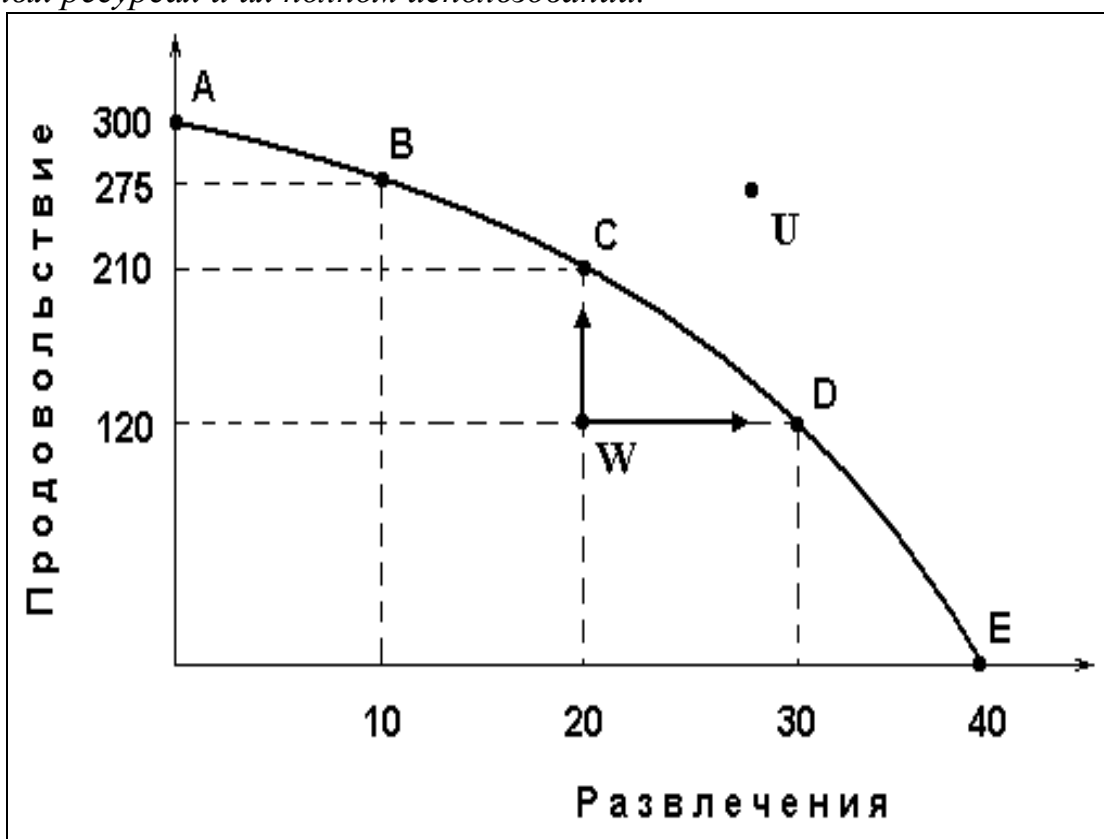


Рис. 1.8. Кривая производственных возможностей

Точка А на кривой производственных возможностей показывает, что все ресурсы общества направлены на производство зерна, и его произведено 300 тонн. Точка Е означает, что в обществе производятся только развлечения (40 поездок к озеру). Это крайние варианты производства. На практике общество выбирает промежуточные варианты, когда производятся и продукты питания, и развлечения. Все возможные объёмы производства на кривой производственных возможностей, в принципе, являются результатом эффективного использования ресурсов.

Линия производственных возможностей на рисунке разделяет две области. Область, лежащая под кривой, это варианты неэффективного использования ресурсов и неэффективного производства. В частности, в

точке W мы имеем объёмы производства зерна и развлечений меньше возможных объёмов при данных ресурсах. (W - от английского слова Waste, означающего “потери”.) Значит, часть ресурсов недоиспользуется. Возможно, что в силу каких-то причин существует безработица, и её результатом является недопроизводство продукции.

Перемещение экономики в точку D кривой производственных возможностей привело бы к увеличению производства развлечений без привлечения дополнительных ресурсов и без сокращения производства зерна. В точке D достигается эффективное использование ресурсов. Общий критерий эффективности их использования достаточно простой.

Общий критерий эффективности использования ресурсов: ресурсы используются эффективно, если невозможно произвести дополнительное количество какого-то блага без того, чтобы не уменьшить производство другого блага.

Пространство над кривой производственных возможностей - это место точек с недостижимыми объёмами производства при данных ограниченных ресурсах, например, в точке U. (U - от английского слова Unattainable, означающего “недостижимый”.) В экономике могут быть произведены большие объёмы продуктов и услуг только тогда, когда появятся дополнительные ресурсы или если качество имеющихся ресурсов каким-то образом улучшится.

Таблица 1.1.

Возможности производства благ в простейшей экономике

Точки	Объёмы производства благ		Альтернативные издержки 10 поездок (в тоннах зерна)
	Развлечения (число поездок)	Продовольствие (тонны зерна)	
1	2	3	4
A	0	300	25
B	10	275	
C	20	210	65
D	30	120	90
E	40	0	

Приведённая на графике и в таблице модель простейшей экономики позволяет также ввести такое важное экономическое понятие как альтернативные издержки. Выше уже отмечалось, что при ограниченных

ресурсах всегда существует проблема выбора, в каких объёмах производить блага. Если, например, мы будем увеличивать число развлечений, то мы не сможем это сделать, не уменьшив производство зерна. В частности, в точке В производится 275 тонн зерна и 10 поездок на озеро. Если мы захотим увеличить число поездок до 20, то при этом мы вынуждены будем сократить производство зерна до 210 тонн, ресурсы перемещаются из одной отрасли в другую. Увеличение числа поездок на 10 предполагает потерю производства зерна на 65 тонн. Непроизведённые 65 тонн зерна при переходе от одного уровня производства к другому (из точки В в точку С) это и есть альтернативные издержки производства дополнительных 10 единиц развлечений (см. таблицу 1.1.).

Альтернативные издержки производства данного блага определяются количеством другого блага, от производства которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительное количество данного блага.

При перемещении ресурсов из производства продуктов питания в индустрию развлечений, производство последних растёт, а производство зерна сокращается. Необходимо отметить, что при этом альтернативные издержки производства дополнительных единиц развлечений увеличиваются. Это видно из таблицы 1.1., колонка 4 (Альтернативные издержки рассчитывались как разница между полными альтернативными издержками нового уровня производства развлечений и прежнего уровня). Если альтернативные издержки первых 10 поездок составляли 25 тонн зерна, то альтернативные издержки последних 10 поездок возросли до 120 тонн зерна. Эта зависимость известна как закон возрастающих альтернативных издержек.

Закон возрастающих альтернативных издержек: по мере увеличения объёма производства данного блага альтернативные издержки производства дополнительных единиц блага возрастают.

Отмеченная зависимость объясняется тем, что ресурсы не могут быть одинаково использованы в разных отраслях. Технология отраслей разная, и одинаковые ресурсы не могут быть одинаково эффективны в разных отраслях. Например, тракторы в большей степени приспособлены для сельскохозяйственного производства, чем для развлечений. Кроме этого, при перераспределении ресурсов в первую очередь изымаются менее производительные в данной отрасли ресурсы, в нашем примере - это менее качественные тракторы и менее квалифицированные работники. С увеличением числа развлечений потери в производстве зерна растут, так как из сельского хозяйства отвлекаются всё более производительные ресурсы.

Таким образом, ограниченность ресурсов и неограниченность человеческих потребностей делает необходимым экономически эффективное использование ресурсов, предполагает выбор альтернативных вариантов производства различных видов продукции, ведёт к возникновению альтернативных издержек производства того или иного вида продукции.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Приведите примеры экономических проблем, с которыми вы сталкиваетесь в жизни.
2. Что такое экономическая система? Какие сферы экономической деятельности составляют экономическую систему?
3. Дайте определение предмета экономики (экономической теории).
4. Какие виды человеческих потребностей вы можете выделить? Приведите примеры.
5. Назовите основные виды экономических ресурсов. В чём их главная общая особенность? Приведите примеры разных видов ресурсов.
6. Чем отличается расширенное воспроизводство от простого?
7. Дайте определение производительности труда. Расскажите об основных факторах, влияющих на производительность труда.
8. Какова роль разделения труда в экономическом развитии?
9. В чём разница между товаром и благом вообще? Приведите примеры свободных и экономических благ.
10. Каким образом распределение влияет на производство?
11. Какие типы распределения можно выделить в истории человеческого общества?
12. Что такое собственность? Какие две стороны собственности различаются в теории?
13. Как вы понимаете термин “экономическая эффективность”?
14. Что показывает кривая производственных возможностей?
15. Представьте простейшую экономику, где занято 5 человек, и за день производится либо 5 тортов, либо 3 рубашки. Начертите линию производственных возможностей. От скольких тортов надо отказаться, чтобы произвести третью рубашку? Отметьте точку на графике, которая соответствует неэффективному использованию ресурсов. Почему точки над кривой производственных возможностей являются недостижимыми?
16. Продемонстрируйте на примерах понятие альтернативных издержек.
17. Как объясняется закон возрастающих альтернативных издержек?
18. Дайте общее понятие экономического закона. Какие экономические законы вы знаете?
19. Объясните, чем отличается микроэкономика от макроэкономики, а макроэкономика от международной экономики.

ТЕМА 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. *Различные экономические системы.*
2. *Особенности рыночной экономики. Экономические агенты.*
3. *Рыночный механизм и государственное вмешательство в экономику.*
4. *Экономическая политика государства.*

1. РАЗЛИЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Первый шаг в изучении любой науки труден. Но вы его сделали. Вы получили представление о том, что изучает экономика. В частности, одно из определений предмета экономической теории гласило, что экономическая теория изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов.

Самой распространённой и как считается самой эффективной современной экономической системой является рыночная экономическая система. Но прежде, чем перейти к непосредственному анализу рыночной экономики, рассмотрим общую характеристику экономических систем.

В предыдущей теме, определяя, что такое экономическая система, мы выделили четыре сферы человеческой деятельности в экономической системе: производство, обмен, распределение и потребление благ.

На данном этапе нашего знакомства с экономическими системами необходимо рассмотреть экономику с других позиций, выделить другие части (структуры) любой экономики, которые более конкретно и подробно характеризуют устройство экономической системы (рис. 2.1.).

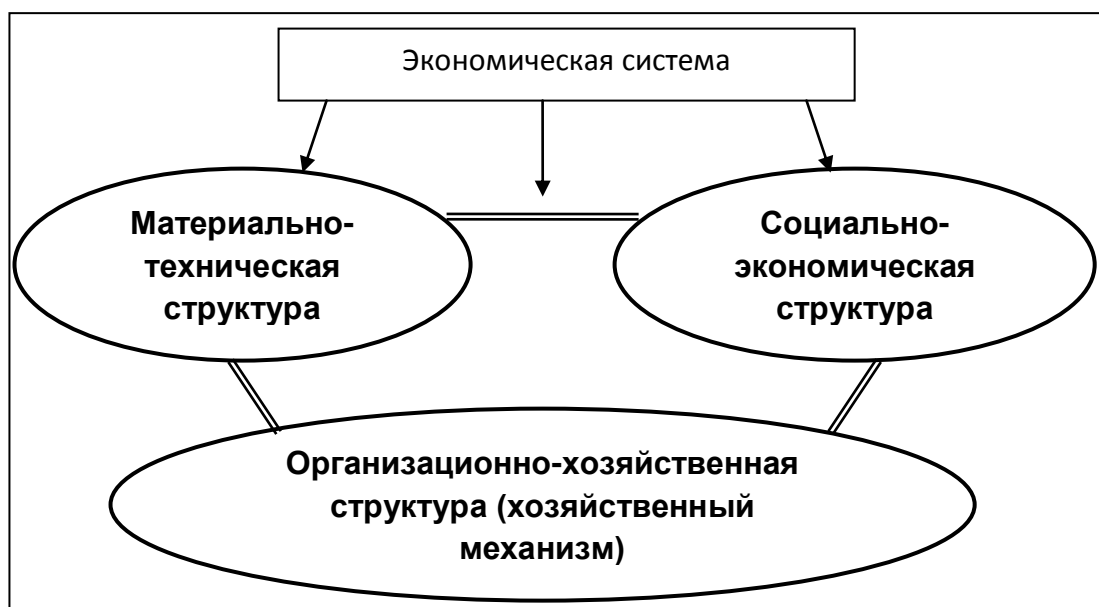


Рис. 2.1. Основные структуры в экономической системе

Материально-техническая структура экономики включает, прежде всего, материальные ресурсы общества, его природные ресурсы, предметы труда, средства труда, имеющиеся предприятия, производственную инфраструктуру. Последняя включает в себя общие условия функционирования производства, например, дороги, аэропорты, линии электропередач, трубопроводы (рис. 2.2.). Материально-техническая структура экономики характеризуется определённым уровнем развития техники и технологии. От уровня развития материально-технической структуры экономики во многом зависит общественная производительность труда, объём производимых в обществе благ, степень развитости общественных отношений, развитие культуры, образования, науки, общественная мораль.

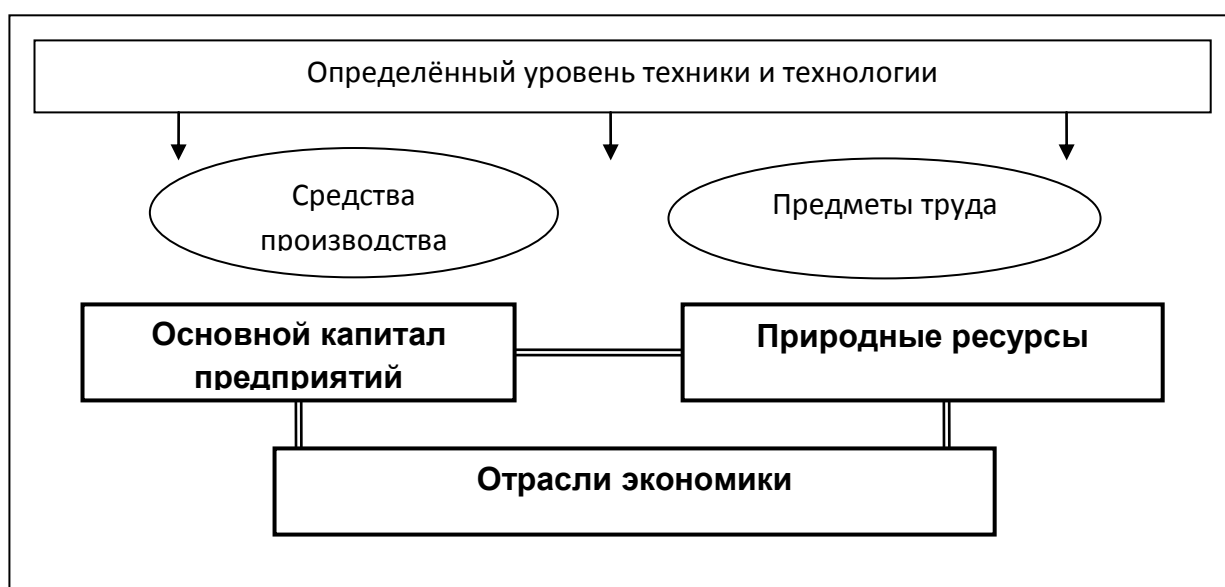


Рис. 2.2. Материально-техническая структура экономики

Социально-экономическая структура - это, прежде всего совокупная рабочая сила общества, люди с их физическими и умственными способностями, уровнем образования и квалификации, их жизненным и производственным опытом. Важнейшей частью социально-экономической структуры являются отношения собственности на средства производства. Господствующий тип собственности определяет специфику экономической системы. Например, если в обществе господствует частная собственность на средства производства, то такая экономическая система называется капитализмом. При социализме господствующей формой собственности является государственная собственность на средства производства. Кроме господствующей формы собственности в экономической системе могут сосуществовать и другие формы собственности, в частности, в условиях капитализма существуют и государственная собственность, и коллективная собственность на средства производства.

К социально-экономической структуре относятся также институты права, различное законодательство, определяющее правила экономической деятельности. Например, законы о собственности, о труде, банковское законодательство, законы о защите прав потребителей и т.д. Наконец, сюда же относится и так называемая социальная инфраструктура, то есть система образования, общественного здравоохранения, социального страхования (рис. 2.3.).

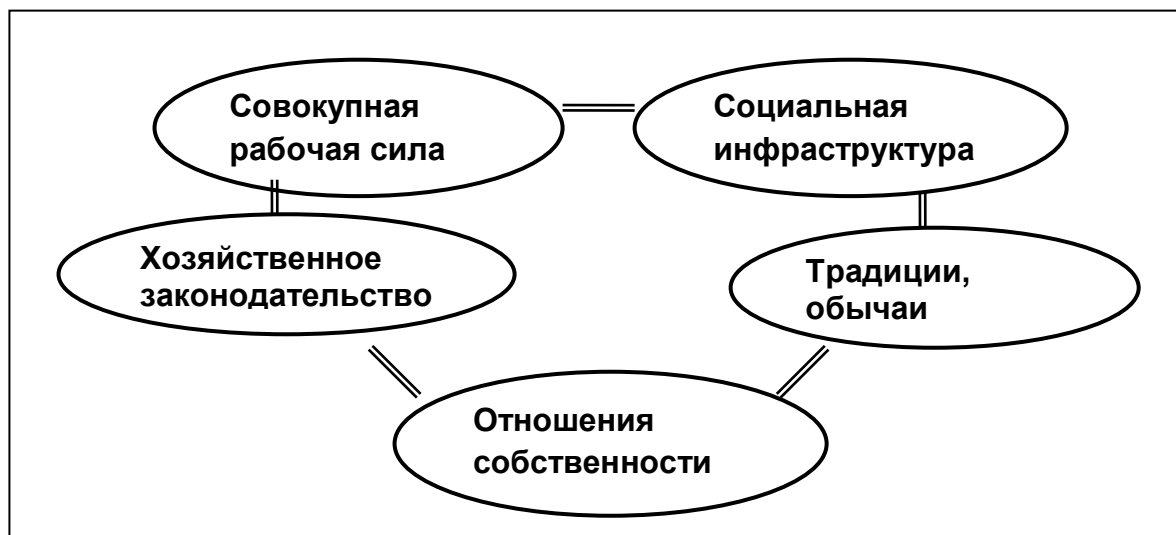


Рис. 2.3. Социально-экономическая структура

Организационно-хозяйственная структура (хозяйственный механизм) - это совокупность способов, инструментов, форм организации связей между производителями и потребителями, между различными субъектами экономической системы, это механизм распределения ограниченных ресурсов общества (рис. 2.4.). Другими словами, это механизм координации экономической деятельности. Эти взаимосвязи между субъектами экономики могут осуществляться, например, через рынок, где цены указывают, что производить и в каких объёмах, или через систему централизованного планирования экономики, когда производители получают задание произвести определённый объём продукции и необходимые для этого ресурсы. В современных экономических системах организационно-хозяйственная структура - это сочетание рыночного механизма и механизма государственного регулирования экономики.



Рис. 2.4. Организационно-хозяйственная структура (хозяйственный механизм)

Таким образом, любая экономическая система - это совокупность сложных взаимодействующих между собой структур. Экономическую систему можно рассматривать с одной стороны как национальное хозяйство с его отраслями промышленности и сельского хозяйства, торговлей, сферой услуг и соответствующим хозяйственным механизмом, и с другой стороны как совокупность социально-экономических отношений между людьми, зависящих от отношений собственности на факторы производства.

Любая экономическая система решает, по крайней мере, три **фундаментальные экономические проблемы**: что производить, как производить, для кого производить. При этом необходимо делать выбор из разных вариантов. Это относится и к ассортименту производимой продукции, и к технологии производства, и к распределению произведённой продукции. Необходимость выбора вытекает из факта ограниченности ресурсов, их редкости (см. рис. 1.4.). Существует множество вариантов того, как использовать ограниченные ресурсы для удовлетворения потребностей. Естественно, что люди стремятся выбрать лучший вариант. Это такой вариант, который в наибольшей степени удовлетворяет наши потребности при наименьших затратах ресурсов, то есть наиболее эффективный вариант.

Что производить? Речь идёт, о том, какие продукты лучше всего будут удовлетворять многочисленные потребности общества и сколько их нужно произвести. Это извечная дилемма хлеба и зрелищ, пушек и масла. Предположим, общество решило произвести дома. Сколько их нужно построить? Сколько должно быть комнат в доме? Рассчитывать эти дома на людей с низкими доходами или с высокими? И десятки, и сотни аналогичных вопросов возникают перед обществом. Невозможно иметь всё, что мы хотим

при имеющихся ограниченных ресурсах, поэтому необходимо решать, что производить и в каких пропорциях.

Как производить? Другими словами, какие ресурсы и какую технологию надо использовать при производстве той или иной продукции? Многие виды продукции можно производить и с помощью простой технологии, требующей больших затрат ручного труда, и с помощью передовой современной технологии, не требующей больших затрат труда. (В первом случае речь идёт о трудоёмкой технологии, а во втором случае - о капиталоемкой технологии.)

В экономически развитых странах, например, в США и в Западной Европе, где имеется избыток капитала и рабочая сила является дорогой, в большей степени используется капиталоемкая технология. В странах же менее развитых, например, в Китае и в Индии, в большей степени используется трудоёмкая технология. В производстве определённого продукта также может использоваться разное сырьё в разных пропорциях, разные типы и количества оборудования. Критерии выбора технологии для производства блага – это, во-первых, технические, во-вторых, экономические. В первом случае речь идёт о выборе различных вариантов технологий с точки зрения их технической эффективности. Во втором случае имеется ввиду экономическая эффективность выбираемой технологии, то есть технологии, дающей наибольший результат с наименьшими затратами. Проблема, как производить, является сложной, но каждое общество стремится найти разумное и эффективное решение, исходя из имеющихся возможностей и сложившихся приоритетов.

Для кого производить? То есть, как произведённая продукция должна быть распределена между членами общества? Если общество построило дома, то кто их должен получить? Рабочие, которые их строили, или учителя, которые учат детей этих рабочих, или военнослужащие, отдавшие всю свою жизнь защите Отечества? Кому и по какому принципу распределять ограниченное количество благ при неограниченных потребностях? Из всех проблем, решаемых экономической системой, эта проблема является наиболее острой и часто обсуждаемой в обществе. Одни предпочитают уравнительное распределение, при котором все получают пусть мало, но одинаково, независимо от трудового вклада. Другие считают, что вознаграждение должно соответствовать вкладу в производство, зависеть от опыта и квалификации члена общества, от того, как много работает человек. Третьи доказывают, что если человек отдаёт обществу для использования свой капитал, тот этот человек должен также получить вознаграждение. При всех различиях во взглядах на принципы распределения большинство людей склоняются к тому, что должны быть стимулы для экономической деятельности, которые делают экономическую систему динамичной и эффективной.

История знает множество экономических систем, по-разному решавших фундаментальные проблемы общества. Эти системы существенно

различались по своему устройству, и по уровню материально-технической базы, и по формам собственности на средства производства и предметы потребления, и по способу координации связей между производителями и потребителями, то есть по своему хозяйственному механизму.

Современные экономические системы рассматриваются главным образом с позиций особенностей организационно-хозяйственной структуры экономики, то есть с позиций её хозяйственного механизма. С этой точки зрения можно выделить традиционную, рыночную, смешанную, централизованно планируемую, переходную экономику.

***Традиционная экономика** - это экономическая система, в которой основные экономические проблемы общества - что, как и для кого производить - решаются, главным образом, на основе традиционных патриархальных, родоплеменных полуфеодальных иерархических связей между людьми.*

В основе своей традиционная экономика представляет собой совокупность натуральных хозяйств, в которых основная масса продукции производится для собственного потребления, а не для продажи. В качестве важнейших хозяйственных единиц традиционной экономики выступают мелкие семейные хозяйства в рамках сельской общины и более крупные хозяйства родоплеменной аристократии. Внутри традиционной экономики существует естественное и зачатки общественного разделения труда, примитивная традиционная технология обработки земли, выращивания скота, ремёсел.

Объёмы и структура потребностей и производства в традиционной экономике определяются традициями, привычками, верованиями, семейными отношениями, и иерархическими отношениями внутри рода и общины, и мало меняются с течением времени. Эти передающиеся из поколения в поколение традиции определяют и мотивацию труда производителей, и механизм распределения продуктов труда. Наряду с уравнительным распределением с учётом пола и возраста действуют и элементы неравного распределения в зависимости от места, занимаемого в социальной иерархии, и в зависимости от результатов труда.

В социально-экономической структуре традиционной экономики можно выделить коллективную (общинную) собственность на средства производства, частную семейную собственность, полуфеодальную собственность родоплеменной аристократии. К общинной собственности, как правило, относятся пахотная земля, пастбища, водоёмы, леса. В современном мире традиционная экономика играет существенную роль лишь в развивающихся странах Тропической Африки, Южной и Юго-Восточной Азии. Существование традиционной экономики рядом с быстро развивающейся рыночной экономикой ведёт к её перерождению и трансформации в рыночную экономику.

Рыночная экономика - это такая экономическая система, в которой главные экономические проблемы общества решаются прежде всего через конкурентный механизм формирования цен.

Смешанная экономика рассматривается как разновидность рыночной экономики, как такая экономическая система, в которой наряду с развитым частным сектором действует и государственный сектор экономики.

В большинстве развитых стран Запада наряду с господствующим частным сектором экономики действуют государственные предприятия, развит механизм государственного регулирования экономики. Поэтому экономическую систему этих стран называют смешанной экономикой.

Фундаментальные проблемы общества - что, как и для кого производить - решаются в смешанной экономике во взаимодействии рыночного механизма и государственного регулирования экономики. Степень развития государственного предпринимательства и государственного регулирования экономики значительно различается в странах с развитой рыночной экономикой. В частности, если для Японии характерно централизованное индикативное планирование экономики с элементами директивности в планах социально-экономического развития страны, то в США такое планирование отсутствует, но эффективно действует механизм макроэкономического регулирования, то есть механизм бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики. На рубеже XX и XXI веков наблюдаются тенденции развития разных экономических систем в направлении к смешанной экономике.

Централизованно планируемая экономика, её другое название *административно-командная экономика*, - такая экономическая система, в которой основные экономические проблемы общества решаются главным образом через механизм директивного централизованного управления экономикой.

Централизованно планируемая экономика длительное время существовала в бывших социалистических странах Восточной Европы, СССР, Китае, Вьетнаме. В настоящее время эта система сохраняется на Кубе, в Корейской народной-демократической республике (КНДР). В конце 80-х - начале 90-х годов XX столетия в большинстве из этих стран начались радикальные экономические реформы, направленные на преобразование централизованно планируемой экономики в рыночную экономику. Но в переходной экономике некоторых из этих стран административно-командный хозяйственный механизм занимает значительное место.

Особенностью социально-экономической структуры централизованно планируемых экономик является господство государственной собственности на средства производства, государственного сектора в производстве и распределении продукта. Распространённая в этой экономике кооперативная собственность по существу была разновидностью государственной собственности. Частная собственность и частные предприятия существовали

лишь в некоторых странах и не оказывали существенного влияния на развитие экономики.

Монополизм государства определял и специфику организационно-хозяйственного механизма этой экономической системы: директивное централизованное размещение ресурсов и распределение продуктов и доходов с одной стороны и неразвитый рыночный механизм с другой стороны. Государственные органы через систему обязательных плановых заданий предприятиям определяли объёмы и структуру производства, рост производительности труда. Это предполагало и централизованное обеспечение предприятий ресурсами, в том числе и фондом заработной платы. Цены также устанавливались государством, что вело к произволу в ценообразовании и формированию искажённых цен, не отражающих стоимость продукции и её полезность. Планирование производства осуществлялось от достигнутого уровня и фактически стимулировало затратный характер производства, когда главным был не рост эффективности производства, а увеличение его объёмов.

Господство государственной собственности и централизованное планирование вело к общему отчуждению производителей от принятия решений, от распоряжения продуктами своего труда, порождало их пассивность и иждивенчество. Поэтому в административно-командной экономике действовали и неэкономические методы принуждения к труду. Использование этих методов возможно лишь при отсутствии политической демократии. Не случайным поэтому для политической системы стран с централизованно планируемой экономикой характерна однопартийная система.

Исторически административно-командная экономика сформировалась в странах, где не сложилась система политической демократии, имело место резкое социальное расслоение, были сильны противоречия в социально-политической и экономической сферах. Порождаемые этими противоречиями социальные катаклизмы приводили к установлению авторитарных режимов и централизованных механизмов решения этих противоречий. Централизованно планируемая экономика была одним из исторических путей создания индустриального общества и решения проблемы нищеты и социального неравенства. Исторические издержки этого пути были огромны. В конце XX века эта экономическая система в силу своего экстенсивного и принудительного характера оказалась неспособной приспособиться к новым условиям современной научно-технической революции, что привело к кризису этой системы. Этот кризис и распространение политической демократии в странах с централизованно планируемой экономикой положили начало её трансформации в рыночную экономику.

В настоящее время в некоторых бывших социалистических странах существует специфическая экономическая система, получившая название переходной экономики.

***Переходная экономика** - это современная экономическая система, существующая в странах, где идёт преобразование централизованно планируемой экономики в рыночную экономику.*

В группу стран с переходной экономикой в 1990-е годы и в первой половине 2000-х годов входили некоторые бывшие социалистические страны Восточной Европы, государства, ранее входившие в состав СССР, а также Китай, Монголия, Вьетнам.

1. С точки зрения хозяйственного механизма в переходной экономике ещё существуют элементы централизованного управления экономикой, особенно в отношении предприятий государственного сектора. Вместе с тем этот механизм был в основном разрушен в 90-е годы XX века.

2. Одновременно в переходной экономике возникли и развиваются рыночные экономические структуры, развивается механизм распределения ресурсов общества посредством рынка, где соотношение спроса и предложения, рыночные цены указывают, как лучше использовать ресурсы. Центральное место в процессе формирования нового экономического механизма принадлежит разгосударствлению и приватизации, рыночному ценообразованию, новой макроэкономической политике, индикативному централизованному планированию. Таким образом, главные экономические проблемы общества - что, как и для кого производить - в переходной экономике решаются в результате сложного взаимодействия отживающих директивных методов централизованного управления народным хозяйством и развивающегося рыночного механизма распределения и использования ресурсов.

3. По своей социально-экономической структуре переходная экономика представляет собой совокупность частной, государственной, смешанной и коллективной форм собственности. В большинстве стран с переходной экономикой государственный сектор уже не занимает господствующее положение. Например, если в начале 90-х годов XX в. в России предприятия государственного сектора производили более 90 % всей продукции, то в начале первого десятилетия XXI в. на государственный сектор в России приходится менее 30 % произведённой продукции. Большая часть товаров и услуг производится частным сектором экономики. В результате реформ меняется правовое и экономическое положение государственных предприятий. Это происходит в процессе коммерциализации их деятельности, расширения степени участия работников в капитале предприятия. Большинство государственных предприятий были приватизированы. На основе приватизации быстрыми темпами развивался частный сектор экономики. В этот сектор входят как мелкие частные предприятия, так и крупные финансово-промышленные группы.

4. По своей материально-технической структуре страны с переходной экономикой являются индустриальными странами. Но сформировавшаяся ранее индустриальная структура экономики была преимущественно экстенсивной, воспроизводящей старую индустриальную технологию, мало

восприимчивой к нововведениям. Поэтому одной из важнейших задач переходной экономики является формирование новой структуры народного хозяйства, позволяющей перейти от старой индустриальной технологии к новой информационной технологии, перейти к воспроизводству преимущественно интенсивного типа. Другими словами, переходная экономика - это также и переход от индустриальной экономики к постиндустриальной информационной экономике.

5. Переходное состояние экономической системы характерно не только для стран, где ранее существовала централизованно планируемая экономика. В современном мире переходные процессы имеют место и во многих развивающихся странах. Но специфика последних состоит главным образом в переходе от традиционной к рыночной экономике. Такого рода эволюция известна в мире уже несколько столетий. Переход же от административно-командной экономики к рыночной - новый исторический феномен конца XX столетия. Поэтому экономические системы бывших социалистических стран - это переходные экономики нового типа, а экономические системы развивающихся стран - это переходные экономики традиционного типа,

6. Переход от административно-командной экономики к рыночной исторически начался сравнительно недавно. Ясно, однако, что этот исторический переход занимает длительное время, отличается глубиной экономических преобразований, их интенсивностью и противоречивостью.

7. Всё это связано также с тем, что переходная экономика развивается в условиях крупных цивилизационных сдвигов. Это означает, что в странах с переходной экономикой идёт трансформация тоталитарного общества в гражданское общество, тоталитарного государства в демократическое государство, унитарного государства в федеративное государство, общественной нравственности и социальной психологии, мировоззрения и образа жизни.

Изменения такого типа и такого масштаба могут произойти лишь через несколько десятилетий, потребуют жизни нескольких поколений россиян.

Во второй половине первого десятилетия нынешнего столетия некоторые из стран с переходной экономикой по существу уже являются странами с рыночной экономикой, в частности, это относится к тем из стран Восточной Европы, которые были приняты в члены Европейского Союза, интеграционной группировки, объединяющей 27 европейских стран. Это Польша, Венгрия, Эстония, Латвия и другие бывшие социалистические страны. В отношении России существуют разные оценки. Многие экономисты считают, что Россия в настоящее время является страной с рыночной экономикой.

2. ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ

Рыночная экономика является самой распространённой экономической системой в мире на рубеже XX-XXI вв. и многими считается самой эффективной с точки зрения долгосрочного экономического развития. В

направлении к рыночной экономике развиваются как страны с переходной экономикой нового типа, так и переходные экономики традиционного типа в развивающихся странах. Поэтому не случайно, что в учебниках по экономике основное внимание уделяется анализу особенностей и закономерностей рыночной экономической системы.

Чтобы разобраться в деталях функционирования рыночной экономики, необходимо понять главную особенность этой системы.

***Рыночная экономика** - это такая экономическая система, в которой фундаментальные экономические проблемы - что, как и для кого производить - решаются главным образом через рынок, в центре которого находится конкурентный механизм формирования цен на продукты и факторы производства.*

Цены формируются в результате взаимодействия спроса на продукцию и предложения продукции. Именно цены на рынке указывают, что производить и какие ресурсы использовать.

Понятие рынка является исходным понятием в теории рыночной экономики.

***Рынок** представляет собой систему отношений между продавцами и покупателями, при помощи которых они вступают в контакт по поводу купли-продажи товаров или ресурсов.*

Организация контактов по поводу купли-продажи благ зависит от свойств блага. Поэтому рынок продуктов питания организован в форме, например, супермаркета. В то же время рынок услуг по лечению зубов, или рынок преподавателей английского языка организованы совсем по-другому. В рыночной экономике так называемая институциональная инфраструктура различных рынков отличается. (В самом общем виде рыночная инфраструктура будет рассмотрена ниже в данной теме)

Контакты между продавцами и покупателями на рынке предполагают какие-то соглашения между ними, в соответствии с которыми происходит обмен по установленной цене. При обмене происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой собственности, то есть происходит взаимная передача прав собственности.

На рынке в ходе обмена происходит общественная оценка произведённых благ. Если производитель продал свой товар, то его труд и другие затраты признаются обществом как отвечающие потребностям общества. Именно на рынке производители вступают в контакт между собой, рынок их объединяет, устанавливает связи между ними.

*В широком смысле слова **рынок** - это социальный механизм, осуществляющий связь между производителями, между производителями и потребителями благ и ресурсов.*

В качестве производителей и потребителей на рынке могут выступать различные экономические агенты, или субъекты рынка.

***Экономические агенты** - это участники рыночных экономических отношений, обладающие собственностью на факторы производства и принимающие экономические решения.*

Основными экономическими агентами являются домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство. Положение каждого экономического агента зависит от его собственности на ресурсы. Например, если экономический агент обладает лишь собственной рабочей силой, то его возможности влиять на организацию производства и распределение доходов незначительны. Если же участник рынка владеет как своей рабочей силой, так и денежным капиталом, то у него значительно больше возможностей организовать и управлять предприятием и распределять доходы.

***Домашние хозяйства**, как экономические агенты принимают решения, главным образом, о потреблении благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности членов семьи.*

В качестве домашнего хозяйства могут выступать как семья, так и индивид, если он живёт отдельно и ведёт собственное хозяйство. В конечном итоге все экономические ресурсы принадлежат домашним хозяйствам, но они распределены крайне неравномерно между ними. Абсолютное большинство домашних хозяйств владеют и распоряжаются рабочей силой. В рыночной экономике рабочая сила является главным товаром, создаваемым в рамках домашнего хозяйства и предлагаемым на рынке факторов производства. Получая доходы от продажи своих ресурсов домашние хозяйства принимают решения о распределении ограниченных доходов для приобретения различных потребительских благ. Главный экономический интерес домашних хозяйств состоит в том, чтобы максимизировать полезность приобретаемых благ. Выбор потребительских благ домашними хозяйствами формирует спрос в рыночной экономике.

***Предприятие, или фирма**, - это экономический агент, принимающий решения о производстве благ на продажу с использованием ресурсов, приобретаемых на рынке.*

Производимые блага - это и материальные блага и услуги, поэтому, когда речь идёт о предприятии, то имеют ввиду и чисто производственные предприятия, и торговые, и финансовые, и обслуживающие. В длительном историческом процессе возникновения и развития рыночной экономики производство благ отделилось от домашних хозяйств и стало осуществляться на предприятиях. Главный экономический интерес предприятия состоит в том, чтобы максимизировать прибыль. Другими экономическими мотивами деятельности предприятий могут быть максимизация продаж, увеличение доли на рынке, удержание монопольных позиций на рынке, стабильный экономический рост, увеличение рыночной стоимости предприятия. Решения предприятий об объёме и структуре производства формируют предложение на рынке.

Государство как экономический агент, а точнее правительство, принимает решения о перераспределении благ, производимых в частном секторе, и о производстве так называемых общественных благ.

К последним относятся блага, потребляемые совместно, например, почта, общественная безопасность, образование, общественное здравоохранение. Перераспределение производимых благ государство может осуществлять, например, с целью помощи инвалидам и безработным. Экономические интересы государства отражают интересы общества в целом. Важнейшими из них являются поддержание экономического роста для удовлетворения растущих потребностей общества, повышение эффективности национальной экономики и её конкурентоспособности на мировом рынке.

Экономические агенты действуют в разных условиях, на разных рынках, отличающихся по месту их расположения и по широте охвата, по объекту купли-продажи, по тому, как там устанавливаются цены и т.д. Соответственно можно выделить следующие **основные формы рынков**:

- по широте охвата это локальные, национальные и международные рынки;
- в зависимости от объекта купли-продажи это рынки товаров и услуг и рынки ресурсов (рынок труда, капитала, земли, предпринимательских способностей);
- по способу установления цен это рынки с заранее установленными ценами и рынки, где цены устанавливаются в процессе купли-продажи;
- по форме организации это рынки, требующие личного контакта или не требующие контакта.

Как уже отмечалось, информацию о том, что производить и каким способом, в рыночной экономике предоставляют цены. С их помощью выявляются общественные потребности, и с их помощью ограниченные ресурсы общества направляются туда, где эти ресурсы могут быть использованы наилучшим способом.

Если попробовать в самом общем виде представить себе рыночный экономический механизм, то есть, каким способом рыночная экономика решает фундаментальные экономические проблемы общества, то это будет выглядеть следующим образом.

Что производить? Речь идёт, о том, какие продукты лучше всего будут удовлетворять многочисленные потребности общества и сколько их нужно произвести.

Потребности общества выражаются в спросе на тот или иной товар, а масштабы спроса определяются тем, сколько люди могут заплатить за разные товары. Будут покупаться те продукты, цена и качество которых удовлетворяют потребителей. С другой стороны объём произведённых товаров и их ассортимент выражаются в предложении товаров. Производители будут производить те товары, цена на которые возмещают им

затраты на производство и приносят прибыль. Во взаимодействии спроса и предложения формируются цены на товары.

Потребительский спрос играет важнейшую роль при определении того, что и сколько производить. Потребители “голосуют рублём”. Если в пользу данного продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить прибыль предприятиям, то они будут его производить. При повышении потребительского спроса прибыль увеличивается, что служит сигналом для расширения производства. И, наоборот, если потребительский спрос уменьшается, то прибыль снижается, и производство начинает сокращаться.

Как производить? Другими словами, какие ресурсы и какую технологию надо использовать при производстве той или иной продукции?

В рыночной экономике производство осуществляют те предприятия, которые применяют наиболее эффективную, то есть наиболее выгодную, технологию. Эффективная технология предполагает выбор таких ресурсов, цены на которые относительно низкие. Если в стране существует нехватка капитала, чтобы купить дорогое оборудование, но вместе с тем есть дешёвая рабочая сила, то выбирается трудоёмкая технология. Таким образом, цены на ресурсы, в данном случае стоимость оборудования и уровень заработной платы, дают основание для решения проблемы, как производить.

Для кого производить? То есть, как произведённая продукция должна быть распределена между членами общества?

В принципе продукция распределяется между потребителями в соответствии с возможностями потребителей заплатить за неё рыночную цену. Эти возможности в свою очередь определяются доходами потребителей. А денежные доходы зависят от количества и качества ресурсов (от количества и качества труда, капитала, земли, предпринимательского таланта), которые домохозяйства поставляют на рынок ресурсов. В обмен на поставляемые ресурсы домохозяйства получают доходы.

Величина дохода непосредственно зависит от цен на ресурсы. Это значит, что цены на ресурсы в конечном итоге определяют как доход, так и количество продукции, которое получает потребитель при распределении произведённого общественного продукта. Что купит потребитель зависит от цен на товары и услуги, другими словами, цена продукта играет ключевую роль в определении ассортимента товаров и услуг, которые получит потребитель.

Таким образом, роль цены в рыночном экономическом механизме весьма значительна, цены выявляют общественные потребности, сигнализируют о том, что производить и в каких количествах, передают информацию о том, какая технология является наиболее эффективной, определяют механизм распределения общественного продукта, влияют на масштабы и структуру потребления людей.

Чтобы лучше понять, как действует рыночная экономика, представим её в виде простой модели, **модели экономического кругооборота** (рис. 2.5.) Главное упрощение будет состоять в том, что мы рассмотрим

взаимодействие только двух основных экономических агентов рыночной экономики, - домашних хозяйств и предприятий (фирм), - временно исключим государство в качестве экономического агента (исключим государственные расходы и доходы). Предположим также, что экономика является закрытой, то есть в ней отсутствует внешняя торговля. Все рынки сгруппируем в два блока: рынок товаров и услуг и рынок факторов производства. Выделим в кругообороте два главных экономических потока:

1. поток факторов производства и произведённых благ в материальной, физической форме или в форме услуг (внешний кругооборот),
2. поток доходов и расходов в денежной форме, то есть финансовый поток (внутренний кругооборот).

В экономике происходит обмен между домашними хозяйствами и предприятиями (фирмами). Домашние хозяйства владеют ресурсами и предоставляют их фирмам посредством рынков ресурсов. Фирмы используют ресурсы, производят продукты и поставляют их на рынки товаров и услуг. В результате взаимодействия между домашними хозяйствами и предприятиями формируется общий объём производства в экономике. Домашних хозяйств и фирм в экономике великое множество. Например, в США число домашних хозяйств примерно 96 млн., количество фирм составляет более 20 млн. В российской экономике на 1 января 2010 г. действовало около 50 млн. домашних хозяйств и 4,5 млн. предприятий.

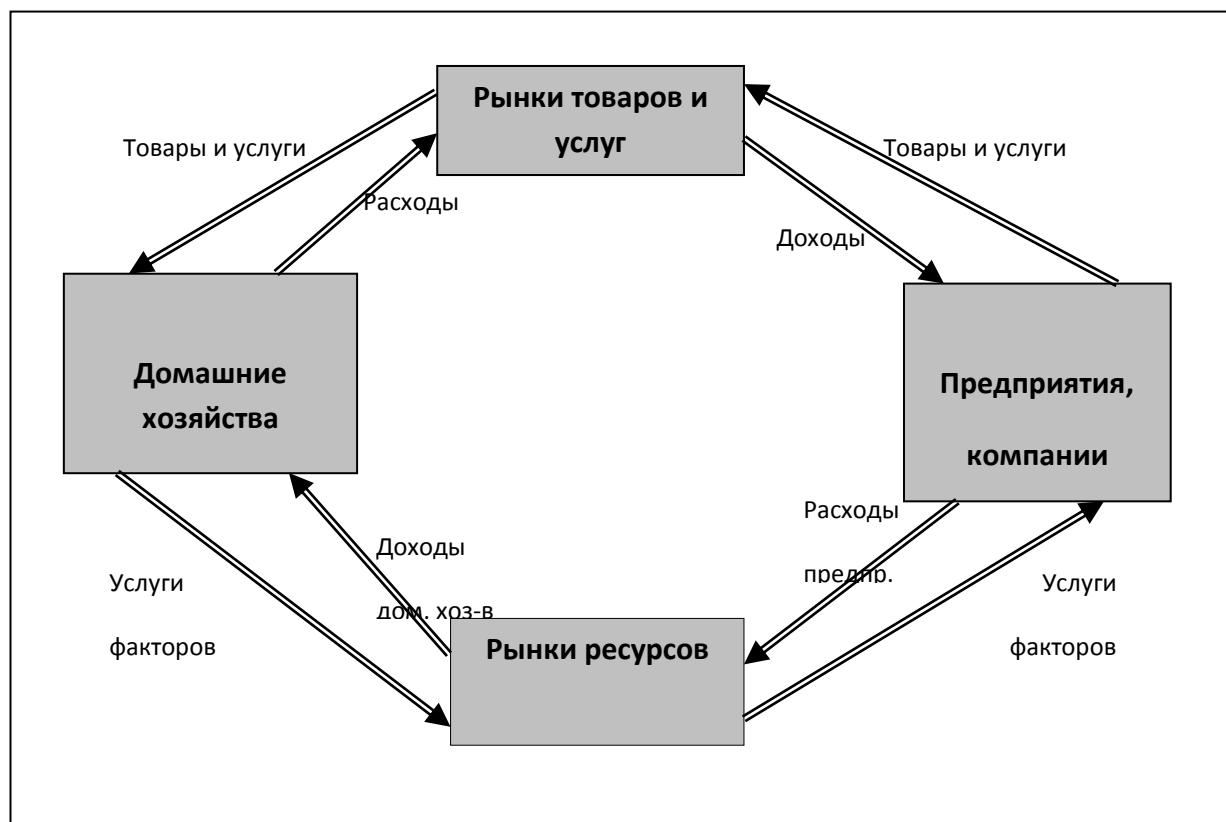


Рис. 2.5. Экономический кругооборот без участия государства

Домашние хозяйства (левый блок на схеме) получают доход, поставляя рабочую силу на рынок труда, капитал на рынок капитала, землю и сырье на рынки земли и сырья. Они продают фирмам услуги факторов производства, получают доходы (зарплату, процент, прибыль, ренту) и покупают производимые фирмами товары и услуги. Доходы домашних хозяйств превращаются в их расходы, когда они покупают потребительские товары и услуги на рынках товаров.

Фирмы (правый блок) покупают ресурсы на рынках факторов производства, используют их для производства продукции, и затем поставляют эту продукцию на рынки товаров и услуг. Расходы фирм на покупку факторов производства превращаются в доходы домашних хозяйств. Продавая свою готовую продукцию на рынках товаров и услуг, фирмы получают доходы и тем самым возмещают свои расходы на покупку ресурсов.

