



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

**И.П. Воробьёва, А.С. Громова, М.В. Рыжкова**

## **ЭКОНОМИКА**

*Рекомендовано в качестве учебного пособия  
Редакционно-издательским советом  
Томского политехнического университета*

2-е издание, стереотипное

Издательство  
Томского политехнического университета  
2010



УДК 330.1(075.8)  
ББК У012.1я73  
В75

**Воробьёва И.П.**

В75

Экономика: учебное пособие / И.П. Воробьёва, А.С. Громова, М.В. Рыжкова; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – 2-е изд., стер. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 264 с.

Учебное пособие определяет содержание, порядок изучения дисциплины «Экономика». Пособие включает 2 раздела: «Микроэкономика» и «Макроэкономика». В разделе «Микроэкономика» предусмотрено изучение экономики предприятия с учетом отраслевой специфики.

Пособие подготовлено на кафедре экономики ТПУ и предназначено для студентов ИДО направления 140400 «Электроэнергетика и электротехника».

**УДК 330.1(075.8)  
ББК У012.1я73**

### *Рецензенты*

Кандидат экономических наук, доцент,  
зав. кафедрой экономики Международного факультета управления ТГУ  
*Н.Д. Шимишрт*

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики  
Томского сельскохозяйственного института НГАУ  
*Г. С. Дмитренко*

© ГОУ ВПО «Национальный  
исследовательский Томский политех-  
нический университет», 2007  
© Воробьёва И.П., Громова А.С.,  
Рыжкова М.В., 2007  
© Оформление. Издательство Томского  
политехнического университета, 2010



## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время издано большое количество учебников по экономической науке как российских, так и зарубежных. Однако учебные пособия зарубежных авторов, как правило, далеки от российских реалий. Отечественные учебники зачастую посвящены лишь одному из двух разделов дисциплины – микроэкономике либо макроэкономике. Эти учебники обычно отличаются большим объемом излагаемого материала. Авторы данного учебного пособия сделали попытку рассмотреть экономическую теорию на основе образовательных стандартов, но в краткой и доступной форме. Оба раздела (микроэкономика и макроэкономика) объединены в одно учебное пособие. Это позволяет проследить логику курса и единство его составных частей. Ввиду того, что данное пособие подготовлено прежде всего для студентов технических специальностей, особое внимание уделено особенностям развития производства и предпринимательства. Основные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами, подтверждаются через анализ современной ситуации в экономике России.

Учебное пособие по методике изложения материала ориентировано на тех, кто самостоятельно постигает основы экономической науки. По каждой теме дисциплины материал излагается в следующем порядке. Прежде всего, выделяются основные понятия и категории. Затем предлагаются условные обозначения по данным категориям, приводятся применяемые расчетные формулы. В краткой и доступной форме излагаются основные теоретические положения. Материал иллюстрируется рисунками и обобщается в таблицах.

Настоящее учебное пособие способствует приобретению навыков самостоятельной работы, помогает более эффективно освоить курс.



## Раздел 1

# МИКРОЭКОНОМИКА

### Тема 1

#### Предмет экономической науки

##### 1.1. Определения

*Микроэкономика* – раздел экономической науки, изучающий деятельность отдельных экономических агентов (покупателей, производителей, продавцов и т. д.), их поведение на отраслевых рынках.

*Макроэкономика* – наука о закономерностях функционирования национальной экономики в целом. Макроэкономика исследует взаимодействие важнейших сегментов и экономических агентов национальной экономики: бизнеса, домохозяйств, правительства, финансовых рынков, рынков товаров и ресурсов. Объектами макроэкономики являются темпы и факторы экономического роста.

*Предмет науки* – определенные стороны объекта науки, исследование с определенной целью.

*Метод* – совокупность познавательных средств, используемых в науке для раскрытия сути явлений и законов их развития.

*Формальная логика* – способ рационального познания, изучение явления со стороны его формы, структуры.

*Методы познания на основе формальной логики* – анализ (разделение целого на части) и синтез (соединение частей в целое); аналогия (перенос свойств известного объекта на неизвестный); индукция (познание от частного к общему) и дедукция (познание от общего к частному).

*Законы формальной логики* – закон достаточного основания, закон исключения третьего, закон тождества, закон противоречия.

*Диалектический метод* – метод исследования, использующий наиболее общие законы развития природы, общества, мышления для исследования экономических явлений (метод абстрагирования, исторический метод и т. д.).

*Законы диалектики* – наиболее общие законы процесса познания, используемые для раскрытия сути экономических законов (закон перехода количественных изменений в новое качество; закон единства и борьбы противоположностей; закон отрицания отрицания и пр.).

*Математическая логика* – использование математических методов, исчислений, моделей для описания экономических явлений.

*Экономическая школа* – течение, направление экономической науки, по-своему оценивающее экономические явления, предлагающее свои выводы и рекомендации.

*Экономия* – наука о ведении домашнего хозяйства (дословно), система экономических знаний в условиях рабовладельческого строя и зачатков товарного рынка.

*Политическая экономия* – фундаментальная экономическая наука, изучающая проблемы производства, распределения, обмена и потребления благ.

*Школы политической экономии* – экономические течения, имеющие разное представление о предмете науки. Меркантилисты предмет науки связывали с торговлей, физиократы – с сельским хозяйством; классическая политическая экономия считала, что это наука о богатстве; марксистская политэкономия полагала, что это наука о производственных отношениях.

*Экономикс* – наука об использовании людьми редких (ограниченных) ресурсов для производства благ с целью максимального удовлетворения потребностей общества.

*Монетаризм* – экономическая школа, приписывающая решающую роль в экономическом развитии денежно-кредитной системе. Монетаристы полагают, что вмешательство государства в экономику возможно только через денежную систему.

*Кейнсианство* – экономическая школа, обосновывающая необходимость государственного вмешательства в экономику.

*Неоклассическая школа* – экономическая школа, сторонники которой полагают, что рынок в состоянии выполнять функцию макроэкономического регулирования, восстановления равновесия.

## **1.2. Основные теоретические положения**

### **1.2.1. Основные этапы становления экономической науки**

Экономические знания и представления появились еще в рабовладельческом обществе. Философы Древней Греции – Платон и Аристотель обосновали идею равновесного обмена эквивалентов. Термин «экономия» (oikonomia) был введен в оборот Аристотелем от греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон.

Мыслители древности не выделяли экономические явления из всей суммы общественных процессов, не создали систематизированного учения об экономике. В средние века экономические проблемы рассматривались в рамках учения о справедливости («справедливая цена», регламентация поведения цеховыми уставами, ограничение конкуренции и пр.). Подобное направление экономического исследования полу-

чило название «схоластика». Наиболее известный ученый-схоласт Фома Аквинский (1225–1274).

Как наука экономическая теория возникла в XVI–XVIII вв. На начальном этапе становления капитализма, интенсификации денежного обращения создается первая значительная школа в мировой экономической науке – *меркантилизм*. Источник богатства меркантилисты выводили из сферы обращения, отождествляя богатство с деньгами (первоначально – только с золотом). Решение многих экономических проблем они видели в запрещении вывоза благородных металлов, ограничении импорта, поощрении хозяйственной деятельности, связанной с притоком в страну денег. Наиболее известные меркантилисты – Томас Мен (1571–1641) и Антуан Монкретьен (1575–1621). Последний ввел в научный оборот термин «политическая экономия», опубликовав «Трактат по политической экономии» в 1615 г. Первая часть термина проистекает от греческого «политейя» – «государственное устройство». Появление термина связано с усилением роли государства в экономической жизни.

Школа *физиократов* (термин произошел от греческих слов: *phisis* – природа, *kratos* – власть) в качестве источника богатства стала рассматривать сельскохозяйственное производство, а в качестве формы богатства – произведенный продукт. Французский экономист Франсуа Кенэ (1694–1774) – глава школы физиократов. Согласно идеям представителя школы физиократов А. Тюрго, увеличение приложения труда к земле приводит к тому, что каждая последующая затрата труда оказывается менее производительной. В дальнейшем на основе «закона убывающего плодородия» в экономической науке будет сформулирован «закон убывающей производительности (отдачи)».

Основоположником *классической школы* в экономической науке является Адам Смит (1729–1790). Основной его труд – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Центральная идея – идея либерализма в экономике (минимальное вмешательство государства, рыночное саморегулирование на основе свободного движения цен). Рыночные регуляторы А. Смит назвал «невидимой рукой, управляющей экономикой». А. Смит в качестве источника богатства рассматривал производство. Он показал значение разделения труда как условия повышения его производительности, четко сформулировал принципы рационального налогообложения. Давид Рикардо (1772–1823) – другой представитель английской классической политической экономии. Основной труд Рикардо – «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Д. Рикардо признавал закон стоимости фундаментом, на котором выстраивается в единое целое теория политической экономии. Он считал, что единственный источник стоимости – труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты).



*Марксизм* – направление в теоретической экономике, представляющее собой всестороннее исследование законов развития капитализма и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы. Карл Маркс (1818–1883 гг.) – основоположник марксизма, немецкий ученый; главный его труд – «Капитал». Важнейшие открытия Карла Маркса – учение об общественно-экономических формациях; теория экономических кризисов; учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре; учение о прибавочной стоимости, выявление сущности наемного труда и капиталистической эксплуатации; анализ эволюции форм стоимости и возникновения денег; учение об абсолютной ренте.

*Маржинализм* (от английского *marginal*, «предельный») – теория второй половины XIX в., объясняющая экономические процессы, исходя из использования крайних (предельных) величин и состояний. Первые попытки введения маржинального анализа были сделаны в 40-е гг. Антуаном Курно (1801–1877). Маржинализм опирается на экономико-математические методы и модели. Эти модели разрабатывались представителями так называемой математической школы: швейцарцем Леоном Вальрасом (1834–1910); английским экономистом Уильямом Стенли Джевансом (1835–1882); американским экономистом Джоном Бейтсом Кларком (1848–1938).