Управление потоками факторов производства и товаров осуществляется посредством *рынков факторов производства* (нижний блок) и *рынков товаров и услуг* (верхний блок). Внешний кругооборот на схеме показывает физическое движение товаров и факторов производства между домашними хозяйствами и фирмами. Внутренний финансовый кругооборот на схеме показывает потоки платежей, потоки расходов и доходов. Потоки доходов домашних хозяйств движутся в направлении от фирм к домашним хозяйствам в нижней части внутреннего кругооборота. Выходящий из сектора домашних хозяйств поток представляет собой сумму платежей за приобретаемые товары.

Мы в самом общем виде выяснили, как действует сформировавшаяся рыночная экономика. Вместе с тем, надо иметь ввиду, что процесс возникновения и развития рыночной экономической системы это процесс длительный. В истории экономически развитых стран он занял не одно столетие. В этом историческом процессе развиваются *условия, или предпосылки для возникновения и развития рыночной экономики*. Важнейшими из них являются общественное разделение труда и специализация, развитие частной собственности на средства производства, личная заинтересованность производителей и собственников, свобода выбора и свобода передвижения факторов производства, государственное вмешательство в экономику, нравственность, нормы которой выработаны человечеством.

В данном разделе был рассмотрен общий механизм функционирования рыночной экономики на примере модели общего экономического кругооборота. Также была выявлена роль цен и рынков в решении фундаментальных экономических проблем общества. Выявлены условия возникновения и развития рыночной экономики. Дальнейшее рассмотрение особенностей функционирования рыночной экономики предполагает введение дополнительных важных элементов системы. Речь идёт о том, что

для нормального функционирования рынков товаров и факторов производства необходима рыночная инфраструктура.

Инфраструктура экономики вообще, в самом широком смысле этого слова, - это какие-то институты, организации, отрасли и части экономической системы, обеспечивающие нормальное функционирование всей экономики или её отдельных частей и отраслей.

Например, транспортная сеть - это инфраструктура, которая обеспечивает технологическое единство всех отраслей экономики, непрерывность и взаимодополняемость всех производственных систем. Условно в экономике можно выделить производственную, социальную и рыночную инфраструктуры. Все они тесно связаны между собой.

Производственная инфраструктура - это комплекс отраслей, обеспечивающих внешние условия для развития производства. Она включает в себя грузовой транспорт, дороги, электро-, газо- и водоснабжение, складское хозяйство, связь, информационное обслуживание. В свою очередь социальная инфраструктура представляет собой комплекс отраслей, связанных с воспроизводством рабочей силы. В этот комплекс входит здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, сфера организации досуга, общественное питание, услуги по домашнему хозяйству.

Рыночная инфраструктура - это совокупность организационно-правовых форм, различных институтов, организаций, обслуживающих различные рынки и рыночную экономику в целом и обеспечивающих их функционирование.

Во всём сложном и взаимосвязанном комплексе рыночной инфраструктуры можно выделить: инфраструктуры рынка труда, рынка капитала, рынка земли, рынка товаров и услуг, макроэкономическую инфраструктуру. Все типы инфраструктур тесно связаны между собой. Важнейшую, связующую роль при этом играет макроэкономическая инфраструктура, которая обеспечивает взаимозависимость всех институтов рыночной экономики (рис.2.6.).

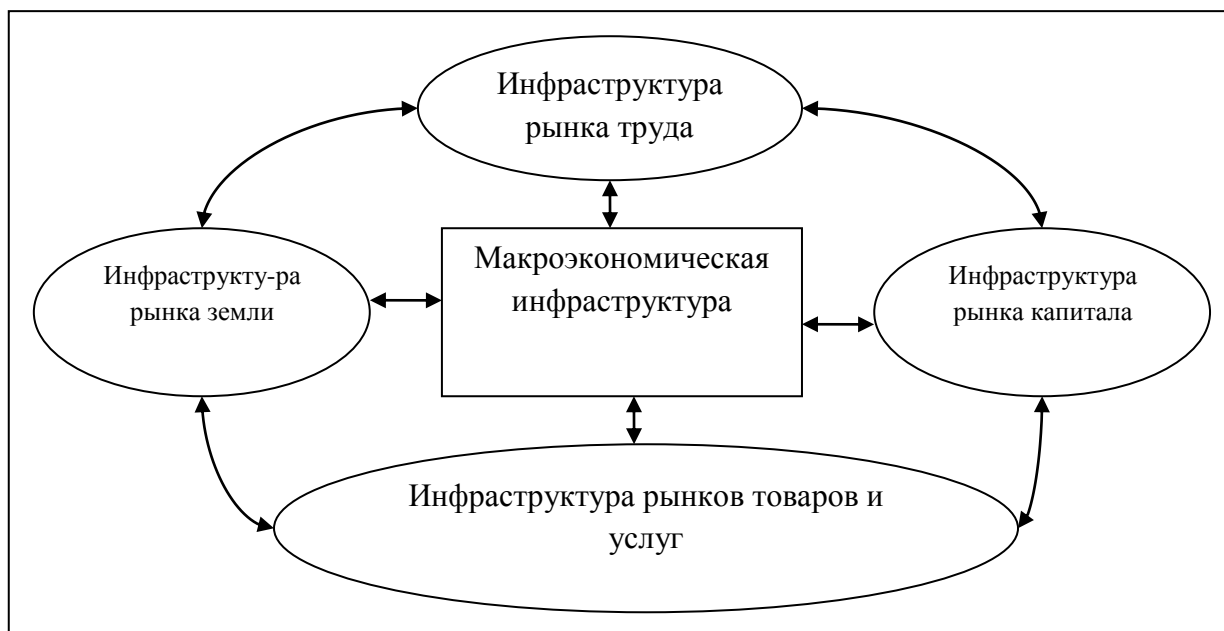


Рис. 2.6. Основные части рыночной инфраструктуры

Важнейшие элементы каждой инфраструктуры на данном этапе знакомства с рыночной экономикой можно лишь перечислить. В дальнейшем мы познакомимся с некоторыми из них, например, с деятельностью центрального банка, министерства финансов. Охватить всё разнообразие рыночной инфраструктуры можно лишь при изучении конкретных экономических дисциплин, таких как финансы, денежное обращение и кредит, статистика, бухгалтерский учёт и аудит, маркетинг, экономика предприятия, экономика торговли и др..

Инфраструктура рынка труда включает в себя такие институты как законодательство о труде, законодательство о занятости, законодательство о социальной защите, законодательство об охране труда, министерство труда и занятости, местные органы регулирования занятости и социальной защиты, государственные и частные биржи и центры по трудоустройству, агентства по найму (рекрутинговые агентства), государственные и частные центры и системы повышения квалификации и переподготовки кадров, профессиональные союзы, коллективные и индивидуальные трудовые соглашения, специальные информационные и профессиональные периодические издания.

Инфраструктура рынка капитала – это, прежде всего, банковское законодательство, валютное законодательство, законодательство об иностранных инвестициях, биржевое законодательство, центральный банк; государственные займы и государственный долг, коммерческие банки, фондовые биржи, страховые компании, сберегательные банки, пенсионные фонды, инвестиционные банки, ипотечные и земельные банки, строительные общества, финансовые компании, венчурные компании, консалтинговые и аудиторские фирмы, предпринимательские союзы и профессиональные

ассоциации, специальные информационные и профессиональные периодические издания.

Инфраструктура рынка земли предполагает следующие элементы: земельное законодательство (земельный кодекс), законодательство о защите окружающей среды, земельный кадастр, министерство землепользования, министерство экологии, государственные региональные земельные комитеты, агентства по торговле недвижимостью, консалтинговые и информационные агентства на рынке недвижимости, ипотечные и земельные банки, профессиональные ассоциации фирм по торговле недвижимостью, специальные информационные и профессиональные периодические издания.

Инфраструктура рынка товаров и услуг включает в себя следующие элементы: торговое законодательство, законы о рекламе, законодательство о защите прав потребителя, санитарно-гигиенические нормы, предприятия оптовой торговли, предприятия розничной торговли, товарные биржи, транспортные предприятия, складское хозяйство, консалтинговые фирмы, рекламные агентства, информационные периодические издания.

Макроэкономическая инфраструктура в рыночной экономике состоит из следующих важнейших институтов: бюджетное устройство и бюджетный процесс (бюджетный кодекс), налоговое законодательство (налоговый кодекс), федеральный бюджет, министерство финансов, бюджетно-финансовая политика, центральный банк; денежно-кредитная политика, государственный арбитраж, министерство экономики, структурная политика, министерство внешней торговли, внешнеэкономическая политика, государственные и частные институты экономического анализа и прогнозирования, институт экономических советников президента.

Таким образом, рыночная экономическая система - это такая система, где ресурсы распределяются и используются, главным образом с помощью механизма рыночной конкуренции, центром которой является цена блага. Рыночный экономический механизм дополняется государственным регулированием экономики. С точки зрения социально-экономических отношений в этой системе господствует частная собственность на средства производства, но вместе с тем большую роль играют государственная, смешанная и кооперативная собственность. Оценивая эту систему по уровню материально-технического развития, можно определить рыночную экономическую систему как индустриальную и постиндустриальную экономику. Большинство стран с рыночной экономикой представляют собой индустриальное общество со структурой отраслей, где преобладают отрасли обрабатывающей и добывающей промышленности. В наиболее развитых странах сформировалась постиндустриальная информационная экономика с преобладанием сферы услуг в структуре национального хозяйства.

3. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ

Главный механизм распределения и использования ограниченных ресурсов в рыночной экономике - это механизм рынка, где центральное место занимает конкуренция и цены. Вместе с тем, во всех странах с рыночной экономикой значительную роль в экономике играет государство. Государство не только перераспределяет ресурсы, обеспечивает правовую базу для принятия решений экономическими агентами, осуществляет экономическую политику, но и в некоторых случаях организует производство на государственных предприятиях. Всё это означает, что современная рыночная экономика - это смешанная экономика, где наряду с частным сектором функционирует и государственный сектор экономики, рыночный организационно-хозяйственный механизм дополняется механизмом государственного регулирования экономики.

В широком смысле слова государственный сектор экономики включает в себя все экономические ресурсы, которыми владеет государство, все организации, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики. Это и государственный бюджет, государственные производственные предприятия, государственные организации в сфере управления, здравоохранения, образования, обороны, государственные земли.

Схематически, в общем виде, экономическую роль государства можно представить с помощью известной нам модели экономического кругооборота, которая дополняется третьим экономическим агентом, государством (рис. 2.7).

Модель экономического кругооборота с участием государства. Поставим государство в центр модели кругооборота. Поток между государством и рынком ресурсов, обозначенные стрелками, отражают закупки государством ресурсов, например, наём государственных служащих и выплату им жалованья, строительство школы. Поток между государством и рынком товаров и услуг показывают государственные закупки товаров и услуг, например, бумаги, компьютеров, вооружений. Слева и справа расположены потоки между государством и домохозяйствами, между государством и предприятиями. Государство предоставляет домашним хозяйствам и предприятиям общественные товары и услуги, производство которых финансируется налогами, поступающими от домашних хозяйств и предприятий. Модель кругооборота показывает, как государство вмешивается в экономику и перераспределяет ресурсы и продукты через систему государственных финансов, то есть через государственные расходы и доходы.

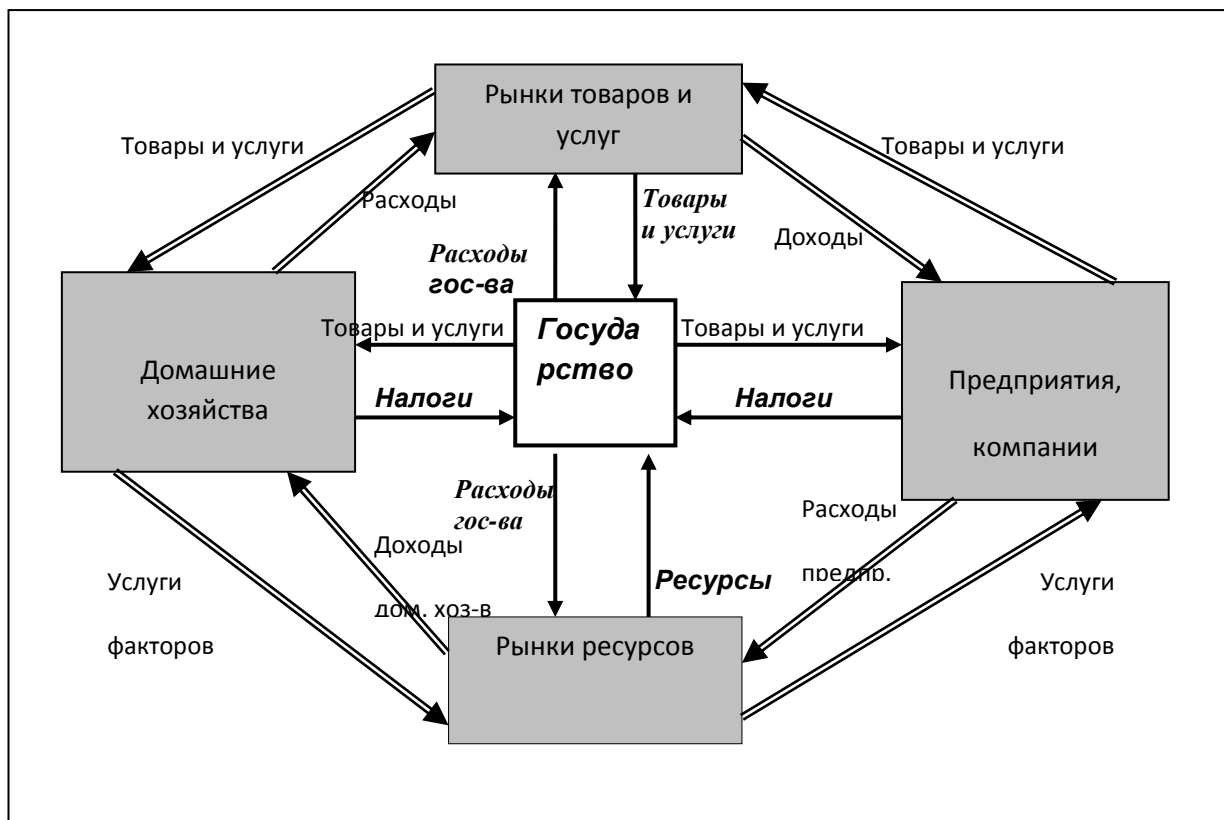


Рис. 2.7. Экономический кругооборот с участием государства

Почему необходимо государственное вмешательство в рыночной экономике? Как экономическая теория объясняет существование государственного сектора в рыночной экономике? На эти вопросы мы ответим несколько позднее.

В истории рыночной экономики XX-XXI вв. в целом наблюдается усиление экономической роли государства. О масштабах экономической деятельности государства свидетельствует колоссальный *рост государственных расходов* и доходов, увеличение доли государства в перераспределении национального дохода. В частности, в среднем доля совокупных государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП) экономически наиболее развитых стран в XX веке выросла с 10 % в 1913 г. до 49 % в 2000 г. Для сравнения интересно привести данные по России. В 2010 г. государственные расходы в России составляли около 30 % валового внутреннего продукта.

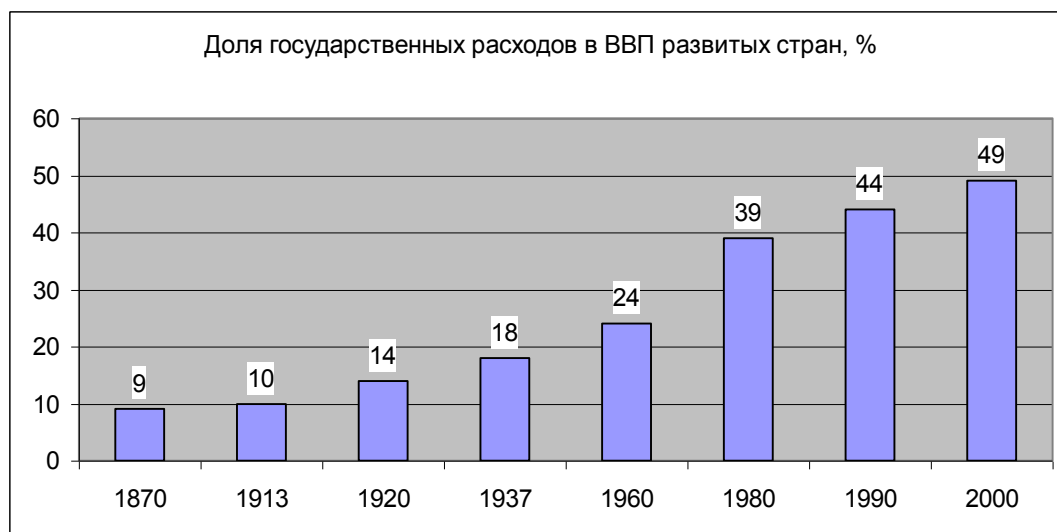


Рис. 2.8. Государственные расходы в развитой рыночной экономике

По сравнению с ростом доли государственных расходов в ВВП несколько иначе выглядит тенденция развития *государственного сектора в сфере производства* товаров и услуг. Государственный сектор в этой сфере - это одно из направлений государственного вмешательства в экономику. Государственный сектор в сфере производства представлен государственными предприятиями, то есть представляет собой деятельность государства как производителя продуктов и услуг. Наиболее высокими темпами государственный сектор в развитых странах Запада рос в 1950-е - 1970-е годы XX в. В 1980-е - 1990-е годы под воздействием разгосударствления и приватизации масштабы государственного сектора сокращались. Например, интегрированный показатель доли государственного производства в странах ЕС (это средняя арифметическая долей в инвестициях, численности занятых, ВВП) за последние десятилетия существенно снизился, с 16,4 % в 1982 г. до 8,5 % в 2002 г.

В российской экономике в настоящее время государственные и муниципальные предприятия составляют 9,2 % общего числа предприятий, на государственных предприятиях работают 33,1 % всех занятых в народном хозяйстве. Это существенное сокращение по сравнению с началом 1990-х годов, когда в государственном секторе производилось более 90 % валового внутреннего продукта страны.

Государство так или иначе воздействует на все сферы рыночной экономики, на производство, обмен и потребление. Возьмём, например, производство, рынок и потребление автомобилей в США. Это производство в рамках крупных корпораций. Цены формируются на рынке автомобилей под воздействием спроса и предложения. Внешне кажется, что это свободный рынок, независимый от государства. Но при ближайшем рассмотрении оказывается, что это далеко не так.

Начнём с того, что нельзя построить автомобильный завод в любом месте по желанию компании. Землепользование регулируется как на уровне всего общества, так и на местном уровне. Под влиянием государства находятся и затраты на производство автомобилей, хотя бы потому, что правительство устанавливает минимальную заработную плату. Развитие производства автомобилей зависит от конкуренции со стороны иностранных автомобильных компаний, а эта конкуренция либо ограничивается, либо стимулируется внешнеторговой и валютной политикой правительства. Далее. Федеральная торговая комиссия определяет, является ли реклама автомобилей адекватной или она дезориентирует покупателей. Антимонопольное законодательство запрещает повышение цен по соглашению между производителями автомобилей. Управление по здоровью и охране труда заставляет компании придерживаться правил охраны труда и здоровья рабочих на автомобильных заводах. Государственная система социального обеспечения выделяет средства в случае потери трудоспособности. Федеральная резервная система (центральный банк) влияет на размеры кредита, предоставляемого автомобильным компаниям, воздействуя различными способами на количество денег в обращении. Министерство финансов воздействует на размеры капиталовложений в производство автомобилей, меняя налог на прибыль и предоставляя налоговые льготы. И так далее.

Таким образом, рыночный механизм и в экономически развитых странах регулируется государством. Это регулирование происходит на уровне компаний, на отраслевом, региональном и общенациональном уровне. Проблема всегда состоит в том, чтобы найти *оптимальное соотношение между рыночным механизмом и государственным регулированием экономики*, определить наиболее эффективные формы государственного вмешательства в экономику.

Экономическая роль государства в самом общем виде проявляется в том, что оно выполняет определённые экономические функции. Необходимо обратить внимание на следующие важнейшие ***экономические функции государства***:

- во-первых, обеспечение правовой основы деятельности экономических агентов, потребителей и производителей;
- во-вторых, устранение и компенсация недостатков (изъянов, провалов) рыночного хозяйственного механизма;
- в-третьих, осуществление государственной экономической политики.

Обеспечение правовой основы деятельности экономических агентов предполагает разработку и внедрение в практику различных законов, обеспечивающих одинаковые условия принятия решений как производителями, так и потребителями. Это законы, определяющие права и формы собственности, обеспечивающие условия заключения и выполнения контрактов, регулирующие отношения между работниками и работодателями, определяющие правила и нормы поведения продавцов и

покупателей на различных рынках, формулирующие условия внешнеэкономической деятельности. Государство предоставляет также многочисленные услуги по защите собственности, людей, предприятий, рыночных организаций, создаёт различные системы, нормы, процедуры, стандарты, облегчающие действие рынка. К этим услугам, относится полицейская защита, судебная система, денежная система, система стандартов для измерения качества, массы и объёмов.

Устранение и компенсация недостатков рыночного хозяйственного механизма является важнейшей функцией государства в рыночной экономике. В современной экономической теории обоснование необходимости вмешательства государства в экономику в рыночной экономической системе идёт с позиций как макроэкономической, так и микроэкономической теории. Экономическая теория выделяет несколько недостатков рыночного экономического механизма). Изъян рынка рассматривается как с точки зрения экономической эффективности, так и с точки зрения социальной справедливости. Эти недостатки компенсируются государством, государственным регулированием экономики. Каждый из недостатков рынка порождает то или иное направление его регулирования.

К основным недостаткам рыночного экономического механизма относятся:

1. макроэкономическая нестабильность;
2. возникновение и развитие монополий, ограничение конкуренции;
3. наличие внешних, или побочных, эффектов;
4. проблема производства общественных благ;
5. проблема асимметричной информации;
6. неравенство в распределении ресурсов и доходов.

Основные изъяны рыночного экономического механизма (1-5) связаны с неспособностью рынка обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов общества.

Недостаток (изъян, провал) рынка – это экономические ситуации, когда рациональное поведение людей в условиях рыночной экономики не обеспечивает достижения эффективного распределения и использования ресурсов.

1. *Макроэкономическая нестабильность* представляет собой важнейший провал рыночной экономики с позиций экономической эффективности рыночной системы.

Макроэкономическая нестабильность – это колебания экономической активности (экономические циклы), появление безработицы, недогрузки производственных мощностей, инфляции, дефицита государственного бюджета, дефицита внешнеторгового баланса в рыночной экономике.

Макроэкономическая нестабильность по многим направлениям снижает эффективность экономики. Например, безработица означает недополученный

объём продукции, а увеличение безработицы на 1 % означает сокращение темпов роста экономики на 2-3 %.

Рыночная экономика основана на частной собственности на средства производства. Миллионы производителей обособлены друг от друга, каждый из них действует на свой страх и риск, каждый по-своему оценивает масштабы спроса и определяет объёмы производства. Стихийность экономического развития предопределяет возможность несовпадения спроса и предложения, возможность недоиспользования ресурсов общества (рабочей силы, оборудования).

В рыночной экономике экономическое развитие происходит неравномерно, период быстрого экономического роста и инфляции сменяется экономическим спадом с высоким уровнем безработицы. Другими словами, экономическое развитие происходит в форме экономических циклов, или циклов деловой активности.

Государство предпринимает усилия по стабилизации экономики, направленные на достижение полной занятости, стабильности цен, поддержание стабильных темпов роста экономики. Это достигается с помощью макроэкономической политики правительства, которая включает в себя бюджетно-финансовую, денежно-кредитную и внешнеэкономическую политику. Таким образом, макроэкономическая нестабильность, будучи недостатком рыночной экономики, ведёт к появлению такого направления государственного вмешательства как макроэкономическая политика.

2. Возникновение и развитие монополий, ограничение конкуренции.
Конкуренция - важнейшее условие существования рыночной экономики. Свободная конкуренция наиболее эффективно распределяет ресурсы и определяет, что производить и для кого производить с учётом потребностей общества. Но в ходе конкурентной борьбы слабые неэффективные производители уходят с рынка, а сильные, наиболее производительные, остаются и расширяют своё производство. Постепенно они начинают влиять на рынок, обретают рыночную власть, возникают монополии.

Развитие монополий сопровождается тем, что монополисты влияют на цены, ограничивают производство, в некоторых случаях препятствуют внедрению более совершенной технологии. Потребители платят более высокие цены за получаемую продукцию, их реальные доходы уменьшаются, а доходы монополий растут, но не за счёт повышения эффективности производства, а за счёт перераспределения доходов через механизм высоких цен. В целом это означает, что конкуренция ограничивается и рыночная система начинает неэффективно использовать ограниченные ресурсы.

Государство в целях поддержки конкуренции проводит антимонопольную политику. Во многих странах существует антимонопольное законодательство, существуют государственные органы по его исполнению. В соответствии с этим законодательством государство ограничивает слияния крупных производителей, отслеживает долю рынка, контролируемой крупной фирмой. Кроме этого, общество влияет на цены на

продукцию естественных монополий, которые действуют в сфере производственной инфраструктуры (компании по водоснабжению, предприятия в области энергетики, газоснабжения, железнодорожные компании и др.).

3. *Наличие внешних, или побочных, эффектов.* Внешние эффекты - это издержки или выгоды, которые достаются “третьим лицам”, не участвующим в рыночной сделке.

Внешние эффекты возникают тогда, когда действия какого-то агента рынка непосредственно влияют на благосостояние или производственные возможности других агентов, не участвующих в данной сделке, при этом эти действия не принимают во внимание влияние, оказываемое ими на третьи лица.

При отрицательных внешних эффектах на других перекладывается часть издержек.

Положительные внешние эффекты имеют место тогда, когда посторонние лица бесплатно получают какие-то выгоды.

То есть внешние эффекты оказывают воздействие на производителей или потребителей, не вовлечённых в процесс купли-продажи данного товара. Например, отрицательные внешние эффекты (издержки третьих лиц) возникают в результате загрязнения окружающей среды. Предположим, что текстильная фабрика использует воду реки для красильного производства. Отработанная вода сбрасывается в реку. В результате этого рыба исчезает, прилегающие луга загрязняются, некачественное сено приводит к ухудшению качества молока, дети болеют.

Все эти потери, общественные издержки не учитываются в цене ткани. Цена ниже фактических издержек. Получается, что рынок формирует цену, не отражающую реальные затраты на производство товара. Спрос на дешёвые ткани растёт, в их производство вовлекаются дополнительные ресурсы. Это и есть рыночный сбой, который общество нейтрализует с помощью государственного регулирования. В данном случае, регулирование внешних эффектов включает налоги на загрязнение, установление санитарно-гигиенических норм, контроль за технологией производства.

4. *Проблема производства общественных благ.* Большая часть производимых благ предназначена для личного потребления (частные блага). Их особенность состоит в том, что они не могут быть потреблены другими. Но существуют блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, например, свет маяка в море, оборона, уличное освещение. Это и есть общественные блага.

Общественные блага – это блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, обладают свойствами неисключаемости и несорничества в потреблении.

В чём здесь неэффективность рынка? Дело в том, что существует потребность в общественных благах, но платёжеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует. Никто не хочет платить за это

благо, считая, что и без него обойдутся. Значит, никто его и не производит. Это так называемая проблема "бесплатного проезда" ("фрирайдера"). Люди могут получать выгоду от пользования общественными благами, не оплачивая их. Их нельзя исключить из потребления данных благ, и поэтому они, как правило, не заинтересованы в том, чтобы за них платить.

Решая эту проблему, государство может принять решение о производстве общественных благ на государственных предприятиях или привлечь частных производителей через систему государственных закупок. Для этого оно должно получить средства от общества через систему общих и местных налогов. Таким образом, проблема производства общественных благ в рыночной экономике ведёт к возникновению государственного предпринимательства, развитию системы государственных закупок, развитию системы налогообложения.

5. Проблема асимметричной информации.

Асимметричная информация - это неполная информация, неравномерно распределённая информация между производителями и потребителями, между продавцами и покупателями, просто некачественная информация.

Функционирование рынка во многом зависит от того, насколько участники рынка владеют информацией о потребительских свойствах товаров, о возможностях той или иной технологии, о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации, её неравномерное распределение между покупателями и продавцами ведёт к тому, что покупатели и производители могут принимать неверные решения, неэффективно используют ресурсы. При совершении сделки один из участников находится в более выгодном положении. Реально действующий рынок характеризуется асимметричной информацией.

Классический пример асимметричной информации даёт сфера здравоохранения. Пациент не в состоянии самостоятельно выбрать лучший метод лечения, выбрать нужное лекарство, так как не владеет профессиональной информацией. Если бы медицинская помощь предоставлялась бы только на частной основе, то врачи, стремясь получить больший доход, предпочитали бы наиболее дорогие, зачастую избыточные и не всегда высококачественные методы лечения и лекарства. В этих условиях государство организует общественную систему здравоохранения, принимает законы о защите прав потребителя.

В условиях асимметричной информации, существующей на рынке, возникает диктат производителя. Это приводит к тому, что поставку услуг берёт на себя государство. Предполагается, что государственный сектор в условиях политической демократии подвержен контролю со стороны общества. Кроме законов о защите прав потребителей, асимметричная информация нейтрализуется законами о рекламе, об охране труда, о санитарии и гигиене в производстве продуктов питания, законами о мошенничестве, о страховании банковских депозитов и др.

б. Неравенство в распределении ресурсов и доходов. Распределение доходов, порожаемое рынком, может не отвечать нормам общечеловеческой нравственности, нормам справедливости. В частности, рынок не обеспечивает всех членов общества насущными благами (питание, жильё, лечение т.д.). Рыночная система обеспечивает тех, кто может заплатить, кто владеет факторами производства. Ресурсы распределены неравномерно среди людей не только в силу различий в трудовом вкладе, но и в силу неравномерности рыночной конъюнктуры, в силу различий физических и умственных способностей. Несправедливость и неравенство в распределении благ и ресурсов может снижать стимулы к эффективной работе.

Общество корректирует решения свободного рынка о распределении доходов. Государство делает это с помощью системы прогрессивного налогообложения, пенсионной системы, пособий по безработице, социальной помощи инвалидам, многодетным семьям. Перераспределение ресурсов и благ в социальных целях является одним из важнейших направлений государственного регулирования в рыночной системе.

4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Осуществление государственной экономической политики представляет собой важную экономическую функцию государства в рыночной экономике.

Экономическая политика - это совокупность различных мер, предпринимаемых правительством с целью достижения конкретных целей экономического развития.

Процесс формирования экономической политики в рыночной экономике основан на относительно развитой системе политической демократии. Это система многопартийной и представительной демократии. Многопартийность является ключевым моментом в процессе формирования динамичной экономической политики. Она – естественный результат существования различных экономических интересов в обществе. В то же время многопартийность создаёт заслоны для монополизации власти и застоя, позволяет контролировать деятельность государственных органов различными общественными организациями. Всё это предполагает формирование экономической политики, отвечающей интересам большинства членов общества.

Формирование экономической политики осуществляется под воздействием многочисленных общественных сил, в том числе, электората, политических партий, научно-исследовательских организаций, различных объединений по социальным и профессиональным признакам, общественных движений, системы лоббизма, средств массовой информации, законодательных и исполнительных органов государственной власти.

Важнейшим элементом в этом процессе выступают органы государственной власти. Это правительство, специальные органы управления в сфере экономики (министерство финансов, центральный банк, министерство экономического развития и торговли, министерства

промышленности и сельского хозяйства, министерство внешней торговли), особые государственные структуры, типа президентского совета и совета экономических консультантов, парламент, постоянные комиссии и комитеты парламента. Все они обеспечивают как прямую, так и обратную связь между интересами различных слоёв общества и экономической политикой правительства.

В самом общем виде процесс формирования экономической политики может быть представлен схематично как взаимодействие между избирателями, законодательными органами власти и правительством. Избиратели отдают предпочтения тем или иным кандидатам в законодательные органы власти. Кандидаты предлагают своим избирателям программы, включающие позицию кандидатов по вопросам экономической политики. Таким образом, путём голосования избиратели выражают свои предпочтения по экономической политике в целом, а не по каждому её направлению. Законодатели принимают основополагающие решения по государственным расходам и доходам, принимают новые законы и экономические программы, утверждают основные направления экономической политики. В процессе принятия и исполнения решений по вопросам экономической политики заинтересованные избиратели и организации объединяются в группы, которые пытаются убедить законодателей и правительство принять нужное им решение. Действия этих заинтересованных групп называют лоббированием. Правительственные органы на основе решений законодательных органов власти проводят в жизнь законы, контролируют их исполнение, предлагают конкретные меры по регулированию и реализуют экономическую политику.

В процессе формирования экономической политики определяются её важнейшие цели и направления. Среди целей экономической политики выделяются общие и особенные цели. *Общие цели экономической политики* в рыночной экономике мало меняются с течением времени или со сменой правительств. Этими целями являются:

- формирование благоприятных условий для социально-экономического развития общества,
- рост уровня жизни всех слоёв населения страны.
- повышение эффективности национальной экономики.
- повышение конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве.

Конкретные цели экономической политики меняются с течением времени, со сменой правительств, меняются приоритеты в экономической политике. Например, во второй половине XX века приоритеты в экономической политике развитых стран Запада менялись. В частности, приоритеты 50-60-х годов отличались от 70-80-х годов. Если на первом этапе главной целью экономической политики было поддержание полной занятости (борьба с безработицей), то на втором этапе - поддержание стабильных темпов роста денежной массы (борьба с инфляцией).

В ходе развития рыночной экономики сформировались различные направления экономической политики.

Существуют многочисленные классификации этих направлений. Все эти классификации достаточно условны, так как существует тесная взаимосвязь между всеми направлениями. Например, политику занятости, направленную на сокращение безработицы, можно выделить как отдельное направление, а можно включить в состав социальной политики или в состав структурной политики. В современных условиях выделяются следующие *основные направления экономической политики правительства в рыночной экономике*: бюджетно-финансовая (фискальная), денежно-кредитная (монетарная), внешнеэкономическая, структурная.

Каждое из основных направлений включает в себя разные виды или формы экономической политики, например, внешнеэкономическая политика включает в себя внешнеторговую политику, политику по отношению к иностранному капиталу, валютную политику. Некоторые конкретные виды экономической политики упоминались выше, когда рассматривалась вторая экономическая функция государства, то есть когда речь шла об устранении и компенсации недостатков рыночного хозяйственного механизма.

Характеристика тех или иных направлений экономической политики определяется многими факторами, зависит от того, каков “пакет” методов, или инструментов, для её реализации, в каком направлении используются эти инструменты в зависимости от экономической конъюнктуры, какова сфера действия тех или иных инструментов, от длительности периода, на который рассчитана экономическая политика, от её внутриэкономической или внешнеэкономической направленности. В зависимости от этих критериев могут использоваться, в частности, следующие характеристики экономической политики правительства:

- стимулирующая (экспансионистская), сдерживающая (рестриктивная);
- макроэкономическая, микроэкономическая;
- краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная;
- внутренняя, внешняя.

Из приведённых выше характеристик необходимо остановиться на понятиях макроэкономической и микроэкономической политики. Макроэкономическая теория изучает экономику в целом, взаимодействие между такими общеэкономическими величинами как темпы экономического роста, норма безработицы, темпы инфляции, масштабы государственных расходов и доходов и др.

Макроэкономическая политика - это совокупность мер правительства, направленных на изменение общеэкономических величин и влияющих на экономику в целом.

Традиционно к макроэкономической политике относят бюджетно-финансовую и денежно-кредитную политику.

Микроэкономическая теория изучает поведение потребителей и отдельных производителей, формирование издержек производства и цен на товары и факторы производства.

Микроэкономическая политика - это совокупность мер правительства, направленных на изменение поведения отдельных производителей и потребителей на индивидуальных рынках и создающая благоприятные условия для действия механизма конкуренции.

Например, антимонопольная политика, политика дерегулирования, социальная и демографическая политика. Методы микроэкономической политики могут быть общеэкономическими, действовать в рамках всей экономики, но они направлены на отдельные субъекты хозяйственной деятельности. То же антимонопольное законодательство действует в рамках всего государства, но направлено только на те фирмы, которые ограничивают конкуренцию и взвинчивают цены.

Проведение определённой экономической политики предполагает существование в рыночной системе механизма её осуществления, или реализации. *Механизм реализации экономической политики* - это механизм государственного регулирования экономики, включающий в себя систему административно-правового регулирования и систему экономических методов регулирования. Соответственно все методы проведения в жизнь экономической политики можно объединить в две общие группы:

- административно-правовые методы регулирования экономики,
- экономические методы регулирования экономики.

Административно-правовые методы регулирования экономики - это прежде всего хозяйственное законодательство, которое определяет правовые рамки и нормы при реализации экономической политики. Это законодательство включает в себя такие разделы как законы о собственности и о компаниях, налоговое законодательство, закон о денежном обращении, банковское законодательство, антимонопольное, внешнеторговое и т.д. (см. раздел об инфраструктуре рынков труда, капитала, земли, товаров и услуг, о макроэкономической инфраструктуре).

Экономические методы регулирования экономики условно можно объединить в несколько групп:

1. бюджетно-финансовые методы регулирования экономики, включая налоговые и бюджетные методы, например, изменение налога на прибыль корпораций и государственных расходов на приобретение вооружений;
2. денежно-кредитные методы регулирования экономики, например, изменение ставки процента по кредитам, которые государственный центральный банк предоставляет коммерческим банкам;
3. планирование и программирование экономического развития, в частности, разработка планов развития экономики и целевых программ развития отраслей, регионов, программ технической модернизации промышленности.

Позднее, в разделах учебного пособия, посвященных макроэкономике, мы более подробно познакомимся с основными направлениями экономической политики, с методами её осуществления.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Вспомните, что такое экономическая система? Какие сферы экономической деятельности составляют экономическую систему?
2. Организационно-хозяйственная структура экономической системы - это, в том числе, и организация связей между производителями. Приведите примеры разных способов организации этих связей в экономике.
3. Какие фундаментальные экономические проблемы решает любая экономическая система? Назовите их и поясните с помощью примеров.
4. Современные экономические системы рассматриваются главным образом с позиций особенностей организационно-хозяйственной структуры экономики. Какие при этом выделяются экономические системы? Приведите примеры.
5. Дайте определение рыночной экономики.
6. В чём состоит главная особенность смешанной экономики?
7. Что вы понимаете под современной переходной экономикой? Какие страны можно отнести к странам с переходной экономикой?
8. Дайте общее определение рынка, проиллюстрируйте примерами.
9. Какие формы рынка вы знаете?
10. Кто может быть назван экономическим агентом в рыночной экономике? Перечислите основных экономических агентов.
11. Покажите на примерах, каким образом в рыночной экономике решаются фундаментальные экономические проблемы общества.
12. Охарактеризуйте в общем виде роль, которую выполняют цены в рыночной экономике.
13. Что показывает модель рыночного кругооборота?
14. Какие функции выполняют домашние хозяйства и фирмы в экономическом кругообороте?
15. Какую роль играют рынки товаров и ресурсов в экономическом кругообороте?
16. Что вы понимаете под “инфраструктурой экономики” и “производственной инфраструктурой”?
17. Как можно определить рыночную инфраструктуру? Объясните подробнее, что входит в её состав.
18. Что входит в понятие государственного сектора экономики?
19. Опишите ту роль, которую выполняет государство, опираясь на модель экономического кругооборота?
20. Перечислите основные экономические функции государства в рыночной экономике.
21. Что можно отнести к основным недостаткам рыночного экономического механизма?

22. Поясните, каким образом государство устраняет и компенсирует недостатки рыночного экономического механизма?
23. Что такое экономическая политика?
24. Выделите основные направления экономической политики.
25. Назовите основные методы государственного регулирования экономики, приведите примеры.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. МИКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 3. РЫНКИ БЛАГ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. *Рыночный механизм.*
2. *Спрос, закон спроса.*
3. *Предложение, закон предложения.*
4. *Равновесие на рынке отдельного блага.*
5. *Институты рынка.*

1. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

В этой теме мы рассмотрим, как действует *рынок отдельного блага*. На рынке устанавливаются некоторая *цена* и некоторый объем продаж. Рассмотрим, от чего зависит рыночное равновесие и как оно устанавливается.

В повседневной жизни под рынком часто понимают непосредственно место, где продаются и покупаются товары (базар, городской рынок). Место, где совершаются сделки, действительно является важным элементом любого рынка, но в экономической теории термин рынок имеет более широкое значение.

Рынок некоторого блага – это совокупность продавцов и покупателей этого блага, способных заключать между собой сделки.

Например, рынок телевизоров составляют все люди, готовые продать телевизоры, и все люди, готовые купить их.

Покупатели предъявляют на благо определенный *спрос* - готовность купить некоторое количество блага в зависимости от его цены. Как правило, при увеличении цены покупатели уменьшают объем спроса на благо, а при снижении цены – увеличивают. Спрос на любое благо зависит от предпочтений (вкусов) потребителей, их доходов, цен на другие блага и т. д. Как формируется спрос, мы рассмотрим подробнее в §2 этой темы.

Поведение продавцов характеризуется *предложением*, то есть готовностью продать некоторое количество блага в зависимости от его цены. В отличие от покупателей продавцы при росте цены увеличивают объем предложения, а при ее снижении – уменьшают. Готовность предлагать благо к продаже зависит от технологии производства, цен на ресурсы, желания производителей получить определенную прибыль и т.д. Как формируется предложение, мы рассмотрим в §3 этой темы.

Таким образом, поведение продавцов и покупателей на рынке любого блага определяется спросом (готовностью купить) и предложением (готовностью продать). При заданном соотношении спроса и предложения, а также заданных правилах взаимодействия на рынке установится определенное *равновесие*. Что такое равновесие? В любой системе равновесие наступает тогда, когда существующие в этой системе силы изменяют ее до такого состояния, при котором они либо перестают

действовать, либо уравнивают друг друга. Равновесие на рынке наступает тогда, когда и у продавцов, и у покупателей больше нет стимулов к изменению существующего положения. Это происходит когда товар на рынке продается и покупаются по такой цене, по которой продавцы предлагают к продаже как раз такое количество товара, которое покупатели хотят и могут купить. Подробному изучению механизма установления равновесия на рынке отдельного блага посвящен §4 данной темы.

Экономическое положение производителей и потребителей, продавцов и покупателей зависит от рыночной конъюнктуры, которая изменяется под влиянием многочисленных факторов. При этом исключительно важную роль играет определенное соотношение между спросом и предложением. Оно зачастую предопределяет судьбу продавцов и покупателей.

Конъюнктура рынка — это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг.

2. СПРОС, ЗАКОН СПРОСА

Спрос – это желание и возможность приобрести какой-либо товар по определенной цене из ряда возможных за определенный промежуток времени.

Величина спроса – это конкретное количество товаров или услуг, которое потребитель приобретёт по конкретной цене за определенный период времени. *Спрос* представляет собой функцию, отражающую его зависимость от различных факторов:

$$Q^d = f(P, I, Z, P_{sub}, P_{com}, W, N, E),$$

где Q^d – спрос;

P – цена товара;

I – доход потребителя;

Z – вкусы и предпочтения потребителя;

P_{sub} – цена товара-субститута (заменителя);

P_{com} – цена товара-комплемента (дополняющего);

W – богатство;

N – число покупателей;

E – ожидания потребителей.

Закон спроса — это обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

При прочих равных условиях снижение цены приведёт к росту величины спроса, а повышение цены приведёт к уменьшению величины спроса.

Графическим отражением закона спроса является **кривая спроса** (рис. 3.1).

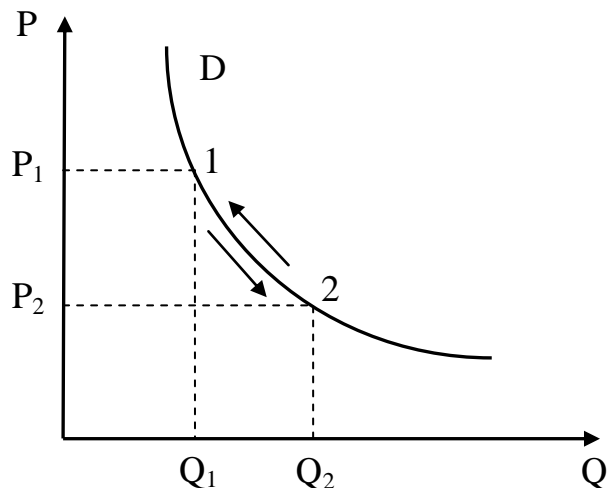


Рис. 3.1. Кривая спроса

P - цена единицы конкретного товара, Q - количество единиц товара (величина спроса), D - кривая спроса.

Переход из точки 1 в точку 2: при снижении цены объем спроса растет, и наоборот.

Обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса обосновывают следующими причинами:

- эффектом дохода;
- эффектом замещения;
- принципом убывающей предельной полезности.

1. *Эффект дохода* – при заданном уровне дохода, в случае снижения цены данного товара потребитель может приобрести его больше, не уменьшая при этом объёма потребления других товаров.

2. *Эффект замещения* – в условиях наличия заменителей данного товара, при снижении цены потребитель отдаст предпочтение именно этому товару по сравнению с другими более дорогими.

3. *Закон убывающей предельной полезности* состоит в том, что каждая дополнительная единица данного продукта по мере его потребления будет приносить потребителю всё меньшее удовлетворение. Поэтому потребитель приобретет больше данного товара только при условии снижения цены на него.

До этого мы предполагали наличие только одного потребителя. На рынке же действуют, как правило, много покупателей, мы должны различать *индивидуальный* и *рыночный спрос*. *Кривую рыночного спроса* можно представить как геометрическую сумму индивидуальных кривых спроса.

Влияние неценовых факторов на изменение спроса. К неценовым факторам относятся все вышеперечисленные факторы спроса, кроме цены товара. При изменении цены товара изменяется величина спроса, что выражается в перемещении по кривой спроса вверх или вниз (см. рис. 3.1). При изменении одного из неценовых факторов (при прочих равных условиях) кривая спроса сдвигается влево или вправо. Изменяется спрос (рис. 3.2).

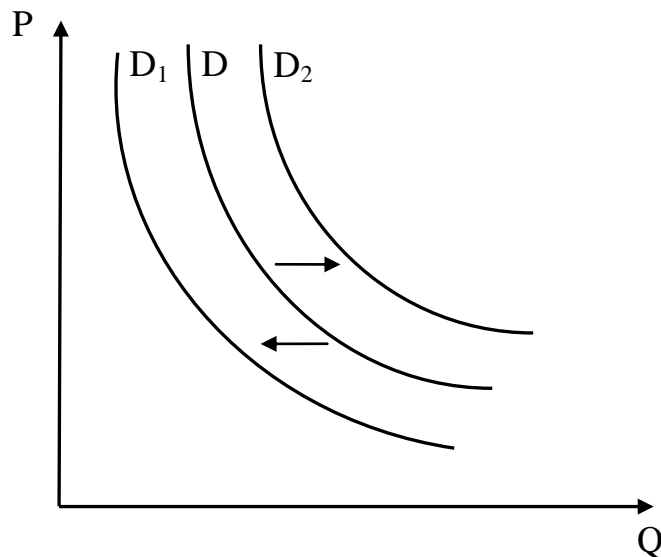


Рис. 3.2. Сдвиг кривой спроса

Рост спроса: изменение спроса с D до D_2 , может быть вызвано, например, ростом дохода потребителя. При неизменных ценах (P) потребитель будет покупать больше.

Для рассмотрения воздействия *денежного дохода на спрос* необходимо выделить две группы товаров: нормальные товары и товары низшей категории.

А. Нормальные товары. Большинство товаров относится к этой категории (автомобили, бытовая техника, недвижимость и т.д.). Спрос на эти товары изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода.

В. Товары низшей категории. К этой категории можно отнести такие товары, как тушенка, картофель, макароны, подержанные вещи. Спрос на эти товары изменяется в обратной зависимости от изменения денежного дохода.

Товары-субституты и товары-комплементы представляют собой *сопряжённые товары*, т.е. определенным образом связанные друг с другом в потреблении:

- Если продукты являются *взаимозаменяемыми* (субститутами), то цена на один продукт и спрос на другой продукт находятся в прямой зависимости, т.е. при росте цены на товар А (масло), увеличится спрос на товар В (маргарин).

- Если продукты являются *взаимодополняющими*, то существует обратная зависимость между ценой на один товар и спросом на другой. Скажем, рост цен на бензин сократит спрос на автомобили и, наоборот.

Понятие *эластичности спроса* связано со спросом на товары в зависимости от их цен.

Ценовая эластичность спроса — степень чувствительности потребителей к изменению цены товара.

Для измерения эластичности спроса используют *коэффициент прямой эластичности спроса* (коэффициент эластичности спроса по цене), который

показывает, на сколько процентов изменится величина спроса на товар при изменении его цены на 1%:

$$E_D^P = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)}$$

Относительное изменение величины спроса рассчитывается следующим образом:

$$\Delta Q(\%) = (\Delta Q/Q) \cdot 100\%$$

Относительное изменение цены рассчитывается аналогично:

$$\Delta P(\%) = (\Delta P/P) \cdot 100\%$$

Подставив эти значения в формулу коэффициента эластичности спроса по цене, получим:

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Коэффициент эластичности спроса имеет отрицательное значение (результат действия закона спроса). Здесь важен не знак, а абсолютное значение коэффициента. Если коэффициент ценовой эластичности (по модулю) меньше 1, то спрос на данный продукт является неэластичным, если больше 1, то спрос эластичный.

Различают также единичную эластичность ($E_d=1$), абсолютную неэластичность (спрос не меняется с изменением цены), абсолютно эластичный спрос (самое небольшое снижение цены увеличивает покупки до бесконечности).

Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса:

- степень насыщения потребности;
- степень настоятельности потребности;
- доля в расходах потребителя;
- наличие товаров-заменителей;
- наличие товаров-комплементов;
- фактор времени:
 - блага однократного и длительного пользования
 - краткосрочная и долгосрочная эластичность спроса.

С практической точки зрения важна зависимость между ценовой эластичностью спроса и объемом общей выручки от продажи данного товара (см. табл. 3.1)

Таблица 3.1.

Коэффициент E_D^P	Цена	Выручка
Больше 1	Растет	Падает
	Падает	Растет
Равна 1	Растет	Неизменна
	Падает	Неизменна
Меньше 1	Растет	Растет
	Падает	Падает

Кроме коэффициента прямой эластичности рассчитываются и другие коэффициенты эластичности спроса, отражающие влияние на величину спроса иных факторов, в частности влияние цен других товаров и дохода потребителей.

3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение (*supply*) – это способность и возможность произвести и продать какой-либо товар по определенной цене из ряда возможных за определенный промежуток времени.

Величина предложения – это конкретное количество товаров и услуг, которые производитель готов произвести для продажи по данной цене в определённый период времени. *Предложение* представляет собой функцию его зависимости от различных факторов:

$$Q^s = f(P, P_r, K, T, N, E),$$

где Q^s - предложение; P – цена товара; P_r – цены ресурсов; K – характер технологии; T – налоги/субсидии; N – число продавцов; E – ожидания.

Закон предложения - это прямая зависимость между ценой товара и величиной его предложения. Высокие цены побуждают производителя предлагать на рынке больше своих товаров, а низкие - меньше.

Графическим отражением закона предложения является **кривая предложения** (см. рис. 3.3).

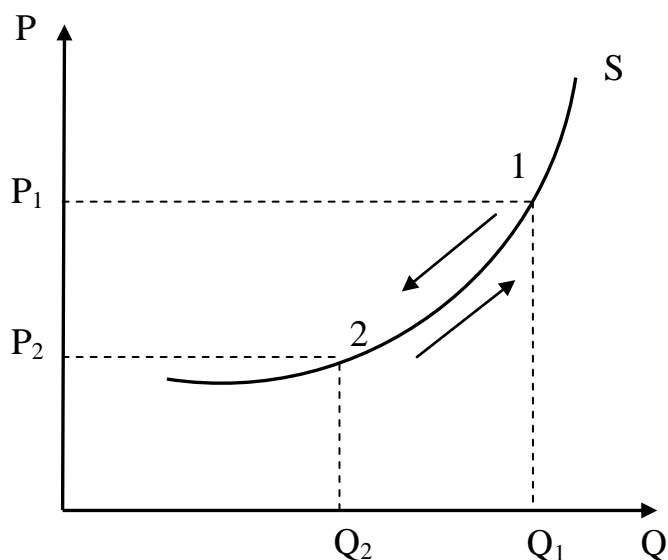


Рис. 3.3. Кривая предложения

P - цена единицы конкретного товара, Q - количество единиц товара (величина предложения), S - кривая предложения.

Переход из точки 1 в точку 2: при снижении цены объем предложения сокращается.

Кривую рыночного предложения можно представить как геометрическую сумму индивидуальных кривых предложения.

Влияние неценовых факторов на изменение предложения. К неценовым факторам относятся все вышеперечисленные факторы предложения, кроме цены товара. При изменении цены товара изменяется величина предложения, что выражается в перемещении по кривой предложения вверх или вниз (см. рис. 3.3). При изменении одного из неценовых факторов (при прочих равных условиях) кривая предложения сдвигается влево или вправо. Изменяется предложение (рис. 3.4).

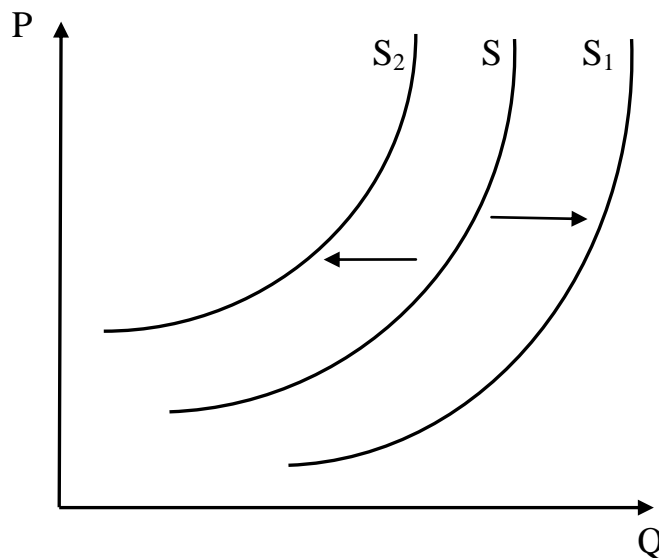


Рис. 3.4. Изменение предложения

Рост предложения: переход из S в S₁ может быть вызван, например, снижением цен на ресурсы. При неизменных ценах (P) производство увеличится. Сокращение предложения: изменение предложения с S до S₂.

Ценовая эластичность предложения показывает степень реакции предложения на изменения цены. Основным фактором, влияющим на эластичность предложения, является фактор времени (производственный период). Чем больше у производителя времени для реакции на изменение цен, для перераспределения ресурсов, тем выше будет ценовая эластичность предложения. В этой связи выделяют различные временные (рыночные периоды):

Кратчайший период: производители (продавцы) не имеют возможности отреагировать на изменение спроса и цены. Предложение в этом случае будет абсолютно неэластичным.

Краткосрочный период: является недостаточным для увеличения производственных мощностей, но позволяет увеличить интенсивность их использования. Реакцией на изменение цены со стороны производителя будет более эластичное предложение.

Долговременный период: достаточен для изменения производственных мощностей и привлечения дополнительных ресурсов.

Вне зависимости от степени эластичности (неэластичности) предложения изменение цены всегда ведёт к изменению общей выручки в одном и том же направлении: рост цены приведёт к увеличению общей выручки.

4. РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ОТДЕЛЬНОГО БЛАГА

Как мы уже говорили в самом начале темы, равновесие на рынке наступает тогда, когда и у продавцов, и у покупателей нет стимулов к изменению существующего положения, т.е. когда товары на рынке продаются и покупаются по такой *цене*, по которой продавцы предлагают к продаже как раз такое *количество товара*, которое покупатели хотят и могут купить.

Такая цена называется *равновесной (рыночной) ценой* (P_0 на рис.3.5). При любой другой цене, которая будет выше или ниже равновесной, существует разрыв между спросом и предложением. Цена выше равновесной (P_1 на рис.3.5) стимулирует производителей производить больше продукции (Q_2), но у потребителей снижает желание покупать этот товар, переключая их спрос на другие товары (Q_1). Как следствие, на рынке появляются излишки данного товара. Однако такое положение не может долго сохраняться. Наличие избытков у производителей будет побуждать их к снижению цены.

По цене ниже равновесной (P_2 на рис.3.5) продавцы будут готовы предложить меньшее количество товара (Q_1), чем то, которое готовы будут купить покупатели (Q_2). Спрос превысит предложение, образуется дефицит. В свою очередь, конкуренция между покупателями приведет к росту цены, а рост цены подтолкнёт производителей к увеличению выпуска товара.

Таким образом, избыток товара будет опускать его цену, а дефицит вызовет рост цены на продукт. Так будет продолжаться до тех пор, пока при определенной цене количество продукта, которое готовы приобрести покупатели, не совпадёт с количеством товара, которое производители готовы выпустить и продать по этой же цене. Это и будет равновесная цена, а объём продукции будет называться равновесным количеством (см. рис. 3.5).

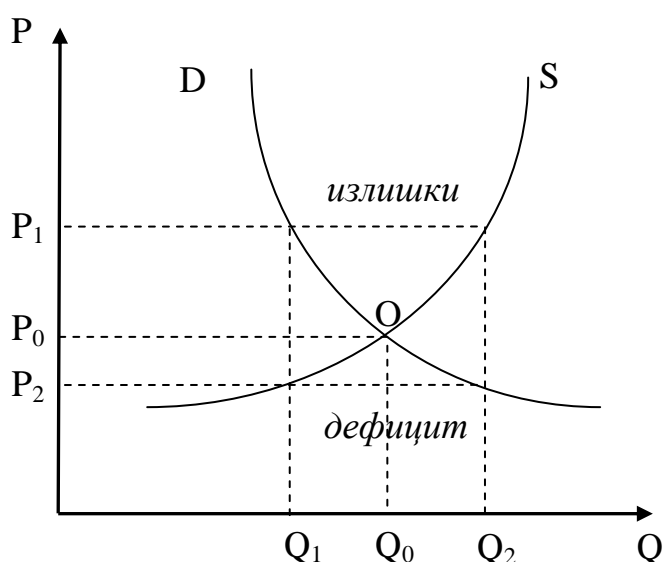


Рис. 3.5. Равновесие, дефицит и излишки на рынке

При изменении неценовых факторов спроса и предложения, которые приводят к сдвигу кривых спроса и предложения вправо-влево, произойдет изменение рыночного равновесия:

$D \uparrow \rightarrow P \uparrow, Q \uparrow;$

$D \downarrow \rightarrow P \downarrow, Q \downarrow;$

$S \uparrow \rightarrow P \downarrow, Q \uparrow;$

$S \downarrow \rightarrow P \uparrow, Q \downarrow;$

$D \uparrow, S \uparrow \rightarrow P \uparrow \downarrow, Q \uparrow;$

$D \downarrow, S \downarrow \rightarrow P \uparrow \downarrow, Q \downarrow;$

$D \uparrow, S \downarrow \rightarrow P \uparrow, Q \downarrow \uparrow;$

$D \downarrow, S \uparrow \rightarrow P \downarrow, Q \downarrow \uparrow;$

где: D – спрос, S – предложение, P – равновесная цена, Q – равновесное количество, \uparrow - увеличивается, \downarrow - уменьшается, $\uparrow \downarrow$ - может как увеличиться, так и уменьшиться или остаться без изменений.

Рыночное равновесие может нарушаться под действием государственной политики. В частности, государство может установить законодательным путем цену выше или ниже равновесной, которые называются ценами «пола» и «потолка» (см. рис. 3.6).

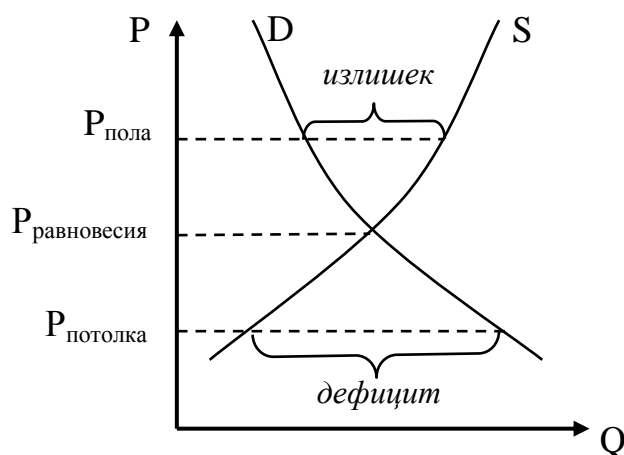


Рис. 3.6. Отклонение от равновесия. Цены пола и потолка

«Потолки» цен применяют обычно для сдерживания инфляционных процессов, решения социальных проблем, например, увеличения доступности каких-либо продуктов для беднейших слоев населения. Потолки цен создают искусственный дефицит.

Цены «пола» могут устанавливаться для поддержки отечественного производителя, для решения социальных вопросов (закон о минимальной заработной плате). Во многих странах такая политика практикуется использование для поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. При цене выше равновесной появляется избыток предложения, излишки продукции, которые, как правило, закупает государство.

5. ИНСТИТУТЫ РЫНКА

Равновесие на рынке зависит не только от спроса и предложения, но и от *способа взаимодействия* продавцов и покупателей, который включает в себя: 1) модели рынка; 2) различные институты, которые определяют поведение покупателей и продавцов при выборе партнера и заключении сделки, и 3) технические средства, используемые при этом (например, для обмена информацией).

В зависимости от числа участников (и степени рыночной власти) как со стороны спроса, так и со стороны предложения выделяют различные типы рыночных структур: совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция. К последней относятся такие рыночные структуры как монополистическая конкуренция, олигополия, монополи. (Особенности рыночных структур будут рассмотрены в теме 6).

Любое общество состоит из *институтов* – некоторых правил поведения, которыми руководствуются люди. Эти правила могут определяться *культурой* (привычками, традициями, моралью, особенностями национального характера), то есть быть неформальными и приниматься отдельными людьми добровольно или устанавливаться *законом*, обязательным для выполнения всеми членами общества.

На рынке любого блага тоже существуют определенные правила поведения продавцов и покупателей, которые касаются: 1) места и времени встречи, 2) обмена информацией, 3) выбора партнера, 4) заключения и выполнения соглашения.

Эти институты представляют собой как бы «правила игры», которыми руководствуются продавцы и покупатели.

Продавцы и покупатели любого блага в хозяйстве рано или поздно, стихийно или по уговору, начинают собираться в *одном месте* и в *одно время*. Именно это место и называется в разговорном языке «рынком». Собравшись в одном месте, продавцы и покупатели должны как-то организовать общение между собой, в ходе которого обе стороны узнали бы желания и возможности друг друга и потом заключили сделки. *Получение информации* необходимо каждому агенту рынка для определения своего поведения. Например, покупатель (или продавец), приходя на рынок, должен узнать, по каким ценам продавался и продается в данный момент продукт, чтобы ориентироваться на определенный уровень цены при выборе партнера. Поэтому формально (законом) или неформально могут устанавливаться правила относительно 1) предоставления информации о цене и качестве продукта, 2) разглашения информации о совершенных сделках.

Выбор партнера совершается после получения некоторой части (или всей) доступной информации тоже по определенным правилам. На рынке, как правило, покупатели выбирают продавцов, поэтому именно к ним относятся различные *мотивы выбора*. Главное правило поведения, которое традиционно предполагается в экономической теории, *стремление к самому выгодному варианту*. Для покупателей выгода может заключаться или в

минимизации цены, или в минимизации *транзакционных затрат*, или в получении наилучшего *качества*, а может быть, в достижении некоторого (наилучшего для покупателя) сочетания этих величин.

Отдельный же продавец в этом случае может только попытаться привлечь покупателей по этой причине и появляются различные *методы конкуренции* за покупателя (ценовые скидки, оформление, реклама и т. д.).

Заключение и выполнение соглашения происходит после выбора партнера тоже по некоторым правилам. Самый простой вариант - немедленный обмен денег на благо по заранее объявленной цене. Но если это рынок дорогого (бриллианты) или сложного (станок) блага, о конкретных условиях сделки (цене, количестве, дополнительных услугах) покупатель может *договариваться* (торговаться) с продавцом уже после выбора партнера.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое конъюнктура рынка?
2. В чём состоит различие между изменением величины спроса и изменением спроса (изменением в спросе)?
3. В чём различие между изменением величины предложения и изменением предложения (изменением в предложении)?
4. На рисунке 3.7. представлены кривые спроса D_0 , D_1 , D_2 . Ответьте на вопросы:

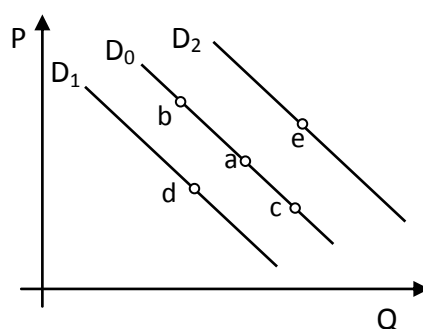


Рис. 3.7.

- а) Чем вызвано движение из точки (a) в точку (b)? Что могло быть причиной этого движения?
- б) Чем вызвано движение из точки (a) в точку (c)? Что могло стать причиной этого движения?
- в) Чем вызвано движение из точки (a) в точку (d)? Что могло стать причиной этого движения?
- г) Чем вызвано движение из точки (a) в точку (e)? Что могло стать причиной этого движения?

5. На рисунке 3.8. представлены кривые предложения S_0 , S_1 , S_2 . Ответьте на вопросы:

а) Чем вызвано движение из точки (а) в точку (b)? Что могло быть причиной этого движения?

б) Чем вызвано движение из точки (а) в точку (с)? Что могло стать причиной этого движения?

в) Чем вызвано движение из точки (а) в точку (d)? Что могло стать причиной этого движения?

г) Чем вызвано движение из точки (а) в точку (e)? Что могло стать причиной этого движения?

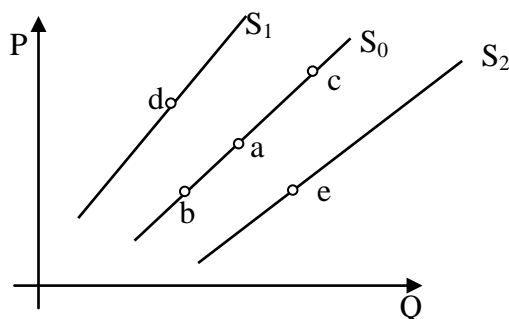


Рис. 3.8.

6. Изобразите кривые спроса и предложения на рынке авторучек, используя для этого данные таблицы 3.2.

Таблица 3.2.

Объем (тыс. шт.)	Цена (руб.)						
	10	20	30	40	50	60	70
Спрос	32	28	24	20	16	12	8
Предложение	4	8	10	13	16	19	22

Ответьте на вопросы:

а) Какова равновесная цена на рынке авторучек?

б) Каков равновесный объем купли/продажи авторучек?

в) Если цена авторучки составит 30 руб., какова величина дефицита на этом рынке?

г) Если цена авторучки повысится до 60 руб., какова величина избытка на этом рынке?

7. В таблице 3.3 представлены данные о различных товарах.

Таблица 3.3.

	Рынок А	Рынок Б	Рынок В	Рынок Г
P_0	10 долл.	400 долл.		25 долл. за 1 шт. товара А
Q_0	15 млн. шт.	600 тыс. шт.	16 шт.	160 шт. товара Z
P_1	16 долл.	800 долл.		35 долл. за 1 шт. товара А
Q_1	10 млн. шт.	1800 тыс. шт.	40 шт.	160 шт. товара Z
Y_0			20000 долл.	
Y_1			40000 долл.	

(P_0, P_1 – прежняя и новая цена за единицу товара; Q_0, Q_1 – прежние и новые объемы спроса (предложения); Y_0, Y_1 – прежние и новые доходы потребителей).

На основании приведенных данных определите:

- 1) Какой вид эластичности можно установить для товаров, представленных на каждом рынке?
- 2) Коэффициенты эластичности.
- 3) К какому виду относится товар, представленный на рынке *B*?
- 4) Какими по отношению друг к другу являются товары, представленные на рынке *Г*?

ТЕМА 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

1. Основы рационального поведения потребителя.
2. Общая и предельная полезность, правило максимизации полезности.

1. ОСНОВЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

В настоящей главе *теория потребительского поведения* продолжает и углубляет объяснения закона спроса. Субъективная оценка полезности дополняется здесь объективными характеристиками рынка – размерами денежных доходов и ценами. Именно *полезность, доход и цены* определяют сущность теории рационального поведения потребителя. Средний потребитель ставит своей целью разумным образом распорядиться доходами с целью извлечения максимальной полезности из приобретаемых товаров и услуг.

Однако так как категория полезности исключительно субъективное понятие, она не может иметь количественной оценки. Вкусы, запросы потребителей исключительно индивидуальны, их предпочтения при выборе товаров могут определяться рекламой, модой, престижностью, традициями и другими факторами. Зависимость от цен может быть весьма условной, а роль решающего фактора в поведении потребителя выполняет *полезность, индивидуальные ощущения от ценности того или иного товара*. Другими словами, речь идёт о стремлении потребителя к получению максимума удовлетворения от имеющихся в его распоряжении или поступающих в порядке обмена тех или иных благ.

Для того чтобы максимизировать ожидаемое удовлетворение или полезность, потребитель должен быть в состоянии каким-то образом сравнить, сопоставлять, соизмерять полезности различных благ и их наборов. В экономической теории разработаны два подхода к измерению полезности: во-первых, *кардиналистский*, в основу которого положена сугубо теоретическая возможность абсолютного исчисления полезности с использованием условных единиц и даже денег, и, во-вторых, *ординалистский*, опирающийся на измерение полезности не по количественной, а по порядковой шкале путем предпочтения различных наборов товаров. Уровень товарных цен и величина денежных доходов играет роль ограничителей в любой модели поведения потребителя при любом их выборе, что не может не отражаться на спросе.

Эффект замещения и эффект дохода

Закон спроса на практике выражает устойчивую причинно-следственную связь между поведением основной массы потребителей и ценами на товары, что подтверждают *эффекты замещения и дохода*. В случае снижения цены на продукт для потребителя он становится относительно более привлекательным, а в структуре потребления ему отводится большее место по сравнению с другими сопряжёнными продуктами. Его предпочтительность определяется в данном случае

исключительно ценовым фактором, и в этом смысле *эффект замещения* как бы в чистом виде характеризует разумность в поведении массового потребителя и его рационализм при распределении ограниченного дохода.

Эффект дохода от снижения цены по своему экономическому смыслу означает рост реальных доходов потребителя, что даёт ему возможность приобретать больше данного и других товаров. Как следствие устанавливается взаимосвязь: снижение цены – рост доходов – увеличение спроса. Разумеется, рост цены товара вызывает обратный результат: падает реальный доход потребителя и соответственно сокращается объём спроса. Таким образом, изменение цены вниз или вверх вызывает как эффект замещения, так и эффект дохода, что отражается на объёме спроса в реальном смысле.

В конечном итоге эффекты замещения и дохода дополняют друг друга, что определяет способность и желание потребителя покупать большое количество товара с низкой ценой. Эффект замещения с эффектом дохода позволяет объяснить отрицательный наклон кривых спроса.

Обратная связь между ценой и величиной спроса не абсолютна, даже при условии стимулирования спроса через снижение цен. Это обусловлено тем обстоятельством, что потребность в конкретном продукте может быть удовлетворена. Эффект английского статистика и экономиста Р. Гиффена (1837–1910) отметил тот факт, что рост спроса на товар наблюдался и при повышении цен на него: во-первых, такой товар относится к предметам первой необходимости; во-вторых, эта ситуация характерна для бедных слоёв, которые жили в условиях рыночного хозяйства и не имели дополнительных источников средств.

Кроме того, признание полезности товара со стороны потребителя следует рассматривать лишь в определённом количестве, а не произвольном. Это положение было выдвинуто впервые в работе немецкого экономиста Г. Госсена, изданной ещё в 1854 г.

В этой работе были сформулированы так называемые законы Г. Госсена, и первый из них утверждает, что при постоянном увеличении потребления одного продукта полезность каждой последующей его единицы снижается в результате насыщения потребности.

Независимо от Г. Госсена к тем же выводам на основе экономической практики пришли почти одновременно в 70-е гг. XIX в. К. Менгер в Австрии, У. Джемсон в Англии, Л. Вальрас в Швейцарии. Их объединяет субъективно-психологический подход в анализе экономических явлений и процессов. Определяющим фактором соответственно выступает психология хозяйствующих субъектов, их субъективные оценки ценности или полезности вещей. Отсюда следует примат потребления над производством.

2. ОБЩАЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ, ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ

Термин «полезность» был введён в науку английским учёным И. Бентамом, и сейчас все дискуссии и споры о рыночной рыночной экономике

сосредоточены на двух теориях: стоимости и полезности.

По мнению английского экономиста Уильяма Стенли Джевонса, люди в своей жизни стремятся максимизировать удовлетворение своих потребностей, и это представляет собой основной мотив их поведения. По существу, речь идёт о первой *маржиналистской теории – теории предельной полезности*, хотя этот термин ими не использовался, а был введён позднее экономистами австрийской школы.

Классиками теории предельной полезности и теории маржинализма как целостного направления в западной экономической мысли принято считать наряду с К. Менгером и другими таких экономистов австрийской школы субъективной полезности, как Ф. Визер и Е. Бем-Баверк, основные работы которых были изданы в 80-е гг. XIX в. Опираясь на идеи К. Менгера, Ф. Визера, Е. Бем-Баверк дал наиболее развёрнутый вариант новой теории в попытке опровергнуть марксизм в целом и прежде всего учение о стоимости.

Маржинальный анализ на абстрактном уровне характеризуют природные величины, и в частности *предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки*. Обычность этих категорий передаёт предельная полезность, которая по смыслу означает приращение степени удовлетворения ещё единицы товара или услуг. Математически она выражается формулой

$$MU = \Delta U / \Delta X, \text{ где}$$

U – полезность;

X – количество товара;

Δ – количественное изменение.

Логично, что использование экономико-математических методов, моделирования и графического анализа образуют едва ли не преобладающее направление в исследовании поведения потребителей и в фактах теории маржинализма в целом.

Среди представителей австрийской школы К. Менгер был первым, кто отметил на уровне закономерности снижение полезности по мере удовлетворения потребности в одноимённом продукте. Он исходил из того, что ценность определяется наименьшей полезностью последней единицы продукта, которым обладает потребность. Е. Бем-Баверк писал, что «чем больше имеется в нашем распоряжении экземпляров данного рода материальных благ, тем полнее могут быть удовлетворены соответствующие потребности, тем маловажнее последние, предельные потребности...»¹.

В этом он, по существу, повторяет Г. Госсена, что полезность снижается с увеличением количества благ, т. е. с каждой последующей единицей потребляемой продукции. Именно из данных положений у названных авторов был выведен *закон убывающей предельной полезности*.

Графически закон иллюстрирует сравнение кривых общей (совокупной) и предельной полезности. При этом под общей полезностью имеется в виду

¹ Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф. Австрийская школа политической экономии. – М., 1992, с. 282–283

мера удовлетворения потребности в целом, а в случае с предельной полезностью – приростные значения в потреблении определённого блага.

Общую (совокупную) TU и предельную полезность MU отражают соответствующие кривые (рис. 4.1, 4.2). Падение предельной полезности при насыщении потребности в том или ином благе (продукте) будет иметь своим экономическим результатом снижение спроса без стимулирующего воздействия понижения цены на продукт. Отсюда, как было показано ранее, нисходящая форма кривой спроса. Таково ключевое положение маржиналистов в объяснении закона спроса с точки зрения теории предельной полезности. Общая полезность TU растёт до тех пор, пока предельная полезность MU остаётся величиной положительной. Как только предельная полезность становится отрицательной – общая полезность снижается.

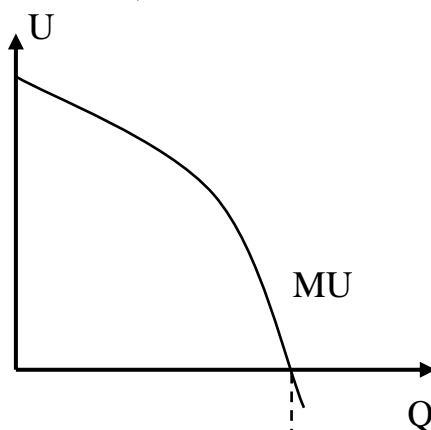


Рис. 4.1. Предельная полезность

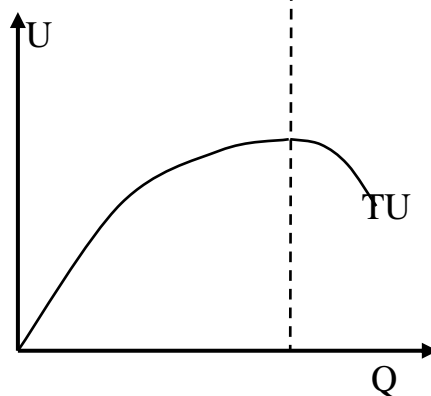


Рис. 4.2. Общая полезность

На примере Адама Смита с оценкой алмазов и воды У. Джевонс одним из первых доказал прямую связь между предельной полезностью и ценой, её формула:

$$\frac{\text{предельная полезность воды}}{\text{цена воды}} = \frac{\text{предельная полезность алмаза}}{\text{цена алмаза}}$$

Этот парадокс А. Смита с водой и алмазами – почему цены не всегда,

как и в этом случае, отражают полезность – разрешается тем фактом, что цена равновесия на воду и алмазы устанавливается на разных уровнях, высоких и низких, поскольку необходимо различать их общую и предельную полезность. Вода, безусловно, полезна и имеется часто в избытке, тогда как алмазы редки, их добыча требует высоких затрат, но цена в конечном счёте определяется не общей, а предельной полезностью блага. При определённых условиях первый стакан воды может иметь очень высокую цену, но далее цена падает. Другим фактором наряду с разграничением общей и предельной полезности, определяющим данное обстоятельство, является поведение потребителей.

Теория предельной полезности используется кардиналистами и для объяснения рационального распределения потребителями своих доходов при выборе товаров. Как субъект рынка потребитель стремится максимизировать при распределении своих доходов суммарную предельную полезность приобретаемых благ. При этом каждый покупатель исходит, во-первых, из своих предпочтений и вкусов, во-вторых, из точного учёта доходов или бюджетных ограничений и, в-третьих, из цен на все товары и услуги. Таким образом, рациональный потребитель выбирает такой набор товаров и услуг, который одинаково полно удовлетворяет имеющиеся потребности, т. е. не существует потребности, удовлетворённой больше или меньше, чем другие. А механизм в реализации такого подхода состоит в распределении потребителем своего дохода при покупке тех или иных товаров.

Правило максимизации полезности

Правило максимизации полезности имеет описательную форму и алгебраическую, суть которых заключается в равновесном положении потребителя. Это же положение при кардиналистском подходе показывает совмещение бюджетной линии и одной из кривых карты безразличия. В алгебраической форме при использовании условной единицы измерения полезности, или так называемого «ютиля», это можно представить для всех товаров как

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} \cdots \frac{MU_C}{P_C} ,$$

где:

MU_A, MU_B, MU_C – предельные полезности товаров;

P_A, P_B и P_C – не что иное, как цены товаров A, B, C .

Экономический смысл такого соотношения заключается в том, что полезность, извлекаемая из затраты последней денежной единицы на любой товар, принесёт одинаковое количество добавочной, предельной полезности.

В этом заключается правило максимизации полезности, которое практически соответствует второму закону Г. Госсена, согласно которому максимум полезности от потребления набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ. Отсюда следует равновесие потребителя, или, другими словами, максимум его благосостояния.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что происходит с предельной полезностью по мере последовательного потребления дополнительных единиц товара?
2. Как связаны между собой изменения предельной и общей полезности?
3. Можно ли сказать, что предельная полезность – это изменение в общей полезности, вызванное потреблением дополнительной единицы блага?
4. В чём заключается различие подходов кардиналистов и ординалистов?
5. При каком условии потребитель максимизирует свою полезность?
6. С каким законом Госсена можно связать правило максимизации полезности?
7. Каков экономический смысл бюджетной линии и кривой безразличия?
8. В чём состоит экономический смысл предельной нормы замещения (MRS)?
9. Что можно сказать о точке касания линии бюджетного ограничения наивысшей из доступных кривых безразличия?
10. Могут ли пересекаться кривые безразличия?
11. Как повлияет повышение (понижение) цены одного из двух товаров потребительского набора на наклон бюджетной линии?
12. Что произойдёт с бюджетной линией по мере роста дохода потребителя?
13. Чем определяется равновесие потребителя?

ТЕМА 5. ПРОИЗВОДСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛАГ.

1. Факторы производства. Производственная функция.
2. Закон убывающей отдачи.
3. Издержки производства и прибыль.

1. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

Факторы производства - ресурсы, которые участвуют в процессе производства *товаров* и *услуг*. Они включают *природные ресурсы*, *человеческие ресурсы*, *капитал* и *предпринимательскую способность*, в последнее время в отдельную *группу* выделяют новые виды ресурсов - это *информация*, *наука*, *технология*. Каждый фактор имеет своё место в экономической системе и свою конкретную функцию.

Фактор производства **капитал** включает средства производства, которые разделяются на средства труда (фабрики, машины, оборудование, инструменты) и предметы труда (сырье, материалы), и денежные средства.

Цена, выплачиваемая за использование капитальных ресурсов называется *процентом*, поскольку деньги, потраченные на приобретение капитальных ресурсов, могли быть использованы альтернативным способом, например, положены в банк под процент.

Природные ресурсы, или **земля** - это естественные блага, созданные природой, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: живая природа, минеральные, лесные и водные ресурсы. Цена, выплачиваемая за пользование природными ресурсами, называется *рентой*. Рента составляет доход тех, кто владеет природными ресурсами.

«Человеческие ресурсы», или **«труд»** - физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства. Цена, выплачиваемая за труд, называется *заработной платой*.

«Предпринимательская способность» - это управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства (*капитал*, *труд*, *земля*). В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае - несёт убытки. Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес, называется *нормальной (средней) прибылью*.

Трансформация ресурсов в готовую продукцию на предприятии в экономической теории описывается **производственной функцией**, ставящей в соответствие затратам ресурсов максимальный объем продукции (Q), который может быть выпущен с их помощью (в натуральном выражении):

$$Q = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n),$$

где Q - максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ - затраты ресурсов, - труда, капитала, земли.

Объединение ключевых факторов производства в рамках предприятия позволяет добиваться повышения отдачи от них. При внутрифирменной организации производства наиболее полно могут быть использованы выгоды от разделения труда – специализации технологических операций и кооперации специализированных работников.

В краткосрочной перспективе используемые фирмой ресурсы можно разделить на *постоянные и переменные факторы*. Применительно к отдельной фирме постоянными называются такие факторы, количество которых не может быть изменено в течение некоторого периода времени. Например, для строительства цеха и установки оборудования требуется довольно продолжительный промежуток времени. Переменными будем называть такие факторы производства, количество которых может меняться в течение достаточно короткого периода. К примеру, увольняя и нанимая сотрудников, фирма может изменить численность персонала даже в течение одного дня.

Итак, *короткий период* – это отрезок времени, в течение которого у фирмы есть хотя бы один постоянный фактор производства. Соответственно, длительный период – это временной интервал, достаточный для того, чтобы все факторы производства стали переменными. Будем в дальнейшем для простоты анализировать короткий период, когда переменным является единственный фактор производства – труд, а постоянный фактор – это капитал.

Производительность факторов может рассматриваться как средняя либо предельная величина. Средний продукт (средняя производительность) труда – это отношение объема продукции к численности работников предприятия:

$$AP_L = \frac{Q}{L}.$$

Предельный продукт (предельная производительность) труда показывает приращение объема выпускаемой продукции при изменении затрат рабочей силы на единицу:

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L}.$$

2. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Расширение производства за счёт увеличения степени использования только одного (или нескольких) из всех видов используемых ресурсов помогает росту эффективности предприятия лишь до определённого предела, затем эффективность начинает падать. Этот предел и есть момент достижения равенства двух показателей – предельной и средней отдачи

факторов производства. Закономерно при таком условии, что тенденция предельного продукта к снижению является столь общей, что она получает форму выражения закона. Это *закон убывающей отдачи*, который также называется «*законом убывающей предельной производительности*», утверждает, что если определённые производственные ресурсы фиксированы, то предельный продукт (предельная производительность) любого переменного ресурса будет по достижении некоторого объёма выпуска убывать с увеличением затрат того или иного ресурса (см. рис. 5.1)

В зависимости от изменения производительности труда можно выделить несколько стадий производства. При уровне занятости, меньшем L_1 , выпуск будет расти быстрее, чем количество работников, так как фирма может использовать выгоды от специализации труда и еще не исчерпаны все производственные возможности, предоставляемые имеющимися основными факторами. На нижеприведенном рисунке, I стадия производства соответствует возрастанию предельного продукта труда. Но при числе работников, большем L_1 , дальнейшее увеличение выпуска будет связано с повышенной нагрузкой на постоянный фактор производства. Постепенно на каждого работника будет приходиться все меньше производственного оборудования, поэтому при увеличении выпуска продукции предельная (стадия II), а затем и средняя (стадия III) производительность труда будет снижаться – начинает проявляться закон убывающей отдачи от переменного фактора. Гипотетически возможна ситуация, когда численность работников возрастет настолько (до L_3), что они будут мешать друг другу, что приведет к сокращению совокупного объема производства, а предельный продукт труда станет отрицательным (стадия IV).

Если предельный продукт меньше среднего, то есть объем продукции, выпущенной за счет найма последнего, дополнительного работника оказывается меньше, нежели обеспеченный в среднем каждым членом трудового коллектива, работавшим ранее, тогда выпуск в расчете на весь персонал, включая последнего нанятого сотрудника, будет снижаться – средний продукт труда убывает (стадия III). Соответственно, если предельный продукт труда превышает средний, то найм каждого дополнительного работника будет увеличивать удельную производительность, то есть средний продукт труда, который будет возрастать. Таким образом, графики предельного и среднего продуктов пересекаются в точке максимума среднего (рис.5.1).

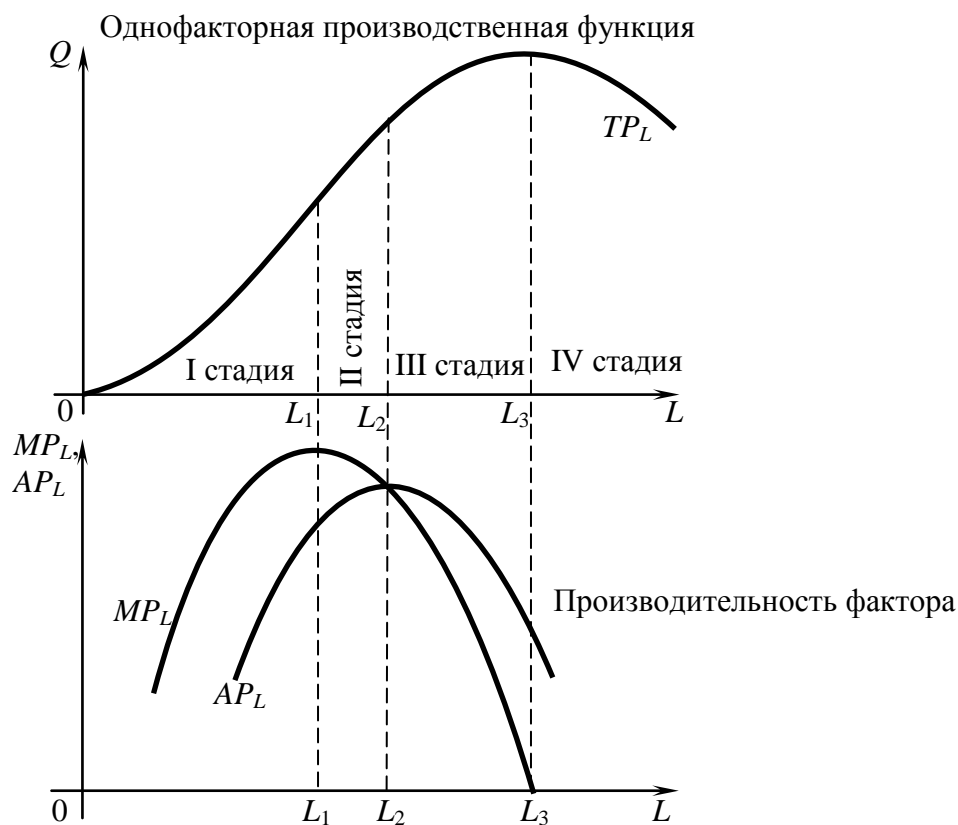


Рис. 5.1. Производительность в краткосрочном периоде. Закон убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи носит универсальный характер и применим не только к несельскохозяйственным отраслям, а распространяется на любую сферу хозяйственной деятельности.

Вместе с тем он предполагает оптимальное сочетание переменных и фиксированных ресурсов для обеспечения роста производительности труда или увеличения среднего продукта. Таким образом, каждый вид производства использует различные комбинации ресурсов, т. е. появление в результате технического прогресса новых, более эффективных видов производства, которые должны быть приняты во внимание в производственной функции.

3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Цена товара, произведенного на предприятиях в условиях функционирования рыночной экономики, состоит из двух основных частей: издержек производства и прибыли.

Прибыль - это разница между суммой выручки от реализации товаров и услуг и общими издержками в денежном выражении.

Издержки производства – это затраты ресурсов в денежном выражении.

Их можно разделить на следующие виды: бухгалтерские (явные) и экономические (явные и неявные); общие, постоянные и переменные; транзакционные; средние и предельные.

Экономические и бухгалтерские издержки. Бухгалтерские издержки включают только те выплаты и начисления, которые должны быть учтены в соответствии с законодательными актами о бухгалтерском учете. Экономические издержки включают все явные издержки, т.е. все платежи, которые необходимо осуществить для производства и реализации продукции. Если, например, производственная необходимость требует осуществления каких-либо неофициальных выплат, то они не могут быть отражены в бухгалтерской отчетности, но должны быть включены в экономические издержки.

В отличие от бухгалтерских, экономические издержки включают не только явные, но и неявные издержки, т.е. платежи, условно начисляемые за все ресурсы, которые принадлежат собственникам фирмы. Если, например, фирма использует свой собственный капитал (физический и денежный), то она никому не платит ни арендной платы, ни процентных выплат. Однако условно начисляемые на него арендная плата (физический капитал) и проценты (денежный капитал) включаются в экономические издержки.

В бухгалтерские издержки затраты на ресурсы входят по фактической стоимости приобретения. В экономические издержки все выплаты и начисления (явные и неявные) входят по альтернативной стоимости или, иными словами, по стоимости лучшей альтернативы. Например, арендная плата, условно начисляемая на собственное оборудование, включается в издержки по той максимальной ставке, по которой фирма могла бы сдать это оборудование в аренду кому-либо еще, т.е. по рыночной ставке.

Альтернативные издержки зачастую очень трудно представить как определенное количество рублей или килограмм. Это объясняется тем, что в условиях многообразного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющихся ресурсов. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель, как организатор и инициатор производства. Опираясь на свою интуицию и опыт, предприниматель определяет эффект от того или иного направления применения ресурсов. При этом выручка и размер доходов от упущенных возможностей всегда является гипотетическим.

Основные элементы бухгалтерских издержек включают следующие статьи расходов:

- *материальные затраты* - оплата сырья, материалов, топлива, энергии, стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- *затраты на оплату труда* - заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- *отчисления на социальные нужды* - отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости;

- *амортизация* - отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий;
- *прочие затраты* - комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые в издержки производства в соответствии с законодательством.

Разница между выручкой от реализации продукции и бухгалтерскими издержками составляет *бухгалтерскую прибыль*. Разница между выручкой и экономическими издержками — *экономическую прибыль*. Бухгалтерская отчетность по издержкам и прибыли важна для налоговых и статистических органов, а также для оценки величины экономических издержек. Для принятия же решений в области цен, объемов выпуска, продолжения или прекращения выпуска данного товара более важную роль играет анализ экономических издержек. Если выручка не покрывает экономических издержек, то это означает, что альтернативные способы использования ресурсов более выгодны. Как правило, фирмы заинтересованы в превышении выручки над экономическими издержками. Но даже если выручка и издержки равны (случай нулевой экономической прибыли), то это означает, что данный бизнес обеспечивает доходы всем владельцам факторов производства на уровне не ниже, чем при альтернативных видах деятельности и, следовательно, может нормально осуществляться.

Взаимосвязь между бухгалтерскими и экономическими показателями по издержкам и прибыли представлена на рис.5.2.

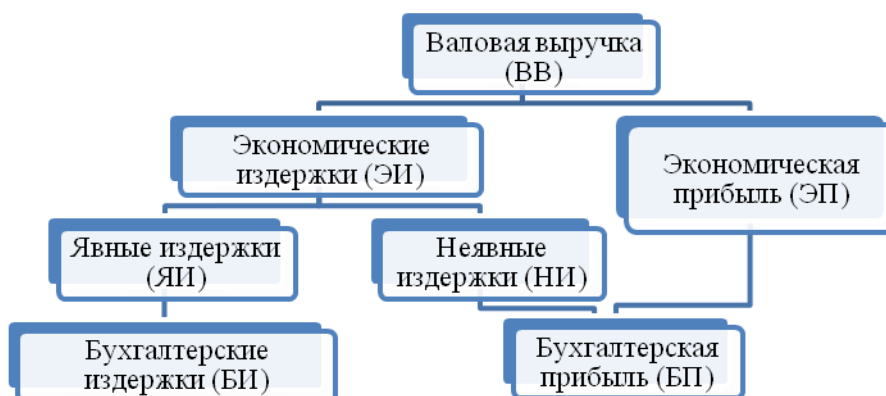


Рис. 5.2. Бухгалтерские и экономические издержки и прибыль

$$\begin{aligned} \text{Таким образом, } ВВ - ЭИ &= ВВ - (НИ + ЯИ) = ЭП, \\ ВВ - БИ &= ВВ - ЯИ = БП, \end{aligned}$$

то есть бухгалтерская прибыль превышает экономическую прибыль на величину неявных издержек: $БП - ЭП = НИ$.