*Современная экономическая теория* в западных странах представляет попытку синтеза маржинализма и классической политической экономики. Название «Экономикс» ввел в научный оборот Альфред Маршалл (1842–1924), профессор Кембриджского университета. Главный труд А. Маршалла – «Принципы экономикс» (1890 г.). А. Маршалл использовал понятие рыночного равновесия для характеристики баланса спроса и предложения, разработал концепцию эластичного спроса.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) – сторонник «регулируемого капитализма». С помощью этого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, объемы национального производства, подавлять экономические кризисы. Основной труд Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Д. Кейнса считают основоположником макроэкономики. Теория Д. Кейнса имеет многочисленных сторонников – *неокейнсианцев*.

В середине XX в. появилось *неоклассическое* направление (Ф. Найт, Дж. Стиглер, Дж. Вайнер, Г. Саймонс). Будучи альтернативой кейнсианству, неоклассическое направление провозглашает свободу рыночным отношениям. *Монетаризм* является разновидностью неоклассического направления. Лидером современного монетаризма является М. Фридмен. В данном учебном пособии идеи монетаризма, неоклассической и кейнсианской школ будут рассмотрены более подробно. Краткие итоги развития экономической науки подведены в табл. 1.

Таблица 1

## Этапы развития экономической науки

Этапы экономической теории	Основные экономические школы	Даты	Представители	Пояснения
1	2	3	4	5
Начальный этап	Начала экономики	до н. э.	Аристотель, Платон, Катон	Зачатки экономических знаний, первые представления об отношениях между людьми, о способах обогащения
	Схоластика	X–XIII вв.	Фома Аквинский	Трактовка экономического поведения с позиции христианского вероучения, морали
Политическая экономия	Меркантилисты	XVI–XVIII вв.	А. Монкретьен, Т. Мен	Источник богатства – торговля, главная форма богатства – полноценные деньги
	Физиократы	XVII–XVIII вв.	Ф. Кенэ, А. Тюрго	Источник богатства – сфера аграрного производства, прибыль – дар природы
	Классическая политэкономия	XVIII–XIX вв.	А. Смит, Д. Рикардо	Источник богатства – производство, форма богатства – продукт труда, рынок – главный регулятор экономики
	Марксистская политэкономия	XVIII–XX вв.	К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин	Основа цены – стоимость. Источник богатства – прибавочная стоимость наемного работника. Развитие общества – последовательная смена общественно-экономических формаций
Экономика	Неоклассическое направление	XVIII–XX вв.	А. Маршалл	Основа спроса – теория предельной полезности, основа предложения – теория предельной производительности факторов производства
	Кейнсианство	XX в.	Дж. М. Кейнс	Рынок не является идеальным регулятором экономики. Провалы рынка регулируются государством
	Монетаризм	XX в.	М. Фридмен	Государство призвано регулировать только денежно-кредитную систему

**1.2.2. Предмет экономической теории**

Предмет экономической теории формировался в результате развития, длительной эволюции науки, выявления и преодоления противоречий между различными научными школами. Как видно из табл. 1, научные направления различаются по трактовке предмета и задачам науки.



Предметом научных исследований меркантилистов было богатство, источником которого являлась торговля. Физиократы перенесли научные интересы из сферы обращения в сельскохозяйственное производство. Представители классической школы расширили предмет экономической теории до исследования условий производства и накопления, а также распределения богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства.

Понимание сущности национального богатства, его форм и условий создания в экономической мысли менялось. Если меркантилисты в качестве реального богатства рассматривали только деньги, а еще лучше – золото, то классики считали богатством материальный продукт производства.

Предметом марксистской политэкономии рассматриваются производственные отношения, т. е. отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ. Причем главными признаются отношения между классами и социальными группами общества, обуславливающиеся отношениями собственности на средства производства.

Впоследствии и представители других направлений экономической науки стали уделять все больше внимания отношениям людей (экономических субъектов) в процессе их экономической деятельности и в общественной жизни в целом, так как результативность экономического развития во многом предопределяется характером отношений между людьми.

Достаточно распространено понимание предмета экономической теории как изучение редкости, ограниченности ресурсов. Действительно, только в условиях ограниченности и неоднородности ресурсов, на основе которых создаются блага, возникают проблемы экономического характера, разворачивается конкурентная борьба за обладание ресурсами и благами.

Все определения предмета экономической теории раскрывают его с разных сторон, за основу берутся многообразные отдельные аспекты экономической и социальной деятельности людей. Сегодня наиболее полным признано следующее определение предмета экономической теории.

*Общая экономическая теория* – это общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах, что порождает конкуренцию за их использование.

Наука изучает экономику в разных аспектах, поэтому экономическая теория включает разделы (см. табл. 2).

Таблица 2

**Структура экономической теории**

Разделы науки	Пояснения
Микроэкономика	Изучение поведения отдельных субъектов, особенностей функционирования фирм, закономерностей формирования конкурентной среды
Макроэкономика	Изучение функционирования экономики в целом
Мегэкономика	Исследование закономерностей развития международных экономических отношений
Мезэкономика	Рассмотрение подсистем национальной экономики

Как любая другая научная дисциплина, экономическая теория выполняет ряд функций (табл. 3).

Таблица 3

**Функции экономической науки**

Функции экономической науки	Пояснение
Познавательная	Изучение сущности экономических явлений, закономерностей развития
Методологическая	Является методологической базой для других наук, так как выявляет общие экономические законы
Практическая	Научное обоснование экономической политики государства, методов рационального хозяйствования на предприятиях
Прогностическая	Разработка научных основ предвидения, перспектив экономического развития в будущем

**1.2.3. Методы экономического исследования**

Экономическая теория призвана устанавливать причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами, которые называются экономическими законами. Раскрытие закономерностей экономического развития обеспечивается за счет определенных методов исследования. Экономическая теория использует общенаучные методы познания, такие, как метод формальной логики, диалектический метод, экономико-математическое моделирование.

*Метод формальной логики* предполагает использование таких приемов познания, как анализ, синтез, индукция и дедукция, сравнения, аналогия и пр.

При использовании *диалектического метода* наиболее общие законы развития природы и общества применяются к экономическим объектам. Наиболее часто используются исторический метод и метод абстрагирования. При исследовании экономических явлений делаются мно-



гие упрощения, которые принято определять как метод научной абстракции. При этом исследователь отвлекается от всего второстепенного, чтобы выявить наиболее существенные стороны явлений, повторяющиеся черты. Так возникают понятия: производство вообще, потребности, распределение, обмен и т. д. Используя исторический метод, экономическая теория исследует экономические явления и процессы в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими.

В XX в. в экономической науке стал широко использоваться *метод экономико-математического моделирования*. Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса, явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным характером исследования. Простейший вариант моделирования – характеристика динамики экономических процессов в виде графиков. Экономический эксперимент – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения. Экономический эксперимент широко применялся в практике социалистического хозяйствования.

При изучении экономических проблем часто используют *позитивный* и *нормативный* подходы. Позитивный анализ означает изучение экономической реальности, т. е. того, что было или есть, и составление на основе наблюдаемых явлений экономических прогнозов. Позитивный анализ не содержит в себе положительных или отрицательных оценок того, что произойдет или произошло. Нормативный анализ используется для оценки явления и выдачи рекомендаций.

В силу сложности и многогранности экономические явления могут быть исследованы только на основе совокупности методов.

## Тема 2. Экономические ресурсы и цели общества

### 2.1. Определения

*Потребности* – внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности, недостаток благ.

*Блага* – все то, что может удовлетворить потребности.

*Полезность благ* – степень удовлетворения потребности при помощи блага.

*Предельная полезность* – полезность последней единицы потребляемого блага.

*Ресурсы* – то, что может быть использовано для создания благ.

*Факторы производства* – ресурсы, реально используемые для создания благ.

*Производственные возможности* – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании ресурсов.

*Альтернативные (вмененные) издержки* – издержки упущенных возможностей. Издержки по производству одного блага, выраженные в другом благе. Они показывают, насколько пришлось сократить производство другого блага, увеличив производство первого.

*Экономический выбор* – выбор наилучшего из альтернативных вариантов для достижения максимально возможной полезности в условиях ограниченности ресурсов.

*Экономические цели* – цели экономических агентов (индивидов, фирм, правительства, общества). Противоречие целей проявляется в том, что блага для удовлетворения потребностей производятся при ограничении ресурсов.

*Экономическая система* – совокупность производительных сил и производственных отношений; определенный порядок производства, распределения, обмена и потребления благ.

*Рыночная экономика* – экономическая система, основанная на частной собственности на ресурсы и блага. Распределение ресурсов и благ осуществляется на основе купли-продажи.

*Командная экономика* – экономическая система, при которой преобладает общественная собственность на блага и ресурсы. Распределение ресурсов и благ осуществляется централизованно.

*Смешанная экономика* – тип экономической системы, в которой сочетаются элементы рынка и командной экономики. Рыночное распределение дополняется вмешательством государства в экономику.

*Эффективность* – сочетание факторов производства в пространстве и во времени, позволяющее произвести максимальное количество благ.

Таблица 4

Условные обозначения и формулы к теме 2

Понятие	Условное обозначение	Формула
Количество благ	$Q$	
Фактор производства	$F$	
Капитал	$K$	
Труд, рабочая сила	$L$	
Земля, природные ресурсы	$N$	
Эффективность производства	$X$	$X = Q / F$

## 2.2. Основные теоретические положения

### 2.2.1. Экономические потребности и блага

В предыдущем разделе было дано определение предмета экономической науки. В теме 2 исследуем базовые экономические понятия, касающиеся предмета науки.