Суммарные бухгалтерские издержки производства в краткосрочном периоде, т.е. *общие издержки (ТС)* можно подразделить на две большие

группы – постоянные и переменные издержки. Кроме того, выделяют средние и предельные издержки.

Постоянные издержки (FC – fixed costs) — издержки фирмы, не изменяющиеся при изменении уровня выпуска (аренда помещений, процент по кредитам, амортизация зданий и т.п.).

Средние постоянные издержки (AFC – average fixed costs) — постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = \frac{Fc}{q}$$

Переменные издержки (VC – variable costs) — это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства (затраты на сырье, электроэнергию, вспомогательные материалы, оплату труда).

Средние переменные издержки (AVC – average variable costs) — переменные издержки в расчете на единицу продукции.

$$AVC = \frac{Vc}{q}$$

Общие издержки (TC) — сумма постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством.

Средние общие издержки (ATC или AC – average total costs) — общие издержки, приходящиеся на единицу продукции.

Предельные издержки (MC – marginal costs) — это приращение совокупных издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства. Т.к. величина постоянных издержек неизменна, прирост общих издержек происходит благодаря увеличению только переменных издержек.

Из нижеприведенных графиков (рис. 5.3.) можно почерпнуть следующую важную информацию:

Когда $MC < AC$, кривая AC нисходящая: производство дополнительной единицы продукции уменьшает средние издержки (AC).

И наоборот, когда $MC > AC$, кривая AC восходящая: производство дополнительной единицы продукции увеличивает средние издержки (AC).

Кривая MC пересекает кривую AVC и кривую AC в точках их минимума, т.е. когда $AC = \min$, $MC = AC$.

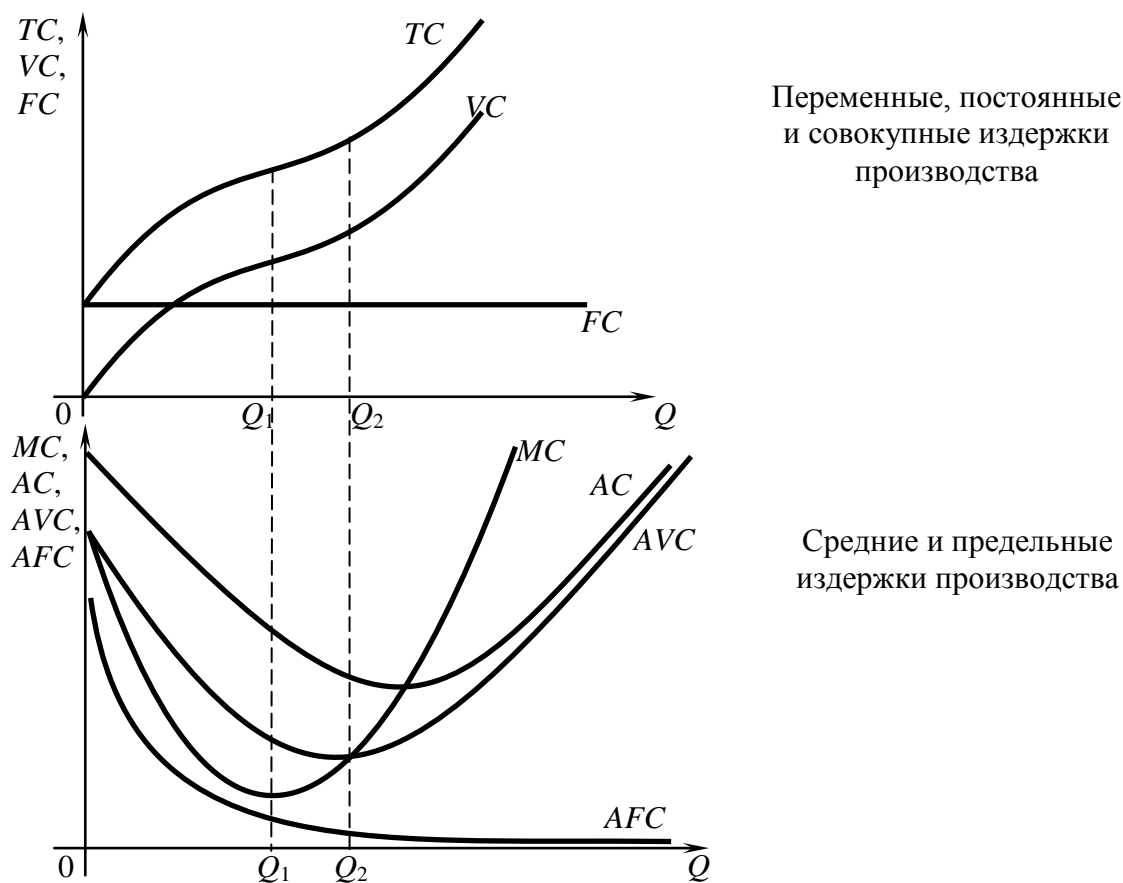


Рис. 5.3. Издержки в краткосрочном периоде

При нулевом объеме производства валовые издержки равны величине постоянных издержек. При наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек.

Существует еще один вид издержек - это так называемые операционные или **транзакционные издержки**, которые связаны с осуществлением взаимодействия между экономическими агентами по поводу отчуждения и присвоения общественных прав и обязанностей. К транзакционным относятся как рыночные издержки по спецификации, отчуждению, присвоению и защите прав собственности в рамках отношений фирмы с внешним для нее рынком; так и административно-командные затраты, возникающие внутри иерархической структуры управления (фирмы или более крупной хозяйственной системы) и не опосредованные рыночным ценовым механизмом. В соответствии с институциональной парадигмой, фирма видится как сеть контрактов между владельцами факторов производства, формирующая институциональную структуру, противоположную по своим свойствам открытому рынку и экономящую транзакционные издержки. В соответствии с системным подходом под фирмой понимается иерархическая структура управления, воплощающая, материализующая динамический синергетический эффект, суть которого

состоит в превышении результативности системы, то есть фирмы, над суммарной отдачей ее составных частей – факторов производства.

По завершению хозяйственного цикла и после реализации товара по соответствующей стоимости обнаруживается превышение полученной стоимости товара над капитальными расходами или его издержками. Эта величина стоимости, как превышение доходов над расходами, определяется как прибыль капиталиста, прибыль предпринимателя. Прибыль, соотнесенная с издержками капитала дает в итоге такой показатель как норма прибыли. *Норма прибыли* выражает степень доходности вложенного в производство капитала или степень его эффективности в применяемой сфере хозяйственной деятельности и представляет собой отношение величины полученной прибыли к величине всего вложенного в бизнес капитала.

В долгосрочном периоде фирма в состоянии изменить количество всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. Количество фирм в отрасли может измениться. Времени достаточно, чтобы одни фирмы могли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в неё.

В ситуации, когда фирма наращивает производственные мощности и расширяет производство, это расширение будет первоначально сопровождаться снижением средних совокупных издержек AC (рис. 5.4). Однако в конечном итоге постоянное увеличение производственных мощностей в течение долгосрочного периода будет иметь своим результатом рост AC .

Кривая долгосрочных AC показывает наименьшие издержки производства любого заданного объёма выпуска при условии, что фирма располагала необходимым временем для изменения всех своих производственных факторов. Динамику кривой *долгосрочных средних совокупных (общих) издержек* можно объяснить при помощи так называемого эффекта масштаба (положительного и отрицательного).

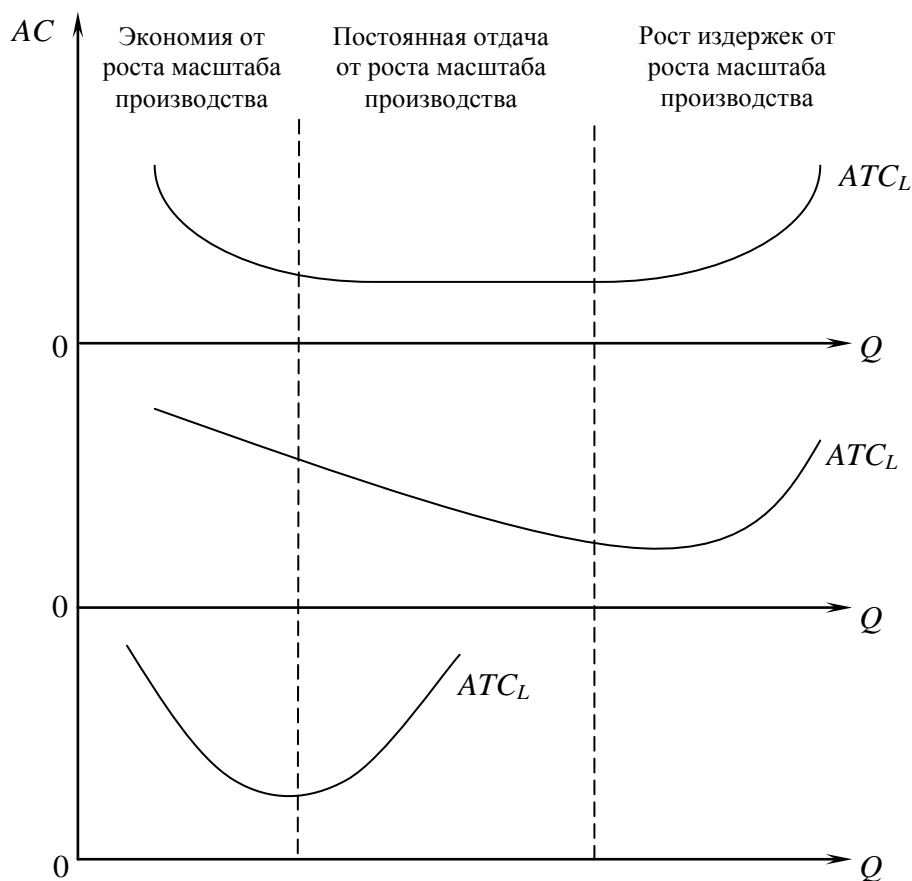


Рис. 5.4. Издержки в долгосрочном периоде

Характер кривых средних долгосрочных издержек определяет минимальные эффективные размеры предприятия, при которых оно в состоянии минимизировать свои долгосрочные издержки.

Экономическая прибыль, к которой стремится каждая фирма в коротком периоде, будет зависеть от разности между валовым доходом и валовыми издержками. Поэтому, чтобы определить объем производства, при котором прибыль достигает максимального значения, необходимо сравнить данные о доходах и об издержках.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какие факторы производства Вы знаете?
2. Что такое производственная функция?
3. Каким образом можно прокомментировать действие закона убывающей отдачи? Почему он носит универсальный характер?
4. Что такое изокванта и изокоста?
5. Как определяется равновесие производителя?
6. Какие виды издержек производства Вы знаете?
7. Чем отличаются бухгалтерские и экономические издержки?
8. Почему нормальная прибыль включается в экономические издержки?
9. Что больше: бухгалтерская прибыль или экономическая прибыль?

10. Что происходит со средними издержками по мере роста средней производительности?
11. Что понимается под транзакционными издержками?
12. Какую роль в микроэкономическом анализе играют предельные издержки?
13. Как определяется норма прибыли?
14. Чем объясняется динамика кривой долгосрочных средних совокупных (общих) издержек?
15. Каково правило максимизации прибыли?
16. Заполните таблицу 5.1.

Таблица 5.1.

<i>Кол-во рабочих</i>	<i>Общий объем выпуска</i>	<i>Ставка зар.платы</i>	<i>FC</i>	<i>VC</i>	<i>TC</i>	<i>AFC</i>	<i>AVC</i>	<i>ATC</i>	<i>MC</i>
0	0	10	50						
1	5	10							
2	15	10							
3	30	10							
4	50	10							
5	75	10							
6	95	10							
7	110	10							
8	120	10							
9	125	10							
10	125	10							

- 1) К какому периоду (краткосрочному или долгосрочному) относятся данные, приведенные в таблице 5.1?
 - 2) Постройте графики TC, VC, и FC.
 - 3) Постройте графики ATC, AVC, AFC и MC.
17. Рассчитайте средние постоянные, средние переменные затраты и средние общие затраты (издержки) производства продукции фирмы на основе следующих данных (за год):
- расходы на сырье и материалы — 150 тыс. руб.;
 - расходы на освещение — 10 тыс. руб.;
 - транспортные расходы — 20 тыс. руб.;
 - расходы на оплату управленческого персонала — 70 тыс. руб.;
 - расходы на оплату труда производственных рабочих-сдельщиков — 200 тыс. руб.;
 - стоимость оборудования — 3 млн. руб. (срок службы — 10 лет, схема амортизации — пропорциональная амортизация);
 - аренда помещения — 10 тыс. руб.;
 - объем выпуска — 2,5 млн. шт. в год.
- Определите объем прибыли, получаемой предприятием, если цена единицы продукции — 500 руб.

ТЕМА 6. МОДЕЛИ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР: СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

1. Конкуренция и модели рынка.
2. Определение оптимального объёма производства в условиях совершенной конкуренции.
3. Определение оптимального объёма производства в условиях монополии.

1. КОНКУРЕНЦИЯ И МОДЕЛИ РЫНКА

Наряду с ценообразованием важнейшим элементом рыночного механизма является конкуренция. Фирмы (производители) вступают между собой в соревнования за платёжеспособный спрос потребителя, за его предпочтения, за его деньги. Такое соревнование можно назвать экономической конкуренцией. Формы и характер экономической конкуренции могут значительно меняться в зависимости от того, на каких рынках действуют рыночные субъекты и как эволюционирует рыночная ситуация. Исторически сложилось так, что длительное время на рынках экономически развитых стран преобладали многочисленные и относительно небольшие предприятия. Такой рынок определяется как рынок свободной конкуренции. Но с середины XIX в. ситуация начинает меняться. Рост промышленности сопровождается концентрацией производства, соответственно, более крупные производители ведут себя на рынке не совсем так, как многочисленные мелкие предприниматели. Условия функционирования субъектов рынка изменяются, т. е. появляются новые рыночные структуры (модели рынка) (табл. 6.1, 6.2).

Таблица 6.1

Рыночные структуры	
Модели рынка	
<i>Рынок совершенной конкуренции</i>	<i>Рынок несовершенной конкуренции</i> <ul style="list-style-type: none">▪ Монополистическая конкуренция▪ Олигополия▪ Чистая монополия

Рынок совершенной конкуренции (чистой конкуренции, свободной конкуренции) состоит из столь большого числа производителей (продавцов), что каждый из них производит только незначительную часть общей однородной продукции. Поэтому любое самое большое увеличение объёма производства одной фирмой не скажется на рыночной цене. Предприятие, действующее на таком рынке, вынуждено «соглашаться с ценой». Так как фирмы выходят на рынок со стандартизированной продукцией (например зерном), то нет оснований для повышенного внимания к рекламе и различию

в качестве продукции. Другими словами, отсутствуют предпосылки для неценовой конкуренции. Не существует никаких препятствий для входа фирм на этот рынок и для их выхода.

В настоящее время найти совершенную конкуренцию в чистом виде довольно сложно. В некотором приближении можно считать конкурентными рынки некоторых услуг, рынки сельскохозяйственных продуктов. Однако изучение чистой конкуренции в сравнении с другими моделями рынка позволяет лучше разобраться в реальной экономике. В моделях рынка несовершенной конкуренции производитель в той или иной степени может диктовать цену.

Монополистическая конкуренция. На таком рынке функционирует достаточно большое количество продавцов. Каждый из них стремится убедить покупателя в уникальности и непревзойдённом качестве своего товара. Какая спортивная одежда лучше: «Адидас», «Рибок», «Пума»?.. Здесь очень важна роль рекламы, торговых марок и знаков. Для покупателя товар даже одной торговой марки может быть дифференцированным, так как это зависит от расположения магазина, вежливости и обаяния продавца. В рамках своего дифференцированного продукта продавец обладает некоторым контролем над ценой. Однако если фирма будет поднимать цены на свой товар, покупатель может отказаться от него в пользу товара-субститута. Вступить в отрасль достаточно легко. Сложности могут возникнуть из-за того, что потребитель настороженно относится к новым торговым маркам.

Олигополия представляет собой рынок, на котором работает небольшое число крупных фирм. Небольшим будет считаться то количество фирм, при котором любая фирма может вырабатывать ценовую политику только с учётом действий конкурентов. Такая взаимозависимость подталкивает олигополистов к сговору, т. е. согласованию ценовой стратегии. Существуют серьёзные барьеры для вступления в отрасль новых фирм. Ограниченные взаимозависимостью в области ценообразования олигополии делают упор на неценовую конкуренцию (рекламные изыски, усовершенствование технологии, повышение качества продукта и т. д.). В условиях олигополии может производиться стандартизированная продукция (цветные и чёрные металлы, цемент и т. д.), а может производиться дифференцированная продукция (автомобили, электробытовая техника, сигареты, моющие средства и т. д.).

Чистая монополия подразумевает, что на данном рынке функционирует только одна фирма. Для продукта, который производит монополист, не существует приемлемых заменителей. Таким образом, монополист «диктует цену», а покупатель вынужден соглашаться с ценой или отказываться от приобретения товара. Появление конкурентов заблокировано наличием барьеров экономических и политических, технических, технологических, юридических, криминальных и т. д. Монополисты прибегают к рекламе в том случае, когда это может увеличить объём продаж за счёт отказа потребителей от каких-либо других покупок.

Например, авантюрного склада человек может польститься на разрекламированный туристический полёт в космос, отказавшись при этом от покупки великолепной виллы. Другие же монополисты, особенно производители коммунальных услуг, особого смысла в рекламе своего продукта не видят («наш газ самый газовый газ в мире»). Однако они уделяют повышенное внимание созданию благоприятного имиджа в глазах общественности.

Таблица 6.2

Характеристика основных моделей рынка

Признаки модели рынка	Модели рынка			
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая Монополия
Количество фирм	Множество	Много	Несколько	Одна фирма
Тип продукции	Однородная, стандартизированная	Мнимая или действительная дифференциация	Однородная или дифференцированная	Уникальная продукция
Степень контроля над ценой	Отсутствует контроль	Слабый, незначительный контроль	Частичный контроль	Высокая степень контроля
Условия вступления в отрасль	Ограничений нет, равный доступ к информации	Относительно лёгкие, удовлетворительный доступ к информации	Ограничен доступ на рынок и к информации	Доступ на рынок блокирован
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Используется реклама, торговые марки и товарные знаки	Используется в значительной степени	Создание благоприятного имиджа фирмы
Примеры	Фермерские хозяйства	Розничная торговля, производство одежды, обуви, косметики, мебели и т. д.	Автомобилестроение, авиационная, химическая, нефтяная, электронная промышленность и т. д.	Электрические и газовые, местные телефонные компании и т. д.

Существуют различные взгляды на роль монополий в эффективном использовании ресурсов и обеспечении научно-технического прогресса. Но общепризнанно, что монополист стремится к производству, продаже меньшего объёма продукции и по более высокой цене, чем его конкурентный

коллега. Таким образом, складывается картина недостаточно эффективного распределения и использования ресурсов. Комплекс подобных причин побуждает государство заниматься регулированием деятельности таких монополий. Основным инструментом такого регулирования является антимонопольное (антитрестовское) законодательство. Антимонопольные законы могут регламентировать цены на производимую продукцию и могут регламентировать процессы слияния и демонаполизации компаний.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЁМА ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Как мы выяснили, конкурентный производитель не обладает властью над ценой, его доля на рынке ничтожна. Как бы не изменял совершенный конкурент объём выпуска, цена останется неизменной. Следовательно, кривая спроса фирмы при чистой конкуренции будет абсолютно эластичной (рис 6.1).

На сколько увеличится валовой доход фирмы при увеличении объёма выпуска на одну единицу? Очевидно, что в условиях неизменности цены валовой доход возрастёт на её величину. Таким образом, в условиях чистой конкуренции цена равна изменению валового дохода TR , т. е. предельному доходу MR . И, соответственно, среднему доходу AR . $P = MR = AR$. График же предельного дохода одновременно является графиком спроса на продукцию конкурентной фирмы. Спрос на продукцию отрасли в целом будет иметь нисходящий вид.

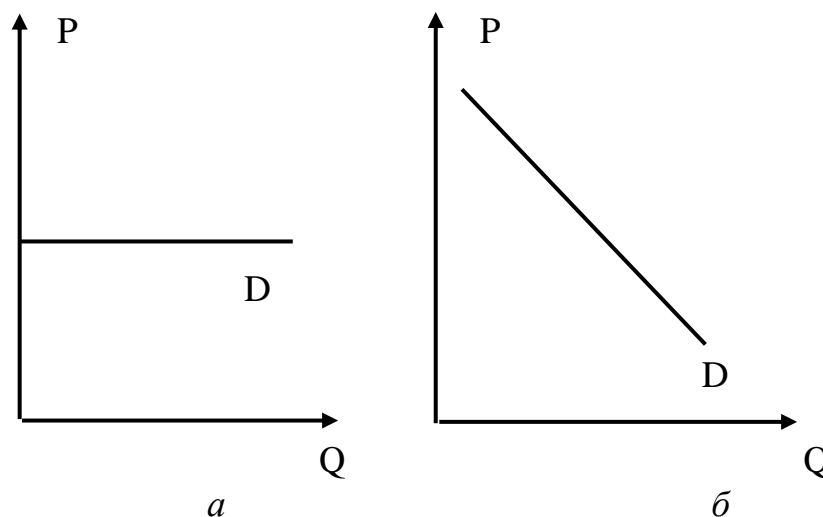


Рис. 6.1. Спрос на продукцию совершенного конкурента:
a – одна фирма, *б* – спрос на продукцию конкурентной отрасли в целом

Определение оптимального объёма производства

В чём заключается оптимальность в выборе объёма производства? Очевидно, если фирма может выбирать различные объёмы производства, вплоть до нулевого, она решает задачу, работать ей или закрыться. Такое решение должно зависеть от уровня цен, который сформировался в отрасли,

и величины издержек фирмы.

Если, исходя из рыночной конъюнктуры, фирма решает работать, то она может стремиться к достижению двух целей, определяющих оптимальность: это максимизация прибыли или минимизация убытков. С максимизацией прибыли вопросов не возникает. А вот зачем фирме работать себе в убыток, даже минимизируя его? Ответ состоит в том, что если фирма закроется, то её убытки будут ещё больше. Это происходит потому, что уровень цен, который сложился в отрасли, не позволяет доходу предприятия покрыть все издержки. Но если доход покрывает все переменные издержки, которые возникают, только когда фирма работает, и хотя бы часть постоянных издержек, то фирме выгоднее работать. Так как в случае закрытия убыток фирмы равнялся бы величине постоянных издержек, например, сумме арендной платы, внесённой вперед. Такая ситуация характерна только для короткого периода. Именно в этом периоде фирма будет искать тот объём производства, при котором убыток будет минимальным. В долгом же периоде предприятие закроется.

Существует два подхода к определению оптимального объёма производства. Это принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками и принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками.

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками

1. Фирма будет максимизировать прибыль в том случае, если валовой доход TR будет превышать валовые издержки TC (рис. 6.2). Производитель будет искать такой объём выпуска, при котором разница между TR и TC будет максимальной. A и B – точки безубыточности.

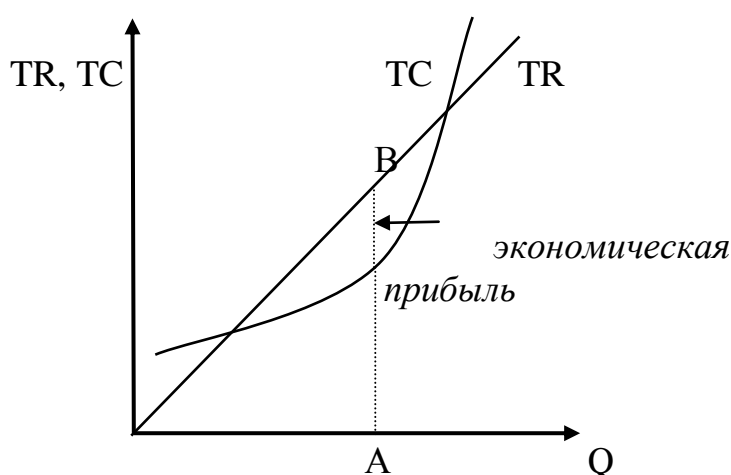


Рис. 6.2. Максимизация прибыли

2. Фирма будет минимизировать убыток в том случае, если валовой доход TR будет больше, чем валовые переменные издержки TVC , но меньше, чем все валовые издержки TC (рис. 6.3).

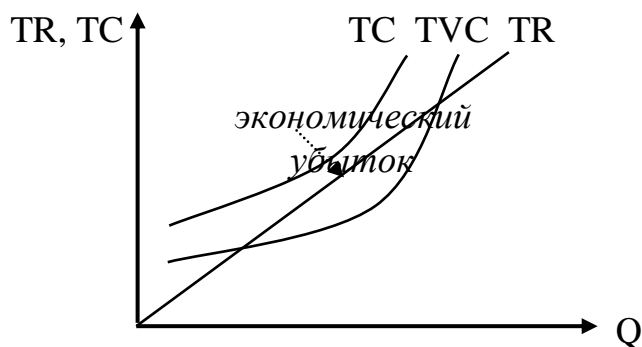


Рис. 6.3. Минимизация убытка

3. Фирма закрывается в коротком периоде, если валовой доход TR будет меньше не только валовых издержек TC , но и валовых переменных издержек TVC (рис. 6.4).

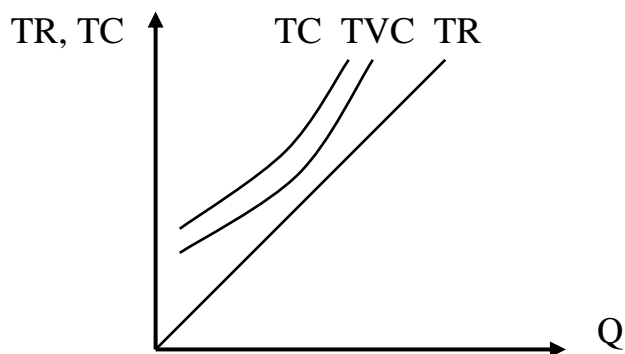


Рис. 6.4. Случай закрытия фирмы

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками

1. Фирма максимизирует прибыль, если цена P будет превышать средние переменные издержки и средние валовые издержки (общие средние издержки) ATC (рис. 6.5). При этом фирма будет максимизировать прибыль при объеме производства, соответствующем **предельному условию**. Предельное условие состоит в том, что предельный доход MR равен предельным издержкам MC ($MR = MC$). В результате действия закона убывающей производительности (убывающей отдачи) по мере роста объема производства предельный доход уменьшается, а предельные издержки растут. Следовательно, максимальная масса прибыли будет в точке равенства MR и MC . Так как до тех пор, пока к валовому доходу прибавляется предельный доход хотя бы ненамного превышающий предельные издержки, общая масса прибыли будет расти.

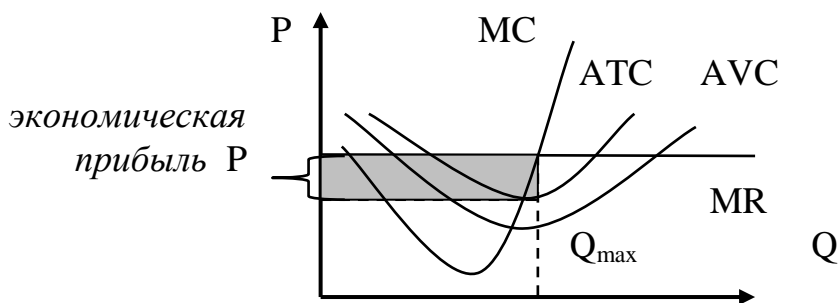


Рис. 6.5. Средние переменные, средние валовые, предельные издержки и прибыль

2. Фирма будет минимизировать убыток, если цена будет превышать средние переменные издержки AVC , но будет меньше, чем средние валовые издержки ATC (рис. 6.6). Минимизация будет происходить при объеме производства, соответствующем предельному условию $MR = MC$.

3. Фирма закроется в коротком периоде, если цена не будет покрывать не только средние валовые издержки ATC , но и средние переменные издержки AVC (рис. 6.7).

Что же будет происходить с фирмой в **долгосрочном периоде**, когда все ресурсы являются переменными, т. е. фирма по своему усмотрению может менять производственные мощности? В долгом периоде при появлении у предпринимателей данной отрасли экономической прибыли, у предпринимателей из других секторов экономики будет возникать желание начать своё дело в этой же отрасли. Приход новых производителей увеличит предложение на этом рынке. При прочих равных условиях увеличение предложения приведёт к понижению уровня цен. Экономическая прибыль исчезнет, и может даже появиться экономический убыток. Предприниматели начнут покидать эту отрасль. Предложение уменьшится, при прочих равных условиях цены повысятся. Такие колебания могут продолжаться до тех пор, пока не установится равновесие $MC = MR = AC$.

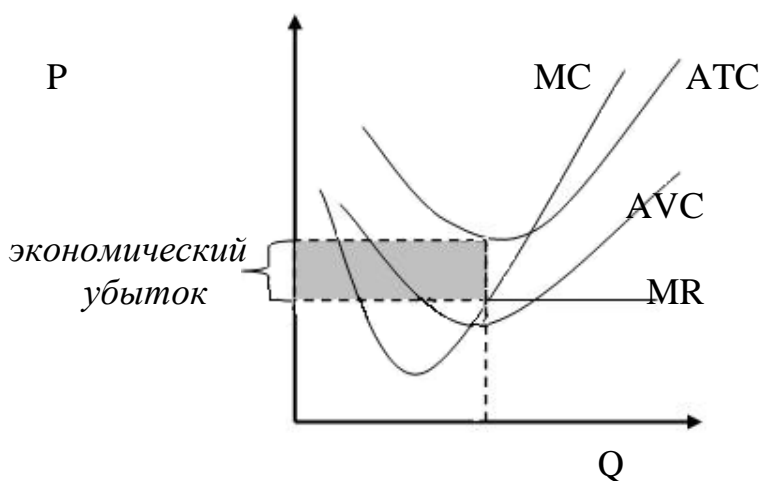


Рис. 6.6. Минимизация убытка

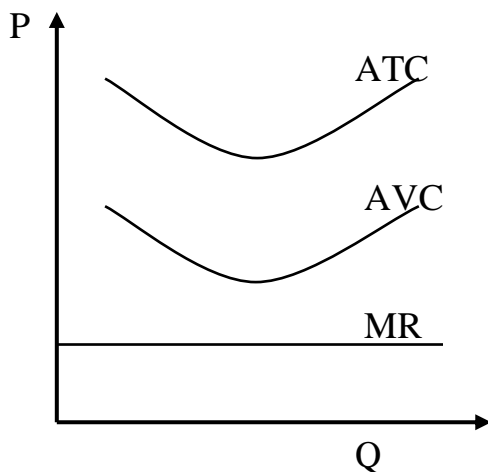


Рис. 6.7. Случай закрытия фирмы

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЁМА ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ

Монополия является самым ярким примером несовершенной конкуренции. Чистая монополия подразумевает наличие единственного производителя или продавца определённого экономического блага, не имеющего полноценного заменителя.

Монополист, меняя объём своего производства, может воздействовать на цену товара. Существование монополии во многом объясняется тем, что существуют ограничения для занятия тем или иным видом деятельности. Такие ограничения могут быть связаны с тем, что современная технология требует крупных объёмов производства для достижения эффективности. Препятствиями для проникновения на рынок могут служить лицензии и патенты, собственность на важнейшие виды сырья и т. д. Однако следует отметить, что технический прогресс не только создает благоприятные условия для монополизации, но может и снимать ограничения для вступления в отрасль. Так, городская телефонная компания теряет своё монопольное положение по мере развития сотовой связи.

Кривая спроса на продукцию монополиста имеет нисходящий вид, так же как и кривая отраслевого спроса в условиях совершенной конкуренции. Что следует из того, что кривая спроса на продукцию монополиста нисходящая? То, что монопольный производитель может увеличить объём реализации, только понижая цену на единицу продукции. Соответственно, предельный доход MR у монополиста меньше, чем цена или средний доход для всех объёмов производства, кроме начального. Объясняется это тем, что фирма-монополист, снижая цены для увеличения объёма реализации, вынуждена продавать все единицы продукции по одной предельной сниженной цене. Таким образом, график предельного дохода лежит ниже

графика спроса (рис. 6.8).

Следовательно, перед монополией стоит выбор: реализовывать больше продукции по низкой цене или продавать по более высокой цене, но меньший объём.

Как видно из рис. 6.8, график спроса на продукцию монополиста делится на две части:

- 1) с эластичным спросом $D_{э}$ (снижение цены приводит к росту валового дохода TR);
- 2) с неэластичным спросом $D_{нэ}$ (снижение цены уменьшает валовой доход TR).

Разумный, стремящийся к максимизации прибыли монополист, очевидно, будет стремиться выбрать такой объём выпуска, чтобы не попасть на неэластичный участок кривой спроса.

На эластичном участке спроса монополист должен выбрать определённое сочетание цены и спроса. Какова будет эта комбинация? На рис. 6.9 тем объёмом производства, при котором будет максимизироваться прибыль, является Q_m , в соответствии с предельным условием $MR = MC$.

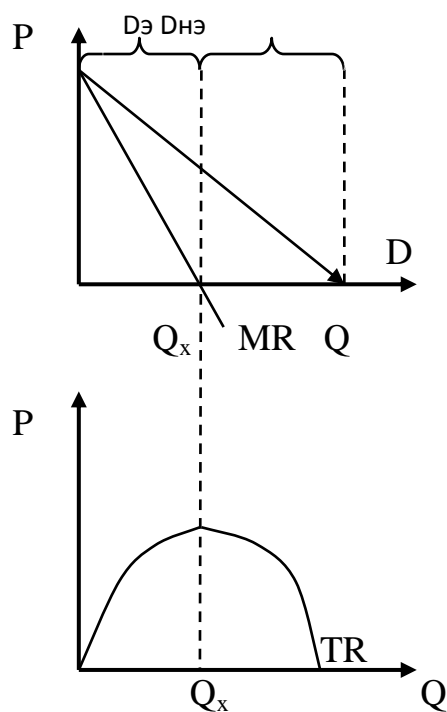


Рис. 6.8. График спроса на продукцию монополиста

Предельный и валовой доход

Теперь надо определить цену, по которой монополист будет реализовывать этот объём продукции. Эта цена должна быть выше цены P_A . Существует заблуждение, что монополист может продавать продукцию по любой, даже необоснованно высокой цене. Но это не так. Существует ограничение, и это ограничение связано с платежеспособным спросом, т. е. цена будет ограничена графиком спроса на продукцию монополиста. Такой

ценой на рис. 6.9 является цена P_m . Какой бы объём продукции и по какой цене получало бы общество, если бы рынок был конкурентным? В условиях совершенной конкуренции графики спроса и предельного дохода совпадают. Следовательно, выполнение предельного условия $MR = MC$ происходит при объёме производства, равном Q_k . И этот объём мог бы быть реализован по цене не выше P_k .

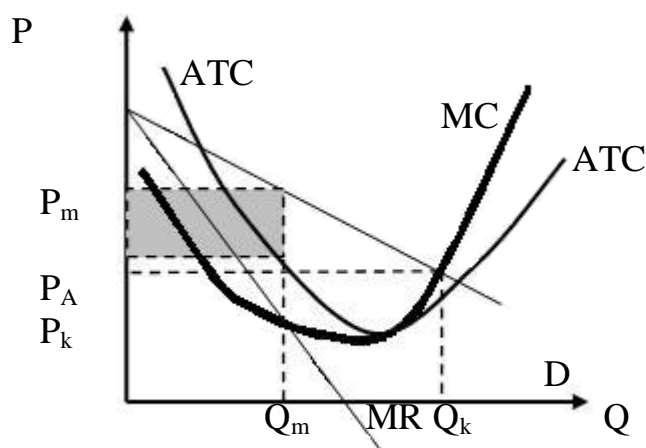


Рис. 6.9. Определение цены и объёма производства в условиях монополии

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какие модели рынка относятся к несовершенной конкуренции?
2. В чём основное отличие поведения производителя на рынке совершенной конкуренции от поведения производителя на рынках несовершенной конкуренции?
3. К какой рыночной модели можно отнести компании сотовой связи, работающие на рынке г. Москвы?
4. На какую величину изменяется валовой доход совершенного конкурента по мере выпуска дополнительной единицы продукции?
5. Что можно сказать об эластичности спроса на продукцию совершенного конкурента?
6. Приведите примеры неценовой конкуренции.
7. Что является приоритетным интересом производителя: максимизация прибыли на единицу продукции или максимизация всей массы прибыли?
8. Почему графики спроса и предельного дохода для чистого монополиста не совпадают?
9. По любой ли цене может продавать свою продукцию монополист?
10. На рынках совершенной конкуренции и монополистической конкуренции функционирует много фирм. В чём их отличие?
11. В отличие от чистой монополии кривая спроса на продукцию фирмы монополистического конкурента более или менее эластична?
12. Какие факторы могут повлиять на степень концентрации рынка?
13. Чем объясняется взаимозависимость олигополистов?

ТЕМА 7. РЫНКИ РЕСУРСОВ

1. Особенности рынков ресурсов
2. Спрос на ресурсы
3. Распределение доходов в рамках теории предельной производительности.
Проблемы неравенства в распределении доходов
4. Рынки труда, капитала и земли

1. ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ РЕСУРСОВ

Почему мы рассматриваем рынки экономических ресурсов отдельно от рынков товаров и услуг? Для объяснения можно использовать два момента. Во-первых, то, что формирование цен на ресурсы играет особую роль в определении поведения потребителя и производителя; во-вторых, то, что спрос на фактор производства обладает присущими только ему особенностями.

Теперь рассмотрим подробнее каждый из этих двух моментов. Формирование цен на ресурсы определяет следующее:

1. От цен на факторы производства зависит уровень денежных доходов владельцев этих факторов.

2. Цены на ресурсы задают определённые пропорции распределения факторов производства между различными пользователями.

3. Ценообразование на экономические ресурсы лежит в основе формирования экономических издержек. Следовательно, для достижения экономической оптимальности необходимо использовать эффективные наборы экономических ресурсов.

4. Через формирование цен на факторы производства мы выходим на проблему социального равенства или неравенства в распределении доходов.

Второй момент, характеризующий особенности спроса на ресурс, состоит в том, что спрос на экономический ресурс является не самостоятельным, а производным, т. е. зависящим от других факторов. А именно спрос зависит от величины производительности ресурса, применяемого при выпуске товаров и услуг, а также от цены товара или услуги, произведённых при помощи данного ресурса.

2. СПРОС НА РЕСУРС

Введём новое понятие: предельный продукт в денежном выражении. **Предельный продукт в денежном выражении (MRP)** – это прирост валового дохода, который происходит в результате привлечения в производство дополнительной единицы переменного ресурса. Поскольку действует закон убывающей отдачи, то по мере использования дополнительной единицы переменного ресурса MRP должен уменьшаться (рис. 7.1).

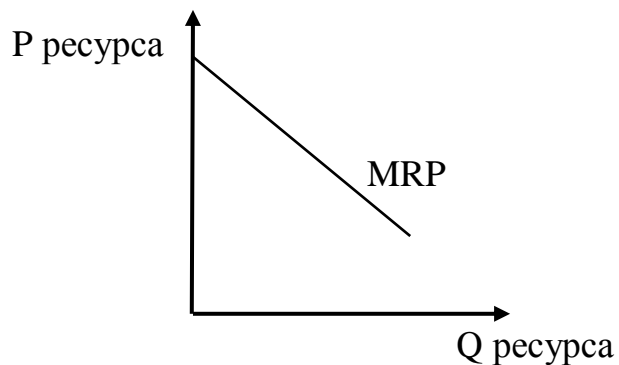


Рис. 7.1. График предельного продукта в денежном выражении

Из рис. 7.1 видно, что предельный продукт в денежном выражении является графиком спроса на ресурс, поскольку существует обратная зависимость между изменением цены и величиной спроса на ресурс.

В условиях несовершенной конкуренции предельный продукт в денежном выражении будет уменьшаться гораздо более быстрыми темпами, чем в условиях совершенной конкуренции, так как производитель в условиях несовершенной конкуренции вынужден снижать цену единицы реализуемой продукции для продажи большего объёма. Другими словами, график *MRP* в условиях несовершенной конкуренции будет более крутым, чем в условиях совершенной конкуренции, т. е. он будет менее эластичным.

Нам необходимо ввести ещё одно новое определение – **предельные издержки на ресурс (*MRC*)**. Это прирост общих издержек, который происходит в результате использования дополнительной единицы переменного ресурса. Есть ли ограничение привлечения предпринимателем дополнительных единиц ресурса в производство? Такое ограничение описывается **общим правилом спроса на ресурс со стороны фирмы**. Это правило можно изобразить в следующем виде: $MRP = MRC$. Действительно, по мере использования дополнительной единицы ресурса, та прибавка, которую он приносит к общему доходу (*MRP*), уменьшается. А прибавка к совокупным издержкам (*MRC*) увеличивается. Проявляется действие закона убывающей отдачи. Следовательно, если дополнительная единица ресурса приносит большую прибавку к издержкам, а не к доходу, то нет смысла её использовать. Например, возьмём такой ресурс, как труд. Для рабочего предельные издержки на ресурс *MRC* будут равны его заработной плате. Вряд ли предприниматель будет нанимать рабочего, заработная плата которого превысит прибавку, которую он приносит к общему доходу.

Так же как на товарных рынках, спрос на ресурсы может изменяться под влиянием неценовых факторов. Такое **изменение в спросе на ресурс** приводит к сдвигу графика *MRP* вправо или влево.

Каковы же эти неценовые факторы?

1. Изменение в спросе на продукт, изготовленный при помощи данного ресурса.

2. Изменение в производительности самого ресурса. Растёт производительность ресурса, увеличивается спрос на ресурс. График *MRP* сдвигается вправо, и наоборот.

Два указанных фактора оказывают прямое воздействие на изменение *MRP*. Растёт спрос на продукт, выпущенный при помощи данного ресурса, соответственно увеличивается спрос на ресурс. График *MRP* сдвигается вправо, и наоборот – в случае снижении производительности данного ресурса.

3. Изменение цен на другие ресурсы. Здесь надо выделить ресурсы-заменители и ресурсы-дополнители. Если мы возьмём ресурсы-заменители, например, технический агрегат и рабочего, то повышение цены на один ресурс приведёт к увеличению спроса на другой ресурс, если преобладает эффект замещения. Таким образом, повышение заработной платы повлечёт за собой увеличение в спросе на технические агрегаты. График *MRP* на технические агрегаты сдвинется вправо, и наоборот. Если же преобладает эффект объёма, то понижение цены на один ресурс-заменитель вызовет увеличение в спросе на другой ресурс-заменитель. Так, снижение цены на технический агрегат приведёт к увеличению спроса на него и, соответственно, повлечёт увеличение в спросе на рабочих, которые приводят в действие данный технический агрегат. График спроса на труд сдвинется вправо.

Если берутся ресурсы-дополнители, то изменение цены на один ресурс приводит к обратному изменению в спросе на другой ресурс. Можно привести множество примеров ресурсов-заменителей и ресурсов-дополнителей. Те же труд и капитал могут быть как ресурсами-заменителями, так и ресурсами-дополнителями.

В экономической теории рассматривается также понятие **эластичности спроса на ресурс**, т. е. степени интенсивности реакции потребителя ресурса на изменение цены. Что же может повлиять на желание фирмы использовать большее или меньшее количество ресурсов при изменении цен на них? Факторы эластичности спроса на ресурс.

1. Чем медленнее снижается предельный продукт ресурса (*MP*), тем медленнее будет снижаться предельный продукт в денежном выражении (*MRP*), тем эластичнее спрос на ресурс.

2. Лёгкость ресурсозамещения. Чем больше у данного ресурса заменителей, тем более интенсивной будет реакция фирмы на изменение цены ресурса, т. е. спрос на ресурс будет более эластичным. Чем меньше заменителей у данного ресурса, тем менее эластичным будет спрос.

3. Эластичность спроса на продукт. Существует прямая зависимость между эластичностью спроса на продукт, изготовленный при помощи данного ресурса, и эластичностью спроса на этот ресурс. Чем выше эластичность спроса

на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс. И наоборот.

4. Доля издержек на данный ресурс в общем объеме издержек. Чем выше эта доля, тем выше эластичность спроса. Действительно, если в общих издержках велика доля затрат на труд, то даже незначительное увеличение заработной платы может привести к значительному сокращению спроса на труд.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В РАМКАХ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ. ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

Можно сделать вывод, что каждый владелец ресурса получает за свой ресурс величину, равную тому доходу, который приносит единица этого ресурса производителю. Это следует из общего правила спроса на ресурс со стороны фирмы. Однако речь идёт о предельной (последней) единице ресурса из всего количества применяемых ресурсов. На рынке же все единицы применяемого ресурса являются предельными, поэтому, поскольку производительность предыдущих ресурсов все же выше производительности предельного ресурса, возникает основа для образования ренты производителя (излишка производителя).

Распределение доходов в рамках теории предельной производительности можно было бы считать обоснованным, если не учитывать следующие моменты: неравенство в распределении ресурсов и монополизацию.

Неравенство в распределении ресурсов заключается в том, что не все люди от рождения обладают достаточным количеством экономических ресурсов. У некоторых может отсутствовать даже такой фактор, как способность к труду, к другим ресурсам перешли по наследству без каких-либо усилий с их стороны.

Монополизация, как со стороны потребителя, так и со стороны производителя, также может исказить распределение доходов с точки зрения теории предельной производительности (убывающей отдачи). Здесь мы сталкиваемся с проблемой справедливости в распределении доходов, которая с трудом поддается количественному исчислению. Различные подходы к понятию справедливости мы рассмотрим в следующей главе.

Однако количественному измерению поддаётся степень неравенства в распределении доходов. Существуют различные точки зрения по вопросу о том, хорошо или плохо, когда существует неравенство в распределении доходов. Однозначно на этот вопрос ответить сложно. Уравниловка в распределении доходов подрывает стимулы к получению высоких результатов в производстве, слишком большая дифференциация в получаемых доходах также может негативно сказаться на мотивации к достижению высокой производительности и вызвать значительное социальное напряжение в обществе.

Для измерения неравенства в распределении доходов используются

различные коэффициенты. Например, децильный коэффициент, который показывает соотношение доходов 10% самых богатых людей и 10% самых бедных. Кроме децильного коэффициента используются такие показатели, как среднее арифметическое, мода, медиана и др. Одним из наиболее распространенных коэффициентов измерения неравенства в распределении доходов является коэффициент Джини. Для того чтобы рассмотреть его, построим кривую Лоренца (рис. 7.2). С помощью этой кривой мы также можем определить степень неравенства в распределении доходов в том или ином обществе. На оси ординат откладываем доли доходов в процентах, на оси абсцисс откладываем доли семей в процентах. Биссектриса показывает абсолютное равенство в распределении доходов. Десять процентов семей владеют десятью процентами доходов, двадцать процентов семей владеют двадцатью процентами доходов и т. д. Кривая отклонения от биссектрисы (кривая Лоренца) будет показывать ту или иную степень неравенства в распределении доходов.

По мере отклонения кривой Лоренца от биссектрисы увеличивается степень неравенства в распределении доходов. В гипотетическом случае такое отклонение может достигнуть треугольника OAB . Такая форма кривой Лоренца будет показывать абсолютное неравенство в распределении доходов (100% семей не владеют ничем).