Потребность – это нужда в чем-либо. Экономические потребности – недостаток средств существования, побуждающий к активной деятельности. Потребности многообразны. Их можно классифицировать по различным критериям (рис. 1).

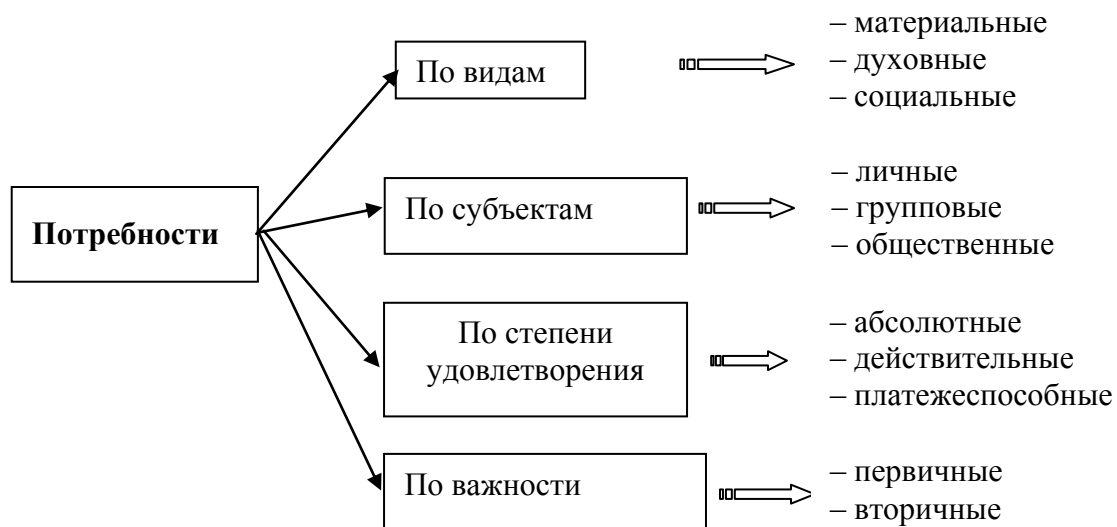


Рис. 1. Классификация потребностей

Экономическая наука исследует реальные потребности, которые могут быть удовлетворены при современном уровне научно-технического прогресса (абсолютные), уровне развития экономики страны (действительные), при соответствующих денежных доходах (платежеспособные). Наука исследует не только отдельные категории, но и законы, показывающие, как данные явления развиваются и изменяются. Применительно к потребностям следует выделить следующие экономические законы:

1. *Закон возвышения потребностей.* С развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству.

2. *Закон зависимости потребностей.* Это выражается, например, в том, что удовлетворение одной потребности может привести к появлению новой, смежной. Так, приобретение автомобиля порождает потребности в гараже, бензине и пр.

Удовлестворить потребности могут блага. Экономические блага – все то, что, удовлетворяя экономические потребности, находится в ограниченном количестве. Классификация экономических благ представлена на рис. 2.

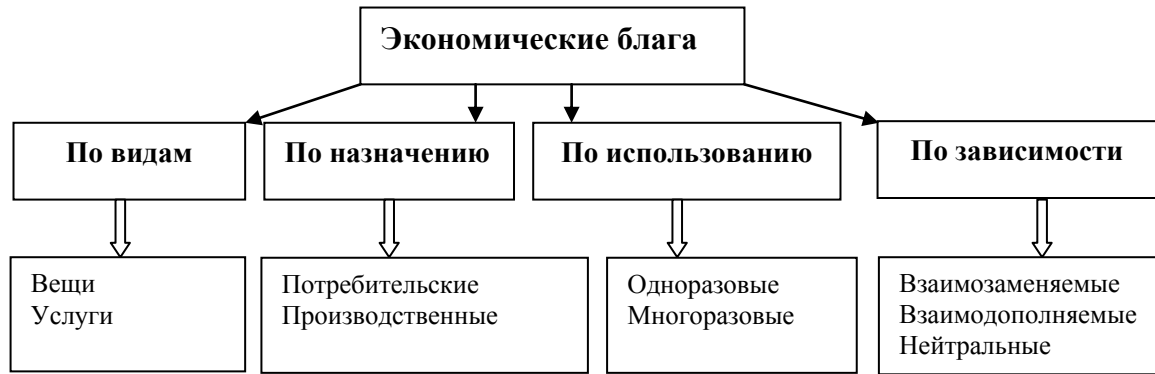


Рис. 2. Классификация экономических благ

Основные закономерности использования экономических благ:

1. *Закон редкости (ограниченности)*. Любое экономическое благо, удовлетворяющее потребность, ограничено. Вследствие этого возникает противоречие, ведь одновременно действует закон возвышения потребностей. Растущие потребности не могут в полной мере реализоваться за счет ограниченности благ. Частично противоречие снимается за счет того, что многие блага взаимозаменяемые (субституты). Потребности можно удовлетворить за счет заменителей (например, выпить чай вместо кофе).

2. *Закон неоднородности*. Блага, удовлетворяющие даже одинаковые потребности, имеют разное качество, обладают разными свойствами (например, разные сорта чая). Потребитель старается удовлетворить потребности за счет более качественных благ (например, при одинаковой цене, на рынке в первую очередь раскупается более крупная рыба).

3. *Закон убывающей полезности благ*. Блага, удовлетворяющие потребности, обладают полезностью. Оценка полезности блага потребителем субъективна (один любит молоко, а другому оно противопоказано). При росте, убывании потребности ценность (полезность блага) растет либо падает. Например, стакан воды в жаркую погоду и зимнюю стужу. По мере потребления блага, постепенного удовлетворения потребности, полезность последующей единицы блага уменьшается. Например, первый пирожок с капустой потребитель оценивает как более полезный, чем второй, вследствие частичного утоления голода.

Для более полного удовлетворения потребности потребитель использует взаимодополняемые блага (комплементарные). Например, для сна используется не только кровать, но и подушка с одеялом.

### 2.2.2. Экономические ресурсы и их использование

Большинство экономических благ не дано природой, а создается в процессе производства. Для создания благ используются экономические ресурсы. Экономические ресурсы – элементы, используемые для создания экономических благ: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация. Рассмотрим эти понятия.

К понятию *земля* относятся все естественные ресурсы — блага природы, которые применимы в производственном процессе. В эту категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные и воздушные ресурсы и пр.

Понятие *капитал* охватывает все виды инструментов, машины, оборудование, транспортные средства и прочее, используемое в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю. Процесс пополнения, увеличения капитала фирмы называют инвестированием. Поэтому выделяются понятия *производственный капитал* и *денежный капитал*, так как инвестирование начинается с накопления денежных средств.

Применительно к человеку, создающему блага, используется несколько понятий. Прежде всего, *рабочая сила*, *труд*, *трудовой ресурс*. Рабочая сила – способность человека к труду, наличие определенных навыков, знаний и умения, которые могут быть использованы при производстве благ. Труд – использование умственных и физических способностей человека при производстве конкретных благ. Таким образом, рабочая сила – потенциальные возможности человека для производственного процесса, а труд – реальное использование этих возможностей. Трудовой ресурс – люди, обладающие рабочей силой, способные участвовать в производственном процессе. Не все люди, обладающие рабочей силой, включаются в трудовые ресурсы, так как по ряду причин они не смогут производить блага (например, женщины, имеющие детей до года). В табл. 5 представлены данные о трудовых ресурсах в РФ.

Таблица 5

Демографические показатели по РФ (в тыс. чел.)

Показатели	Годы			
	1990	1995	2000	2005
Численность населения	147 665	148 460	146 890	144 964
Население трудоспособного возраста	83 946	84 332	87 172	89 206
Экономически активное население	75 060	70 740	72 332	73 811
Занятое население	71 171	64 055	65 271	68 603
Безработные	3 889	6 684	7 059	5 208

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

*Предпринимательские способности* – способность отдельных субъектов соединять производственные ресурсы в единый производственный процесс (рис. 3). Предпринимательские способности используются для поиска ресурсов, организации и управления производственным процессом и сбытом созданных благ. Задачей предпринимателя является использование денежного капитала для обеспечения производственного процесса предметами труда (то, из чего создается благо), орудиями труда (которыми производитель воздействует на предмет труда). Для производственного процесса необходимы условия производства: земельные участки, здания, складские помещения и пр. Предприниматель – это новатор, идущий на риск ради прибыли. Именно предприниматель потенциальные ресурсы превращает в реальные факторы производства.



Рис. 3. Экономические ресурсы и факторы производства

Рассмотрим закономерности использования ресурсов:

1. *Закон редкости.* Все экономические ресурсы, или факторы производства, имеются в ограниченном количестве. В зависимости от возможности пополнить их запасы блага разделяются на воспроизводимые

и невозпроизводимые. Вследствие ограниченности ресурсов проявляется ограниченность (редкость) благ.

2. *Закон неоднородности ресурсов.* Ресурсы, используемые в производственном процессе, обладают разным качеством, что отражается на их способности участвовать в производственном процессе. Например, земля обладает разным плодородием, потенциальные работники имеют разный уровень квалификации. Использование неоднородных ресурсов означает, что производственный процесс может иметь разные результаты.

3. *Закон убывающей отдачи.* Этот закон вытекает из предыдущего. Предприниматели стремятся использовать наиболее производительные из неоднородных ресурсов. Следовательно, при расширении производства будут привлекаться менее качественные ресурсы. В итоге производительность на единицу ресурса падает.

4. *Закон роста затрат.* Вытекает из предыдущего закона. При расширении производства предпринимателю приходится увеличивать затраты на обеспечение производственного процесса ресурсами (например, иметь расходы на доставку сырья из другого региона, на обучение вновь принятого персонала и пр.). Связано это с тем, что доступность ресурсов уменьшается вследствие еще большей ограниченности. Вследствие действия законов убывающей производительности и роста затрат издержки на единицу продукции растут.

5. *Закон замещения (вытеснения).* В производственном процессе ресурсы могут использоваться как субституты. Например, результатом научно-технического прогресса является вытеснение рабочей силы, замещение живого труда машинами. Наоборот, в экстремальных ситуациях (аварии, стихийные бедствия) возможен возврат к ручному труду. В сельском хозяйстве при благоприятных погодных условиях возможно уменьшение трудовых операций (например, по поливу растений).

6. *Закон упрощения (усложнения).* В ходе научно-технического прогресса работник расходует все меньше физических усилий, в то время как роль умственного труда возрастает. Одновременно более сложными становятся орудия труда, которые отражают последние достижения научно-технического прогресса. В производственном процессе роль живого труда уменьшается, а роль прошлого труда, воплощенного в предметах и орудиях труда, растет. Структура издержек по произведенной продукции меняется.

### 2.2.3. Экономический выбор

В условиях ограниченности ресурсов и роста потребностей возникает проблема экономического выбора. Смысл проблемы в том, что необходимо выбрать вариант удовлетворения потребностей при заданных

ресурсах. Иными словами, нужно решить ряд проблем: какие потребности учесть в первую очередь, какими благами удовлетворить эти потребности, какие ресурсы и каким образом использовать для производства этих благ. Необходимо при ограниченных ресурсах удовлетворить максимально возможные потребности за счет минимизации затрат на единицу благ. При этом следует выбрать наилучшие варианты с точки зрения производителя (максимизация прибыли и минимизация затрат на единицу блага), потребителя (максимальное удовлетворение потребностей при ограниченности доходов) и общества (максимальное количество благ при ограниченности ресурсов).

Оптимальный экономический выбор означает, что общество должно решить не только проблему максимизации результатов при минимизации затрат (проблему эффективности), но и проблему альтернативных издержек. Альтернативные (вмененные) издержки – так называемые издержки неиспользованных возможностей, упущенной выгоды. Это потери блага, от которого пришлось отказаться при экономическом выборе. Приведем несколько примеров. На участке земли может быть выращено 40 ведер картофеля или 100 кг капусты. Фермер, выращивая картофель, теряет урожай в виде 100 кг капусты, что и является его альтернативными издержками. Если фермер на половине участка стал выращивать капусту, то его вмененные издержки равны 20 ведрам картофеля, так как таким количеством картофеля ему пришлось пожертвовать, получив 50 кг капусты.

Альтернативные варианты производства благ при заданных ресурсах показывает кривая производственных возможностей. Предположим, что определенное количество ресурсов может использоваться для производства рубашек и тортов (табл. 6).

Таблица 6

## Возможности производства благ

Вид блага	Производственные альтернативы				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Рубашки	0	1	2	3	4
Торты	10	9	7	4	0
Изменение количества рубашек		+1	+1	+1	+1
Изменение количества тортов (вмененные издержки)		–1	–2	–3	–4

Как видно из данных таблицы, вмененные издержки растут. Это объясняется тем, что при переходе к альтернативному продукту производитель использует ресурсы наименее производительные по старому благу. В итоге на графике, построенном по данным табл. 6, кривая производственных возможностей является выпуклой.

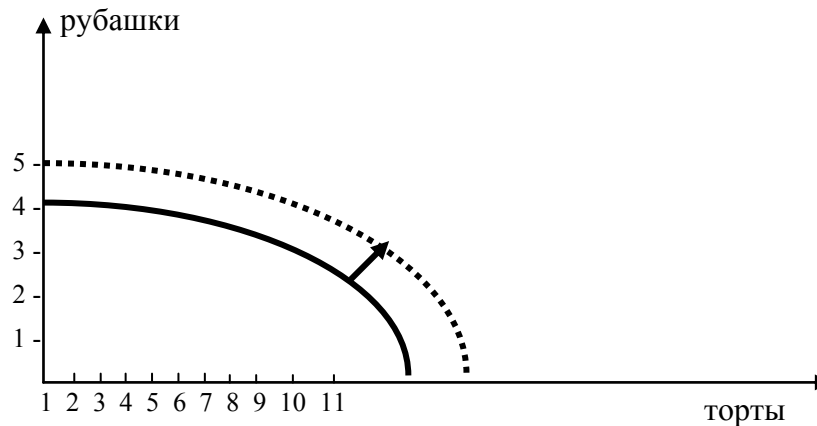


Рис. 4. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей не показывает, какой из всех вариантов предпочтет экономика, она лишь показывает все их многообразие. Все точки, лежащие внутри кривой, являются неэффективным производством, т. к. при данных ресурсах и данных технологиях возможно большее производство одного блага без уменьшения производства другого. Производство в точках, лежащих за пределами кривой, является невозможным при данных ресурсах и данных технологиях. При увеличении количества ресурсов, научно-техническом прогрессе, росте производительности труда кривая производственных возможностей смещается вправо. Таким образом, недоступные ранее варианты становятся со временем достижимыми.

#### **2.2.4. Экономические системы как форма организации и использования ресурсов**

Варианты использования ресурсов, экономический выбор и цели экономического развития по-разному складываются в различных экономических системах. В настоящее время выделяются три разновидности экономических систем: рыночная, командная и смешанная. Экономические системы отличаются прежде всего формой собственности, способом распределения благ (см. табл. 7).

Как следует из таблицы, каждый вариант имеет свои преимущества и недостатки. Попытка преодоления недостатков рынка в условиях смешанной экономики предполагает, что общество вынуждено часть ресурсов расходовать на социальные программы и содержание органов государственной власти. В настоящее время большинство стран развиваются по варианту смешанной экономики. Это позволяет не только использовать преимущества рыночного варианта развития экономики, но корректировать систему, перераспределять блага с целью преодоления социальных конфликтов. В разделе «Микроэкономика» нами будет рассмотрен вариант

рыночной экономики в чистом виде с целью понимания ее преимуществ. В разделе «Макроэкономика» будут показаны необходимость и направления государственного регулирования экономики.

Таблица 7

**Экономические системы**

Признаки	Преимущества	Недостатки
<b><i>Командная экономика</i></b>		
Общественная собственность на средства производства; прямое распределение благ; централизованное управление экономикой	Концентрация ресурсов при решении государственных задач; отсутствие проблем, связанных с неустойчивостью рынка; высокий уровень социальной защищенности граждан	Отсутствие материальных стимулов и свободы выбора; использование ресурсов без учета потребностей населения; принятие неэффективных решений, экономика дефицита
<b><i>Рыночная экономика</i></b>		
Частная собственность на ресурсы и блага; рыночная форма распределения	Использование ресурсов для удовлетворения платежеспособных потребностей; минимизация издержек; стимулирование научно-технического прогресса; Рыночные регуляторы экономики	Неустойчивость экономики (цикличность развития, банкротство предприятий, инфляция, безработица); отсутствие социальной защиты; использование ресурсов в первую очередь в интересах лиц с высокими доходами; отрицательные последствия конкуренции (монополизм)
<b><i>Смешанная экономика</i></b>		
Многообразие форм собственности; активная социальная и экономическая роль государства дополняет рыночные отношения	Система социальной защиты; государственное регулирование экономики с целью преодоления «провалов» рынка	Высокие налоги; значительные государственные расходы; бюрократизм; низкая эффективность государственного вмешательства в экономику



## Тема 3 Основы теории рынка

### 3.1. Определения

*Рынок* – возмездный способ обмена благ и ресурсов между покупателем (владельцем денег) и продавцом.

*Товар* – продукт труда, произведенный для удовлетворения потребностей и переходящий в потребление через обмен.

*Деньги* – продукт исторического развития обмена, средство обращения и оценки товара.

*Цена* – оценка товара в деньгах.

*Спрос* – способность покупателей приобретать товары при разных ценах.

*Предложение* – способность производителей производить и продавать товары при разных ценах.

*Закон спроса* – зависимость спроса от цены. Чем выше цена товара, тем меньше спрос на данный товар.

*Закон предложения* – зависимость предложения от цены. Чем выше цена товара, тем больше предложение.

*Детерминанты спроса* – факторы, обстоятельства, изменяющие спрос (доходы покупателей, количество покупателей, вкусы и предпочтения потребителей, ожидания, цены на товары-заменители и сопутствующие товары).

*Детерминанты предложения* – факторы, обстоятельства, изменяющие предложение (количество производителей, налоги на товары, субсидии бизнесу, цены на ресурсы, научно-технический прогресс, ожидания производителей).

*Эластичность спроса по цене* – степень изменения спроса при изменении цены.

*Эластичность предложения по цене* – степень изменения предложения при изменении цены.

*Эластичность спроса по доходу* – степень изменения спроса при изменении дохода.

*Перекрестная эластичность* – степень изменения спроса на один товар при изменении цены на другой товар.

*Рыночное равновесие* – ситуация равновесия спроса и предложения, отсутствие дефицита и излишков на товарном рынке.

*Дуговая эластичность спроса по цене* – показатель средней реакции спроса на изменение цены (эластичность при изменении цены).

*Точечная эластичность спроса по цене* – эластичность спроса при определенной цене. Значение точечной эластичности обратно пропорционально тангенсу угла наклона.

*Выигрыш (излишек) потребителя* – разница между ценой, за которую потребитель готов купить товар, и ценой, которую он в действительности платит.

*Выигрыш (излишек) производителя* – разница между доходом и издержками.