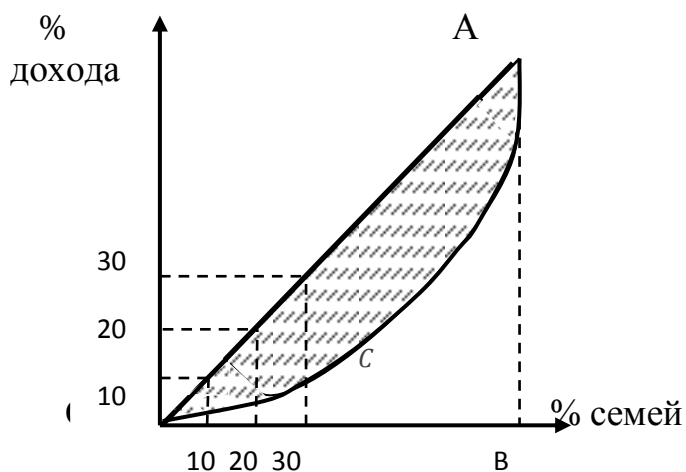


Рис. 7.2. Кривая Лоренца

4. РЫНКИ ТРУДА, КАПИТАЛА И ЗЕМЛИ

Как известно, каждый фактор производства приносит его владельцу доход в той или иной форме. Владелец такого экономического ресурса, как способность к труду, получает доход в виде заработной платы. Владелец капитала получает доход в форме процента, владелец земли - в виде ренты.

Часто в заработную плату включают помимо самой ставки заработной платы в единицу времени такие виды доходов от самозанятости, как гонорары, премии и т. д. В экономически развитых странах на заработную

плату в таком понимании приходится до 80% всех видов доходов. Различают **номинальную** и **реальную** заработную плату. Номинальная заработная плата - это то количество денег, которое получает владелец способности к труду за использование своего ресурса. Реальная заработная плата - это то количество товаров и услуг, которое можно приобрести за номинальную заработную плату. Таким образом, мы видим, что при увеличении номинальной заработной платы реальная заработная плата может не только не увеличиться, но даже и уменьшиться.

Заработная плата может дифференцироваться по регионам, профессиям, квалификациям, полу и т. д. Самое общее объяснение формирования уровня заработной платы состоит во взаимодействии спроса на труд и предложения труда. В свою очередь, спрос на труд в значительной степени определяется производительностью труда, которая зависит от многих факторов, таких, как используемые технологии и качество капитала, количество природных ресурсов, приходящихся на единицу труда, от уровня развития социально-экономических отношений в стране, от качества самого труда. Качество труда можно раскрыть через понятие **человеческий капитал**. Человеческий капитал можно определить как выраженные в человеке возможности приносить доход. Эти возможности связаны со способностями, талантами, уровнем образования и квалификации, здоровьем человека.

Формирование заработной платы во многом зависит от того, на каких конкретных рынках происходит взаимодействие спроса на труд и предложения труда. На конкурентном рынке равновесная заработная плата будет формироваться через свободное взаимодействие спроса и предложения. Количество рабочих, которое будет нанимать фирма при данном равновесном уровне заработной платы, будет определяться формулой $MRP = MRC$.

На рынке монополии, где наниматель монополист, он для привлечения дополнительных рабочих должен платить более высокую ставку заработной платы. Но более высокую заработную плату он должен платить всем рабочим, а не только последним. Поэтому MRC будет превышать ставку заработной платы. По этой причине монополист рабочих будет нанимать меньше и зарплату будет платить меньше, чем это было бы на конкурентном рынке.

На уровень формирования заработной платы могут оказывать влияние профсоюзы. Деятельность профсоюза может быть направлена на увеличение спроса на труд. Например, американские профсоюзы сталелитейщиков лоббируют решения о квотировании ввоза стали из России, Украины и Бразилии. Это увеличивает спрос на американскую сталь внутри страны и, соответственно, увеличивает спрос на труд американских сталелитейщиков. Профсоюзы могут ограничивать предложение труда на рынке. Это так называемый закрытый профсоюз, когда существует положение, при котором тем или иным видом деятельности могут заниматься только члены профсоюза. Существует понятие открытого профсоюза, когда профсоюз

стремится охватить всех работников данной отрасли. Профсоюз становится монополистом и навязывает зарплату выше равновесной.

На рынке может существовать также модель двусторонней монополии. На рынке сталкиваются наниматель - монополист и профсоюз - монополист. Результат по зарплате будет носить промежуточный характер.

Рассматривая **капитал** как фактор производства, можно отметить то обстоятельство, что этот ресурс способен в процессе воспроизводства увеличиться в размерах. В этом отличие капитала от земли, количество которой неизменно и возрасти не может.

Можно выделить две формы капитала: физический (материально-вещественный капитал) и денежный капитал. Физический капитал представ товаров (здания, оборудования, сырье и т. д.), которые участвуют в производстве товаров и услуг. Когда говорят, что производители предъявляют спрос на капитал, то имеют в виду, что они предъявляют спрос не на материально-вещественные ценности (машины, оборудование), а на те денежные средства, которые можно потратить на приобретение физического капитала. Использование в производстве этих материально-вещественных благ направлено на получение прибыли, и часть этой прибыли должна быть отдана тем, у кого были заимствованы временно свободные денежные средства. От чего будет зависеть величина спроса на денежный капитал? Она будет зависеть от ставки процентов, под которую можно проводить заимствование для поддержания процесса инвестирования, т. е. для пополнения запаса капитала. Чем выше ставка процента, тем меньше будет величина спроса на денежный капитал. Второе, от чего зависит величина спроса на денежный капитал, – это внутренняя норма окупаемости инвестиций. Чем выше норма окупаемости, тем больше величина спроса на капитал.

Решение об инвестиции принимается с учётом так называемого дисконтирования. Для этого важно определить, чему будет равна сегодняшняя стоимость дохода, который будет получен через какое-то время после инвестирования. *Формула дисконтирования* будет иметь следующий вид:

$$V_p = V_t / (1 + r)^t, \text{ где}$$

V_p – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег (будущего дохода);

V_t – будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

t – количество лет;

r – ставка процента в десятичных дробях.

Если будущий доход равен ста рублям, а ставка процента равна 10%, то сегодняшняя стоимость ста рублей, полученных через год, будет равна

$$V_p = 100 \text{ руб.} / (1 + 0,1)^1 = 91 \text{ руб.}$$

Как мы уже упоминали, количество земли, как экономического ресурса, ограничено. Существенно увеличить предложение земли невозможно. Следовательно, предложение земли не эластично. Доход на ресурс, предложение которого ограничено и не эластично, называется экономической

рентой. Экономическую ренту могут получать популярные актёры, известные спортсмены, талантливые писатели и т. д. Экономическая рента включает в себя земельную ренту. Земельную ренту обычно получает собственник земли от арендатора. Но, кроме ренты, арендная плата включает в себя процент на вложенный капитал и амортизацию на здания и сооружения, которые построены на этой земле.

Определение цены на землю происходит путем капитализации ренты. За какую цену готов продать свой участок земельный собственник? Видимо, за такую сумму, положив которую в банк, он может получать процент, сопоставимый с величиной земельной ренты.

Цена земли = размер арендной платы / величина ссудного процента.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое экономические ресурсы и какова их структура?
2. Почему спрос на ресурсы является производным?
3. От каких факторов зависит количество ресурса, используемого фирмой?
4. Какая связь между предельным продуктом в денежном выражении и спросом на экономический ресурс?
5. Какие факторы воздействуют на изменения в спросе на экономические ресурсы?
6. Какие факторы влияют на эластичность спроса на ресурс?
7. Существует ли взаимозависимость между структурой рынка труда, объёмом занятости и платой за труд?
8. Как соотносятся между собой понятия эффективности и равенства в распределении доходов?
9. Существует ли различие между капиталом и инвестициями?
10. Объясните роль ставки дисконтирования.
11. В чём отличие земли от других факторов производства?
12. Какова общая формула определения цены земли?

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОКАЗАТЕЛИ

1. *Макроэкономические проблемы.*
2. *Основные показатели системы национальных счетов.*

1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Предмет макроэкономики как раздела экономической науки состоит в исследовании поведения экономики в целом, а также её крупных секторов (таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитная сфера, топливно-энергетический комплекс, аграрно-промышленный комплекс, военно-оборонный комплекс), а также в выявлении зависимости между основными макроэкономическими показателями.

Знание макроэкономики необходимо для любого человека. Оно даёт возможность ориентироваться в тех экономических процессах, которые происходят на уровне национальной экономики, понимать смысл происходящих событий, особенно действия правительства в сфере экономической политики, оценивать возможные перспективы и принимать решения в соответствии с этой оценкой.

Важнейшими задачами изучения макроэкономической теории являются:

- знакомство с основными макроэкономическими показателями и проблемами;
- выявление и объяснение важнейших связей и зависимостей между макроэкономическими проблемами и между макроэкономическими показателями;
- выявление основных направлений, методов и инструментов реализации макроэкономической политики.

Главная цель экономического развития - это рост уровня и качества жизни всех членов общества. Для этого требуется рост масштабов общественного производства товаров и услуг на основе повышения общественной производительности труда. С точки зрения макроэкономики это означает необходимость поддержания положительных темпов экономического роста. Должна расти занятость и эффективность использования всех ресурсов общества, рабочей силы, капитала и природных ресурсов.

Вместе с тем в рыночной экономике ресурсы общества не используются в полной мере. В условиях рыночной экономики существует безработица, недогрузка производственных мощностей. Причём масштабы недоиспользования ресурсов меняются в силу колебаний деловой

активности, то есть в силу существования экономических циклов. Доходы членов общества, их уровень жизни также могут меняться в зависимости от уровня деловой активности. В дополнение к этому нестабильным и изменяющимся является уровень цен, как правило, они растут, имеет место инфляция. Колеблется курс национальной валюты, меняются масштабы экспорта и импорта, увеличиваются или уменьшаются поступления иностранной валюты. Может увеличиваться внешний и внутренний долг страны под влиянием сокращения экспорта и дефицита государственного бюджета. Всё это – макроэкономические проблемы рыночной системы.

Обобщающей макроэкономической проблемой является проблема макроэкономической нестабильности, главным выражением которой является экономический цикл (см. тему 10). Макроэкономическая нестабильность связана с большими потерями в производстве ВВП, с недоиспользованием ресурсов общества. Колебания деловой активности создают атмосферу неуверенности и неопределённости, в целом ведут к снижению эффективности рыночной экономики.

Из сказанного выше можно выделить **основные макроэкономические проблемы**:

1. масштабов национального производства и темпов экономического роста;
2. накопления и масштабов инвестиций;
3. занятости и безработицы;
4. недогрузки производственных мощностей;
5. инфляции;
6. дефицита государственного бюджета;
7. стабильности курса национальной валюты;
8. дефицита внешней торговли;
9. дефицита платёжного баланса
10. макроэкономической нестабильности.

Макроэкономическая теория объясняет, откуда возникают общие экономические проблемы, как они развиваются и как их можно решить. Главным методом для этого служат *макроэкономические модели*. Моделирование макроэкономических процессов необходимо для проведения анализа такой сложной системы, как экономическая система, где одновременно действует множество экономических процессов. При построении макроэкономических моделей приходится отвлекаться, абстрагироваться, от многих несущественных экономических явлений и процессов. В модели отражается определённая зависимость между макроэкономическими переменными, т.е. макроэкономическая закономерность.

Макроэкономическая модель в упрощённой форме представляет важнейшие особенности и наиболее существенные черты исследуемых макроэкономических процессов, формулирует важнейшие зависимости между ними.

В теме 8 мы познакомимся с простейшими макроэкономическими моделями, отражающими зависимость между изменением масштабов национального производства (уровнем ВВП) и уровнем цен – моделью совокупного спроса и совокупного предложения.

О состоянии экономики в целом, об её макроэкономических проблемах и перспективах можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной статистики. Можно выделить следующие **важнейшие макроэкономические показатели**:

- объём и темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП),
- объём потребления,
- масштабы накопления,
- валовые инвестиции,
- государственные расходы и доходы,
- размеры экспорта и импорта,
- число занятых и норма безработицы,
- индексы цен,
- денежная масса (денежные агрегаты),
- ставка процента (ставка рефинансирования),
- курс национальной валюты
- сальдо платёжного баланса.

2. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Система национальных счетов (СНС) - это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих информацию обо всех стадиях экономического кругооборота - производстве и обмене товаров и услуг, распределении и перераспределении доходов, потреблении и сбережении.

Показатели СНС используются для описания, анализа и прогнозирования макроэкономических процессов. Система национальных счетов была разработана в середине прошлого века и введена в действие в рамках Организации объединённых наций (ООН). Система постоянно совершенствуется. В настоящее время в мире действует СНС ООН, принятая в 1993 году.

Данные системы национальных счетов России ежегодно публикуются Российским статистическим комитетом в книге "Национальные счета России. Статистический сборник".

Важнейшим показателем системы национальных счетов является **валовой внутренний продукт (ВВП – GDP, Gross Domestic Product)** – совокупная рыночная стоимость всех *конечных продуктов*, произведенных на территории данной страны как национальными, так и иностранными предприятиями за год.

Конечный продукт представляет собой стоимость товаров и услуг, произведённых в данном году и приобретённых для конечного потребления, то есть не используемых для *промежуточного потребления* (для переработки или перепродажи).

При подсчёте ВВП возникают различные проблемы. Главная из них это **проблема повторного счёта**, когда произведённые продукты в процессе дальнейшей переработки входят также в стоимость других продуктов. Чтобы избежать повторного счёта из стоимости произведённой продукции вычитается стоимость использованных предметов труда, то есть стоимость промежуточного продукта. В итоге остаётся стоимость конечного продукта.

Добавленная стоимость - стоимость, добавленная переработкой, представляет собой разность между стоимостью произведённой продукции и стоимостью предметов труда, использованных в производстве этой продукции.

Более подробно расчёт добавленной стоимости при определении ВВП можно проиллюстрировать на примере, приведённом в табл. 8.1.

Таблица 8.1.

Добавленная стоимость

Производство (отрасли народного хозяйства)	Цена продажи	Стоимость использованных предметов труда	Добавленная стоимость
1. Пшеницы (сельское хозяйство)	8	0	8
2. Муки (мукомольная промышленность)	11	8	3
3. Хлеба (хлебопекарная промышленность)	20	11	9
4. Доставленный из магазина хлеб (розничная торговля)	<u>30</u>	20	10
Итого:			<u>30</u>

Сумма всех добавленных стоимостей, произведённых в экономике, и будет представлять собой *валовой внутренний продукт (ВВП)*.

В целом, существуют **три метода измерения ВВП**, которые дают в итоге **одинаковый результат**

1. по добавленной стоимости (производственный метод);
2. по расходам (метод конечного использования);
3. по доходам (распределительный метод).

При расчёте ВВП **производственным методом** суммируются добавленные стоимости, произведённые на каждом предприятии, а затем суммируются добавленные стоимости по отраслям производства. При этом,

как мы видели выше, из стоимости продаж вычитается промежуточный продукт. К валовой добавленной стоимости добавляются чистые налоги (налоги на продукты минус субсидии на продукты). Данные о ВВП России по отраслям приведены в табл. 8.2.

Таблица 8.2.

Валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности в 2009 г. (млрд. рублей)

Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	39 100,7
в том числе:	
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	34 198,2
в том числе:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1 529,4
Рыболовство, рыбоводство	77,2
Добыча полезных ископаемых	3 111,2
Обрабатывающие производства	5 138,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 084,9
Строительство	1 887,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	6 747,6
Гостиницы и рестораны	339,5
Транспорт и связь	3 258,6
Финансовая деятельность	1 722,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4 305,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2 074,0
Образование	1 046,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1 305,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	570,2
Чистые налоги на продукты	4 902,5

Подсчёт ВВП методом конечного использования - это, по существу, *определение ВВП по расходам*. Все расходы группируются в зависимости от того, кто их осуществляет, - домашние хозяйства, предприятия, государство или иностранцы, и соответственно, делятся на 4 группы:

- потребительские расходы домашних хозяйств (C),
- инвестиционные расходы предприятий (I),
- государственные расходы (G),
- расходы иностранцев, или чистый экспорт (NX).

$$\text{ВВП} = C + I + G + \text{NX}$$

Разница между этими частям ВВП определяется тем, кто покупает. Например, автомобиль, приобретённый домохозяйством, включается в состав потребительских расходов (С), а автомобиль, приобретённый предприятием, включается в состав его инвестиционных расходов (I). Исключение составляют расходы на приобретение жилья. Они включаются в инвестиционные расходы, независимо от того, кто приобретает жильё - домашние хозяйства, предприятия или государство. Данные о российском ВВП по расходам представлены в табл. 8.3.

Таблица 8.3.

**Элементы использования валового внутреннего продукта в 2009 г.
(в текущих ценах, млрд. руб.)**

Валовой внутренний продукт	39100,7
в том числе:	
Расходы на конечное потребление	29190,9
домашних хозяйств	21086,2
государственного управления	7871,3
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	233,4
Валовое накопление	7322,6
валовое накопление основного капитала	8384,1
изменение запасов материальных оборотных средств	-1061,5
Чистый экспорт	2880,0
Экспорт	10844,0
Импорт	7964,0
Статистическое расхождение	-292,8

Определение ВВП по доходам, то есть распределительным методом, осуществляется путём суммирования всех видов первичных доходов.

Первичные доходы включают в себя:

- заработную плату наёмных работников;
- доход самостоятельно занятых;
- прибыль предприятий (в ней выделяются дивиденды, нераспределённая прибыль, налоги на прибыль);
- процент;
- рентные доходы.

К ним добавляются чистые налоги (налоги минус субсидии) – которые впоследствии вычитаются из ВВП, чтобы перейти к показателю национального дохода (см. далее). Расчёт российского ВВП по доходам представлен в табл. 8.4.

Таблица 8.4.

Валовой внутренний продукт РФ по источникам доходов в 2009 г. (в текущих ценах, млрд. руб.)

Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	39100,7
Оплата труда наемных работников	20229,7
Чистые налоги на производство и импорт	6430,9
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	12440,1

Другим показателем, отражающим масштабы национального производства, является показатель **валового национального дохода (ВНД)** - это совокупность первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности.

Количественная разница между ВВП и ВНД - это «чистый доход из-за границы», который рассчитывается как разница между доходом от факторов производства, поступившим в страну извне, и дохода от факторов производства, выплачиваемого страной остальному миру.

Также рассчитываются следующие показатели СНС:

Чистый внутренний продукт (ЧВП) - это ВВП за вычетом стоимости той его части, которая пошла на возмещение основного капитала, потребленного в производстве (амортизации). Аналогично можно рассчитать **чистый национальный доход (ЧНД)**, путем вычитания из ВНД расходов на амортизацию².

Личный доход (ЛД) рассчитывается путем вычитания из ЧНД взносов на социальное страхование, косвенных налогов, нераспределенной прибыли корпораций, процентных доходов бизнеса и добавления суммы трансфертных платежей и процентных личных доходов.

Располагаемый доход (РД) вычисляется путем вычитания из ЛД подоходного налога и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый доход используется домашними хозяйствами на потребление и сбережения.

Потребление (С) – самая значительная составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребительских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, т.к. зависят от располагаемого дохода, который по своим компонентам на совпадает с ВВП.

Сбережения (S) – определяются как доход за вычетом потребления.

Далее обратимся к таким показателям, как реальный и номинальный ВВП.

² Ранее ЧНД рассчитывался как ЧНП и был равен ВНП минус амортизация. Национальный доход (НД) равнялся ЧНП за вычетом косвенных налогов на бизнес. В новой редакции СНС косвенные налоги включаются в состав национального дохода.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение реального объема производства
- 2) изменение уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом, базовым годом может быть выбран любой год.

Различают несколько видов индексов цен: индекс потребительских цен; индекс цен производителей; дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года³.

Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции)⁴.

Если представить Q как весь объем товаров и услуг, произведенный в экономике за год, а вместо P – цены этих товаров и услуг, то получим, что фактически **дефлятор ВВП** равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде.

Темп инфляции (π) равен отношению разницы уровня цен (например, дефлятора ВВП) текущего (t) и предыдущего года (t-1) к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$\pi = \frac{\text{Дефлятор ВВП}_{(t)} - \text{Дефлятор ВВП}_{(t-1)}}{\text{Дефлятор ВВП}_{(t-1)}} \times 100\%$$

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен (а это есть темп инфляции), то соотношение между этими показателями следующее:

Изменение реального ВВП (в %) = Изменение номинального ВВП (в %) – Изменение общего уровня цен (в %)

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем состоит предмет макроэкономики как раздела экономической науки?
2. Каковы, на Ваш взгляд, основные задачи изучения макроэкономики? В чем их отличие от микроэкономики?

³ В развитых странах потребительская корзина включает 300-400 видов потребительских товаров и услуг.

⁴ Включает, например, в США 3200 наименований

3. Перечислите основные макроэкономические проблемы? Все ли из них находят свое практическое решение в экономике России?
4. Охарактеризуйте изученные показатели системы национальных счетов. Почему именно эти индикаторы выбраны для оценки макроэкономического состояния страны?
5. Как можно рассчитать ВВП? Будут ли различаться результаты вычисления в зависимости от выбранного способа расчета?
6. Объясните смысл расчета реального ВВП.
7. Как определяется Индекс потребительских цен? Что такое дефлятор ВВП?
8. Рассчитайте макроэкономические показатели по данным таблицы 8.5.

Таблица 8.5.

		Млрд. долл.
1	Потребительские расходы	245
2	Трансфертные платежи	12
3	Рентные платежи	10
4	Амортизационные отчисления	27
5	Платежи в фонд социального страхования	20
6	Процентные платежи	11
7	Доходы от собственности	31
8	Оплата труда	219
9	Чистый экспорт	11
10	Дивиденды	16
11	Косвенные налоги на бизнес	18
12	Нераспределенные прибыли корпораций	21
13	Личные налоги	45
14	Корпоративная прибыль	56
15	Государственные закупки	72
16	Чистые инвестиции	33
17	Личные сбережения	20

9. Экономика страны характеризуется следующими показателями (табл. 8.6):

Таблица 8.6.

год	Номинальный ВВП, млрд. руб.	Дефлятор ВВП, % к 2005 г.
2007	6350	124
2008	6735	127

Определите:

- а) реальный ВВП 2007 г. в ценах 2005 г.;
- б) темпы прироста номинального ВВП (в ценах 2005 г.) в период с 2007 г. по 2008 г.;
- в) темп инфляции (темпы прироста дефлятора ВВП) в период с 2007 г. по 2008 г.

10. Предположим, что в стране производится только три товара – гамбургеры, книги и велосипеды:

Товары	2009 г.		2010 г.	
	Цена, д.е.	Количество, шт.	Цена, д.е.	Количество, шт.
Гамбургеры	2	30	4	25
Книги	8	12	9	11
Велосипеды	70	5	65	7

Принять 2009 год за базовый и рассчитать:

- а) номинальный и реальный ВВП 2009 г.;
- б) номинальный и реальный ВВП 2010 г.;
- в) индекс потребительских цен, дефлятор ВВП 2010 г.;
- г) темп инфляции в 2010 г., рассчитанный по дефлятору ВВП.

ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ AD-AS

1. Совокупный спрос.
2. Совокупное предложение.
3. Равновесный объем производства и равновесный уровень цен.

1. СОВОКУПНЫЙ СПРОС

В современной экономической теории макроэкономический анализ равновесия осуществляется при помощи **агрегирования**, или формирования совокупных показателей. Важнейшими агрегатами являются реальный объем национального производства, объединяющий равновесные количества товаров и услуг и уровень цен. Реальный объем производства обычно характеризуют при помощи показателей ВВП или НД. Для оценки состояния и перспектив развития экономики часто используются относительные показатели ВВП – темпы прироста. Уровень цен также характеризуется дефлятором ВВП или годовыми темпами прироста цен. Таким образом, полученная система координат дает представление как о количестве материальных благ в обществе, так и об уровне цен этих благ.

В реальном объеме национального производства (объединение равновесного количества отдельных товаров и услуг в единое целое) совокупный спрос (AD) и совокупное предложение (AS) могут быть представлены как общая сумма соответственно индивидуальных спросов и предложений во всей экономике страны (тысячи отдельных цен объединяются в единую совокупную цену, или уровень цен).

Анализ модели совокупного спроса и совокупного предложения позволяет понять механизм формирования уровня цен в экономике в целом, объяснить причины его изменений.

Совокупный спрос (AD – aggregate demand) – модель, отражающая желание и возможность домашних хозяйств, бизнеса, государства и зарубежных партнеров приобрести суммарное количество товаров и услуг при сложившемся уровне цен (при прочих равных условиях).

Совокупный спрос является обратной зависимостью между количеством произведенной продукции, на которое предъявляется покупательский спрос, и общим уровнем цен. Он представляет собой шкалу, графически изображаемую в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, то есть реальные объемы производства, которые домашние хозяйства, фирмы и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем ВВП, который они приобретут, и наоборот (см. рис.9.1).

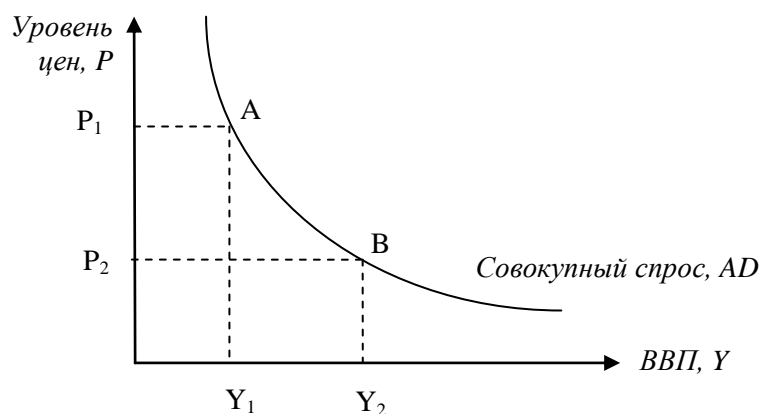


Рис. 9.1. Кривая совокупного спроса (AD)

Совокупный спрос (AD) складывается из следующих основных компонентов:

- потребительских расходов (C);
- инвестиционных расходов (I);
- государственных расходов (G);
- чистого экспорта, (NX), рассчитываемого как экспорт минус импорт.

$$AD = C + I + G + NX$$

Анализ рисунка 9.1. свидетельствует, что кривая совокупного спроса отклоняется вниз и вправо, то есть так же, как кривая спроса на отдельный товар. Но причины нисходящего характера кривой AD иные, нежели кривой спроса на отдельный товар (см. тему 4). Объяснение отрицательного наклона кривой AD в экономической теории принято связывать со следующими тремя важнейшими факторами:

1. *Эффект процентной ставки:* с повышением уровня цен увеличивается спрос на деньги и повышается процентная ставка, вследствие чего сокращается величина спроса (реальный объем произведенного продукта). Снижение реальной денежной массы влечет повышение ставки процента как цены денег. Но чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. В открытой экономике повышение ставки процента повлечет за собой приток иностранной валюты в связи с тем, что инвесторам будет обеспечиваться более высокая доходность их денежных активов в данной стране. Вследствие чего произойдет укрепление национальной валюты и уменьшение чистого экспорта (NX), что означает сокращение AD.

2. *Эффект реальных денежных запасов (эффект богатства, эффект реальных наличных средств):* изменение уровня цен влияет на покупательную способность накопленных финансовых активов общества (наличные деньги, срочные счета, облигации и др.), имеющих постоянную номинальную стоимость. Уменьшение реальных денежных запасов

(реального богатства) ведет к снижению потребительского спроса (С) при повышении общего уровня цен.

3. *Эффект импортных закупок*: при повышении уровня цен в стране товары и услуги зарубежного производства становятся дешевле (при прочих равных условиях), что приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. Уменьшение объема экспорта увеличивает объем импорта, и в целом компонент чистого экспорта сократится, уменьшив общий объем совокупного спроса.

Ценовые факторы действуют таким образом, что изменяется реальный объем ВВП, что выражается в движении вдоль кривой AD. На характер кривой совокупного спроса влияют также **неценовые факторы**, или **детерминанты** совокупного спроса, т.е. экзогенные (внешние) факторы, вызывающие смещение кривой AD вправо или влево.

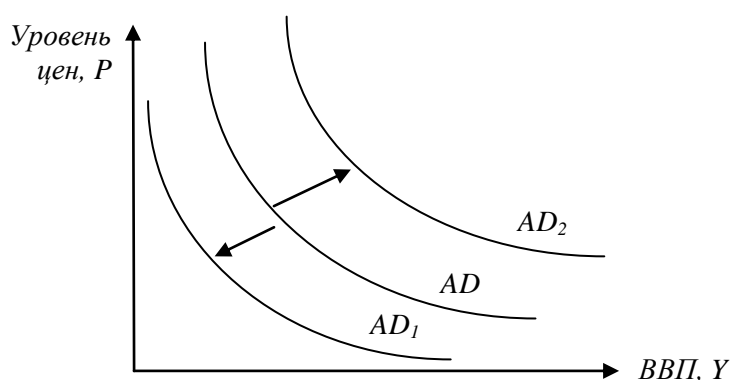


Рис. 9.2. Сдвиги кривой совокупного спроса под влиянием неценовых факторов.

К основным детерминантам совокупного спроса относят следующие:

1. Факторы, связанные с изменением потребительских расходов (С):
 - рост или сокращение численности населения;
 - рост или сокращение доходов (благополучия) потребителей;
 - ожидания потребителей;
 - изменение уровня задолженности потребителей;
 - налоги на домохозяйства.
2. Факторы, влияющие на уровень инвестиционных расходов (I):
 - процентные ставки;
 - ожидаемые прибыли от инвестиций;
 - уровень налогообложения бизнеса;
 - технологический уровень производства;
 - избыточные производственные мощности.
3. Государственные расходы (G):
 - административные расходы;
 - социальные расходы;
 - расходы на оборону;
 - проценты по государственному долгу и др.

4. Расходы на чистый экспорт (NX):

- национальный доход в зарубежных странах;
- изменение валютного курса;
- политические решения.

Неценовые факторы смещают кривую AD (см. рис. 9.2) либо влево и вниз, когда он уменьшается (AD_1), либо вправо и вверх, когда совокупный спрос увеличивается (AD_2).

2. СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Второй определяющей частью в модели AD-AS является совокупное предложение. Также как и в случае с совокупным спросом мы определим сущность совокупного предложения и факторы, на него влияющие.

Совокупное предложение (AS – aggregate supply) – величина продукта (объем выпуска), реально производимого всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен. Модель совокупного предложения можно графически представить в виде кривой с положительным наклоном, которая показывает уровень производства реального внутреннего продукта при любом возможном уровне цен (см. рис. 9.3).

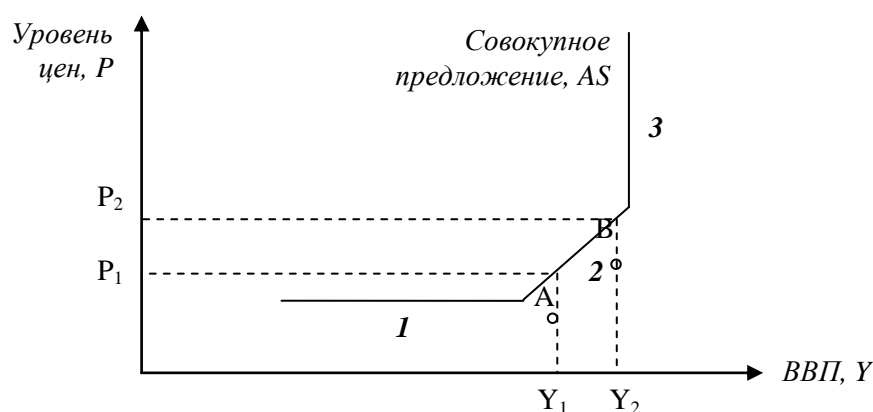


Рис.9.3. Кривая совокупного предложения (AS)

Повышение уровня цен создает для предпринимателей в экономике стимулы производить и предлагать к продаже дополнительные объемы продукции, в то время как снижение уровня цен приводит к сокращению объема производства. Таким образом, уровень цен и объем реального продукта, который фирмы выбрасывают на рынок, находятся в прямой зависимости друг от друга.

В макроэкономической теории на кривой совокупного предложения различают три отрезка, наименование которых связано с трактовкой, которую дают различные школы взаимозависимости между уровнем цен и реальным объемом ВВП:

- горизонтальный отрезок (кейнсианский) – 1,
- промежуточный отрезок (восходящий) – 2,

- вертикальный отрезок (классический) – 3.

Согласно кейнсианскому подходу, отрезок кривой совокупного предложения (кейнсианский, или горизонтальный отрезок) включает реальный объем национального производства, который значительно меньше, чем объем национального производства при полной занятости. В этом случае экономика находится в состоянии депрессии. Неиспользованные ресурсы можно привести в действие, практически не оказывая влияния на уровень цен. Производители приобретают ресурсы по твердым ценам, в связи с чем производственные издержки на единицу продукции при расширении производства не растут и нет повышения цен.

Промежуточный, или восходящий отрезок кривой совокупного предложения означает, что увеличение реального объема национального производства сопровождается ростом уровня цен. Это связано с неравномерностью перехода в различных отраслях от избытка ресурсов к их полному использованию. Издержки на единицу продукции увеличатся, и фирмы соответственно вынуждены поднимать цены для обеспечения рентабельности производства.

Классическая модель предполагает, что кривая совокупного предложения принимает жестко фиксированный вертикальный вид, т.е. при любом уровне цен экономика предлагает один и тот же объем реального выпуска и предложение абсолютно неэластично по цене. Объем производства благ определяется не экономическими параметрами, а технологическими и ресурсными факторами. Классический отрезок характеризует экономику, достигшую пределов своих производственных возможностей (дальнейшее увеличение объема производства невозможно за короткий срок при любом повышении цен).

На характер кривой совокупного предложения (AS) влияет ряд факторов, которые можно разделить на ценовые и неценовые (детерминанты) факторы. Под действием ценовых факторов изменяется объем совокупного предложения, что отражается в перемещении вдоль кривой AS. **Неценовые факторы (детерминанты)** совокупного предложения смещают кривую AS (см. рис. 9.4). Детерминанты имеют одну общую черту: при их изменении меняются издержки производства в расчете на единицу продукции.

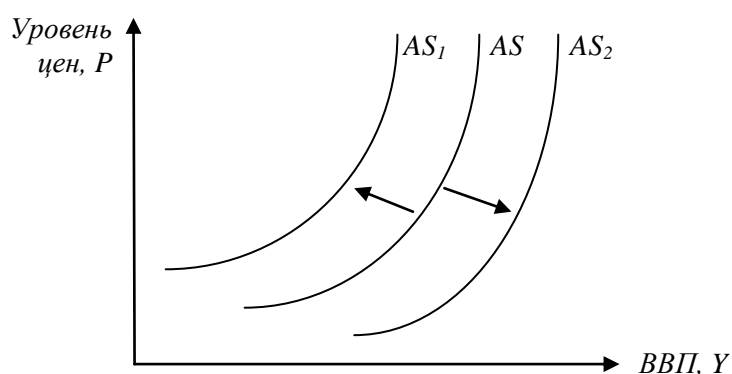


Рис. 9.4. Сдвиги кривой совокупного предложения под влиянием неценовых факторов.

К важнейшим детерминантам совокупного предложения относятся:

1. Цены на ресурсы (землю, рабочую силу, капитал и предпринимательскую способность). Повышение цен на ресурсы при прочих равных условиях приводит к увеличению издержек производства на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. И наоборот, снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату. Ресурсы (внутренние или импортные), независимо от их происхождения, увеличивают производственные возможности экономики. В свою очередь цены на ресурсы зависят от различных факторов, микро- и макроэкономического характера.

2. Изменения в структуре рынка – господство на рынке. От изменения степени монопольной власти производителей на рынках зависит совокупное предложение.

3. Производительность труда – отношение реального объема национального производства к количеству использованных в нем ресурсов. Производительность – это показатель среднего объема производства, или реальный объем производства, в расчете на единицу затрат. Более высокая производительность означает, что из имеющегося объема ресурсов экономика способна получить больший объем реального продукта.

К повышению производительности приводит использование большего количества механизмов и оборудования в расчете на одного рабочего, совершенствование производственных технологий, подготовка и квалификация работников, внедрение более эффективных организационных форм бизнеса. Совокупное предложение тем самым увеличивается и, следовательно, растет реальный ВВП.

4. Организационно-правовые нормы (налоги и субсидии; изменение масштабов государственного регулирования). Например, субсидии частному сектору снижают издержки производства. Это ведет к увеличению прибыли и расширению масштабов производства. В результате величина совокупного предложения растет и кривая совокупного предложения сдвигается вправо.

Неценовые факторы смещают кривую AS (см. рис.4) либо влево и вверх, когда оно уменьшается (AS_1), либо вправо и вниз, когда совокупное предложение увеличивается (AS_2).

3. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА И РАВНОВЕСНЫЙ УРОВЕНЬ ЦЕН

Метод равновесного анализа – важнейший метод исследования в экономической теории. Состояние экономики определяется двумя важными агрегированными показателями – совокупным спросом и совокупным предложением. Макроэкономическое равновесие наступает только в том случае, когда происходит пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

Макроэкономическое равновесие – такое состояние экономики, когда намерения всех покупателей приобрести созданный ВВП при данном уровне

цен совпадают с намерениями всех продавцов предложить объем совокупного выпуска при том же уровне цен.

Равновесный уровень цен - это уровень, определяемый взаимодействием совокупного спроса и совокупного предложения, когда величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения.

Равновесный объем производства представляет собой такой объем ВВП, при котором произведенный продукт равен объему потребленных товаров и услуг, то есть совокупным расходам.

Графически макроэкономическое равновесие обозначается совмещением на одном графике кривых AD и AS . В модели $AD-AS$ макроэкономическое равновесие рассматривается в условиях неполной занятости и в условиях инфляции в зависимости от того, на каком участке кривой совокупного предложения ее пересекает кривая совокупного спроса.

Согласно представлениям различных экономических школ, кривая AD может пересечь кривую AS в трех точках (см. рис. 9.5).

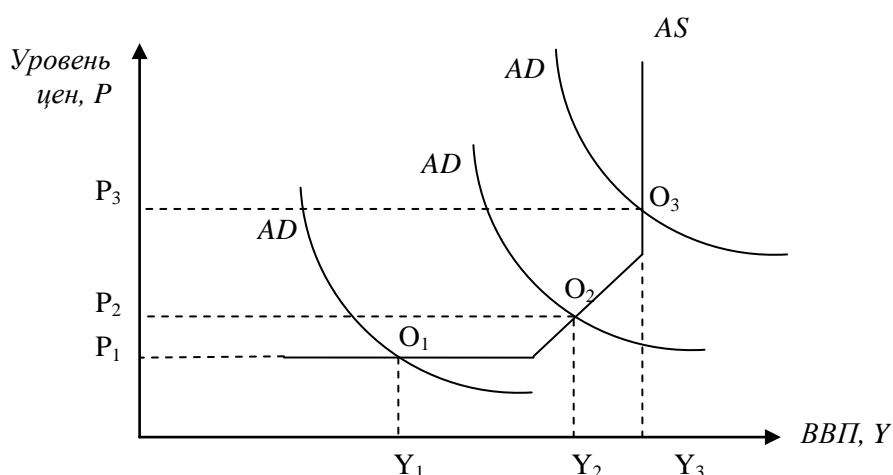


Рис. 9.5. Макроэкономическое равновесие в модели $AD-AS$.

В точке O_1 наблюдается макроэкономическое равновесие при неполной занятости без инфляции (т.е. без повышения уровня цен). В точке O_2 — равновесие при небольшом повышении цен и состоянии, близком к полной занятости. А в точке O_3 макроэкономическое равновесие в условиях полной занятости (Y_3).

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения – горизонтальном, промежуточном или вертикальном – находится в данный момент экономика.

На горизонтальном отрезке, для которого характерны высокий уровень безработицы и неполное использование производственных мощностей, расширение совокупного спроса (сдвиг от AD_1 к AD_2 на рис. 9.6) приведет к существенному увеличению реального объема производства и занятости без повышения уровня цен.

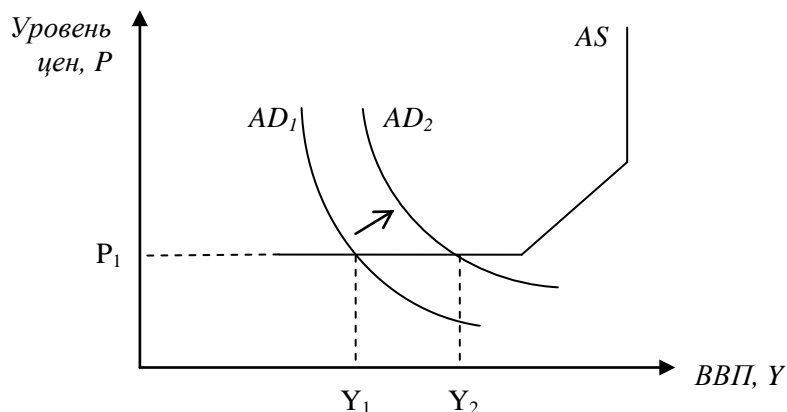


Рис.9.6. Рост совокупного спроса на кейнсианском отрезке кривой AS.

На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса (смещение из AD_1 в AD_2 на рис.9.7) повлечет за собой и увеличение реального объема производства, и повышение уровня цен.

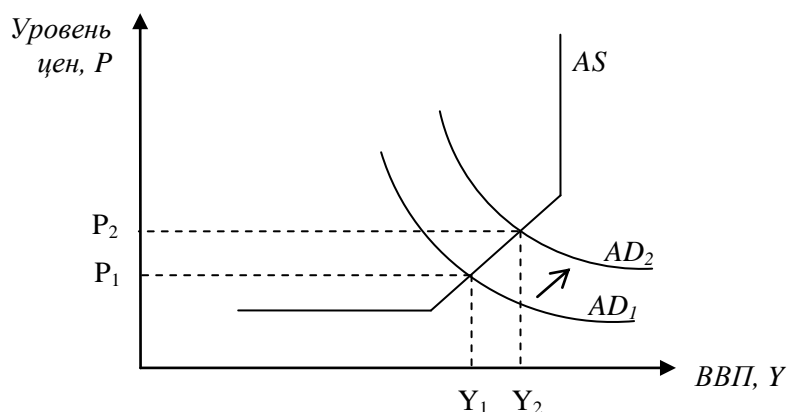


Рис. 9.7. Рост совокупного спроса на промежуточном отрезке кривой AS

На вертикальном отрезке, где трудовые ресурсы и капитал используются полностью, увеличение совокупного спроса (сдвиг из AD_1 в AD_2 на рис.9.8) окажет воздействие только на уровень цен, повысив его. Реальный объем производства останется на одном и том же уровне.

Повышение уровня цен, связанное с увеличением совокупного спроса на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения, приводит к инфляции спроса. Это значит, что смещения кривой совокупного спроса «тянут за собой» вверх уровень цен.

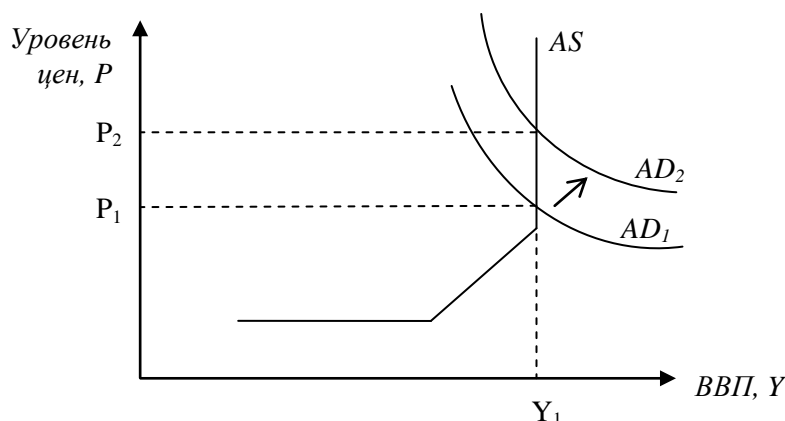


Рис. 9.8. Рост совокупного спроса на классическом отрезке кривой AS

В краткосрочном периоде реальный объем ВВП определяется колебаниями совокупного спроса, т.к. цены и заработная плата негибки. А в долгосрочном периоде при гибкости ценового механизма реальный объем ВВП определяется колебаниями совокупного предложения.

Если **изменяются факторы на стороне совокупного предложения**, то кривая AS сдвигается влево или вправо. В частности, если существенно выросли цены на нефть и нефтепродукты, то издержки производства начинают увеличиваться. Что при этом происходит? Повышение цен на ресурсы ведёт к общему росту цен, падению производства и сокращению совокупного спроса. Кривая совокупного предложения сдвигается влево (рис. 9.9).

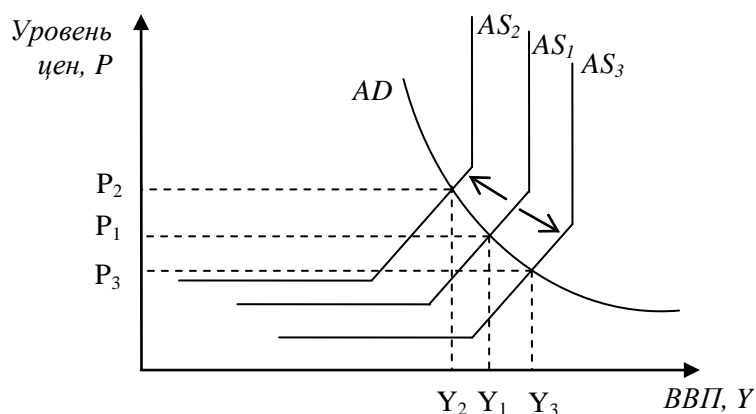


Рис. 9.9. Сдвиги кривой совокупного предложения (AS).

Может ли экономика вернуться к первоначальному равновесию? Может, но постепенно, в течение определённого периода времени. В примере с изменением цен на ресурсы падение производства и рост цен приведёт к росту безработицы и формированию избыточных запасов нереализованной продукции. Для реализации этих запасов может быть предпринято снижение цен на эту продукцию, а также сокращение издержек производства (например, путем снижения заработной платы, перехода к другим энергоносителям, экономии ресурсов). Снижение издержек и более низкие цены приведут к сокращению избыточных запасов, увеличению прибыли, расширению производства. Кривая совокупного предложения сдвинется вправо и произойдет возврат к первоначальному уровню равновесного объёма производства.

Анализ модели AD-AS показывает, что законы рыночного равновесия действуют и на уровне национальной экономики в целом. Она служит схемой для объяснения основных сил, действующих в экономике, и их последствий.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Дайте определение совокупному спросу и совокупному предложению?
2. Что такое макроэкономическое равновесие?

3. На рисунке 9.10. представлены шесть кривых AD и кривая AS:

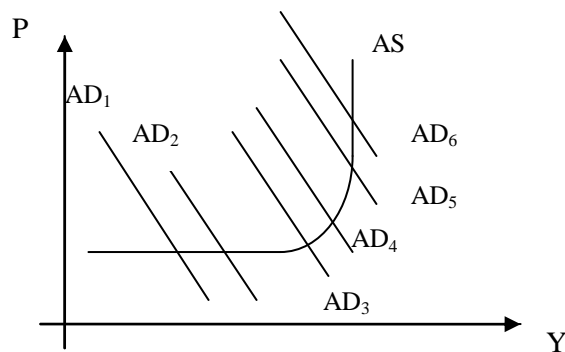


Рис. 9.10.