Таблица 8

Условные обозначения и формулы к теме 3

Понятие	Условные обозначения	Формулы
Цена	$P$	
Спрос	$DD$	
Предложение	$DS$	
Функция спроса	$Q_d$	$A - b \cdot P$
Функция предложения	$Q_s$	$C \cdot P - d$
Доходы потребителей	$I$	
Эластичность спроса по цене (дуговая)	$Ed$	$\frac{(Q_2 - Q_1) \cdot (P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1) \cdot (P_2 - P_1)}$
Эластичность предложения по цене	$Es$	$\frac{(Q_2 - Q_1) \cdot (P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1) \cdot (P_2 - P_1)}$
Эластичность спроса по доходу	$Ei$	$\frac{(Q_2 - Q_1) \cdot (i_2 + i_1)}{(Q_2 + Q_1) \cdot (i_2 - i_1)}$
Перекрестная эластичность	$E_{a/b}$	$\frac{(Q_{2A} - Q_{1A}) \cdot (P_{2B} + P_{1B})}{(Q_{2A} + Q_{1A}) \cdot (P_{2B} - P_{1B})}$
Точечная эластичность спроса по цене	$E \cdot d$	$\frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P}$

### 3.2. Основные теоретические положения

#### 3.2.1. Рынок, условия его существования

В условиях рыночной экономики рыночная форма товарообмена является определяющей. Необходимо рассмотреть рынок как экономическую категорию. Основные признаки рыночных отношений:

1. Возмездность. Любое благо передается иному субъекту на возмездной основе, т. е. только на основе обмена.

2. Свобода выбора. Для производителя это означает, что он производит то, что считает нужным, экономически выгодным. Покупатель также выбирает продавца и товар по своему усмотрению.

3. Объективность. Цена на товар складывается исходя из рыночной ситуации, соотношения спроса и предложения.

4. Право собственности. В рыночной экономике производитель обладает правом собственности на товар. Данное право собственности при продаже товара уступается покупателю.

Основные функции рынка представлены в табл. 9.

Таблица 9

#### Функции рынка

Функции	Пояснения
1	2
Информационная	Рынок показывает величину предложения конкретного товара на данный момент, величину спроса. Рынок демонстрирует производственные возможности экономики
Ценообразующая	На рынке складывается цена как результат соотношения спроса и предложения
Стимулирующая и сдерживающая	На основе роста или снижения цен покупателя и производители изменяют спрос и предложение
Регулирующая	На основе роста или снижения цен покупателя изменяют потребности и переходят к иным товарам, а производители переходят в более выгодные отрасли
Институциональная	Смена собственника при продаже товара

Рынки можно разделить на различные виды по определенным признакам (табл. 10).

Таблица 10

#### Виды рынков

Признак	Виды рынков
По экономическому назначению объектов рыночных отношений	– Рынок товаров и услуг (потребительский рынок); – финансовый рынок (ценных бумаг, валюты и пр.); – рынок труда (рынок рабочей силы); – рынок информации; – рынок инвестиционных товаров (факторов производства)
По товарным группам	– Рынки товаров производственного назначения; – рынки потребительских товаров; – рынки сырья и материалов и т. д.
По географическому положению	– Местные (локальные) рынки; – региональные рынки; – национальный рынок; – мировой рынок
По господствующим субъектам или их группам	– Рынок покупателей; – рынок продавцов; – рынок государственных учреждений; – рынок посредников
По степени ограничения конкуренции	– Монопольный рынок; – олигопольный рынок; – рынок монополистической конкуренции; – рынок совершенной конкуренции

Окончание табл. 10

Признак	Виды рынков
По уровню насыщения	– Равновесный рынок; – дефицитный рынок; – избыточный рынок
По отраслевому признаку	– Рынки автомобилей, нефти, компьютерной техники и т. д.

### 3.2.2. Категории рынка

При рассмотрении состава рынка как системы экономических отношений логично выделить объекты и субъектов рынка (экономических агентов).

Объектами рынка являются товары и деньги. В условиях развитых рыночных отношений в качестве товаров выступает не только производимая продукция (товары и услуги), но и факторы производства (земля, труд, капитал). В качестве денег при этом обычно рассматриваются все финансовые активы.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства, фирмы (предприятия, бизнес), государство (правительство).

Взаимодействие субъектов наглядно реализуется в модели кругооборота ресурсов, продуктов и доходов.

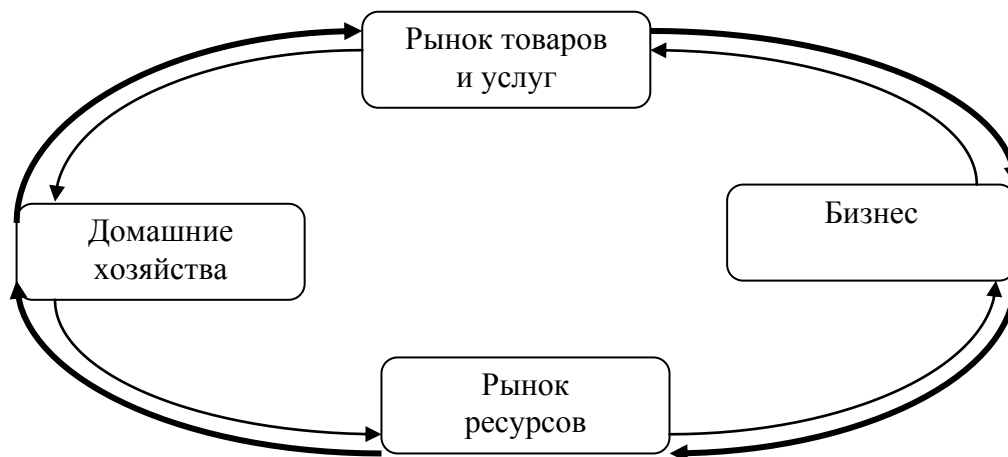


Рис. 5. Экономический кругооборот

*Домашние хозяйства*, с одной стороны, являются покупателями товаров и услуг, с другой – имеют в собственности ресурсы (труд, землю, иную собственность, которую они могут продать или сдать в аренду). Полученные от продажи факторов производства (прежде всего, ра-

бочей силы) доходы используются для удовлетворения личных потребностей.

*Фирмы*, имея в своем распоряжении денежный капитал, приобретают у домохозяйств необходимые им факторы производства на рынке ресурсов и используют их для производства товаров и услуг. Их основная цель – получение прибыли. Произведенные ими товары и услуги фирмы продают домохозяйствам на рынке товаров и услуг, используя полученные доходы для расширения производственной деятельности.

Рассмотрим объекты рыночных отношений.

*Товар*. Из определения следует, что товаром признается вещь, признанная обществом (покупателем) необходимой. Кроме того, эта вещь является результатом производства. Созданный продукт должен удовлетворить личную или производственную потребность других людей, быть полезным для них, обладать потребительской стоимостью.

Ресурсы предоставляются предпринимателям в обмен на денежный доход. На производство товаров и услуг затрачиваются, таким образом, материальные ресурсы (прошлый труд) и живой труд людей, занятых в данном производстве. Воплощенный в товаре общественный (прошлый и живой) труд образует его стоимость, которая проявляется при обмене товаров. Таким образом, товар обладает двумя свойствами: стоимостью и полезностью (потребительской стоимостью).

*Деньги*. Деньгами может быть то, что принимается в уплату за товары и услуги. Деньги возникают при определенных условиях. К непосредственным предпосылкам появления денег относится переход от натурального хозяйства к производству товаров и к обмену товарами. Деньги являются продуктом исторического развития товарообмена (табл. 11).

Таблица 11

Исторический процесс развития товарообмена

Формы товарообмена	Схема обмена
Простой товарообмен	$x \text{ товара (т.) } A = y \text{ товара } B$
Развернутая форма обмена	$X \text{ т. } A = y \text{ т. } B = z \text{ т. } C = q \text{ т. } E = j \text{ т. } K = i \text{ т. } M$
Обмен через товар-посредник	Товар-посредник = $\begin{cases} x \text{ т. } A; y \text{ т. } B; z \text{ т. } C; q \text{ т. } E; \\ J \text{ т. } K; i \text{ т. } M \end{cases}$
Денежная форма обмена	Деньги = $\begin{cases} x \text{ т. } A; y \text{ т. } B; z \text{ т. } C; q \text{ т. } E; \\ J \text{ т. } K; i \text{ т. } M \end{cases}$

При простом товарообмене определенное количество ( $x$ ,  $y$ ) товаров  $A$  и  $B$  обмениваются между собой. При развернутой форме обмена товарный рынок расширяется (товары  $A$ ,  $B$ ,  $C$ ,  $E$ ,  $K$ ,  $M$  и пр.), но возникает проблема несовпадения интересов владельцев товаров. Продавцу сложно найти покупателя, обладающего нужным товаром для обмена. Вследствие этого на рынке появляется товар-посредник, при помощи которого проще учесть интересы как покупателя, так и продавца. Вначале роль посредника выполняли наиболее ходовые товары (зерно, соль, скот, чай и пр.). В дальнейшем роль посредника начинают выполнять благородные металлы (золото, серебро, медь – для мелких расчетов), т. е. полноценные деньги. Этому способствовали их физические и химические свойства, такие, как

- 1) *портативность* (в небольшом весе заключена большая ценность – в отличие, например, от соли);
- 2) *транспортабельность* (удобство перевозок – в отличие от чая);
- 3) *делимость* (разделение слитка золота на две части не приводит к потере ценности – в отличие от скота);
- 4) *однородность и сравнимость* (два слитка золота одинакового веса имеют одинаковую ценность в отличие от пушнины);
- 5) *узнаваемость* (золото и серебро легко отличить от других металлов);
- 6) *относительная редкость* (это обеспечивает благородным металлам достаточно большую ценность);
- 7) *износостойкость* (благородные металлы не подвергаются коррозии и не теряют своей ценности с течением времени – в отличие от мехов, кожи).

Таким образом, деньги – продукт исторического развития товарообмена, посредник между покупателем и продавцом, основной задачей которого является определение стоимости товара и обеспечение обмена. Выделяются полноценные деньги, обладающие стоимостью, как иные товары, и их бумажные заменители (имеющие наличную и безналичную форму). По мере использования монеты стирались. Это навело на мысль о возможности замены полноценных золотых и серебряных денег символами ценности – бумажными деньгами. Символические деньги не обладают внутренней ценностью. Бумажные деньги и разменные монеты – декретные деньги, т. е. правительство провозглашает их ценность и обязательность для приема при обмене и иных платежах.

Сущность денег проявляется в их функциях (см. табл. 12).

Таблица 12

## Функции денег

Функции	Пояснение
Мера стоимости	Оценка в деньгах затрат живого и овеществленного труда. Эту функцию выполняют полноценные, мысленно представляемые деньги
Средство обращения	Посредническая функция, при которой происходит обмен товара на деньги. Данную функцию могут выполнять как полноценные деньги, так и их заменители
Средство платежа	Деньги выступают платежным средством при несовпадении акта купли и продажи для покупателя и продавца (продажа в кредит, предварительная оплата и пр.)
Средство накопления	Деньги являются средством сбережения, реального воплощения и накопления богатства. Данная функция выполняется полноценными деньгами, а бумажными деньгами – только при отсутствии инфляции
Мировые деньги	Деньги используются в расчетах между странами, выполняя на мировом рынке вышеперечисленные функции

**3.2.3. Спрос и предложение**

Выделяются следующие понятия: величина спроса и спрос как таковой. Величина спроса – количество приобретаемых товаров при заданной цене (3 кг мяса при цене в 70 р.; 2 кг мяса при цене 90 р. за килограмм). Количественно спрос – величина непостоянная (раз меняются цены, изменяется спрос).

Существует обратно пропорциональная зависимость величины спроса от изменяющейся цены. Данную зависимость характеризуют как закон спроса. Суть закона спроса: при росте цены уменьшается величина спроса, при падении цены количество (величина) спроса растет.

Различается спрос индивидуальный, рыночный, совокупный. Индивидуальный спрос – спрос отдельного покупателя на отдельный товар (спрос пенсионерки на капусту, спрос студента на пиво, спрос домохозяйки на колбасу и пр.). Рыночный спрос – спрос всех покупателей на определенный товар (спрос на рынке автомобилей, на рынке молока и т. д.). Совокупный спрос – спрос всех покупателей на все товары.

Варианты спроса при разных ценах можно представить в виде таблицы, в которой показаны возможности покупателей (см. табл. 13).

Таблица 13

## Индивидуальный и рыночный спрос на мясо

Цена 1 кг мяса ( $P$ )	Индивидуальный спрос покупателей, кг ( $Q$ )				Рыночный спрос, кг ( $Q$ )
	№1	№2	№3	№4	
70	4	7	1,5	8	20,5
80	3,5	4	1,3	6	14,8
100	3	2	1,2	5	11,2
130	2,5	1	1,1	4,5	9,1

Действие закона спроса иллюстрируется графически. На рис. 6 кривые спроса имеют отрицательный наклон.

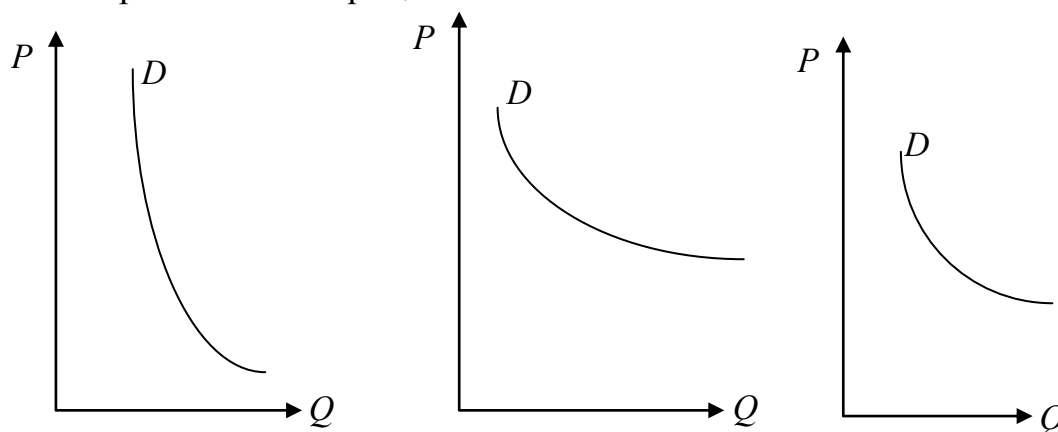


Рис. 6. Варианты кривых спроса

Каждый из покупателей имеет свой индивидуальный спрос, определяемый потребностью в товаре, уровнем дохода и пр. Индивидуальный характер спроса проявляется в том, что каждый покупатель имеет свою кривую спроса  $D$  (рис. 6). На графике рыночного спроса (см. рис. 7) индивидуальные особенности отдельных покупателей сглаживаются, но по-прежнему действует обратно пропорциональная зависимость. Особенности рыночного спроса, характеризующиеся через график, следующие:

1. Кривая рыночного спроса не пересекает оси координат. Спрос и цена всегда больше нуля, нулевые показатели означали бы уничтожение рынка.

2. Кривая спроса имеет конечные точки ( $A$  и  $B$ ). Точка  $A$  показывает максимальную цену и минимальное количество приобретаемого товара. Она определяется покупателем, его возможностями. Точка  $B$  показывает минимальную цену и максимальное количество приобретаемого товара. Она определяется производителем, так как меньшая цена не покрывает издержек.

3. При изменении цены покупатель изменяет величину спроса, передвигаясь при этом по кривой спроса: вверх (от точки  $K$  к точке  $C$ ) – при росте цены; вниз (от точки  $K$  к точке  $L$ ) – при падении цены.

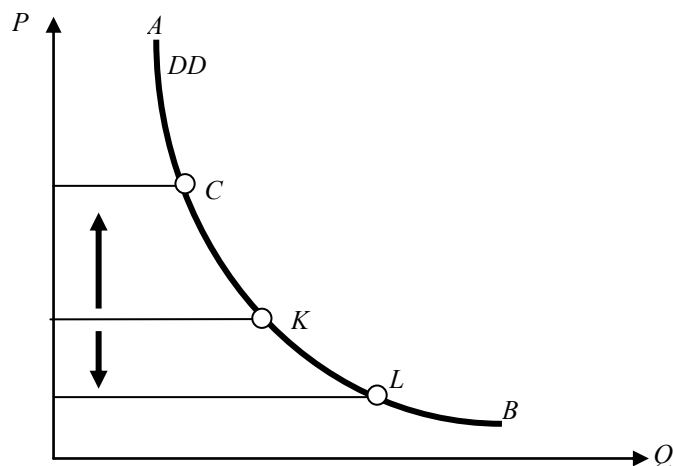


Рис. 7. Кривая рыночного спроса

Изменение величины спроса – реакция покупателей на изменение цены. Но бывает ситуация, когда цена на рынке не меняется, а покупатели начинают покупать иное количество товара. Происходит изменение спроса как такового. Это как бы переход покупателя на иную кривую спроса (рис. 8). Происходят такие изменения вследствие обстоятельств, не связанных с ценой, под действием неценовых факторов, так называемых *детерминант спроса*.

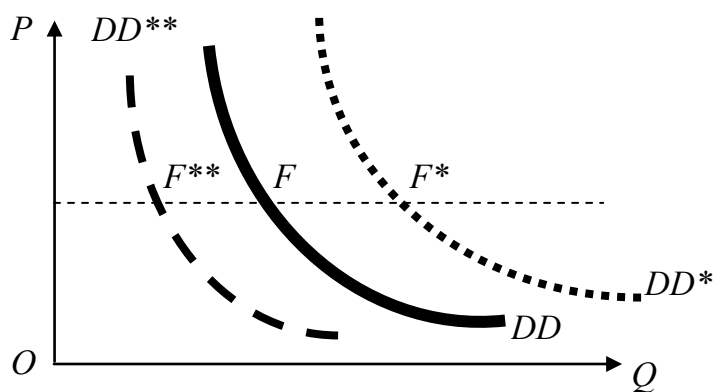


Рис. 8. Смещение кривой спроса

Основные детерминанты спроса следующие:

1. Доходы покупателей. При росте доходов спрос увеличивается, кривая спроса сдвигается вправо. При уменьшении доходов спрос падает, кривая спроса сдвигается влево.
2. Количество покупателей. При увеличении количества покупателей кривая сдвигается вправо, спрос растет. Пример – приезд студентов на учебу после каникул.
3. Изменение вкусов и предпочтений. Покупатели могут частично отказаться от товара либо увеличить спрос.

4. Изменение цен на товары-заменители. При росте цен на товары-заменители спрос на замещаемые товары вырастет. Например, при росте цен на яблоки, покупатели могут частично заменить их бананами, вследствие чего спрос на бананы вырастет.

5. Изменение цен на дополняемые товары. При росте цен на основные товары падает спрос также на дополняющие их товары. Например, при росте цен на фотоаппараты упадет спрос на фотопленки.

6. Ожидания покупателей. При ожидании худшего (роста цен на товары) текущий спрос растет, кривая спроса сдвигается вправо. При ожидании улучшения ситуации (падения цен на товары в будущем) текущий спрос падает, кривая спроса сдвигается влево. Пример – сезонные изменения цен на овощи и фрукты.

Рассмотрим категорию «предложение». Выделяются понятие величины предложения и предложения как такового. Величина предложения – количество производимых и продаваемых товаров при заданной цене (300 кг мяса при цене в 70 р.; 200 кг мяса при цене 90 р. за килограмм). Существует прямо пропорциональная зависимость величины предложения от изменяющейся цены. Данную зависимость характеризуют как закон предложения. Суть закона предложения: при росте цены увеличивается величина предложения, при падении цены количество (величина) предложения падает.

Различается предложение индивидуальное, рыночное, совокупное. Индивидуальное предложение – варианты производства отдельного производителя на отдельный товар (предложение капусты отдельными фермерами, предложение пива отдельными пивоварами и пр.). Рыночное предложение – предложение всех производителей по определенному товару (производство автомобилей, общее предложение на рынке молока и т. д.). Совокупное предложение – предложение всего бизнеса по всем производимым в стране благам (товарам и услугам).

Рыночная цена для предпринимателя является основанием для начала предпринимательской деятельности. Предприниматель считает выгодным производство в том случае, когда издержки меньше рыночной цены.

Варианты предложения при разных ценах можно представить в виде таблицы, в которой показаны возможности производителей (табл. 14).

Таблица 14

#### Индивидуальное и рыночное предложение на рынке мяса

Цена 1 кг мяса ( $P$ )	Предложение производителей, кг ( $Q$ )				Рыночное предложение, кг ( $Q$ )
	№1	№2	№3	№4	
70	0	2	1	0	3
80	0,5	3	2,5	0	6
100	1	4	4	2,2	11,2
130	2,5	7	6	4,5	20

Как следует из таблицы, каждый из производителей имеет свой объем производства, определяемый производственными возможностями, уровнем затрат. Каждый производитель имеет свою кривую предложения (рис. 9). Отдельный производитель начинает производство только в том случае, если издержки меньше рыночной цены. При низких ценах количество предпринимателей минимальное.

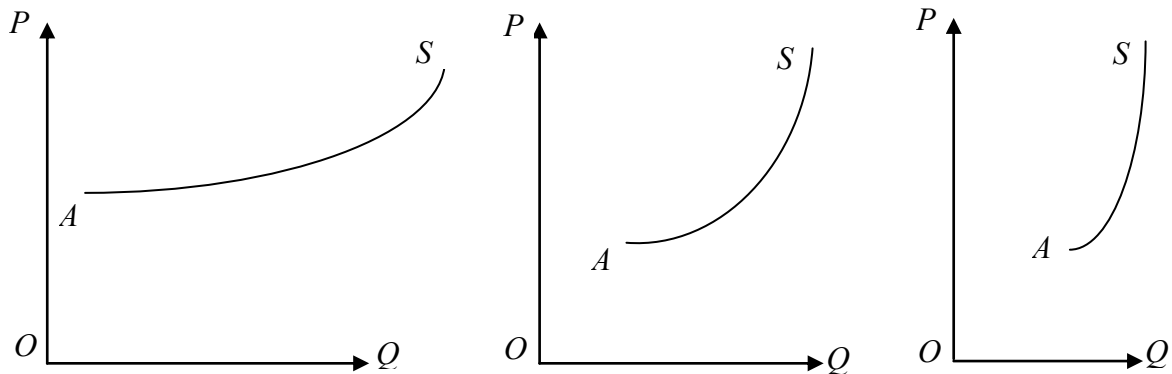


Рис. 9. Варианты кривых предложения

Действие закона предложения иллюстрируется графически. На рис. 9 кривые предложения имеют положительный наклон. На графике рыночного предложения (рис. 10) ситуация аналогична. Особенности рыночного предложения, характеризующиеся через график, следующие.

1. Кривая рыночного предложения не пересекает оси координат. Предложение и цена всегда больше нуля, так как нулевые показатели означают уничтожение рынка.

2. Кривая предложения имеет крайние точки (A и B). Точка A означает минимальную цену и минимальное количество производимого товара. При цене, соответствующей точке A, в производстве участвуют производители с минимальными издержками. Точка B показывает максимально возможный объем производства при максимальном использовании ресурсов. Дальнейший рост цен практически не изменяет объемы производства, так как ресурсов для наращивания объемов нет.

3. При изменении цены производитель изменяет величину предложения, передвигаясь при этом по кривой предложения: вверх (от точки K к точке C) – при росте цены; вниз (от точки K к точке L) – при падении цены.

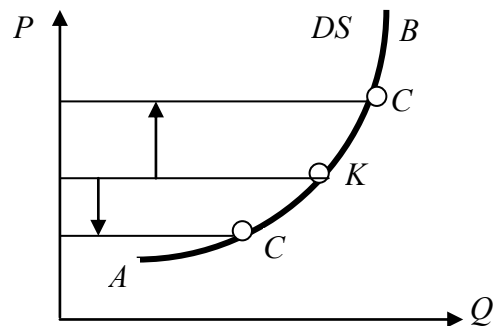


Рис. 10. Кривая  
рыночного предложения

Бывают ситуации, когда цена на рынке не меняется, а производители начинают производить и предлагать к продаже иное количество товара. Происходит переход предпринимателя на иную кривую предложения (рис. 11), изменение предложения как такового.

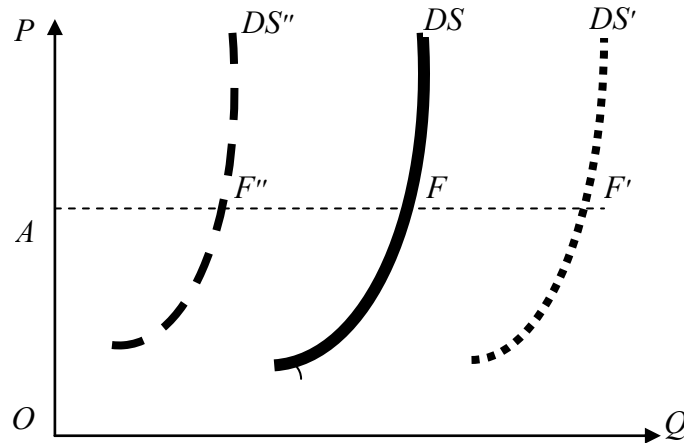


Рис. 11. Смещение кривой предложения

Происходят такие изменения вследствие обстоятельств, не связанных с ценой, под действием *детерминант предложения*. Основные детерминанты предложения следующие.

1. Количество продавцов (производителей). При увеличении количества продавцов кривая сдвигается вправо, предложение растет.

2. Ожидания производителей. При ожидании будущего роста цен на товары текущее предложение падает, кривая предложения сдвигается влево. Продавец выжидает, придерживает товар. При ожидании падения цен на товары в будущем текущее предложение растет, кривая предложения сдвигается вправо.

3. Научно-технический прогресс. Рост производительности факторов производства сдвигает кривую предложения вправо.

4. Дотации, субсидии. Государственная поддержка способствует тому, что предприниматели, получая дополнительный доход, производят больше продукции (кривая предложения сдвигается влево).

5. Цены на ресурсы. Рост цен на ресурсы означает потерю предпринимательского дохода, производитель уменьшает предложение. Наоборот, снижение цен за ресурсы стимулирует предложение.

6. Налоги. Рост налогового бремени рассматривается предпринимателем как рост издержек производства. Кривая предложения сдвигается влево.

Покупатель и продавец товара встречаются на рынке для совершения акта купли-продажи. Несмотря на противоположность интересов продажа (покупка) товара означает, что оба субъекта рынка достигли компромисса. Рассмотрим кривые спроса и предложения в одной оси

координат (рис. 12). Точка пересечения кривых ( $E$ ) означает совпадение интересов покупателей и продавцов, складывается рыночная цена, происходит полная реализация товара. Если цена больше рыночной ( $P$ ), то возникают излишки товаров (область I). Если цена меньше рыночной, имеется дефицит товаров (область II).

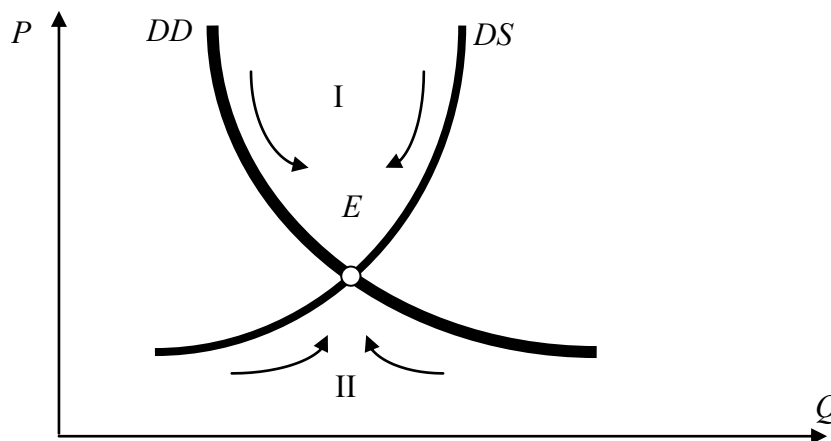


Рис. 12. График рыночного спроса и предложения

В условиях свободного рынка отклонение реальной цены от равновесной недолговременно. Цена восстанавливается за счет поведения покупателя и продавца. Если цена превышает равновесную, излишки продукции вынуждают производителя снизить цены. Если цена ниже равновесной, возникший дефицит способствует росту цен. При этом покупатель соглашается на рост цен с целью обеспечения доступности товаров.

Однако при изменении спроса и предложения под действием детерминант подобного восстановления не наблюдается. На рис. 13 видно, что при увеличении спроса (сдвиге кривой спроса вправо) сложилась новая равновесная цена (точка  $A$ ), которая выше предыдущей (точка  $E$ ). Однако и в этом случае цена выполнила одновременно *стимулирующую* и *сдерживающую* функцию, способствовала приведению интересов покупателя и продавца в равновесное состояние.