а) определите динамику AD, когда его кривая сдвигается из положения AD₁ в положение AD₂, из положения AD₃ в положение AD₄, из положения AD₅ в положение AD₆.

б) как повлияет перемещение AD₁ в положение AD₂ на динамику реального ВВП и уровень цен;

в) как повлияет перемещение AD₃ в положение AD₄ на динамику реального ВВП и уровень цен;

г) как повлияет перемещение AD₅ в положение AD₆ на динамику реального ВВП и уровень цен;

д) как изменится совокупный спрос, если кривая AD на рисунке будет перемещаться влево?

е) если кривая AD сдвигается влево, то как повлияет изменение совокупного спроса на динамику ВВП и уровень цен?

4. Какое влияние окажут нижеперечисленные факторы на AD и AS? В каждом случае пользуйтесь графиком, иллюстрирующим ожидаемое влияние. Предполагается, что все прочие условия неизменны:

а) широко распространившийся среди потребителей страх возможной депрессии;

б) повышение акцизного налога на сигареты на 100 руб.;

в) снижение процентной ставки при любом уровне цен;

г) значительное увеличение федеральных расходов на здравоохранение;

д) ожидание быстрого нарастания инфляции;

е) ожидание полного роспуска ОПЕК, в результате чего цена нефти снизится наполовину;

ж) снижение ставки налога на доходы физических лиц до 9%?

з) заметное повышение производительности труда (без изменения номинальной заработной платы);

и) повышение номинальной заработной платы на 30% (без изменения производительности);

к) снижение курса рубля относительно доллара.

5. В таблицу 9.1 включены неценовые факторы, которые оказывают влияние на динамику основных компонентов AD и AS. Заполните таблицу. Во второй колонке укажите соответствующий компонент AD, в третьей – соответствующий компонент AS, в четвертой – характер его изменения: (+) – при росте, (–) – при падении.

Таблица 9.1.

<i>Факторы</i>	<i>Компонент AD</i>	<i>Компонент AS</i>	<i>Изменения</i>
1. Рост населения			
2. Снижение производительности труда			
3. Повышение индивидуальных налогов			
4. Введение закона по охране окружающей среды			
5. Повышение цен на жилье			
6. Рост импорта			
7. Сокращение задолженности домохозяйств			
8. Ожидаемая рецессия в других странах			
9. Повышение уровня безработицы			
10. Появление новой технологии			
11. Ожидаемая рецессия в экономике			
12. Увеличение субсидий фирмам			

ТЕМА 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

1. Понятие и факторы экономического роста.
2. Экономический цикл: понятие и виды.
3. Экономические и социальные последствия кризисов и циклов.
Антициклическое регулирование.

1. ПОНЯТИЕ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост в широком смысле означает количественное увеличение и качественное совершенствование результатов общественного производства. Экономический рост в узком смысле означает увеличение производства товаров и услуг в течение длительного времени. Увеличение количества товаров и услуг обуславливает рост их предложения и рост доходов населения, а в силу этого и расширение потребления. Экономический рост облегчает бремя дефицита бюджета и обеспечивает прирост производства, используемый для решения социально-экономических проблем страны.

Существует множество *факторов, оказывающих влияние на экономический рост*. Среди них выделяют три основные группы: факторы предложения; факторы спроса; факторы распределения.

В первой группе – факторах предложения – находятся: количество и качество природных ресурсов, применяемого капитала и трудовых ресурсов, а также человеческий фактор или человеческие ресурсы, не поддающиеся формальной оценке, технологические факторы, отражающие технический прогресс, институционально-организационные и информационные факторы (значение последних быстро нарастает).

Вторая группа – факторы спроса – обеспечивают реализации произведенных товаров и услуг. Они имеют большое значение для осуществления способности экономики к росту уровня совокупных расходов для наиболее полного использования производственного потенциала.

Третья группа – факторы распределения – реализуют оптимальное распределение наличных ресурсов – материальных, людских, финансовых, технологических и информационных.

Помимо перечисленных на экономический рост оказывают существенное влияние и *другие факторы* – политические социальные, демографические, экологические, культурные, психологические, религиозные, исторические и ряд других.

Факторы экономического роста функционируют и взаимодействуют между собой в любой стране в национально-специфической форме. Эффективность их сочетания в единую социально-экономическую систему неодинакова. Этим объясняется различие в темпах экономического роста в разных странах.

В зависимости от особенностей используемых факторов экономический рост подразделяют на два типа: экстенсивный, интенсивный.

Первый тип – *экстенсивный экономический рост* – обеспечивается за счет количественного увеличения уже применяемых факторов производства.

Второй тип – *интенсивный экономический рост* – обеспечивается за счет применения качественно новых технологий, повышения квалификации работников, применения ресурсосберегающей техники.

Общее представление о взаимодействии факторов, влияющих на экономический рост, может дать *кривая производственных возможностей* (см. рис. 10.1). Она отражает максимальные объёмы производства продукции, которые могут быть произведены при данном количестве и качестве природных, трудовых ресурсов и основного капитала на основе данного технологического потенциала.

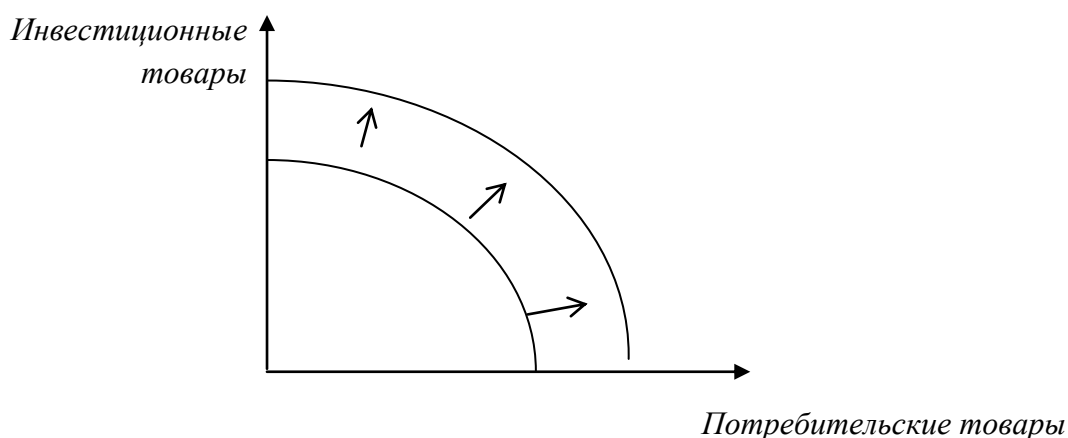


Рис. 10.1. Кривая производственных возможностей экономики.

Экономический рост определяется смещением кривой производственных возможностей вправо. Рост количества и качества ресурсов и совершенствование технологии обеспечивает возможность такого сдвига, а для его реализации существенны полная занятость и оптимальное распределение ресурсов.

Каждая точка на кривой представляет некий максимальный объем производства указанных товаров. Комбинацию этих товаров можно варьировать: больше инвестиционных товаров означает меньше потребительских и наоборот. Выбор экономикой позиций на кривой для данного момента способствует определению кривой в будущем. Выбор в пользу потребительских товаров приведет лишь к умеренному смещению вправо в будущем, а в пользу инвестиционных - будет иметь своим следствием гораздо большее смещение кривой вправо.

В действительности факторы спроса и распределения ограничивают возможность экономики полностью реализовать свой производственный потенциал. Реальные объёмы производства будут находиться внутри площади, ограниченной кривой производственных возможностей. Прирост производственного потенциала реализуется в полной мере, если только совокупные расходы увеличатся в степени, достаточной для поддержания полной занятости, и если дополнительные ресурсы эффективно

используются, то есть обеспечивают максимально возможное увеличение выпуска продукции.

Нестабильности экономического роста способствует и неравномерность распределения доходов населения в общей сумме доходов. Кроме того, для равновесного варианта экономического роста (то есть в условиях соответствия спроса и предложения при заданных параметрах экономической конъюнктуры) должны быть сбалансированы пропорции инвестиций и потребления.

Экономический рост, как правило, сводится к постоянному увеличению валового внутреннего продукта (ВВП). Согласно современным воззрениям, экономический рост в 3-4% считается успехом экономической политики государства. В России экономический рост прекратился в 1990 г., затем начался спад, достигший в 1992-1993 гг. 10-15% в год. Затем спад стал уменьшаться: если в 1994 г. объем производства упал на 13%, то в 1995 г. - на 4%. На рисунке 10.2. показан уровень и динамика ВВП России за 1992-1998 гг. в постоянных ценах 2003 г.

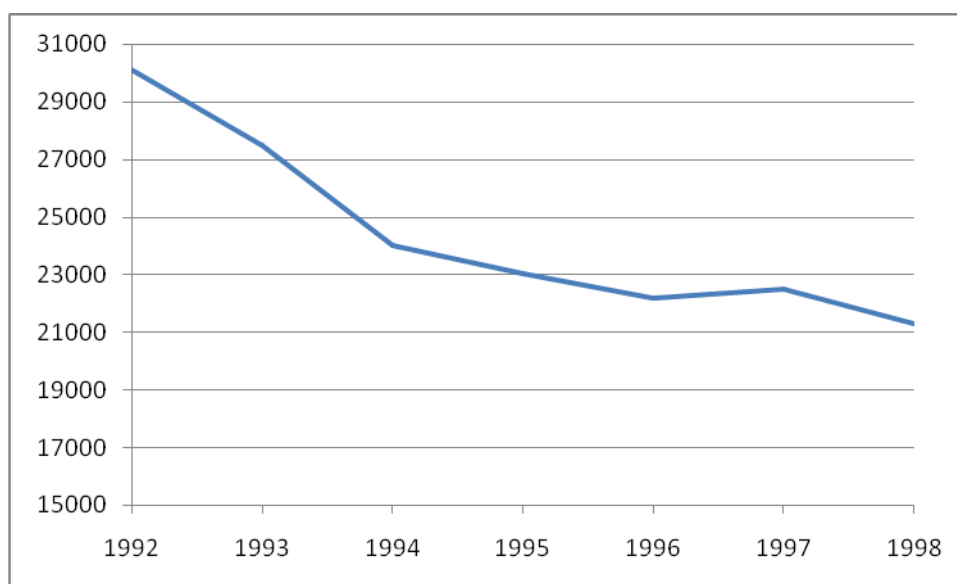


Рис. 10.2. Валовой внутренний продукт в 1992-1998 гг., млрд. руб. (в постоянных ценах 2003 г.)⁵

Как видно из графика, после значительного падения ВВП в 1991-1994 гг., начиная с 1995-1996 гг. стали проявляться признаки его стабилизации. Экономический рост начался в 1999 году и продолжался до 2008 г. (см. рис. 10.3).

⁵ Источник: Федеральная служба государственной статистики – www.gks.ru

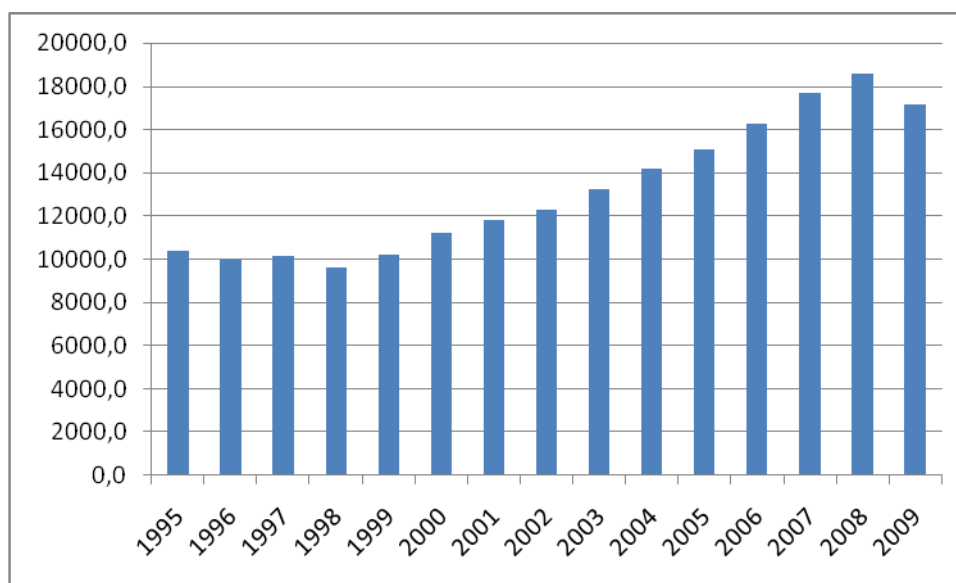


Рис. 10.3. Валовой внутренний продукт РФ, млрд. руб. (в постоянных ценах 2003 г.)⁶

Стоимость ВВП (или денежная оценка товаров и услуг) зависит не только от количества произведенного за год конечного продукта (натурально-вещественная форма измерения экономического роста), но и от динамики цен, особенно сильно изменяющихся при инфляции. В связи с этим мы будем использовать *реальный ВВП*, который в отличие от номинального, исчисляемого в текущих рыночных ценах, очищен от влияния изменения цен и рассчитывается в неизменных (постоянных) ценах.

Экономический рост измеряется ежегодными темпами роста ВВП или темпами прироста ВВП в целом и на душу населения.

Расчет *темпов экономического роста* в реальном ВВП в ценах базисного года позволяет сравнивать экономический рост за любое количество лет. Если в течение определенного отрезка времени объем реального ВВП не изменился, то темп роста равен единице или 100%, если уменьшился, то он ниже единицы или 100%, если увеличился, то превышает единицу или 100%. Чтобы узнать темпы роста ВВП в текущем году в процентах, надо разделить его на ВВП предыдущего года и умножить на 100.

При измерении *темпов прироста* разницу между ВВП текущего года и ВВП предыдущего года (реальными) делят на ВВП предыдущего года.

Приведём ещё один пример. Так, если ВВП текущего года равен 100 трлн. руб., а предыдущего - 95 трлн. руб., то рост реального ВВП в текущем году составит:

$$\frac{100}{95} \times 100\% = 105\%$$

В то же самое время прирост для текущего года будет равен:

$$\frac{100 - 95}{95} \times 100\% = 5\%$$

⁶ Там же.

В повседневной жизни очень часто понятия темпов роста и темпов прироста используются как синонимы. Например, говорят о том, что темпы роста в России в 2001 году составили 5%, при этом имеются в виду темпы прироста.

Для анализа экономического роста, наряду с показателями номинального и реального ВВП, важен и показатель потенциального ВВП, то есть показатель потенциального выпуска продукции или уровень выпуска продукции, который был бы достигнут при полном использовании всех ресурсов.

Определение оптимальных темпов экономического роста, то есть темпов роста в наибольшей мере соответствующих целям устойчивого развития экономики, сводится к нахождению такого соотношения между динамикой темпов и источниками экономического роста, которое в максимальной степени отвечает интересам общественного развития. Но поскольку цели экономического развития многообразны и зачастую противоречивы, то естественно, что среди экономистов взгляды на критерии оптимальности экономического роста существенно различаются.

В условиях рыночной экономики в экономической политике государства важное место занимает *политика экономического роста*, целью которой является повышение эффективности функционирования хозяйства в целом. Для этого правительство предпринимает меры, обеспечивающие желаемый экономический рост, а также сбалансированность экономического развития. Приоритет отдается таким мерам, которые при данных условиях способны лучше всего стимулировать данные процессы.

Новым явлением, лимитирующим экономический рост и обостряющий все его противоречия на современном этапе, стали экологические факторы. Обострение экологических проблем (ограниченность ресурсов и загрязнение окружающей среды) означает, что теперь для каждого государства приоритетными становятся меры по охране окружающей среды.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Для рыночной экономики всех стран мира характерно циклическое развитие - после роста всегда наступает спад. Достичь постоянного экономического роста стремятся правительства всех государств, однако пока это не удавалось никому. Практические исследования подтверждают, что в любой рыночной экономике происходят колебательные процессы, волнообразные движения. При этом колебания рыночной активности в разных странах достаточно сильно различаются по регулярности, длительности и причинам возникновения. С периодом в несколько лет (или даже десятилетий) экономический рост и подъем деловой активности сменяются снижением макроэкономических показателей роста. Возникает экономический спад, спрос и предложение сокращаются и предпринимательская деятельность затухает.

Термин «экономический цикл» (его синонимы - бизнес-цикл, деловой цикл, цикл экономической конъюнктуры) – это временной интервал между двумя качественно одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры. Под экономической конъюнктурой понимается направление и характер изменений основных экономических показателей.

Экономический цикл также можно определить как следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет.

В современной теории экономического цикла принято выделять двух- и четырехфазовые модели экономического цикла.

Двухфазовая модель имеет повышательную (подъем, экспансия) и понижательную (спад, рецессия) фазы, а также высшие и низшие поворотные точки цикла. Продолжительность цикла определяется как переход между двумя соседними высшими или низшими поворотными точками.

Четырехфазовая модель содержит фазы: подъема, завершающегося пиком (бумом), за которым следует спад (рецессия), переходящий в депрессию, завершающуюся низшей точкой спада, и последующее оживление. Оживление, в свою очередь, через определенное время переходит в подъем. Все основные характеристики двух- и четырехфазовой моделей экономического роста вы можете найти на рисунке 10.4.

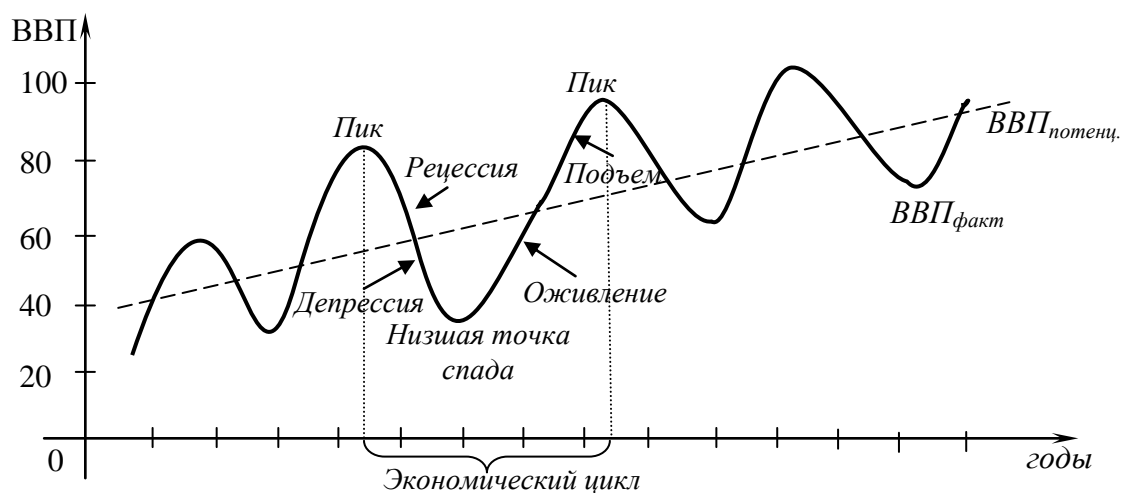


Рис. 10.4. Экономический цикл

Во время завершения подъема бумом экономика работает на пределе своих возможностей, наблюдается полная занятость, инвестиции и расходы покупателей очень высоки. Растет спрос на товары и услуги. Когда экономика начинает работать на полную мощность, рост спроса приводит к росту цен.

За бумом через некоторое время следует *спад (кризис)*. Его важнейшей чертой является перепроизводство - продукции производится больше по сравнению с платежеспособным спросом на нее. В результате сокращается производство, многие компании разоряются, безработица может достичь

высокого уровня, заработная плата уменьшается, курсы ценных бумаг снижаются.

После падения производства и занятости до самого низкого уровня происходит переход спада в *депрессию*. Приостанавливается падение производства, начинает восстанавливаться равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, формируются предпосылки для будущего экономического роста (в виде массового обновления основного капитала на новой технической базе), производство и занятость медленно набирают ход.

Переход в следующую фазу - *оживления* знаменуется повышением уровня производства, экономика достигает показателей докризисного уровня, производители начинают получать во все большем объеме новые заказы, обновляется оборудование, создаются дополнительные рабочие места. Расширяется покупательский спрос, повышаются цены, уменьшается безработица.

Фаза оживления перерастает в фазу подъема. Загрузка производства увеличивается, начинается его быстрый рост, расширяются инвестиционные и потребительские расходы, появляются в большом объеме новые рабочие места и исчезает безработица.

Колебания фактического объема выпуска вокруг потенциального ВВП характеризуются показателем разрыва (*gap*) ВВП.

$$\text{gap ВВП} = \frac{Y - Y^*}{Y^*},$$

где Y – фактический объем производства;

Y^* - потенциальный объем производства.

Потенциальный ВВП (или экономический потенциал) — объем производства при полной занятости ресурсов.

Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10-20% от их общего объема и естественного уровня безработицы в размере 6,5-7,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели могут варьироваться по различным странам, но во всех случаях полная занятость ресурсов исключает их 100%-ное использование.

Циклически изменяются также уровни занятости, безработицы, инфляции, ставки процента, валютного курса и объем денежной массы. Однако основными индикаторами фазы цикла обычно служат уровни занятости, безработицы и объема выпуска. Спад занятости и выпуска, вызванный сокращением совокупных расходов, нередко сопровождается снижением среднего уровня цен и уровня инфляции. Наоборот, спад, вызванный сокращением совокупного предложения, нередко сопровождается повышением уровней цен и инфляции.

Диагностика фазы экономического цикла является одной из наиболее сложных задач макроэкономического прогнозирования, разрешение которой связано с необходимостью совершенствования сбора и обработки статистической информации, построения комплексных индексов, а также с развитием методов экономико-математического моделирования.

Объемы производства и занятости наиболее сильно реагируют на смену фаз экономического цикла в отраслях, производящих средства производства и потребительские товары длительного пользования. В отраслях, производящих потребительские товары кратковременного пользования, колебания занятости и выпуска – менее значительны.

Экономический цикл может длиться от нескольких лет до нескольких десятилетий. В экономической теории циклы продолжительностью до 10-ти лет принято называть малыми (или короткими) волнами, продолжительностью до 40-60 лет - большими (или длинными) волнами. Последние связаны с фундаментальными сдвигами в технике и технологии, с научно-техническими революциями.

Продолжительность циклов зависит от многих факторов:

- сроков службы основного капитала,
- динамики рыночной конъюнктуры,
- вмешательства государства в экономику и др.

Несмотря на общие для всех циклов фазы, отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности.

3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСОВ И ЦИКЛОВ. АНТИЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Циклическое развитие экономики оказывает неоднозначное *воздействие на сектора экономики*. Наиболее сильно цикличность влияет на производство и занятость в отраслях, производящих инвестиционные товары (машины, оборудование) и товары долгосрочного пользования для личного потребления (автомшины, аудио- и видеотехника, персональные компьютеры и т.п.). В меньшей мере ощущает цикличность производство товаров краткосрочного пользования для личного потребления.

Влияние цикличности в разных отраслях связано с тем, что, например, в условиях спада снижение занятости и, следовательно, доходов сопровождается общим сокращением платежеспособного спроса, при этом неравномерным сокращением на разные виды спроса и потребления. Когда экономика начинает испытывать трудности, производители часто перестают приобретать более современное оборудование и расширять производство, так как при подобной конъюнктуре, когда резко падает спрос, нет смысла увеличивать производство инвестиционных товаров и товаров длительного пользования для личного потребления. В то же время пищевые продукты и одежда (то есть потребительские товары краткосрочного пользования) покупаются, хотя, конечно, количество таких покупок уменьшается.

При спаде также изменяются условия ценообразования в разных отраслях. Поскольку в большинстве отраслей, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования для личного потребления, доминирует небольшое число крупнейших корпораций, то они реагируют на ухудшение конъюнктуры в экономике не снижением цен в целях расширения спроса, а сокращают производство, сохраняя сложившийся уровень цен. В результате выпуск продукции в этих отраслях и занятость уменьшаются. В отраслях, выпускающих товары краткосрочного пользования для личного потребления, уровень концентрации производства и капитала неизмеримо ниже, а конкуренция сильнее. В результате в этих отраслях сокращение спроса сильнее отражается на уровне цен, чем на масштабах производства.

Эволюция системы экономического регулирования обусловила *существенные перемены в ходе цикла*. Хотя регулирование и не способно до конца избавить экономику от колебаний темпов роста, но оно может значительно огладить такие колебания и более того - тем самым сократить или даже предотвратить значительное падение производства в фазе кризиса. В то же время годовые колебания в темпах экономического роста политика государственного регулирования экономики устранить не в состоянии, так как невозможно сбалансировать все параметры общественного производства в условиях рыночной экономики.

В странах, где господствуют рыночные отношения, государство принимает на себя и считает главными целями своей экономической политики только те задачи, которые не способен решить сам рынок. Для достижения стабильности развития и адаптации экономической системы к постоянно меняющимся условиям государство использует экономические, политические и юридические меры, которые составляют основу *политики стабилизации* и развития экономики.

Современная стабилизационная политика направлена на сглаживание амплитуды циклических колебаний. Вмешиваясь в экономические процессы, государство смягчает негативные последствия кризисов. Так, для выхода из фазы спада (кризиса) используются меры по повышению государственных инвестиций и закупок, а также кредитная экспансия. На фазе подъема, чтобы не допустить чрезмерного перегрева конъюнктуры и не дать производству выйти за рамки платежеспособного спроса, государственные инвестиции и закупки, наоборот, снижаются, налогообложение увеличивается и осуществляется кредитная рестрикция (путем удорожания, а следовательно, ограничения кредитования производства). Предпринимаемые меры поддерживают экономический рост, состояние полной занятости и устойчивость цен. Для стран с социально-ориентированной рыночной экономикой характерно выдвижение на первый план социальных целей экономической политики.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Почему страны нуждаются в экономическом росте? Какие типы экономического роста существуют и какой из них предпочтительнее, на Ваш взгляд?
2. Назовите показатели (индикаторы) экономического роста? Насколько адекватно они измеряют экономический рост?
3. Почему экономика развивается циклично? Назовите и охарактеризуйте фазы экономического цикла.
4. Что такое потенциальный ВВП? Как и для чего он определяется?
5. От чего зависит продолжительность экономических циклов?
6. Какие последствия оказывают кризисы и циклические колебания на экономику? Как они распределяются по ее секторам?
7. Каковы основные направления и инструменты современной стабилизационной (антициклической) политики?

ТЕМА 11. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

1. *Сущность и виды инфляции, причины её возникновения.*
2. *Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика.*
3. *Что такое безработица? Как рассчитать её уровень?*
4. *Причины и виды безработицы.*
5. *Социальные и экономические последствия безработицы. Государственная политика борьбы с безработицей.*

1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ, ПРИЧИНЫ ЕЁ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Такое сложное социально-экономическое явление как инфляция существует очень длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не с момента возникновения денег, с функционированием которых неразрывно связана. Ведь инфляция есть не что иное, как обесценивание денег. Она проникает во все сферы экономической жизни. Во время инфляции происходит обесценивание денег по отношению к золоту; обесценивание денег по отношению к товару; обесценивание денег по отношению к иностранной валюте.

Другое определение инфляции – повышение общего уровня цен. Повышаются не обязательно все цены. Проблема заключается в том, что одни цены подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются.

Таким образом, *инфляция* (лат. Inflatio — вздутие) — это процесс уменьшения стоимости денег, в результате которого на одинаковую сумму денег через некоторое время можно купить меньший объём товаров и услуг. На практике это выражается в увеличении цен.

Но не всякий рост цен – инфляция, и среди названных выше причин роста цен важно выделить действительно инфляционные. Так, рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения различных фаз цикла будет меняться и динамика цен. Их повышение в период бума сменяется их падением в фазах кризиса и депрессии и вновь ростом в фазе оживления.

Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Так, если в результате наводнения в какой-либо местности разрушены дома, то, очевидно, поднимутся цены на стройматериалы. Это будет стимулировать производителей стройматериалов расширять предложение своей продукции и по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

С инфляцией сталкиваются практически все страны, причем последние годы характеризуются повышением ее темпов. Можно сказать, что мир стал более инфляционным.

Существуют различные классификации видов инфляции.

1. По характеру проявления

- *открытая*. Характеризуется продолжительным ростом цен. Присуща странам с рыночной экономикой, где свободное взаимодействие спроса и предложения способствует открытому, ничем не стесненному росту цен в результате падения покупательной способности денежной единицы. Сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов. Тем самым открытая инфляция сама выступает своего рода антиинфляционным средством.

- *подавленная, или скрытая*. Возникает при твердых “замороженных” розничных ценах на товары и услуги при одновременном росте денежных доходов населения. Товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на “черном рынке”. Присуща экономике с административным контролем над ценами и доходами.

2. По темпам

- *умеренная (или ползучая)* (рост цен составляет менее 10% в год);

- *галопирующая* (рост цен составляет от 10 до 200% в год);

- *гиперинфляция* (рост цен составляет более 50 % в месяц).

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

3. По признаку ожидаемости

- *ожидаемая*. Прогнозируется правительством и населением.

- *неожиданная*. Характеризуется внезапным скачком цен.

4. По масштабу охвата

- *локальная*. Имеет место в отдельных странах.

- *мировая*. Охватывает группу стран или целые регионы.

5. По соотношению цен различных товаров

- *сбалансированная*. Цены различных товаров остаются неизменными друг относительно друга.

- *несбалансированная*. Цены различных товаров изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

В ходе особо сильных инфляций, как, например, в России во время Гражданской войны или в Германии 1920-х гг. денежное обращение может вообще уступить место натуральному обмену. Известны примеры, когда политика правительства привела к длительному периоду снижения розничных цен при повышении заработной платы (например, в СССР в последние годы жизни И.В. Сталина и при правительстве Людвига Эрхарда в Западной Германии начиная с 1948 года).

Также существуют:

- *инфляция спроса*. Порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. Имеет место дефицит товара. Причинами увеличения спроса могут быть; увеличение государственных

заказов и рост заработной платы, а также рост покупательной способности населения. В обращении появляется масса денег, не обеспеченная товарами. Экономика может попытаться тратить больше, чем она способна производить. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой. "Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров".

- *инфляция предложения*. Возникает вследствие роста цен из-за увеличения издержек (затрат) производства. Причинами роста издержек могут быть увеличение цен на сырье, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы и др.

- *импортируемая инфляция*. Вызывается воздействием внешних факторов, например чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен.

Агфляция

Экономисты из инвестиционной корпорации Goldman Sachs для обозначения резкого роста цен на аграрную продукцию придумали новый термин: «агфляция» (аграрная инфляция). Высокие темпы агфляции были зафиксированы в 2006 и 2007 гг. В 2006 году индекс цен на продовольствие, рассчитываемый Goldman Sachs, увеличился на 26 процентов. В 2007 году его рост составил 41 процент.

Для того, чтобы понять факторы, определяющие возникновение инфляции, необходимо вспомнить уравнение Фишера, одно из исходных уравнений количественной теории денег:

$$MV = PQ, \text{ где}$$

M – денежная масса в экономике,

V – скорость обращения денег в экономике,

Q – объем производства товаров и услуг в экономике,

P – уровень цен, определяемый взаимодействием трех остальных переменных.

Следовательно,

$$P = MV / Q$$

Таким образом, на изменение уровня цен могут оказывать влияние следующие факторы: изменение объема денежной массы M , изменение объема производства товаров и услуг Q , изменение скорости оборачиваемости денежной массы V .

Необходимо отметить, что общий объем товаров Q , которые можно приобрести на имеющуюся в данной экономической системе денежную массу M , может расти медленнее, чем объем денежной массы, или даже уменьшаться — в таком случае, стоимость товаров растёт, а стоимость денег уменьшается.

Соотношение объёма товаров Q и объёма денег M связано не напрямую, а с учётом скорости оборота денежной массы V в данной системе. При увеличении скорости оборота денег это будет эквивалентно увеличению денежной массы без изменения товарной массы.

Причины инфляции могут быть внутренними и внешними. К внутренним причинам относятся:

- денежная эмиссия и заимствования Центрального банка, к которым государство прибегает с целью финансирования государственных расходов (расходов на социальные, военные цели, чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли хозяйства). Денежная масса увеличивается сверх потребностей товарного обращения – деньги не подкреплены товаром.

- сокращение реального объёма национального производства - меньшему объёму товаров и услуг соответствует прежнее количество денег;

- структурные нарушения в экономике – дисбаланс между спросом и предложением, накоплением и потреблением, доходами и расходами государства и др. факторы.

- монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях.

- инфляционные ожидания: население ожидает дальнейшее повышение цен, начинает запасать товары и избавляться от денег. Фактически спрос стимулирует предложение, что провоцирует рост цен.

Помимо внутренних причин существуют и внешние, приобретающие все большее значение в условиях глобализации и интернационализации мировой экономики.

- мировые экономические кризисы. Так, мировой структурный кризис 70-х гг. XX столетия вызвал рост цен на природные ресурсы в 7 раз, в том числе на сырую нефть – в 20 раз. В результате цены на готовую продукцию резко подскочили в Японии, США, Западной Европе. Этот фактор имеет большое значение, например для Белоруссии, экономика которой на 90% и более зависит от импорта топливно-энергетических ресурсов. Рост цен на них является одной из главных причин раскручивания инфляционной спирали.

- повышение степени взаимодействия и взаимозависимости национальных экономик. Инфляция в одной стране оказывает влияние на динамику внутренних товарных цен в другой стране через цены импортируемых товаров. Центральный банк страны скупает иностранную валюту у коммерческих банков с целью создания собственных валютных резервов, выпуская для этих целей дополнительную национальную валюту, что увеличивает количество денег в обращении.

Измеряется инфляция обычно с помощью индекса потребительских цен (ИПЦ, Consumer Price Index, CPI), индекса валового внутреннего продукта, называемого дефлятором ВВП, индекса цен производителя.

Темпы инфляции рассчитываются следующим образом: из индекса потребительских цен текущего года вычитается индекс потребительских цен прошлого года, затем эта разница делится на индекс цен прошлого года и результат умножается на 100%:

$$i = (\text{ИПЦ}_n - \text{ИПЦ}_{n-1}) / \text{ИПЦ}_{n-1} * 100\%$$

Существует еще способ количественного измерения инфляции. Это так называемое «правило семидесяти», которое позволяет подсчитать количество лет, необходимых для удвоения общего уровня цен. С этой целью число 70 делится на ежегодный уровень инфляции:

2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

К числу негативных социально-экономических последствий инфляции относятся:

- Сложности в проведении эффективной макроэкономической политики, связанные с нестабильностью рыночной конъюнктуры, а также с диспропорциями между отраслями экономики, связанными с неравномерным ростом цен.
- Обесценение поступлений от налогов. Так, если налоги рассчитываются в 3 квартале, а выплачиваются в 4, при высокой инфляции их реальная стоимость за 3 месяца значительно сокращается. Это приводит к тому, что государство стремится собирать все возрастающую сумму налогов.
- Потеря в стоимости сбережений населения. С ростом цен реальная стоимость или покупательная способность сбережений уменьшается.
- Потери банков. Отставание ставки реального процента за кредит от ежегодных темпов инфляции заставляет банки завышать ставки процента по кредитам, что делает их менее выгодными для населения, количество выдаваемых кредитов сокращается.
- Бегство от денег к товарам, или ускоренная материализация денежных средств. Люди, понимая, что деньги обесцениваются и что завтра на определенную сумму уже не купишь то, что можно купить на нее сегодня, стараются как можно быстрее избавиться от денег. Начинается массовая покупка бытовой техники, мебели, золота и пр.
- Возрастание дисбаланса частного и государственного секторов. В такой ситуации государственные предприятия терпят убытки, поскольку в условиях инфляции цены государственных предприятий отстают от рыночных цен.

Возможно выделить и позитивные последствия инфляции. Так, происходит перераспределение доходов и богатства в пользу немногочисленного слоя населения. Например, в условиях инфляции богатеют посредники, занимающиеся перепродажей ценных бумаг, товаров, валюты.

Также в результате повышения своих тарифов «наживаются» естественные монополии. От инфляции могут выиграть люди, живущие на нефиксированные доходы. Их номинальные доходы могут обогнать уровень цен или стоимость жизни, в результате чего увеличатся и их реальные доходы.

Негативные социально-экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран учитывать это явление в своей экономической политике. При этом в первую очередь экономисты пытаются найти ответ на такой важный вопрос – ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптировался к ней. Эта проблема в разных странах решается с учетом их специфики. В США и Великобритании, например, на государственном уровне ставится задача борьбы с инфляцией. В других странах разрабатывают комплекс адаптационных мероприятий (индексация и т.п.).

В антиинфляционной политике государства используются такие методы как

- денежная реформа, например, проведение деноминации – изъятие старых денежных знаков и ввод в обращение новых, имеющих, как правило, меньший номинал. Стабилизация валюты или частичные меры по упорядочению денежного обращения путём девальвации, деноминации, ревальвации и т.п.
- государственное регулирование цен и кредитов;
- государственное (по соглашению с профсоюзами) регулирование заработной платы;
- государственное регулирование внешней торговли, ввоза и вывоза капитала и валютного курса.

Инфляция в России начала расти значительными темпами после распада Советского Союза – 1990 год оказался последним годом умеренных темпов инфляции. С 1991 г. темпы роста инфляции измерялись десятками, сотнями и тысячами процентов в год. Основанием для этого послужила, в первую очередь, так называемая либерализация цен. В 1995-1996 гг. Центральный Банк повысил нормы обязательных резервов, был введен валютный коридор. В результате темпы роста инфляции установились на отметке 1,9% в месяц, или около 25% в год.

Осенью 1998 года разразился финансовый кризис. Рухнул финансовый рынок России, государство отказалось платить по государственным ценным бумагам, рубль девальвировался по отношению к доллару на 150%. В сентябре 1998 года инфляции составила 38,4%.

Таблица 11.1.
Уровень инфляции в РФ в 2000-е годы (%)

Год	%	Год	%
2000	20,2	2006	9,0
2001	18,6	2007	11,9

2002	15,1	2008	13,3
2003	12,0	2009	8,8
2004	11,7	2010	7,0
2005	10,9		

С 2002 г. Центробанк вместе с Министерством финансов России активно проводил политику сдерживания цен, которая основывалась на принципах «стерилизации» - она состояла из рублевых заимствований денежных средств из обращения для сокращения ликвидности и последовательном искусственном снижении курса доллара на внутреннем рынке.

3. ЧТО ТАКОЕ БЕЗРАБОТИЦА? КАК РАССЧИТАТЬ ЕЁ УРОВЕНЬ?

Одной из ключевых проблем рыночной экономики является проблема безработицы. Остро она стоит и перед Россией, поскольку сейчас экономика страны борется с последствиями мирового финансово-экономического кризиса. Спад, затронувший все сферы экономики, не мог не коснуться и рынка труда. На сегодняшний день изучение безработицы, ее последствий и путей борьбы с ними – очень актуальный вопрос.

Чтобы разобраться в сущности безработицы, необходимо рассмотреть понятие «безработный». А чтобы определить, кто такие безработные, для начала следует рассмотреть основные категории населения страны.

Население страны можно разделить на две группы:

1. Люди, не включаемые в состав рабочей силы (*non-labour force, NL*)

К этой категории относятся дети в возрасте до 16 лет, люди, проходящие лечение в психиатрических учреждениях, инвалиды, люди, находящиеся в местах лишения свободы.

Кроме того, к этой категории относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин:

- студенты дневного отделения (должны учиться);
- пенсионеры (уже своё отработали);
- домохозяйки (не участвуют в общественном производстве и не получают плату за свой труд);
- бродяги (хотят работать);
- люди, прекратившие поиск работы (отчаявшиеся ее найти) и выбывшие из состава рабочей силы

2. Люди, включаемые в численность рабочей силы (или экономически активное население) (*labour force или L*)

К этой категории относятся люди, которые уже работают либо могут работать, хотят работать и активно ищут работу. Другими словами, общая численность рабочей силы – это:

- *занятые (employed или E)* – люди, имеющие работу. В данном контексте не имеет значения, работает человек полный или неполный

рабочий день, полную или неполную рабочую неделю. Также к категории занятых относятся те люди, которые не работают, потому что находятся в отпуске, болеют, бастуют или не работают по причине плохой погоды.

- *безработные (unemployed или U)*.

К безработным, согласно определению Международной организации труда (МОТ), относятся люди в возрасте от 10 до 72 лет (в России от 15 до 72 лет), которые не имеют работы, ищут работу и готовы приступить к работе.

В США безработными считаются лица, которые: не имели занятости в течение недели обследования; предпринимали усилия по поиску работы в течение предыдущих четырех недель (обращались непосредственно к нанимателю или к услугам государственной службы занятости, либо к друзьям); кто мог работать в течение недели обследования; лица, временно уволенные, или лица, нанятые на новую работу, которые должны приступить к работе в течение 30 дней.

Российским законом о занятости безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

В реальной жизни между категориями «занятые», «безработные» и «не включаемые в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. В частности, часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных; некоторая доля безработных находит работу, становясь занятыми; определенное количество занятых увольняются с работы, выходят на пенсию или становятся домохозяйками; часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу; часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы (неработающие женщины; студенты, закончившие высшие учебные заведения; одумавшиеся бродяги).

Как правило, в условиях стабильной экономики, количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно ее ищущих.

Таким образом, **безработица** – это социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занято в хозяйственной деятельности.

Численность безработных в каждый конкретный период зависит множества факторов: от конкретной демографической ситуации, производительности труда, цикла и темпов экономического роста, а также от степени соответствия профессионально-квалификационной структуры рабочей силы существующему на нее спросу.

Основным показателем, используемым для оценки безработицы, является уровень безработицы.

Уровень безработицы, или *норма безработицы* (u) представляет собой отношение численности безработных (U) к общей численности рабочей силы (L) (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = U/L * 100\% \text{ или}$$

$$u = U/(E+U) * 100\%$$

Норма безработицы постоянно изменяется под влиянием циклического характера экономических спадов и роста производства; технического прогресса, требующего повышения квалификации и изменения профессий наемного персонала. При спаде производства безработица растет, а при расширении и подъеме – падает.

Соотношение динамики безработицы и динамики валового национального продукта (ВНП) получило название *закона Оукена* (по имени американского экономиста Артура Мелвина Оукена): прирост ВНП примерно на 2% дает сокращение нормы безработицы примерно на 1% и, наоборот, сокращение ВНП примерно на 2% повышает норму безработицы примерно на 1%.

4. ПРИЧИНЫ И ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Основными причинами безработицы на микроуровне являются:

- увольнение (или вынужденная потеря работы);
- добровольный уход с работы;
- смена профессиональных интересов, переобучение, переквалификация;
- наступление новых этапов в персональной жизни человека;
- первое появление на рынке труда.

На макроуровне можно выделить такие причины, как:

- отсутствие спроса на товары и услуги определенной отрасли или низкий платежеспособный спрос. Безработица возникает в силу производного характера спроса на труд.

- несбалансированность рынка труда, неблагоприятная конъюнктура на этом рынке;

- автоматизация и компьютеризация уменьшают количество рабочих, необходимых для производства определенного вида товара или услуги. Современный уровень научно-технического прогресса позволяет обеспечивать экономический рост без увеличения занятости.

- географические перемещения населения.

Выделяют следующие виды безработицы:

1. Структурная безработица.

Обуславливается перестройкой экономики, изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства, ликвидацией устаревших отраслей и профессий.

Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (например, зарождение и развитие отрасли, связанной с компьютерными технологиями, вызвало появление и распространение таких профессий, как веб-дизайнер, системный администратор и пр.). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу. А люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Структурная безработица обусловлена изменениями в структуре спроса на труд, когда образуется несовпадение между квалификацией безработных и требованием свободных рабочих мест. Её возникновение означает, что многим людям придется осваивать новые профессии, избежать структурной безработицы невозможно.

Так, например, вместе с компьютерами из-за рубежа пришло новое «поколение» программных продуктов, позволяющих общаться с машиной без посредника – программиста. Чтобы сохранить или получить работу, программистам старой школы пришлось срочно переучиваться, овладевать новыми языками программирования и новыми пакетами программ.

2. Фрикционная безработица.

Связана с добровольным поиском работником нового места работы, которое устраивает его в большей степени, нежели прежнее рабочее место.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Одни люди чувствуют себя способными выполнять более сложную и высокооплачиваемую работу и ищут ее, другие убеждаются, что не соответствуют требованиям на своем рабочем месте и должны искать работу с оплатой ниже. В свободном рыночном обществе всегда есть определенное количество людей, которые по разным причинам ищут для себя более подходящую работу

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.).

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

3. Естественная безработица – это устойчивая на протяжении длительного периода времени численность безработных, охваченных фрикционной и структурной безработицей.

Естественный уровень безработицы рассчитывается как процент (удельный вес) общего количества безработных в численности рабочей силы в период экономической стабильности. Для разных стран естественным признаётся разный уровень безработицы

Данный вид безработицы характеризует состояние рынка труда, при котором имеется примерное равенство между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу.

Образуя резерв рабочей силы, естественная безработица позволяет осуществлять расширение производства без роста цен.

Естественная безработица существует постоянно и без нее невозможно нормальное функционирование рыночной экономики. Следовательно, и понятие "полная занятость" не означает 100% занятости рабочей силы, а предполагает наличие естественной безработицы. Таким образом, проблема обеспечения полной занятости населения превращается в проблему поддержания безработицы на естественном уровне.

4. Циклическая безработица.

Вызывается повторяющимися спадами производства в стране или регионе. Представляет собой разницу между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и естественным уровнем безработицы.

5. Сезонная безработица.

Зависит от колебаний в уровне экономической активности в течение года, характерных для некоторых отраслей экономики.

6. Институциональная безработица.

Возникает в случае вмешательства государства или профсоюзов в установление размеров ставок заработной платы, отличных от тех, которые могли бы сформироваться в естественном рыночном хозяйстве.

7. Технологическая безработица.

Связана с механизацией и автоматизацией производства, в результате которой часть рабочей силы становится излишней либо нуждается в более высоком уровне квалификации.

8. Вынужденная безработица.

Возникает, когда работник может и хочет работать при данном уровне заработной платы, но не может найти работу

9. Добровольная безработица.

Связана с нежеланием людей работать, например, в условиях понижения заработной платы. Добровольная безработица усиливается во время экономического бума и снижается при спаде; её масштабы и продолжительность различны у лиц разных профессий, уровня квалификации, а также у различных социально-демографических групп населения.

10. Неустойчивая безработица.

Вызывается временными причинами (например, при добровольной смене работниками мест работы или увольнении в сезонных отраслях промышленности).

11. Зарегистрированная безработица.

Учитывает незанятое население, занимающееся поиском работы и официально взятое на учёт.

12. Маргинальная безработица.

Безработица слабозащищённых слоёв населения (молодёжи, женщин, инвалидов) и социальных низов.

5. СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ

Наличие безработицы, превышающей естественный уровень, представляет серьезную макроэкономическую проблему. С одной стороны, тяжелы негативные экономические последствия безработицы:

- Вследствие увеличения числа безработных сокращается производство.
- Уменьшается объем производимой продукции и оказываемых услуг, что вызывает недопроизводство национального дохода, фактический ВВП отстает от потенциального.
- И предприятия, и работники платят более низкие налоги, т.к. уменьшается налогооблагаемая база. Например, по причине снижения прибыли организации сокращаются выплаты по налогу на прибыль. Работники теряют работу и перестают платить налог на доходы физических лиц. А ведь налоги являются основной статьей дохода любого бюджета любого развитого государства.
- С другой стороны, увеличиваются расходы государственного бюджета на помощь безработным: выплаты пособий по безработице, создание и поддержание функционирования бирж труда и служб занятости.
- Сокращение доходов и увеличение расходов может привести либо к сокращению положительного сальдо государственного бюджета, либо к возникновению или увеличению бюджетного дефицита.
- Снижается жизненный уровень населения. Причиной тому служит и резкое сокращение дохода, и психологические факторы – депрессия, потеря самоуважения, упадок моральных устоев.
- Кроме того, человек, находясь без работы, с течением времени утрачивает свою квалификацию; происходит обесценение последствий обучения.

Социальные последствия безработицы также имеют серьезные негативные последствия. Люди, не имеющие официальной заработной платы, вынуждены искать другие источники дохода, в том числе и противозаконные. Другими словами, одним из социальных последствий безработицы является обострение криминогенной ситуации.

Усиливается социальная напряженность в обществе и по причине повышения криминогенности, и вследствие проведения различных митингов, забастовок, маршей несогласных и пр. начинаются общественные и политические беспорядки. Растет количество душевных и физических заболеваний. Наиболее острыми последствиями увольнения являются угрызения совести, ярость, негодование, страх перед будущим, жалобы на плохое физическое состояние, алкоголизм, наркозависимость, развод,

психологическое и (или) физическое насилие над детьми и супругами, мысли о самоубийстве. Увеличивается степень социального расслоения в обществе.

Но, помимо негативных последствий, у безработицы есть и свои положительные стороны. Между работниками появляется либо повышается конкуренция за рабочее место. А это, в свою очередь, ведет к развитию способностей к труду, повышению эффективности работы, снижению капиталоемкости производства и т.д. Работодатели, со своей стороны, стимулируют рост интенсивности и производительности труда. У неработающей части населения появляется реальная возможность повысить свою квалификацию либо уровень образования, возможность изменить свой профессиональный профиль. В случае необходимости структурной перестройки экономики страны имеется определенный запас рабочей силы.

К числу положительных социальных последствий безработицы можно отнести следующие: повышение социальной ценности рабочего места, возрастание свободы выбора места работы, увеличение социальной значимости и ценности труда, увеличение личного свободного времени.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней.

Пакет мер государственного регулирования ситуации на рынке труда включает как активные меры, так и пассивные.

К активным мерам относятся:

- создание новых рабочих мест. Имеется в виду трудоустройство непосредственно на предприятии путем создания новых рабочих мест (расширение или создание подразделений, переквалификация на др. специальности и т.д.), осуществление госзаказа.

- общественные работы: благоустройство территорий, лесных массивов и городских улиц, работа на овощных базах, по уборке сельскохозяйственной продукции. Подобные работы проводятся и финансируются за счет государственного бюджета. Главная цель, которую преследуют общественные работы – занять население во имя социальной стабильности и поддержать хотя бы на минимальном уровне потребительский спрос. Данная мера направлена на ослабление безработицы в краткосрочном периоде, когда положительные сдвиги в экономике ещё не ощущаются

- содействие малому и среднему бизнесу: поощрение частного предпринимательства и стимулирование самозанятости населения, развитие товариществ, кооперативов, фермерских хозяйств.

- подготовка новых кадров, повышение квалификации по имеющимся специальностям, курсы переподготовки.

- субсидированная занятость: создание специальных рабочих мест для лиц с ограниченной трудоспособностью, специальных условий труда и особого режима работы. Фактически речь идет об использовании гибких форм занятости.

- политика информирования и миграционная политика: проведение ярмарок вакансий, публикации возможных вариантов трудоустройства, контроль над соблюдением прав рабочих-иммигрантов и пр.

Перечисленные меры относятся к числу активных, поскольку способствуют заполнению вакантных рабочих мест и удовлетворяют спрос со стороны работников.

Пассивной мерой в данном контексте является выплата пособий по безработице. Она не содействует политике занятости, а осуществляет социальную поддержку.

Важное место в регулировании рынка труда занимает служба занятости (биржа труда, бюро по трудоустройству). Она включает в себя и создание новых рабочих мест, и упорядочение найма рабочей силы, и учет безработных, и помощь в трудоустройстве, и переобучение и переквалификацию, и выплату пособий и пр.

Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости.

Для борьбы со структурной безработицей осуществляется переподготовка и переквалификация кадров.

Основное средство борьбы с фрикционной безработицей – повышение степени информированности населения о наличии свободных рабочих мест.

Инструментом борьбы с циклической безработицей является антициклическая (стабилизационная) политика, создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

В современной России учёт занятого населения ведётся двумя методами:

- по данным Минздравсоцразвития РФ, на основании обращений безработных в службу занятости.

- по данным обследования населения по проблемам занятости. Ранее такое обследование проводилось 1 раз в квартал, а начиная с сентября 2009 года оно переведено на ежемесячную основу. Объём выборки для обследований определён в размере 0,06 % численности населения в возрасте 15-72 лет на квартал и 0,24 % — на год. В качестве основы выборки используются материалы переписи населения. Годовой объём выборочного массива по России в целом составляет около 260 тыс. человек в возрасте 15-72 лет (приблизительно 120 тысяч домашних хозяйств), что соответствует 0,24 % численности населения данного возраста. Ежеквартально в целом по России обследуются около 65 тысяч лиц в возрасте 15-72 лет (около 30 тысяч домашних хозяйств), или 0,06 % от численности населения данного возраста. Данные, получаемые в результате такого обследования, публикуются Росстатом.

В 1990-е годы безработица в России носила массовый характер. Самый высокий уровень безработицы в нашей стране был зафиксирован в 1995-2000 гг. – до 7 млн. чел. имели официальный статус безработных. В период с 2002 по 2007 год уровень безработицы в РФ ежегодно снижался. А в 2007 году была достигнута минимальная отметка – 4,2 млн. чел.

Мировой финансовый кризис вызвал производственный спад во многих экономических отраслях. В октябре 2008 года по России пошла волна сокращений. Самыми слабыми звеньями оказались строительство, металлургия, автопром, а также кредитные и банковские учреждения.

По оперативным данным Федеральной службы государственной статистики, безработица в РФ в ноябре 2008 года увеличилась по сравнению с III кварталом 2008 г. на 8 %. Службой занятости было поставлено на учет по безработице 1,5 млн. чел. В то время как, по результатам опросов, проводимых ГОССТАТом, безработными на конец ноября себя считали 5 млн. чел., что составляет 6,6 % всего трудоспособного населения.

При этом нельзя забывать о категории так называемой латентной безработицы. Дело в том, что официальная статистика учитывает только тех безработных, которые обратились в службу занятости, а также тех, кто во время опроса признался в потере работы. Однако никак не учитываются те граждане, которые работали без официального оформления по ТК и потеряли источник дохода в связи с кризисными трудностями работодателя. Специфика занятости в России такова, что уровень латентной безработицы вполне может быть соизмерим с официальными данными⁷.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое инфляция?
2. Какие существуют критерии для классификации инфляции?
3. В чем отличие явной инфляции от подавленной?
4. Раскройте сущность понятия «агфляция»
5. Какие факторы оказывают влияние на изменение уровня цен?
6. Что такое индекс потребительских цен?
7. К какому виду относится инфляция в России в 1993 году? В 1995 году? В 2009 году?
8. Что такое безработица?
9. Какие категории граждан не входят в состав рабочей силы?
10. Объясните, что такое естественный уровень безработицы? Может ли в стране существовать 100%-ная занятость?
11. Какие меры может применять государство для борьбы с безработицей?
12. Назовите службы, министерства и ведомства РФ, в компетенцию которых входит борьба с безработицей.

⁷ См.: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru

ТЕМА 12. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

1. *Содержание бюджетно-налоговой политики.*
2. *Сдерживающая и стимулирующая бюджетно-налоговая политика.*
3. *Стимулирование совокупного спроса и совокупного предложения.*

1. СОДЕРЖАНИЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Бюджетно-налоговая (налогово-бюджетная, фискальная) политика – правительственная политика в области государственного бюджета и налогообложения, направленная на обеспечение занятости населения, стабильности экономики и получение валового национального продукта.

В совокупности с денежно-кредитной политикой бюджетно-налоговая политика образует макроэкономическую политику – один из главных рычагов экономической политики государства.

До мирового кризиса 1930-х годов главной целью регулирования общественных финансов было обеспечение финансирования производства общественных благ и услуг. Объем государственных расходов в тот период времени не считался величиной, способной оказывать влияние на уровень экономической активности. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс изменил эту концепцию. В своих работах он подчеркивал влияние бюджетно-налоговой политики на уровень экономической активности страны. В соответствии с идеями Кейнса большая часть развитых стран в период с 1930 г. реализовывала политику увеличения госрасходов в периоды спада или наименьшего роста экономики.

Кризис, последовавший за нефтяным шоком 1973 г., продемонстрировал необходимость внесения дальнейших изменений и в теоретические, и в практические аспекты бюджетно-налоговой политики. Учеными-неоклассиками было предложено четко определить границы бюджетной политики и особенно пагубные последствия наличия государственного долга и дефицита государственного бюджета.

В рыночной экономике госбюджет выполняет важные макроэкономические функции: обеспечение создания общественных благ; создание материальной базы для управления рыночными процессами с помощью государственного фонда средств; формирование основы для решения задач роста благосостояния населения, для решения социальных вопросов.

Госбюджет построен на соотношении доходов и расходов. Теоретически наиболее оптимальным является бюджет, который предполагает нулевое сальдо. Однако, если экономика развивается, то она должна решать все большие по объему задачи и средств на их реализацию хватать не будет.

Бюджетный дефицит – превышение расходов над доходами. Профицит бюджета – превышение доходов над расходами.

На сегодняшний день в периоды экономического спада бюджетно-налоговая политика занимается стимулированием экономической деятельности путем понижения налогообложения или повышения некоторых расходов, что ведет к сокращению дефицита государственного бюджета.

И, наоборот, в периоды экономического роста (за исключением периодов существования спекулятивных «пузырей») бюджетно-налоговая политика должна позволить сократить дефицит государственного бюджета или даже создать профицит, который в дальнейшем будет использован на необходимые нужды.

По причине сложностей, связанных с прогнозированием экономической ситуации в стране и в связи с длительным периодом времени, необходимым для принятия решений в рамках бюджетно-налоговой политики, экономисты рекомендуют внедрять и использовать так называемые встроенные, или автоматические, стабилизаторы.

Автоматические, или встроенные, стабилизаторы – экономические механизмы, позволяющие снизить амплитуду циклических колебаний уровней занятости и выпуска, не прибегая к частым изменениям экономической политики правительства.

В качестве таких стабилизаторов в индустриальных странах обычно выступают прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов и система участия в прибылях.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний ВВП, а лишь ограничивают размах этих колебаний.

Бюджетная политика оказывает антициклическое воздействие на экономическую активность, снижает риски экономической конъюнктуры.

Действительно, большая часть государственных расходов не зависит от краткосрочных изменений экономической активности (например, зарплата и пенсионные выплаты госслужащим). Но определенная часть госрасходов напрямую связана с изменениями экономической конъюнктуры. Это пособия по безработице, социальные пособия, количество которых увеличивается, когда сокращается экономическая активность.

Считается, что эластичность госрасходов по конъюнктуре (или, другими словами, степень изменения госрасходов в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры) находится в диапазоне от 0,1 до 0,3. Иначе говоря, госрасходы увеличиваются на величину от 0,1 до 0,3 пункта, если экономический рост замедляется на 1 пункт.

2. СДЕРЖИВАЮЩАЯ И СТИМУЛИРУЮЩАЯ БЮДЖЕТНО-НАЛогоВАЯ ПОЛИТИКА

Когда экономическая активность сокращается, государственные расходы возрастают, в то время как доходы автоматически сокращаются, что приводит к сокращению профицита государственного бюджета или – в зависимости от ситуации – к появлению дефицита. Объем налоговых поступлений сокращается, госрасходы продолжают увеличиваться.

Сокращение экономической активности приводит к передаче доходов правительственных учреждений домохозяйствам и предприятиям, что автоматически смягчает воздействие спада экономической активности на доходы последних.

Это *стимулирующая бюджетно-налоговая политика*, или фискальная экспансия.

В более долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Осуществление этих целей связано с проведением комплексной налоговой реформы, сопровождающейся ограничительной кредитно-денежной политикой Центрального Банка и изменением оптимизации структуры государственных расходов.

Наоборот, в период сильного экономического роста, налоговые и социальные сборы автоматически увеличиваются, в то время как расходы сокращаются, что замедляет темпы роста внутреннего спроса.

Это *сдерживающая бюджетно-налоговая политика*, или фискальная рестрикция.

Следовательно, государственные доходы и расходы действуют как автоматические стабилизаторы, поскольку способствуют тому, чтобы ослаблять изменения экономической активности, связанные с изменением экономической конъюнктуры.

Между тем, этот механизм автоматической стабилизации функционирует полноценно только при условии, что домохозяйства и предприятия не изменяют своего потребительского поведения и что процентные ставки не меняются.

Другими словами, составляющими бюджетно-налоговой политики являются:

- государственные расходы: социальные расходы (обеспечение минимального прожиточного минимума), помощь предприятиям, инвестиции в общественную инфраструктуру, помощь в НИОКР, освобождение от налогов, повышение зарплат госслужащих, повышение занятости, содействие созданию новых рабочих мест и т.д.

- доходы государственного бюджета: уровень налогообложения и налогооблагаемые базы различных налогов, доля налогов в ВВП, государственные займы, особые доходы (например, доходы с угольных шахт, доходы с государственных ценных бумаг) и т.д.

Результаты

Результаты бюджетно-налоговой политики трудно прогнозировать, поскольку каждое решение может иметь одновременно и положительные, и отрицательные результаты, в зависимости от периода времени; поскольку большое значение имеют вопросы психологии и доверия населения правительству, которое – в условиях глобализации и интернационализации – уже не имеет прежнего веса и т.д.

3. СТИМУЛИРОВАНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Бюджетно-налоговая политика используется как для воздействия на совокупный спрос, так и на совокупное предложение.

Стимулирование совокупного спроса

Если государство повышает выплаты домохозяйствам (социальная помощь) или сокращает их налогообложение, домохозяйства увеличивают свое потребление и спрос (политика спроса). Эмпирическим путем установлено, что домохозяйства, имеющие скромный список потребляемых благ и услуг, обычно при повышении дохода направляют почти все деньги на потребление и сберегают лишь незначительную часть денег (речь идет о сильной склонности к потреблению). Но для того, чтобы ускорить экономический рост, не достаточно лишь «распределить покупательную способность». На практике, в зависимости от конкретной ситуации, возникают определенные ограничения и противоречия:

- домохозяйства могут начать сберегать все или почти все свободные деньги, не увеличивая при этом потребления. Люди в своих поступках учитывают интересы будущего – изменение их потребления может не зависеть от изменения текущего дохода.

- люди могут увеличить потребление импортных товаров (если отечественные производственные мощности не соответствуют новой структуре спроса) и фактически спонсировать экономику страны-импортера. В этом случае экономический рост происходит за рубежом, а не внутри страны, и т.д.

Для устранения подобных ситуаций государство зачастую вынуждено усиливать налоговую нагрузку.

Стимулирование совокупного предложения

Если государство сокращает налоги с предприятий и увеличивает размер своей помощи им, конкурентоспособность национальной экономики – при прочих равных – повысится. Издержки товаропроизводителей сократятся, вследствие чего снизятся цены на их продукцию, косвенно увеличится покупательная способность, люди начнут покупать больше товаров и услуг, это приведет к росту производительности, притоку инвестиций, увеличению предложения рабочих мест и сокращению безработицы. Повышение прибыли предприятий позволит им увеличить объем инвестиций, что приведет к росту ВВП. Но подобный сценарий может не осуществиться, например, если:

- предприятия не инвестируют дополнительную прибыль, а распределяют ее между акционерами. Еще хуже, если акционеры – иностранцы. Тогда, как и в ситуации с политикой спроса, экономический рост происходит за пределами страны. Для того, чтобы предприятия инвестировали, необходимо создать благоприятные законодательные условия.

Эффект вытеснения

Если государство занимает денежные средства для финансирования экономического роста (и в условиях стимулирования спроса, и в условиях стимулирования предложения), ему нужно предложить условия более выгодные по сравнению с условиями для других заемщиков, предприятий и домохозяйств. Последним заимствовать становится сложнее, процентные ставки растут, количество потребительских кредитов падает, инвестиции сокращаются, все это противодействует экономическому росту.

В случае сильного ухудшения экономической конъюнктуры правительство может провести бюджетную политику, основанную на поддержании краткосрочной экономической активности, приводя в действие **«кейнсианский мультипликатор»**. Кейнсианским мультипликатором называется макроэкономический механизм, выявленный Кейнсом, который позволяет компенсировать недостаточность частных расходов расходами государственными. Действительно, увеличение госрасходов порождает дополнительные доходы, которые частично идут на потребление, частично на сбережение, частично возвращаются госструктурам в виде налогов и страховых взносов. Часть дополнительных доходов, направленная на потребление, приходится на увеличение внутреннего потребления товаров и услуг предприятий. Последние в этом случае могут увеличить инвестиции и количество рабочих мест и распределить дополнительные доходы. Следовательно, увеличение государственных расходов имеет кумулятивный эффект (эффект мультипликатора), который стимулирует экономическую активность.

Правительства могут также поддержать экономическую активность путем снижения налогов на физических лиц, но данная мера стимулирует рост экономики в меньшей степени, чем политика увеличения госрасходов. Ведь дополнительный доход, полученный в виде освобождения от налогов, тут же сберегается домохозяйствами или предприятиями.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Каковы функции государственного бюджета?
2. Что такое автоматические стабилизаторы?
3. Перечислите инструменты стимулирующей бюджетно-налоговой политики.
4. Перечислите инструменты сдерживающей бюджетно-налоговой политики.
5. Каким образом государство в рамках бюджетно-налоговой политики может стимулировать спрос?
6. Каким образом в рамках бюджетно-налоговой политики государство может стимулировать предложение?
7. Что такое «эффект вытеснения»?

ТЕМА 13. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

1. Денежно-кредитная политика, её цели, виды.
2. Инструменты денежно-кредитной политики.

1. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА, ЕЁ ЦЕЛИ, ВИДЫ

Монетарная (денежно-кредитная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики (наряду с фискальной, внешнеторговой, структурной, валютной и др.), направленной на сглаживание экономических колебаний.

Целью стабилизационной монетарной, как любой стабилизационной политики государства является обеспечение: 1) *стабильного экономического роста*, 2) *полной занятости ресурсов*, 3) *стабильности уровня цен*, 4) *равновесия платежного баланса*.

Денежно-кредитная политика – это совокупность мер, при помощи которых власти – в основном, Центральный Банк, - воздействуют на предложение денег с целью стабильности цен. Помимо этого, целями денежно-кредитной политики можно назвать экономический рост, полную занятость, внешнеторговое равновесие.

Согласно современной экономической теории, цель Центрального Банка состоит в том, чтобы максимизировать экономическое благосостояние населения. Таким образом, обычно у денежно-кредитной политики две основные цели: стабилизация цен и стабилизация экономической активности. Две эти цели тесно связаны: стабильность цен предваряет стабильный экономический рост.

Между тем, в соответствии с количественной теорией денег, между стабильностью цен и экономическим ростом не существует зависимости в долгосрочном периоде (кривая Филипса в долгосрочном периоде вертикальна). Следовательно, единственной долгосрочной целью Центрального Банка должно быть сохранение стабильности цен, поддержание потенциального уровня экономического роста, зависящего от множества факторов (производительность труда, объем запасов капитала), на которые денежно-кредитная политика никак не влияет.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя *на совокупный спрос*. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Монетарную политику определяет и осуществляет центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Виды денежно-кредитной политики

Фиксированные обменные валютные курсы

Денежно-кредитная политика может иметь своей целью поддержание обменного курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте или к корзине валют. Устойчивость обменного курса может быть достигнута Центральным Банком путем продажи или покупки валют. В некотором смысле, Центральный Банк отказывается от независимости своей денежно-кредитной политики. Китай, например, в свое время принял политику поддержания обменного курса юаня к корзине валют.

Золотой стандарт, смысл которого состоит в поддержании паритета национальных валют с золотом, может быть рассмотрен как частный случай фиксированного обменного валютного курса. С 1976 г. золотой стандарт не использует ни одна страна.

Политика «currency board» - другой частный случай фиксированного обменного валютного курса. В этом – крайнем – случае Центральный Банк привязывает свою валюту к иностранной (обычно к доллару США). Центральный банк резервирует единицу иностранной валюты на каждую единицу национальной валюты в обращении. Он больше не может проводить политику, отвечающую потребностям народного хозяйства. Это позволяет «импортировать» платежеспособность иностранной валюты - currency board часто внедряется для борьбы с гиперинфляцией. В настоящее время в этом режиме функционируют Гонконг и Болгария, до 2002 г. эту политику проводила и Аргентина.

Контроль над ростом денежных агрегатов

Претворяя в жизнь постулаты монетаризма, в 1970-е годы некоторые страны приняли валютную политику, основанную на контроле над ростом денежных агрегатов. Денежная масса, с точки зрения монетаристов, должна расти такими же темпами, как национальный доход. Если денежная масса контролируется, инфляция находится практически на неизменном уровне.

В свое время такая политика была принята в США, но от нее быстро отказались. На сегодняшний день она реализуется очень редко, поскольку предполагает очень большую волатильность процентных ставок.

Контроль над уровнем инфляции

Контроль над уровнем инфляции - политика, направленная на поддержание инфляции на уровне, близком к установленному. Центральный Банк может определить конкретное числовое значение уровня инфляции (например, 2 %), диапазон изменений (например, от 1 % до 3 %) или значение с возможностью изменений (например, 2 % \pm 1 %). Согласно сторонникам этой стратегии, контроль над уровнем инфляции обладает следующими преимуществами:

1. Он увеличивает прозрачность политики Центрального Банка;
2. Он позволяет зафиксировать инфляционные ожидания экономических агентов на относительно низком уровне (близком к установленному), что способствует стабилизации цен в средне- и

долгосрочной перспективе и позволяет ограничивать колебания уровня инфляции;

3. Мы говорим о гибком контроле, в противоположность полному контролю, когда власти постоянно контролируют уровень инфляции.

Использование контроля над уровнем инфляции основывается на двух основных аргументах:

- согласно неоклассической доктрине, прибыль, полученная в ходе стимулирующей денежно-кредитной политики, временна, а инфляция может расти достаточно долго. Следовательно, Центральный Банк должен проводить независимую безинфляционную денежно-кредитную политику для того, чтобы противостоять инфляционным ожиданиям.

- Поскольку инфляционные ожидания играют очень важную роль в установлении цен, важно, чтобы политика Центрального Банка по регулированию инфляции вызывала доверие у населения. Реализация политики контроля над уровнем инфляции позволяет населению судить об эффективности властей.

Цели денежно-кредитной политики

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики центрального банка могут выступать: 1) контроль за предложением денег (денежной массы), 2) контроль за уровнем ставки процента, 3) контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

Согласно другой классификации, цели монетарной политики можно разделить на:

- *основные (конечные) цели* – стабилизация цен и номинального ВВП. Денежно-кредитная политика не может реализовать данные цели напрямую, поскольку Центральный Банк лишь косвенным образом контролирует изменение этих показателей, которое обычно занимает довольно много времени.

- *промежуточные цели*. К ним относятся денежные агрегаты, процентные ставки, курс национальной валюты. Эти цели не имеют ценности сами по себе, а лишь как средство достижения конечных целей. Реализацию промежуточных целей проще контролировать, результат их достижения проявляется быстрее.

Индикаторы

Под индикаторами понимаются экономические переменные величины, которые предоставляют Центральному Банку информации о состоянии экономики (обычно это инфляционные ожидания, характер денежно-кредитной политики, ее стимулирующий либо ограничительный характер).

2. ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Это экономические переменные величины, которые находятся под непосредственным контролем Центрального Банка. Существует три основных операции Центрального Банка в рамках денежно-кредитной политики:

- изменение количества денег в банках 2 уровня (коммерческих банках) – ЦБ снабжает коммерческие банки большим либо меньшим количеством денег или изменяет норму обязательных резервов.
- изменение процентных ставок - Центральный Банк изменяет 3 основные процентные ставки, которые он контролирует: ставку по кредитам, ставку по депозитам.
- операции на открытом рынке – Центральный Банк покупает либо продает государственные ценные бумаги, тем самым увеличивая либо уменьшая количество денег в обороте.

Большинство Центральные Банки выбирают изменение процентных ставок в качестве инструмента денежно-кредитной политики в краткосрочном периоде. Краткосрочные активы очень близки по степени ликвидности к наличным деньгам; кроме того, Центральный Банк – монополист в эмиссии денег. Контролируя краткосрочные процентные ставки, Центральный Банк оказывает сильное воздействие на предложение наличных денег. С другой стороны, с течением времени процентные ставки начинают учитывать рыночные ожидания и Центральный Банк уже не может их контролировать.

Первым инструментом монетарной политики является *изменение нормы обязательных резервов* (или нормы резервных требований – *required reserve ratio*). Вспомним, что обязательные резервы представляют собой часть депозитов коммерческих банков, которую они должны хранить либо в виде беспроцентных вкладов в центральном банке (если в стране резервная банковская система), либо в виде наличности. Величина обязательных резервов определяется в соответствии с нормой обязательных резервов, которая устанавливается как процент от общей суммы депозитов и может быть рассчитана по формуле:

$$R_{\text{обяз.}} = D \times rr, \text{ где}$$

$R_{\text{обяз.}}$ – сумма обязательных резервов,

D – общая сумма депозитов,

rr – норма обязательных резервов (в процентах).

Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма, например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается.

Вторым инструментом монетарной политики выступает *регулирование учетной ставки процента* (ставки рефинансирования) (*discount rate*). Учетная ставка процента – это ставка процента, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Коммерческие банки прибегают к займам у центрального банка, если они неожиданно

сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. В последнем случае центральный банк выступает в качестве кредитора последней инстанции.

Денежные средства, полученные в ссуду у центрального банка по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков.

Поэтому, изменяя учетную ставку, центральный банк может воздействовать на предложение денег. Коммерческие банки рассматривают учетную ставку как издержки, связанные с приобретением резервов. Чем выше учетная ставка, тем меньше величина заимствований у центрального банка и тем меньший объем кредитов предоставляют коммерческие банки. А чем меньше кредитные возможности банков, тем меньше денежная масса. Если же учетная ставка процента снижается, то это побуждает коммерческие банки брать кредиты у центрального банка для увеличения своих резервов.

Изменение учетной ставки также не является самым гибким и оперативным инструментом монетарной политики. Это связано, прежде всего, с тем, что объем кредитов, получаемых путем займа у центрального банка, невелик и не превышает 2-3% общей величины банковских резервов. Дело в том, что центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов. Он предоставляет средства только в том случае, если, по оценкам экспертов, банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Поэтому изменение учетной ставки скорее рассматривается как информационный сигнал о намечаемом направлении политики центрального банка. Объявление о повышении учетной ставки информирует о его намерении проводить сдерживающую монетарную политику, как правило, для борьбы с инфляцией. Дело в том, что учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента (т.е. ставки процента, по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу) и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору экономики (домохозяйствам и фирмам). Если центральный банк объявляет о возможном повышении учетной ставки процента, экономика реагирует очень быстро, деньги (кредиты) становятся «дорогими», и денежная масса сокращается.

Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают *операции на открытом рынке (open market operations)*. Операции на открытом рынке представляют собой покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. (Деятельность центрального банка на первичных рынках ценных бумаг, как правило, запрещена законом.) Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно: 1) краткосрочные государственные облигации и 2) казначейские векселя.

Отличие государственных облигаций от векселей Казначейства состоит в том, что облигации приносят доход в виде процента (*percent income*), а доход по казначейским векселям представляет собой разницу между ценой, по которой Центральный банк продает ценные бумаги, обязуясь выкупить их через некоторый срок, и более высокой, определяемой в момент продажи, ценой обратного выкупа, т.е. это по сути *capital gain*.

Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению. Покупка центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков. Если ЦБ покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в центральном банке. Тем самым, общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению. Таким образом, как и изменение учетной ставки процента, операции на открытом рынке влияют на изменение предложения денег, лишь воздействуя на величину кредитных возможностей коммерческих банков и соответственно денежную базу.

Различают два вида монетарной политики: 1) стимулирующую ("политика дешевых денег") и 2) сдерживающую (политика "дорогих денег").

Стимулирующая монетарная политика проводится в период спада и имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей

Сдерживающая монетарная политика проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются: 1) снижение нормы резервных требований, 2) снижение учетной ставки процента и 3) покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся: 1) повышение нормы резервных требований, 2) повышение учетной ставки процента и 3) продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое золотой стандарт?
2. В чем заключается политика "currency board"?
3. Перечислит преимущества контроля над инфляцией.
4. Каковы основные цели денежно-кредитной политики?
5. Каковы промежуточные цели денежно-кредитной политики?
6. Перечислите операции Центрального Банка в рамках денежно-кредитной политики.

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

ТЕМА 14. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1. *Мировая экономика, основные формы международных экономических отношений.*
2. *Внешняя торговля.*
3. *Внешнеторговая политика государства.*
4. *Международная миграция капитала.*
5. *Валютный курс и платёжный баланс.*

1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Национальные экономики не существуют изолированно друг от друга, они развиваются как взаимосвязанные системы в рамках мировой экономики. В самом общем виде мировая экономика представляет собой не просто сумму отдельных национальных экономик. Это единство национальных экономик, которое обеспечивается системой международных экономических отношений.

Мировая экономика – это совокупность национальных экономик, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Международные экономические отношения представляют собой систему хозяйственных связей между национальными экономиками, которые осуществляются хозяйствующими субъектами в форме международного обмена.

Международный обмен – это, прежде всего обмен товарами и услугами. Но большое значение в мировой экономике имеет международный обмен капиталом, рабочей силой, технологиями.

Единство национальных экономик в рамках мирового хозяйства предполагает их взаимозависимость. Эта взаимозависимость обусловлена международным разделением труда, специализацией стран как в сфере производства товаров и услуг, так и в сфере международного обмена. Международное разделение труда обеспечивает целостность мировой экономики.

Международное разделение труда можно определить как специализацию стран в производстве определенных товаров и услуг, в производстве которых они имеют определенные преимущества.

Предпосылками развития международного разделения труда является международное разделение факторов производства, то есть различная наделённость стран ресурсами, необходимыми для производства товаров.

Факторами, определяющими развитие международного разделения труда выступают различия между странами по условиям их экономического развития. Во-первых, это природно-географические различия, в частности, разные природно-климатические условия, величина территории, численность населения, экономико-географическое положение, природные ресурсы. Во-вторых, это различия в достигнутом уровне и темпах научно-технического прогресса. В-третьих, это различия в социально-экономических условиях, например, особенности исторического развития, уровень благосостояния, уровень и система координации распределения и использования ресурсов.

Под международным разделением труда понимается, прежде всего, разделение труда между странами по крупным сферам производства – добывающие отрасли, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство. При этом одни страны выступают на мировом рынке в качестве экспортеров промышленных товаров и импортеров минерального и сельскохозяйственного сырья, другие – экспортируют сырье и импортируют готовую продукцию. Например, в настоящее время Россия специализируется прежде всего на производстве и экспорте энергоресурсов, таких как нефть и нефтепродукты, природный газ.

Другим примером международного разделения труда является межотраслевая специализация стран в производстве продукции различных отраслей промышленности, сельского хозяйства, например, легкая и тяжелая промышленность; станкостроение и автомобилестроение; скотоводство и растениеводство.

Существует также международное разделение труда на внутриотраслевом уровне, основанное на потоварной, подетальной или технологической специализации предприятий обрабатывающих отраслей промышленности. Внутриотраслевое разделение труда предполагает специализацию стран на производстве одноименных товаров с различными потребительскими свойствами, что значительно расширяет международный обмен. Например, США, производя и экспортируя автомобили марки «Форд», импортируют автомобили марки «Мерседес». В этом случае страны конкурируют на одном рынке.

Таким образом, в основе мирового хозяйства и международных экономических отношений лежит международное разделение труда. Другими словами конечной причиной развития международных экономических отношений является международное разделение труда и специализация.

В мировой экономике выделяют различные формы международного обмена, или формы международных экономических отношений. Важнейшими из них являются следующие:

- . международная торговля товарами и услугами,
- . международное движение капитала,
- . международное движение трудовых ресурсов,
- . международная передача технологий,
- . международные финансовые отношения.

В рамках данного курса основное внимание уделено таким формам международных экономических отношений как внешняя торговля и международная миграция капитала.

2. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Как мы выяснили, в основе возникновения и развития международных экономических отношений, а значит и в основе развития внешней торговли стран лежит международное разделение труда и специализация. Страны, имеющие преимущества в производстве какого-то товара, могут успешно конкурировать с аналогичными товарами на рынках других стран. В условиях международного разделения труда главным преимуществом является меньшие издержки на производство той или иной продукции. Это позволяет производителям назначать на мировом рынке меньшую цену по сравнению с производителями из других стран. Производители определённого товара, имеющие более низкие издержки, начинают специализироваться на производстве этого товара и экспортировать его в другие страны.

Внешняя торговля любой страны состоит из двух потоков товаров: экспорт (вывоз) и импорт (ввоз). Сумма экспорта и импорта образует внешний товарооборот. Большое значение для характеристики состояния внешней торговли страны имеет внешнеторговый баланс, или чистый экспорт.

Внешнеторговый баланс, или чистый экспорт (NX) - это разница между экспортом (EX) и импортом (IM).

$$NX = EX - IM$$

Торговый баланс может быть положительным (активным) или отрицательным (дефицитным, пассивным). Положительный торговый баланс возникает тогда, когда экспорт превышает импорт. В случае превышения импорта над экспортом имеет место отрицательный торговый баланс.

Внешняя торговля оказывает существенное влияние на экономику страны. Общий механизм воздействия внешней торговли на экономику прослеживается в рамках кейнсианской модели совокупного спроса. Совокупный спрос (AD) – это объём товаров и услуг в экономике в целом, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при определённом уровне цен, другими словами, это величина запланированных расходов на товары и услуги в экономике в целом при данном уровне цен.

Структура совокупного спроса - это структура совокупных расходов. В открытой экономике совокупные расходы включают в себя потребительские расходы (C), инвестиционные расходы (I), государственные закупки (G), чистый экспорт (NX):

$$AD = C + I + G + NX$$

Важнейшими факторами, влияющими на величину чистого экспорта, являются уровень национального дохода в странах - наших внешнеторговых партнёрах, уровень нашего ВВП (национального дохода), обменный курс национальной валюты.

Например, при прочих равных условиях увеличение национального дохода в странах СНГ вызывает рост спроса на российские товары, ведёт к увеличению нашего экспорта, тем самым и к увеличению совокупного спроса в российской экономике и российского ВВП.

Размеры нашего импорта зависят от уровня нашего национального дохода. Чем выше уровень дохода, тем больше мы импортируем иностранных товаров. При этом сальдо внешней торговли (чистый экспорт) уменьшается.

Изменение курса национальной валюты по-разному влияет на совокупный спрос и чистый экспорт. В частности, при снижении курса рубля по отношению к доллару спрос на нашу продукцию со стороны иностранцев увеличивается. Им выгодней покупать нашу продукцию при низком курсе рубля, так как цены на нашу продукцию в их валюте снизились. Всё это означает, что при снижении курса национальной валюты наш экспорт увеличивается, а импорт сокращается. Импорт сокращается, поскольку импортные товары у нас дорожают при снижении курса национальной валюты. Таким образом, при снижении курса национальной валюты сокращение импорта и увеличение экспорта вызывает рост чистого экспорта, а значит и увеличение совокупного спроса и в конечном итоге и прирост ВВП.

Рассматривая влияние внешней торговли на совокупный спрос и ВВП, можно отметить следующее. Чем выше величина нашего экспорта, тем выше совокупный спрос и ВВП. Воздействие импорта на ВВП более сложное. Импорт опосредованно влияет на совокупный спрос. Импорт зависит от уровня доходов. Во-первых, размеры импорта растут по мере увеличения доходов. Во-вторых, рост импорта означает отвлечение наших доходов от спроса на отечественный ВВП. Другими словами влияние импорта на наш ВВП с точки зрения совокупного спроса отрицательное.

3. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Внутриэкономическая политика любого государства, в частности, бюджетно-финансовая и денежно-кредитная, тесно связана с его внешнеэкономической политикой. В свою очередь внешнеэкономическая политика существенно воздействует на экономическое развитие любой страны, на совокупный спрос, на темпы экономического роста, на курс национальной валюты, на торговый и платёжный баланс, - в целом, на конкурентоспособность национальной экономики.

Внеэкономическая политика государства – это совокупность специальных и общеэкономических мер, осуществляемых правительством в

сфере международного обмена товарами, услугами и факторами производства, а также в сфере валютных отношений.

Необходимость этого направления экономической политики объясняется многими факторами. Среди них важнейшим является зависимость экономического развития любой национальной экономики от мирового хозяйства, от экономического развития других стран. Эта зависимость обусловлена положением страны в международном разделении труда, её специализацией в рамках мирового хозяйства.

Тесная связь национального рынка с мировым рынком является дополнительным фактором макроэкономической нестабильности рыночной экономики. Через внешнюю торговлю, через международное движение капитала кризисные явления в мировом хозяйстве могут распространяться на экономику данной страны.

В экономической теории макроэкономическая нестабильность рассматривалась как один из провалов рынка с позиций экономической эффективности. Колебания нормы безработицы, инфляции, уровня загрузки производственных мощностей, дополняются колебаниями курса национальной валюты, сальдо внешней торговли и платёжного баланса. Экономические потери в результате этих колебаний могут быть очень существенными. Особенно это характерно для отраслей экономики, зависящих от мировых цен на экспортируемую продукцию или от мировых цен на импортируемое сырьё и оборудование.

Таким образом, существует несколько объяснений необходимости государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу, необходимости проведения внешнеэкономической политики:

- . макроэкономическая нестабильность, обусловленная зависимостью экономики от мирового хозяйства,
- . необходимость нейтрализации отрицательного воздействия мировых рынков на национальную экономику,
- . необходимость поддержки конкурентоспособности национальной экономики в рамках мирового хозяйства.

Важнейшими целями внешнеэкономической политики являются такие как повышение конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке, обеспечение стабильного экономического развития страны. Вместе с тем существуют и специальные цели, например, расширение национального экспорта товаров и услуг, улучшение структуры экспорта, поддержка равновесия торгового и платёжного баланса страны, привлечение средств международного рынка капиталов для финансирования развития, обеспечение стабильности национальной валюты, внешнеэкономическая защита развивающихся отраслей экономики, укрепление экономической интеграции с другими странами и группами стран.

Основные направления внешнеэкономической политики – это внешнеторговая политика, политика в отношении международной миграции

капитала, политика в отношении международной миграции рабочей силы, валютная политика, интеграционная политика.

Внешнеторговая политика представляет собой комплекс специальных правительственных мер, направленных на регулирование экспорта – импорта товаров.

Это важнейшее направление внешнеэкономической политики. Непосредственно она влияет на масштабы и динамику экспорта и импорта товаров и услуг. Но в конечном итоге она способствует росту масштабов производства в экономике страны, повышению её эффективности.

Можно выделить два основных типа внешнеторговой политики. Это протекционизм и фритредерство.

Фритредерство представляет собой направление внешнеторговой политики, которое провозглашает свободу внешней торговли между странами, невмешательство государства в международные экономические отношения.

Протекционизм - направление внешнеторговой политики, способствующее становлению и развитию национальной экономики путём защиты её от губительной иностранной конкуренции.

Методы внешнеторговой политики условно можно объединить в две группы: тарифные и нетарифные. Тарифные методы – это использование защитительных пошлин на иностранные товары, ведущее к изменению внутренних цен на импортируемые товары. Они включают в себя таможенный тариф и таможенные пошлины. Нетарифные методы представляют собой прямые или косвенные административные ограничения внешнеторговой деятельности, в частности, это ограничения типа лицензирования и квотирования, введение санитарно-гигиенических норм.

Существует значительное количество конкретных методов внешнеторговой политики, такие как внешнеторговое законодательство, таможенный кодекс, таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные методы, экспортный контроль, лицензирование внешней торговли, квотирование экспорта и импорта, экспортные кредиты, государственное страхование внешней торговли, налоговые методы, санитарно-гигиенические стандарты, стандарты безопасности и др.

Государственная внешнеторговая политика формируется и находится под воздействием многостороннего межгосударственного регулирования внешней торговли. Это регулирование осуществляется, во-первых, в рамках региональных интеграционных объединений, например, в рамках Европейского союза (ЕС), в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Во-вторых, происходит регулирование внешней торговли на основе международных соглашений между производителями и экспортерами типа ОПЕК. В-третьих, это регулирование внешней торговли специализированными международными организациями, важнейшей из которых является Всемирная торговая организация (ВТО). Россия уже давно ведёт переговоры с ВТО по поводу членства в этой организации.

В настоящее время в большинстве стран с рыночной экономикой во внешнеэкономической политике преобладает курс на либерализацию внешней торговли. Снижается роль тарифных барьеров во внешней торговле между странами. Вместе с тем специалисты отмечают увеличение роли нетарифных барьеров. Особое внимание во внешнеэкономической политике государств обращается на проблему несбалансированности внешней торговли.

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

Международное движение капитала осуществляется посредством его экспорта и импорта между странами. Важнейшим фактором, вызывающим международную миграцию капиталов, является стремление капитала получить наибольшую норму прибыли. А поскольку страны развиваются неравномерно, то капитал уходит из стран с более низкой нормой прибыли и устремляется в страны с более высокой нормой прибыли. Международному движению капитала способствуют и другие факторы, в частности, развитие международных финансовых рынков, активизация деятельности международных корпораций, экономическая политика стран, привлекающих иностранный капитал.

Международное движение капитала (экспорт-импорт капитала) осуществляется в различных формах. Это могут быть прямые или портфельные инвестиции, экспортируемый или импортируемый капитал может быть частным или государственным.

Прямые иностранные инвестиции являются вложением капитала за рубежом для получения долгосрочного дохода, ведут к собственности или контролю над предприятием, в который инвестирован иностранный капитал.

Зарубежные портфельные инвестиции представляют собой вложения в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Методы государственной политики в отношении иностранного капитала включают в себя, прежде всего национальное законодательство, регулирующее деятельность иностранного капитала, например, порядок учреждения иностранных компаний, ограничения на деятельность ТНК в ключевых отраслях национальной экономики, порядок вывоза прибылей и дивидендов. Кроме этого экспорт или импорт капитала регулируется с помощью налоговых льгот или ограничений, а также с использованием валютной политики. На движение иностранного капитала оказывают влияние общие методы денежно-кредитной политики, влияющие на ставку процента на национальном рынке капитала.

5. ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС

Встроенность национальной экономики в мировое хозяйство, её связи с другими национальными экономиками порождают специфику обмена

товарами и ресурсами, отличие международного обмена от обмена в рамках национального государства.

Во-первых, в национальной экономике обмен производится между производителями и потребителями, живущими в одной стране. В международном обмене они живут в разных странах. Во-вторых, в международной торговле товарами и ресурсами производители и потребители используют разные национальные валюты. Например, российская торговая фирма импортирует японские автомобили. В условиях ограниченной внешней конвертируемости рубля фирма может расплачиваться за автомобили долларами США. Но с другой стороны японские рабочие, производящие автомобили, получают заработную плату в йенах.

Возникает проблема, как осуществить международные платежи, в том числе и проблемы обмена национальных валют (рублей на доллары, долларов на йены). Эти проблемы возникают при всех формах международного обмена, будь это международная торговля, экспорт-импорт капитала или экспорт-импорт рабочей силы.

Платежи по всем внешнеэкономическим сделкам предполагают расчёты по определённому валютному курсу. Масштабы международной торговли товарами и услугами отражаются во внешнеторговом балансе страны. Суммы платежей отражаются в платёжном балансе страны. Проводя внешнеэкономическую политику, правительство использует информацию о внешнеторговом и платёжном балансе страны. Но во всех случаях базой для расчётов выступает курс национальной валюты.

В международных экономических отношениях возникают проблемы обмена национальных денег, особые валютные отношения между странами.

Валютой является любой платёжный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице и используемое в международных расчетах.

В международных экономических отношениях выделяют национальную валюту и иностранную валюту. Национальная валюта – это законное платёжное средство на территории выпускающих ее стран. Иностранная валюта - платёжное средство других стран, законно или незаконно используемое на территории данной страны. В России рубль – это национальная валюта, а евро – иностранная валюта.

При расчётах по экспорту и импорту товаров, при международных займах, во всех случаях международного обмена между партнёрами возникают валютные отношения. Валютные отношения – это совокупность экономических и правовых отношений между странами, возникающих при использовании национальных денег в международном финансовом обороте.

Важнейшая информация, которая необходима при международных расчётах, это информация о валютном курсе.

Валютный курс – это пропорция обмена одной валюты на другую, он выступает как цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

В основе валютного курса лежит паритет покупательной способности. **Паритет покупательной способности** валюты представляет собой соотношение способностей валют обмениваться на определённое количество товаров и услуг.

Кроме этого на валютный курс влияют и другие факторы, такие как уровень инфляции в стране, валютная политика правительства и др.

Валютная политика – это комплекс правительственных мер в сфере международных валютных отношений, направленных на стабилизацию курса национальной валюты, поддержку равновесия торгового и платёжного баланса.

Так же как и другие направления внешнеэкономической политики, валютная политика в конечном итоге преследует цели укрепления конкурентоспособности национальной экономики и стимулирования внешнеэкономической экспансии.

При поведении валютной политики правительство может использовать различные административно-правовые и экономические методы. Это, прежде всего валютное законодательство. Кроме этого правительство может использовать валютные интервенции, предполагающие скупку валюты с целью повышения её курса или продажу иностранной валюты.

Таким образом, при международных расчётах используется валютный курс. От валютного курса зависит и состояние платёжного баланса страны

Платёжный баланс – это статистический отчет о внешнеэкономической деятельности страны за определённый период (за 1 год), представляет собой соотношение платежей и поступлений денежных средств в страну по всем внешнеэкономическим операциями, совершенным за определённый период времени.

Структуру платёжного баланса в упрощенном виде можно представить следующим образом: текущий платёжный баланс или баланс текущих операций, баланс движения капиталов (ввоз-вывоз капитала). Текущий платёжный баланс – это регистрация всех сделок по экспорту-импорту товаров и услуг, частных и государственных переводов, доходов от инвестиций и проценты по кредитам. Баланс движения капиталов и кредитов – часть платёжного баланса, отражает соотношение вывоза и ввоза частного и государственного капитала.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое мировая экономика?
2. Дайте определение такого понятия как «международные экономические отношения».
3. Что лежит в основе появления и развития международных экономических отношений?