Рассмотрим ситуацию на рис. 13. Если бы цена оставалась неизменной ( $P$ ), то спрос покупателя переместился бы в точку  $K$ , а предложение производителя по-прежнему осталось бы в точке  $E$ . Возникла бы ситуация дефицита товаров (отрезок  $EK$ ). За счет повышения цены (отрезок  $AF$ ) равновесие восстанавливается, дефицит преодолевается:

- покупатели товара при росте цен уменьшили спрос (отрезок  $KF$ ), цена в данном случае выполнила сдерживающую функцию;
- производители товара в ответ на рост цен увеличили производство (отрезок  $EF$ ), цена выполнила стимулирующую функцию.

Цена восстанавливает равновесие при изменении спроса или предложения, одновременно стимулируя одного субъекта рынка и сдерживая другого. При излишках товара цена снижается, сдерживая производителя, стимулируя покупателя. При товарном дефиците цена поднимается, сдерживая спрос покупателя, стимулируя производителя.

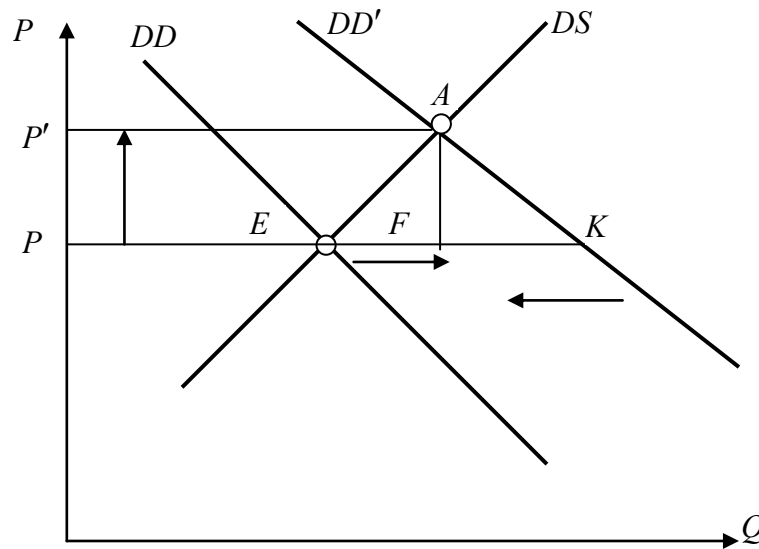


Рис. 13. Восстановление равновесия при изменении спроса

### 3.2.4. Эластичность спроса и предложения

Цена в условиях рыночной экономики зависит не только от соотношения спроса и предложения, но и определяется типом товара, видом конкурентной среды, потребностью в благе. Спрос на предметы первой необходимости отличается неэластичностью. Количественно *неэластичный спрос* характеризуется тем, что изменение спроса на данный товар отстает от изменения цены:

$$*Q / Q < *P / P,$$

где  $P$  – начальная цена;  $*P$  – изменение цены по сравнению с начальной;  $Q$  – спрос на товар;  $*Q$  – изменение спроса по сравнению с первоначальным. (Изменение цены берется по модулю.).

Товары *эластичного спроса*, не являясь предметами первой необходимости, характеризуются иной пропорцией:

$$*Q / Q > *P / P,$$

т. е. изменение спроса опережает изменение цены (по модулю, так как изменение спроса относительно цены обратно пропорционально).

При *средней эластичности* изменение спроса на товары соответствует изменению цен (например, цены выросли в 2 раза, а спрос сократился на эту же величину). Итак, эластичность спроса по цене – это ре-

акция покупателя, количественная пропорция изменения спроса относительно изменения цен. Существуют также товары абсолютно неэластичного спроса (жизненно важные товары). В каждом случае кривая спроса имеет свой особый вид (рис. 14).

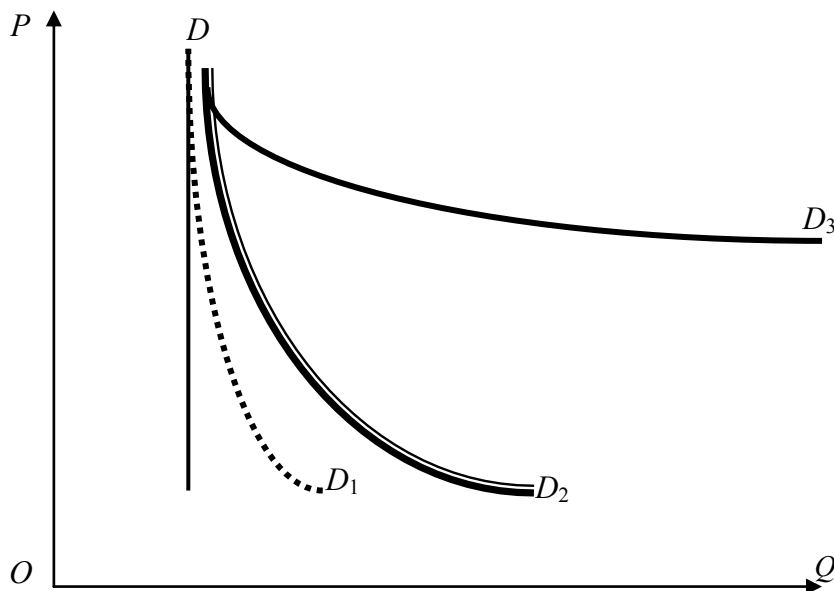


Рис. 14. Виды кривых спроса

Если взять стандартную кривую спроса (см. рис. 7), то можно увидеть, что эластичность отдельных отрезков кривой также неодинакова (сравните отрезки *AC*, *CK*, *KL*, *LB*). Причина разной эластичности кривой спроса на один и тот же товар – изменение доходов и потребностей покупателей.

Для оценки эластичности отдельных отрезков кривой спроса используется формула дуговой эластичности (см. табл. 8). При расчетах возможны разные результаты (табл. 15).

Таблица 15

#### Значения эластичности спроса по цене

Показатель эластичности	Варианты спроса
$> 1$	Товары эластичного спроса
$< 1$	Товары неэластичного спроса
$= 1$	Товары средней эластичности спроса по цене
$= 0$	Товары абсолютно неэластичные по цене

Разная эластичность предложения по цене наблюдается у товаров вследствие различий в технологии и степени обеспеченности ресурсами (например: производство меда, алмазов, листовок, кроссовок и пр.). По степени эластичности предложения по цене различают следующее:

1. Товары быстрой реакции производства (рост объемов производства опережает рост цен).
  2. Товары медленной реакции производства (рост объемов производства отстает от роста цен).
  3. Товары средней реакции производства (рост объемов производства соответствует росу цен).
  4. Товары, производство которых не реагирует на изменение цен.
- В каждом случае кривая предложения имеет свой особый вид (рис. 15).

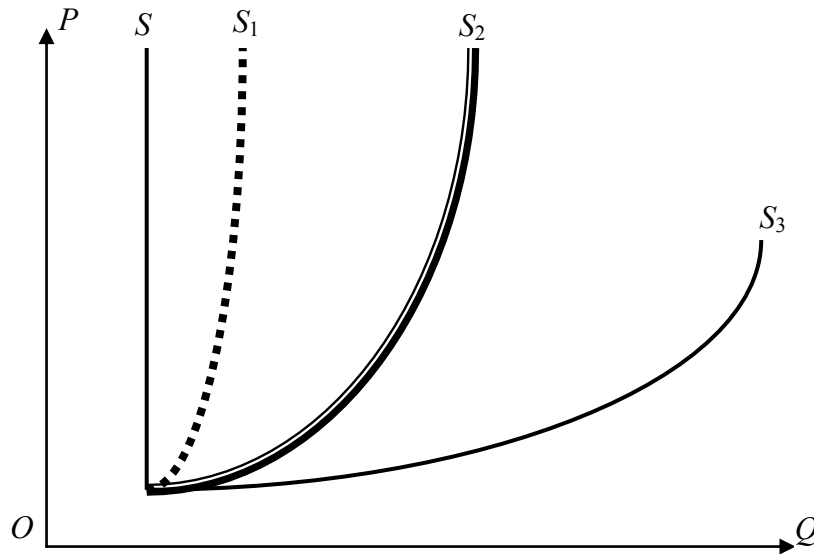


Рис. 15. Виды кривых предложения

Стандартная кривая рыночного предложения имеет также разную степень эластичности на отдельных участках (сравните отрезки *BC* и *AL* на рис. 10). Объясняется это ограниченностью ресурсов при нарастании объемов производства. Эластичность предложения по цене также можно определить по формуле дуговой эластичности ( $E_s$ ), представленной в табл. 8. При расчетах возможны разные числовые результаты (табл. 16).

Таблица 16

Значения эластичности предложения по цене

Показатель эластичности	Варианты предложения
$> 1$	Производство быстрой реакции
$< 1$	Производство медленной реакции
$= 1$	Производство средней реакции
$= 0$	Производство, не реагирующее на изменение цен

Изменение спроса покупателей на товары возможно не только вследствие изменения цены, но и при изменении доходов. При этом спрос на отдельные товары изменяется неравномерно. Мало того, по не-

которым товарам возможно уменьшение величины спроса при росте цен. Такие товары называются низшими товарами (товарами для бедных). Формула эластичности спроса по доходу ( $E_i$ ) дана в табл. 8. В данных формулах:

$Q_1, I_1$  – спрос и доходы в исходной ситуации;

$Q_2, I_2$  – спрос и доходы после изменения ситуации. При расчетах возможны следующие результаты (табл. 17).

Таблица 17

## Значения эластичности спроса по доходу

Показатель эластичности	Варианты спроса
$> 0$	Спрос на нормальные (обычные) товары
$< 0$	Спрос на низшие товары
$= 0$	Спрос на товары, не зависящие от дохода

Изменение спроса на базисный товар может изменяться в тех случаях, когда при