4. Объясните, что означает международное разделение труда. Приведите примеры.
5. Какие факторы лежат в основе появления международного разделения труда?
6. Кроме международной торговли товарами и услугами, какие существуют формы международных экономических отношений?
7. Что такое внешний товарооборот? Из чего он складывается?
8. Как в самом общем виде рассчитывается сальдо внешней торговли или чистый экспорт? Какие существуют типы внешнеторгового баланса?
9. Назовите факторы, влияющие на чистый экспорт. Объясните их влияние на экспорт, импорт, чистый экспорт.
10. Как воздействует изменение чистого экспорта на совокупный спрос и ВВП страны? Объясните.
11. Внешнеэкономическая политика – часть экономической политики. В чём состоят особенности внешнеэкономической политики?
12. Почему необходима внешнеэкономическая политика?
13. Что такое внешнеторговая политика?
14. Объясните особенности фритредерства и протекционизма как противоположных направлений внешнеторговой политики.
15. В чём состоят особенности тарифных и нетарифных методов внешнеторговой политики государства?
16. После внешней торговли важнейшей формой МЭО является международное движение капитала. Какие факторы способствуют возникновению и развитию экспорта и импорта капитала?
17. В каких формах осуществляется международное движение капитала?
18. Назовите различия между прямыми и портфельными инвестициями.
19. Какими методами осуществляется государственное регулирование в отношении иностранного капитала? Приведите примеры.
20. Что такое валюта? Объясните.
21. Дайте определение валютного курса, приведите примеры.
22. От чего зависит валютный курс? Назовите важнейшие факторы, его определяющие.
23. Какие методы может использовать правительство при проведении валютной политики?
24. Что такое платёжный баланс страны? Объясните.

ТЕМА 15. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1. *Внешняя торговля в теории меркантилизма.*
2. *Абсолютное и сравнительное преимущество (А. Смит и Д. Рикардо).*
3. *Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона.*
4. *Новая теория международной торговли.*

Бурное развитие международных экономических отношений, основным элементом которых является международная торговля, оказывает растущее влияние на мировую экономику. В свою очередь, рост мировой торговли стимулирует развитие таких международных институтов как ЕС, НАФТА, ВТО и другие, которые играют все большую роль в современном мире.

Объяснение этих процессов находит своё отражение в различных теориях международной торговли. Среди этих теорий наибольшее значение имеют теории меркантилистов, теории А. Смита и Д. Рикардо, Р. Вернона, П. Кругмана.

1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В ТЕОРИИ МЕРКАНТИЛИЗМА

Первая теория международной торговли, меркантилизм, возникла в середине XVI века в Англии. Принципиальным положением меркантилизма является признание золота и серебра основой национального богатства и процветающей торговли. В то время золото и серебро использовались как валюта в торговле между странами, страна могла их заработать, экспортируя товары. При импорте товаров из других стран происходит отток золота и серебра в эти страны. основополагающий принцип меркантилизма гласит, что в высших интересах страны поддерживать положительный торговый баланс: экспортировать больше, чем импортировать. В этом случае страна будет накапливать золото и серебро, и, в результате увеличивать национальное богатство, престиж и влияние.

Последователи меркантилизма поддерживали государственное вмешательство для достижения положительного торгового баланса. Для этого следует ограничивать импорт с помощью тарифов и квот и субсидировать экспорт.

В 1752 году представитель классического направления экономической теории Дэвид Хьюм указал на внутреннюю противоречивость меркантилистской доктрины. Согласно Хьюму, если Англия в торговле с Францией имеет положительный баланс (т.е. экспортирует больше, чем импортирует), то в результате приток золота и серебра увеличит размеры предложения денег и вызовет в стране инфляцию. Во Франции это приведет к противоположному результату: предложение денег сократится и цены упадут. Возникшая разница в ценах на английские и французские товары будет поощрять французов покупать меньше английских товаров (поскольку они стали дороже), а англичан покупать больше ставших дешевле французских товаров. Результатом будет ухудшение торгового баланса

Англии и улучшение торгового баланса Франции до тех пор, пока не ликвидируется положительное сальдо в английском торговом балансе. Следовательно, согласно Хьюму, в долгосрочном периоде ни одной стране не удастся поддерживать положительное сальдо в торговле (как утверждали меркантилисты).

Считается, что этот недостаток меркантилистского подхода объясняется их позицией, которая рассматривает торговлю как игру, в которой выигрыш одного участника приводит к потерям другого. А.Смит и Д.Рикардо показали узость такого подхода и рассматривали торговлю как игру, в которой в выигрыше оказываются все участники.

Элементы меркантилизма встречаются и в современных условиях. Неомеркантилисты пытаются проводить политику одновременного стимулирования экспорта и сокращения импорта. В частности, наиболее ярко это проявляется в политике КНР, которая поддерживает заниженный курс юаня для увеличения объемов своего экспорта, прежде всего в США. В результате сегодня у КНР положительный торговый баланс и одни из самых крупных в мире золотовалютные резервы.

2. АБСОЛЮТНОЕ И СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО (А. СМИТ И Д. РИКАРДО)

А.Смит в своей работе «Богатство наций» (1776г.) подверг критике меркантилистские взгляды. Он доказывает, что страны различаются по своим способностям эффективно производить разные товары. В то время Англия благодаря своим технологическим преимуществам была самым эффективным производителем тканей, а Франция благодаря уникальному сочетанию благоприятного климата, плодородных земель и приобретенного опыта располагала самым эффективным виноделием в мире. Другими словами, Англия располагала абсолютными преимуществами в производстве текстиля, а Франция абсолютными преимуществами в производстве вина. Таким образом страна располагает абсолютным преимуществом в производстве какого-либо продукта, когда его производство эффективнее, чем в любой другой стране.

По А.Смиту странам следует специализироваться в производстве товаров, где у них есть абсолютное преимущество и затем продавать их в обмен на товары, производимые в других странах. То есть во времена А.Смита Англии следовало специализироваться в производстве текстиля, а Франции – в производстве вина, в результате Англия получит необходимое количество вина, продавая текстиль во Францию, а Франция, в свою очередь, получит необходимый ей текстиль в обмен на продажу своего вина. Отсюда один из основных аргументов А.Смита: стране никогда не следует производить самой товары, которые она может приобрести по более низкой цене в других странах. А.Смит доказывает, что специализируясь в производстве товаров, где стран обладают абсолютными преимуществами, обе получают выгоду в торговле друг с другом.

Д.Рикардо продолжил анализ А.Смита и рассмотрел ситуацию, когда одна страна обладает преимуществами в производстве всех товаров. Согласно А.Смиту в этом случае страна не получит никакой выгоды от внешней торговли. В работе «Принципы политической экономии» (1817г.) Д.Рикардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ. Суть этой теории состоит в следующем. Стране следует специализироваться в производстве тех товаров, которые она производит наиболее эффективно и покупать в других странах товары, производство которых внутри страны менее эффективно. Так следует поступать даже в том случае, когда это приведет к покупке у других стран тех товаров, которые она сама смогла бы производить более эффективно.

Свой вывод Д.Рикардо иллюстрирует следующим примером. Затраты на производство сукна в Англии были выше, чем в Португалии, полагал Д.Рикардо, Англии тем не менее выгоднее экспортировать сукно, а Португалии выгоднее его покупать (хотя затраты Португалии на производство сукна ниже). В то же время Португалия будет экспортировать вино, хотя его производство дешевле, чем в Англии.

Д.Рикардо для объяснения своей позиции приводит расчеты затрат рабочего времени, используя следующий пример. Для производства сукна в течение года требуется труд 100 человек, а на изготовление вина – 80 человек. «Для нее (Португалии) предпочтительнее употреблять свой капитал на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукна. Таким образом, Англия отдавала бы продукт труда 100 человек за продукт 80». Продукт труда 100 англичан невозможно отдать за продукт труда 80 англичан, однако продукт труда 100 англичан можно отдать за продукт 80 португальцев и другого количества граждан разных стран.

«Разница в этом отношении между одной страной и многими легко объясняется, если мы примем во внимание трудность перемещения капитала из одной страны в другую в поисках прибыльного занятия и подвижность, с какой он неизменно перемещается из одной области в другую в пределах одной и той же страны» - так Д.Рикардо объясняет процесс торговли на основе производства и экспорта товаров более дешевых в данной стране, чем в других странах.

Главный вывод Д.Рикардо: «правило, регулирующее относительную стоимость товаров в одной стране, не регулирует относительную стоимость товаров, обмениваемых между двумя или несколькими странами... При системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли, которые доставляют ей наибольшие выгоды».

Отсюда вытекает принцип взаимной выгоды в торговле: «именно этот принцип определяет, что вино должно производиться во Франции и Португалии, что хлеб должен выращиваться в Америке и Польше, а

различные металлические изделия и другие товары должны изготавливаться в Англии».

Анализ и выводы Д.Рикардо по сути являются моделью торговли двух стран, в которой не учтены многие важные факторы (невозможность полной специализации производства, разные производственные возможности стран-участниц торгового обмена).

Как уже отмечалось современная мировая торговля развивается исключительно быстрыми темпами, радикально меняется ее структура: все больший удельный вес занимают товары обрабатывающей промышленности (прежде всего наукоемких отраслей) и услуги. В этих условиях становится все более очевидным недостаточность зависимости структуры мировой торговли лишь от различий в природных и климатических условиях.

Теория Д.Рикардо подчеркивает, что сравнительные преимущества проистекают из различий в производительности производственных факторов разных стран. Он придавал особое значение производительности труда и доказывал, что различия в производительности труда в разных странах лежат в основе категории сравнительные преимущества. Шведские экономисты Эли Хекшер (в 1919г.) и Бертил Олин (в 1933г.) предложили другое объяснение сравнительных преимуществ. Они считали, что сравнительные преимущества возникают из национальных различий в обеспеченности производственными факторами. Под обеспеченностью производственными факторами они понимали степень обеспеченности страны такими ресурсами как земля, труд и капитал. Страны по-разному обеспечены производственными факторами и эта разница объясняет различия в факторных издержках, а именно чем в большем изобилии (количестве) данный фактор, тем меньше его стоимость. Теория Хекшера-Олина предполагает, что страны будут экспортировать те товары, которые стимулируют интенсивное использование производственных факторов, имеющих у них в изобилии и импортировать товары, которые стимулируют интенсивное использование факторов, имеющих у них в ограниченном количестве. Таким образом, данная теория пытается дать свое объяснение существующей модели международной торговли. Как и Д.Рикардо, Хекшер и Олин доказывают выгоду свободной торговли. Но в отличие от Д.Рикардо, они доказывают, что модель международной торговли объясняется скорее различиями в обеспеченности факторами производства, а не различиями в их производительности.

Эта теория дает объяснение многим процессам в международной торговле. Например, США в течение долгого времени были крупным экспортером сельскохозяйственных продуктов, частично, как результат изобилия пахотных земель. КНР преуспевает в экспорте товаров, выпускаемых трудоемкими отраслями (текстильная, обувная). Это отражает относительное изобилие дешевой рабочей силы в КНР. США, в которых нет такого количества дешевой рабочей силы, являются крупнейшими экспортерами этих товаров. При этом следует учитывать такие

характеристики «как абсолютное» и «относительное»: страна может располагать более значительными земельными и трудовыми ресурсами (в абсолютных размерах), чем другая страна, в то же время обладая относительным изобилием одного из них.

3. ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА Р. ВЕРНОНА

Теория была предложена Р. Верноном в середине 60-х годов XX века. В ее основе лежит тот факт, что в XX веке большинство новых продуктов, получивших мировое признание, было разработано американскими фирмами и первоначально продавалось на американских рынках (серийное производство автомобилей, телевизоры, персональные компьютеры, полупроводниковые чипы, фотокопировальные машины). Р.Вернон объясняет это огромными ресурсами американского рынка, что стимулирует американские фирмы разрабатывать новые потребительские товары, а высокая стоимость рабочей силы в США стимулирует фирмы разрабатывать новые ресурсосберегающие технологии.

Из того факта, что новый продукт разработан американской фирмой и впервые появился на рынке этой страны, вовсе не следует, что он должен производиться в США. Он может производиться за границей в странах, где издержки на его производство ниже, а затем экспортироваться обратно в США. Однако, Р.Вернон доказывает, что большинство новых продуктов первоначально производились в США. По его мнению, фирмы-инноваторы считали более целесообразным расположение производственных мощностей вблизи рынка сбыта и центра принятия решений фирмы, учитывая неопределенность и риск, связанные с созданием и продвижением новых продуктов. Кроме того, как показывает опыт, спрос на большинство новых продуктов демонстрирует тенденцию базироваться на неценовых факторах. Следовательно, фирмы могут предлагать относительно высокие цены на новые продукты, что устраняет необходимость поиска в других странах производственных возможностей с более низкими издержками.

Продолжая свою аргументацию, Р.Вернон отмечает, что в самом начале жизненного цикла обычного нового продукта, спрос на него начинает быстро расти в США, а спрос в других развитых странах ограничивается сегментом потребителей с высоким доходом. Ограниченный первоначальный спрос в этих странах не стимулирует в них производство этого продукта, но заставляет экспортировать определенное количество этих продуктов из США.

Через некоторое время спрос в других развитых странах начинает расти (Великобритания, ФРГ, Франция, Япония) и становится выгодным производство новых продуктов национальными фирмами для внутреннего рынка. Кроме того, американские фирмы могут организовать производство в тех странах, где спрос увеличивается. В результате, производство в других развитых странах начинает ограничивать потенциал экспорта из США.

По мере насыщения рынка в США и других странах продукт становится более стандартизированным, цена становится главным конкурентным преимуществом и большее значение придается снижению издержек. Производители из развитых стран, где рабочая сила дешевле, чем в США (например, Италия, Испания) получают возможность начать экспорт в США. Если фактор издержек возрастает, процесс на этом не остановится. Цикл, в ходе которого США утратили свои преимущества в пользу других развитых стран, может повториться еще раз, когда развивающиеся страны (например, Таиланд) начинают приобретать производственные преимущества над развитыми странами (например, более дешевая рабочая сила). Таким образом, глобальное производство сначала перемещается из США в другие развитые страны, а затем из них в развивающиеся страны.

Последствия этих тенденций для мировой торговли проявляются в том, что через определенное время США превращаются из экспортера нового продукта в его импортера по мере концентрации производства в странах с более низкими издержками.

4. НОВАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В 70-е годы XX века все большее внимание начинает уделяться влиянию такого фактора как экономия от масштаба на развитие международной торговли, что привело к созданию новой теории торговли. Сущностные вопросы этой теории рассмотрены в работах таких авторов как П.Кругман и Е. Хелпман. Экономия от масштаба предполагает снижение издержек производства единицы продукции за счет большого объема производства. Экономия от масштаба достигается за счет ряда факторов, включая способность (возможность) распределить постоянные издержки на большой объем производства и способность крупномасштабных производств привлекать высококвалифицированных специалистов и специализированное оборудование, которые более производительны, чем менее специализированное оборудование и персонал. Экономия от масштаба является главным источником сокращения издержек во многих отраслях: от компьютерных программ до автомобилей, от фармацевтики до аэрокосмического комплекса. Например, Майкрософт получает экономию от масштаба, распределяя постоянные издержки по разработке новых версий операционной системы «Виндоуз» (стоимостью 5 млрд. долларов) на примерно 250 миллионов персональных компьютеров, на которых эти системы будут использованы. Таким же образом, автомобильные компании получают экономию от масштаба, производя большое количество автомобилей на конвейерах, где заняты узкоспециализированные работники.

В новой теории торговли можно выделить два важных пункта. Во-первых, благодаря влиянию на экономию от масштаба, торговля может увеличить разнообразие товаров доступных для потребителей и уменьшить средние издержки на их производство. Во-вторых, в тех отраслях, где объем производства необходим для получения экономии от масштаба,

представляет значительную часть совокупного мирового спроса, мировой рынок окажется достаточным лишь для ограниченного числа производителей. Таким образом мировая торговля отдельными продуктами может оказаться под властью стран, чьи фирмы были пионерами в их производстве.

Предположим, что в мире отсутствует торговля. В отраслях, где важна экономия от масштаба и набор товаров, которые страна может производить и объем производства ограничены размером внутреннего рынка. Если национальный рынок мал, то объем спроса может быть недостаточен для того, чтобы позволить производителям реализовать экономию от масштаба в производстве некоторых продуктов. Соответственно, эти продукты не производятся, тем самым ограничивая разнообразие продуктов доступных для производителей. Или они могут производиться, но в таких малых объемах, что издержки и цены продукции будут значительно выше, чем в случае реализации экономии от масштаба.

Рассмотрим, что происходит в условиях взаимной торговли. Отдельные национальные рынки объединяются в более крупный мировой рынок. По мере расширения рынка благодаря торговле, отдельные фирмы будут в состоянии в большей мере получить экономию от масштаба. В результате, согласно новой теории торговли, каждая страна может специализироваться в производстве более узкого набора продуктов, чем при отсутствии торговли. Однако покупая товары, которые страна не производит у других стран, каждое государство сможет одновременно увеличить разнообразие товаров доступных для ее потребителей и понизить их стоимость. Таким образом торговля предоставляет возможность взаимной выгоды, даже в тех случаях, когда страны не отличаются ни по обеспеченности ресурсами, ни технологией.

Возьмем в качестве примера ситуацию, где есть две страны, каждая из которых располагает рынком в 1 млн. автомобилей в год. Торгуя друг с другом эти страны могут создать объединенный рынок в 2 млн. автомобилей. На таком рынке, благодаря возможности лучшей реализации экономии от масштаба, можно произвести больше разных моделей автомобилей, и автомобили можно произвести с меньшими издержками. Например, спрос на спортивные модели может ограничиваться 55.000 штук на каждом национальном рынке, в то время как для реализации значительной экономии от масштаба требуется выпускать не менее 100.000 штук. В то же самое время спрос на минивэны составляет 80.000 штук, а оптимальное количество для реализации экономии от масштаба и в этом случае составляет 100.000 штук. Столкнувшись с ограниченным спросом на внутреннем рынке, фирмы в каждой стране могут решить не производить спортивные модели из-за слишком высоких издержек при таком ограниченном объеме производства. То же самое – и в случае с минивэнами. Однако поскольку наши страны решили торговать друг с другом, фирма в одной стране может специализироваться на производстве спортивных моделей, в то время как

фирма другой – на производстве минивэнов. В результате возникший совокупный спрос 110.000 спортивных автомобилей и 160.000 минивэнов позволит каждой фирме получить экономию от масштаба. В этом случае потребители выиграют, поскольку они могут приобрести по более низкой цене ранее недоступные им товары. Таким образом торговля взаимовыгодна поскольку она ведет к специализации производства, реализации экономии от масштаба, производству большего разнообразия продуктов и по более низкой цене.

Второй момент новой теории торговли состоит в том, что рассматриваемая современная модель торговли может быть результатом экономии от масштаба и преимуществ, получаемых пионерами (создателями новых продуктов). Преимущества пионеров – это экономические и стратегические преимущества, которые получают первопроходцы в той или иной отрасли (или на том или ином рынке). Способность получить экономию от масштаба раньше более поздних участников и в результате получить выгоду от более низкой цены – это важное преимущество первопроходца. Новая теория торговли доказывает, что для тех товаров, где экономия от масштаба длительна и составляет значительную часть мирового спроса, первопроходцы в этой отрасли получить ценовые преимущества за счет объемов производства, которые для более поздних участников производства будут почти недостижимы. Таким образом, рассматривая модель торговли такими товарами отражает преимущества первопроходцев. Страны могут доминировать в экспорте определенных товаров, поскольку экономии от масштаба важна в их производстве и поскольку фирмы, расположенные в этих странах первыми получили эту экономию, дающую им преимущества первопроходцев.

Возьмем в качестве примера производство коммерческих самолетов. В аэрокосмической промышленности существует значительная экономия от масштаба, возникающая из возможности распределить постоянные издержки по разработке нового реактивного самолета на большой объем продаж этих продуктов. Стоимость разработки нового самолета А-380 обошлась компании ЭРБАС примерно в 14 млрд.долларов. Для покрытия этих расходов и выхода на самоокупаемость ЭРБАСУ необходимо продать не менее 250 А 380, при продаже более 350 самолетов этот проект по всей возможности станет прибыльным. По оценкам, в последующие 20 лет совокупный спрос на этот тип самолета будет в диапазоне от 400 до 600 единиц. В таких условиях глобальный рынок для этого типа самолетов будет прибыльным лишь для одного их производителя. Отсюда следует, что ЕС может установить господство в экспорте самых больших пассажирских самолетов, главным образом, потому что европейский ЭРБАС стал первым в их производстве и первым получил экономию от масштаба в этом производстве. Другие потенциальные конкуренты, такие как БОИНГ, могут быть устранены с рынка поскольку они не получают той экономии от масштаба, которую получит ЭРБАС. Являясь первопроходцем на данном рынке ЭРБАС может

получить за счет этого преимущество, базирующееся на экономии от масштаба, и которое практически недостижимо для других конкурентов. В результате ЕС станет ведущим экспортером этого класса самолетов.

Новая теория торговли содержит важные выводы. Она предполагает, что страны могут выиграть от торговли даже в том случае, если они не различаются в обеспеченности ресурсами или технологией. Торговля позволяет странам специализироваться в производстве определенных товаров, получая экономию от масштаба и снижая издержки производства этих товаров. При этом страна закупает товары, которые сама не производит у других стран, которые специализируются в их производстве. С помощью этого механизма увеличивается ассортимент товаров, доступных потребителям в каждой стране, а издержки производства и цены этих товаров будут уменьшаться, высвобождая ресурсы для производства других товаров и услуг.

Эта теория также предполагает, что страна может лидировать в экспорте определенных товаров, просто потому, что ей повезло иметь одну или две фирмы, оказавшиеся среди первых производителей данного товара. Поскольку они были способны получить экономию от масштаба, первопроходцы в отрасли могли закрыть мировой рынок для других желающих. Способность первопроходцев получить выгоду от растущей отдачи создает барьер для конкурентов. В производстве коммерческих самолетов факт присутствия в этой отрасли БОИНГА и ЭРБАСА, имевших выгоду от экономии от масштаба, отталкивала других желающих от проникновения на этот рынок и укрепляло лидерство США и Европы в торговле средне- и дальнемагистральных самолетами. В дальнейшем это лидерство может еще больше усилиться, поскольку глобальный спрос может быть недостаточен для прибыльного функционирования других производителей этих продуктов. В результате, хотя японские фирмы потенциально могли бы конкурировать на указанном рынке, они решили не выходить самостоятельно на него, а выступить в качестве крупных субподрядчиков главных производителей (например, компания МИЦУБИСИ является главным субподрядчиком БОИНГА в производстве моделей 777 и 787).

Новая теория торговли расходится с теорией Хекшера- Олина, которая предполагает, что страна будет лидировать в экспорте продукта, когда она особенно хорошо обеспечена факторами производства, наиболее интенсивно используемыми в его создании. Представители новой теории доказывают, что США являются главным экспортером коммерческих реактивных самолетов не потому, что они лучше обеспечены необходимыми для создания самолетов факторами производства, а потому что одним из первых первопроходцев на этом рынке была американская компания – «БОИНГ». Новая теория не расходится (не противоречит) с теорией сравнительных преимуществ. Экономия от масштабов увеличивает производительность.

Таким образом новая теория определяет важный источник сравнительных преимуществ.

Эта теория применима и для объяснения современных моделей торговли. Эмпирические исследования подтверждают положения теории, согласно которым торговля способствует специализации производства в промышленности, увеличивает разнообразие продуктов доступных для потребителей и в результате ведет к снижению цен. Что касается преимуществ первопроходцев и международной торговли, проведенные исследования предполагают, что наличие преимуществ у первопроходцев является важным фактором, объясняющим господство фирм отдельных стран в определенных отраслях. Количество фирм очень ограничено во многих глобальных отраслях промышленности, включая химическую промышленность, производство тяжелого строительного оборудования, производство тяжелых грузовиков, шин, бытовой электроники, реактивных двигателей и компьютерных программ.

Возможно наиболее спорным моментом новой теории является вывод, согласно которому она вызывает (способствует) государственному вмешательству и разработке стратегической торговой политики. Сторонники этой теории подчеркивают роль удачливости, предпринимательства и инноваций в получении фирмой преимуществ первопроходца. В соответствии с этим аргументом, причина по которой БОИНГ оказался первым в производстве коммерческих реактивных самолетов, а не фирмы подобные Де Хэвиленд, Хоккер Сидли, Фоккер, состоит в том, что БОИНГ оказался и удачливым, и инновационно ориентированным. Например, британская компания Дэ Хэвиленд создала реактивный пассажирский самолет «Комет» на 2 года раньше, чем БОИНГ свой Боинг 707, однако у «Комет» оказалось слишком много технологических недостатков, которые задержали начало его серийного производства, лишив тем самым Британию возможности стать ведущим мировым экспортером реактивных коммерческих самолетов. Инновационная направленность в деятельности БОИНГА проявилась в созданной им технологии производства этого класса самолетов. Многие сторонники новой теории торговли при этом обращают внимание на роль американского государства в рассматриваемом примере. В частности, оно в значительной мере оплачивало расходы БОИНГА на НИОКР; а самолет Боинг 707 был побочным продуктом финансируемой государством военной программы. (выход ЭРБАСА на рынок коммерческих самолетов также сопровождался серьезной государственной поддержкой.

В связи с этим возникает логичный вопрос: могут ли государства (с помощью продуманной системы субсидий и других мер) увеличить шансы национальных производителей на лидерство в новейших отраслях мировой экономики? Сторонники новой теории давая положительный ответ, ссылаются на примеры поддержки БОИНГА американским государством и поддержки ЭРБАСА Европейским союзом. Но в этом случае, указанные

действия вступают в противоречие с принципами свободной торговли, на страже которых стоит ВТО.

Таким образом современная международная торговля – это сфера, где происходит острейшая борьба между сторонниками протекционизма (позиции которых усиливаются в условиях кризиса) и приверженцами либерализации торговли, в том числе и с помощью все большего числа таких международных институтов как ВТО.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какую роль играет международная торговля в современных условиях?
2. Как представители разных направлений экономической теории объясняли выгоды от международной торговли?
3. Что такое жизненный цикл продукта?

ТЕМА 16. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

1. *Что такое глобализация?*
2. *Глобализация рынков.*
3. *Глобализация производства.*
4. *Возникновение глобальных институтов.*
5. *Снижение барьеров в торговле и инвестициях.*

При рассмотрении вопросов, касающихся международных экономических отношений, необходимо учитывать роль глобализации – процесса, оказывающего все большее влияние на все аспекты современной жизни.

1. ЧТО ТАКОЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ?

В современной мировой экономике происходят фундаментальные изменения, в рамках которых осуществляется переход от относительно независимых национальных экономик, изолированных друг от друга барьерами для трансграничной торговли и инвестиций, расстояниями, временными поясами, различиями в моделях государственного регулирования, культуре, моделях бизнеса. Мировая экономика движется в направлении уменьшения упомянутых барьеров для трансграничной торговли и инвестиций, благодаря значительному технологическому прогрессу в средствах транспорта и коммуникаций сокращаются расстояния, предметы материальной культуры становятся сходными по всему миру, национальные экономики сливаются во взаимозависимую, интегрированную глобальную экономическую систему. Процесс, в результате которого все это происходит, называется глобализацией. С внешними проявлениями этого процесса в повседневной жизни все чаще сталкиваются граждане разных стран.

В условиях современной глобальной взаимозависимой экономики автолюбитель может ехать на работу в автомобиле, спроектированном в ФРГ, собранном в Мексике американским автопроизводителем «Форд» из компонентов, сделанных в США из южнокорейской стали и малазийской пластмассы. Он может пополнить запас бензина на автозаправке, принадлежащей британской МНК «Бритиш петролеум». Бензин мог быть произведен из нефти, добытой французской нефтяной компанией у африканского побережья и доставлен в США на корабле греческой судоходной компании. Таких примеров можно привести очень много. Все они характеризуют мир, в котором мы живем.

В этом мире каждый день совершается сделок на сумму около 3 триллионов долларов, где объем трансграничной торговли включает продажу товаров на сумму около 12 триллионов долларов и услуг на сумму около 2,7 триллионов долларов в год. Это мир, в котором международные институты (такие как ВТО) и ежегодные саммиты лидеров наиболее развитых стран

мира призывают к дальнейшему снижению барьеров в трансграничной торговле и инвестиционных потоках. Это мир, в котором символы материальной и поп-культуры становятся все более глобальными: от «Кока-кола» и «Старбакс» до мобильных «Нокиа», фильмов Диснея, магазинов ИКЕА. Это мир, в котором экономический кризис в Азии может вызвать рецессию в США, а угроза повышения учетной ставки в США реально способствует понижению индекса Никкей в Японии.

Этот процесс предоставляет бизнесу множество возможностей. Фирмы могут увеличивать свои прибыли за счет продаж по всему миру и за счет сокращения издержек, организуя производство в странах, где ключевые ресурсы, включая труд, дешевле. Глобальному расширению производственных предприятий способствовали благоприятные политические и экономические тенденции. После краха в конце 80-х – начале 90-х годов плановой экономики в бывших социалистических странах начали осуществляться рыночные реформы. Устранялись барьеры на пути иностранных инвестиций, проводилась приватизация государственных предприятий, формировалась конкурентная среда. Это позволило как крупному, так и мелкому бизнесу и из развитых и развивающихся стран расширить международные масштабы своей деятельности.

В то же время, глобализация породила новые угрозы для бизнеса, привыкшего господствовать на внутренних рынках. Иностранные компании проникли во многие недавно защищенные отрасли в развитых странах, увеличивая конкуренцию и снижая цены. В последние 30 лет американские автопроизводители боролись с иностранными конкурентами, в результате часть бизнеса отошла к японским, европейским, а затем и к южнокорейским производителям. Доля «Дженерал Моторс» сократилась с более 50% до 26% американского рынка, а «Тойота» обогнала «Форд» и стала второй компанией (после «Дженерал Моторс») по производству автомобилей на территории США.

По мере развития глобализации происходила перестройка отраслей и одновременно росла тревога среди тех, кто полагал, что их рабочие места защищены от иностранной конкуренции. Исторически, в то время как многие рабочие обрабатывающих отраслей беспокоились о воздействии иностранной конкуренции на их занятость, работники сферы услуг чувствовали себя более защищенными. Сейчас ситуация меняется в этом секторе. Развитие технологии, более низкие транспортные издержки, увеличение количества квалифицированных работников в развивающихся странах способствовало тому, что многие услуги больше не надо производить там, где они потребляются. Например, выполнение бухгалтерских операций переместилось из США в Индию. В 2005 году около 400.000 индивидуальных налоговых деклараций граждан США были заполнены в Индии. Индийские бухгалтеры, изучавшие в США налоговое законодательство, выполняли работу для американских бухгалтерских фирм. Они используют доступ к индивидуальным налоговым декларациям,

хранящимся в компьютерах в США, выполняют обычные расчеты и сохраняют результаты своей работы таким образом, что они могут быть проверены американскими бухгалтерами и затем пересылаются клиентам. Все чаще индивидуальные предприниматели из Индии, Китая или Бразилии располагают теми же возможностями для развития своего бизнеса, как и их коллеги из Западной Европы и США.

Попробуем объяснить как изменения в методах регулирования международной торговли и инвестиций, связанные с изменениями в политических системах и технологии, резко изменили сферу конкуренции.

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ РЫНКОВ

Глобализация включает в себя глобализацию рынков и глобализацию производства. Глобализация рынков подразумевает слияние исторически разделенных и обособленных национальных рынков в один огромный рынок. Устранение барьеров для трансграничной торговли облегчает развитие. Вкусы и предпочтения потребителей в разных странах активно сближаются (подвергаются конвергенции) на основе неких глобальных норм или стандартов, тем самым способствуя созданию глобального рынка. Такие потребительские товары как напитки «Кока-Кола», кредитные карточки «Сити групп», гамбургеры «Макдональдс», мебель «ИКЕА» часто рассматриваются как проявление этой тенденции. Фирмы подобные им уже больше, чем просто носители данной тенденции. Предлагая стандартный базовый продукт по всему миру, они помогают создавать глобальный рынок.

При этом компании для получения выгод от глобализации рынков не обязательно быть гигантской ТНК. Например, в США около 90% фирм-экспортеров – это малые предприятия, с числом занятых менее 100 человек. Их доля в общем объеме экспорта за последнее десятилетие устойчиво увеличивалась, и в настоящее время превышает 20%. Фирмы, с числом занятых менее 500 человек, составляет 97 % всех американских экспортеров, на их долю приходится почти 30% экспорта в стоимостном выражении. Эта ситуация характерна и для других стран. В ФРГ, крупнейшем экспортере мира, 98% малых и средних компаний связаны с мировым рынком или через экспорт или международное производство.

Тем не менее, несмотря на глобальное преобладание уже упомянутых гигантов важно не упрощать ситуацию, считая, что национальные рынки уступили дорогу глобальному рынку. До сих пор существуют значительные различия между национальными рынками, включая потребительские вкусы и предпочтения, каналы распределения, сложившиеся культурные ценности, бизнес системы и юридические нормы. Эти различия часто заставляют фирмы разрабатывать специальные маркетинговые стратегии, оперативные практические меры, создавая продукты для наилучшего соответствия условиям и требованиям рынков данной страны.

Большинство современных глобальных рынков – это не рынки потребительских товаров (где национальные различия во вкусах и

предпочтениях до сих пор достаточно важны, чтобы тормозить глобализацию), а рынки промышленных товаров и материалов, которые обслуживают универсальные потребности по всему миру. Это рынки, где реализуются такие товары как нефть, алюминий, зерно, микропроцессоры, коммерческие реактивные самолеты. На многих глобальных рынках те же самые фирмы часто противостоят друг другу как конкуренты в разных странах (на разных национальных рынках). В качестве примера можно привести Кока-Колу и Пепси. Дженерал Моторз и Тойоту, Боинг и Аэробус. Если фирма проникает на национальный рынок, где еще нет ее конкурентов, можно с уверенностью сказать, что они последуют за этой фирмой, чтобы лишить их конкурентных преимуществ. Поскольку фирмы следуют друг за другом по всему миру, они несут с собой многое из активов, которые хорошо служат им на других национальных рынках – включая их продукты, оперативные стратегии и брэнды – создавая некоторую однородность рынков. Таким образом большое единообразие заменяет многообразие. Для все большего числа фирм из разных отраслей промышленности больше не совсем точно говорить о немецком, американском или бразильском рынке, для них есть только глобальный рынок.

3. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Глобализация производства предполагает производство в рамках одной компании товаров и услуг в разных регионах земного шара с целью получения конкурентных преимуществ за счет национальных различий в стоимости и качестве факторов производства. В результате компании надеются снизить общий объем издержек или улучшить качество предлагаемых продуктов, что позволит укрепить их конкурентоспособность. В качестве примера можно взять один из последних самолетов компании «Боинг». В его производстве участвуют 8 японских компаний (поставляют части фюзеляжа, двери, крылья); сингапурская компания (поставляет компоненты для носового люка); 3 итальянских компании (поставляют закрылки), список можно продолжить. В целом около 30% стоимости Боинга 777 приходится на компоненты, произведенные иностранными компаниями. В следующей модели - «Боинг 787» эта тенденция получила дальнейшее развитие: доля комплектующих, производства иностранных компаний в стоимости этого самолета достигла 65%, из них 35% приходится на 3 крупные японские фирмы. Такая практика по передаче значительной части производства комплектующих объясняется во-первых, стремлением Боинга вовлечь в производство лучших в мире производителей данных компонентов. В конечном итоге это повышает шансы Боинга на создание конечного продукта, превосходящего по своим характеристикам продукцию конкурентов. Во-вторых, размещая заказы зарубежным производителям, Боинг рассчитывает повысить шансы на заказы от авиаперевозчиков, базирующихся в этих странах.

Другой пример по созданию глобальной сети производителей – американская компания Vizio (Визио) со штатом в 75 человек, ставшая за 4 года крупнейшим в стране продавцом панельных телевизоров. Она скоординировала производство компонентов в Южной Корее, Китае и США, организовала их сборку в Мексике и последующую продажу в США.

Обратите внимание на следующую тенденцию. Если первые шаги по созданию глобальных сетей затрагивали прежде всего производственную деятельность, то в современных условиях эта тенденция распространяется на сферу услуг: современные информационные технологии позволяют переносить производство услуг в страны с наименьшими издержками. Интернет позволяет больницам из США передавать часть операций по обработке информации в области радиологии в Индию: учитывая разницу во времени ночью информация обрабатывается в Индии, когда американские врачи спят, а утром они уже имеют результаты обработки этой информации. Многие компании-производители софтвера, включая ИБМ, сейчас привлекают индийских инженеров для выполнения дизайнерских проектов в США. Разница во времени позволяет индийским инженерам проводить отладку софтвер тестов, составленных в США, когда их американские коллеги спят, и скорректированные результаты пересылаются обратно в США и на следующий день их уже можно использовать. Такие методы позволяют сократить как временные, так и материальные издержки на производство новых софтвер программ. Другие компании, от производителей компьютеров до банков, переносят функции по обслуживанию клиентов, например, колл-центры, в развивающиеся страны, где рабочая сила дешевле.

В связи с развитием данной тенденции, по мнению ряда экспертов, становится неправомерным использовать такие понятия как «американский» или «японский» продукт. По их мнению результатом развития аутсорсинга (в рамках которого все больше производственных операций передается различным поставщикам) является создание продукта, глобального по своей природе, т.е. «глобального» продукта. Однако существуют и значительные препятствия, которые заставляют производителей не слишком углублять процесс глобализации производства. К ним относятся формальные и неформальные барьеры в торговле между странами, барьеры для ПИИ, транспортные издержки, проблемы, связанные с экономическим и политическим риском. Например, государственные правила в конце концов ограничивают возможность больниц использовать процедуры аутсорсинга при расшифровке результатов анализов в развивающихся странах, где зарплата рентгенологов ниже.

Тем не менее, глобализация рынков и производства будет продолжаться. Важными актерами в этом процессе являются современные фирмы, чьи действия поощряют процессы глобализации.

4. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

По мере глобализации рынков и увеличения доли бизнес активности, перемещаемой за пределы национальных границ, требуются институты для управления, регулирования и проведения политики, соответствующей этим тенденциям, а также разработки международных правил для управления глобальными бизнес системами. За последние полвека для реализации указанных функций был создан ряд важных глобальных институтов, включая ГАТТ и его преемник ВТО, МВФ, Всемирный Банк. Все эти институты были созданы на основе добровольных соглашений между отдельными национальными государствами.

ВТО (как и ее предшественник ГАТТ) определяет принципы и правила организации и функционирования мировой торговой системы. В нее входит более 150 государств мира, на долю которых приходится около 97% мировой торговли, тем самым предоставляя ей огромный масштаб деятельности и влияния. ВТО способствует заключению многосторонних соглашений между ее членами. На протяжении всей своей истории ВТО (как и ГАТТ до нее) провозглашает одной из своих главных целей – снижение барьеров в транснациональной торговле и в движении инвестиций. В этом качестве ВТО выполняет роль инструмента для стран-участниц, стремящихся ликвидировать указанные барьеры. Деятельность таких институтов как ВТО способствует развитию процессов глобализации, в то же время критики ВТО обвиняют ее в покушении на суверенитет стран-участниц.

Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный Банк (ВБ) были учреждены в 1944г., как специализированные органы создававшейся тогда ООН. Это произошло в предместье Вашингтона Бреттон-Вудсе. На международной конференции, в которой участвовали 44 государства были разработаны основные принципы международной валютной системы, получившей название Бреттон-Вудской. Целями МВФ было поддержание порядка в международной валютной системе, а ВБ – поддержка экономического развития. За время своего существования оба института проявили себя как влиятельные участники процессов глобализации. В частности, ВБ предоставляет льготные займы бедным государствам для реализации крупных инфраструктурных проектов (например, строительство дамб и шоссейных дорог).

МВФ часто рассматривается как кредитор для национальных государств, оказавшихся в тяжелой экономической ситуации и чья валюта обесценилась. За последние десятилетия МВФ неоднократно предоставлял займы таким странам как Аргентина, Индонезия, Мексика, Россия, Южная Корея, Таиланд, Турция. Однако обычно МВФ предоставляет займы на определенных условиях: в обмен он требует проведения экономической политики, способной обеспечить стабильность и экономический рост. Эти требования оцениваются неоднозначно: часто их считают неуместными и нарушающими, как и в случае ВБ, суверенитет национальных государств.

Важная роль в современном глобальном мире принадлежит ООН. Она была создана 24 октября 1945 года для обеспечения мира на основе международного сотрудничества и коллективной безопасности. Начав с 51 государства, ООН в настоящее время насчитывает более 190 государств (практически все современные государства). При приеме в члены ООН, государство берет на себя обязательства по соблюдению Устава ООН, регулирующего систему международных отношений. Главные цели ООН: поддержание международного мира и безопасности, развитие дружественных отношений между государствами, сотрудничество в решении международных проблем и обеспечение уважения прав человека, деятельность в качестве центра по гармонизации международной деятельности государств. Хотя больше всего ООН известна своими действиями по поддержанию международного мира, другие ее важнейшие цели – поддержание более высокого уровня жизни, достижение полной занятости и создание условий для экономического и социального прогресса и развития – все они очень важны для создания процветающей глобальной экономики. Примерно 70% деятельности ООН посвящено реализации этих целей, при этом они тесно работают с такими институтами как Всемирный Банк. В основе этой деятельности ООН лежит уверенность в том, что искоренение бедности и повышение благосостояния людей во всех странах мира являются необходимыми шагами по созданию условий для обеспечения прочного мира.

5. СНИЖЕНИЕ БАРЬЕРОВ В ТОРГОВЛЕ И ИНВЕСТИЦИЯХ

В развитии глобализации два фактора играют важнейшую роль. Первый – это уменьшение барьеров на пути свободного перемещения потоков товаров, услуг и капиталов, которое произошло после 2 мировой войны. Второй фактор – изменения в технологии, особенно в области коммуникаций, обработки информации и транспорта.

В 20-30 годы XX века многие государства создали серьезные барьеры в международной торговле и для прямых иностранных инвестиций. Международная торговля возникает, когда фирмы экспортируют товары или услуги потребителям в другой стране. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) предполагают инвестирование фирмой ресурсов в деловую активность за пределами страны базирования. Многие торговые барьеры выступают в форме высоких тарифов на импортируемые промышленные товары. Цель таких тарифов – защитить внутренних производителей от иностранной конкуренции. Однако одним из последствий таких мер явилась цепная реакция ответных шагов во взаимной торговле. В конечном итоге это привело к сокращению совокупного спроса и явилось одной из причин Великой депрессии 30-х годов XX века.

Учтя этот опыт, после Второй мировой войны промышленно развитые страны Запада направили свои усилия на устранение указанных барьеров в международной торговле. С этой целью было заключено Генеральное

соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ). Под эгидой ГАТТ было проведено 8 раундов переговоров между странами-участницами по вопросам снижения барьеров в торговле; распространения сферы деятельности ГАТТ не только на промышленные товары, но и на услуги; усиления защиты патентов, торговых марок, авторских прав и учреждение Всемирной торговой организации (ВТО) для регулирования международной торговой системы.

В конце 2001 г ВТО начала новый раунд переговоров с целью дальнейшей либерализации мировой торговли и инвестиционных потоков. Раунд проходил в Дохе (государство Катар в Персидском заливе). Первоначально переговоры были рассчитаны на 3 года, но сейчас кажется, что они продлятся значительно дольше. Повестка дня включает такие вопросы как сокращение тарифов на промышленные товары, услуги и сельскохозяйственные продукты; ликвидация субсидий сельскохозяйственным производителям; сокращение барьеров для трансграничных инвестиций и ограниченное применение антидемпинговых законов. Наибольший результат может быть получен в ходе обсуждения сельскохозяйственной тематики; средний размер тарифных ставок на сельскохозяйственные продукты составляет около 140%, а наиболее богатые страны расходуют около 300 млрд.долларов в год на поддержку своих фермеров. В результате сокращения тарифов и субсидий самые бедные страны мира получают доступ на рынки развитых стран.

Для современной мировой экономики характерно стремление большинства ее участниц к сокращению барьеров на пути прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Это нашло отражение в резком увеличении числа двусторонних договоров между странами для поощрения и защиты таких инвестиций (по данным ООН их число выросло со 181 в 1980г до 2.495 в 2005г).

Такие процессы стимулируют как глобализацию производства, так и глобализацию рынков. Снижение барьеров в международной торговле позволяет фирмам рассматривать в качестве рынка весь мир, а не только отдельную страну. Снижение торговых и инвестиционных барьеров позволяет фирмам размещать свое производство в самом выгодном месте. В результате фирма может спроектировать какой-либо продукт в одной стране, производить комплектующие для него в двух других странах, производить его сборку в третьей стране, а затем экспортировать его по всему миру.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что такое глобализация?
2. Назовите основные международные экономические интеграционные объединения.
3. В каких интеграционных объединениях участвует РФ?
4. Что такое ВТО?
5. Каковы цели вступления РФ в ВТО?
6. Назовите основные международные организации, регулирующие международные экономические отношения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. Учебник. 9-е издание. – М.: Изд-во «Маркет ДС», 2009.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник. – М.: Проспект, 2011.
3. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. Макроэкономика. Теория и российская практика. – М.: КноРус, 2011.
4. Грязнова А.Г., Думная Н.Н., Юданов А.Ю., Карамова О.В. Микроэкономика. Теория и российская практика. – М.: КноРус, 2011.
5. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: Микроэкономическая модель / пер с англ. – С.Пб.: 2003.
6. Евдокимов Н.М. Как правильно управлять своими личными финансами. - СПб.: Невский проспект; Вектор, 2007.
7. Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров. Учебное пособие. - М.: Дело, 2002.
8. Исаев В.А. Экономика для менеджеров. Учебное пособие. – М.: РУДН, 2009.
9. Киселева Е.А. Макроэкономика. Учебное пособие. – М.: Кнорус, 2009.
10. Курс экономической теории. /Рук. авт. колл. А.В. Сидорович. - М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, Изд-во "ДИС", 2007.
11. Курс экономической теории. / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров «АСА», 2011.
12. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. 18-го изд.: Учеб - Т.1. - М.: ИНФРА-М, 2011.
13. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику. Учебное пособие. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007
14. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. - СПб: Питер Ком, 2009.
15. Никифоров А.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика: учеб. пособие / Никифоров А.А., Антипина О.Н., Миклашевская Н.А. - М.: Дело и сервис, 2008.
16. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник. – М., НОРМА Инфра-М, 2010.
17. Острикова Г. Как правильно спланировать семейный бюджет, или кто положил деньги в тумбочку. - М.: НТ Пресс, 2006.
18. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. Учебник. Пер. с англ. - М.: Дело, 2000.
19. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма, 2006.
20. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. 2-го изд. - М.: Дело, 2001.
21. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. - М: ИНФРА - М, 2000
22. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный уровень. - М.: «ИНФРА-М», 2005.

- 23.Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Теория спроса, предложения и рыночных структур. - М.: ТЕИС, 2003.
- 24.Экономика. /Под ред. А.С. Булатова. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ, 2002.
- 25.Экономика. Электронный учебник. /Под ред. В.А. Исаева.
- 26.Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.И. Архипова и др. – М.: Проспект, 2010.
- 27.Экономическая теория. /Под ред. А.Г. Грязновой и В.М. Соколинского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2008.
- 28.Экономическая теория: Учеб. / Под ред. В.И. Видяпина и др. - М.: Инфра-М, 2004.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф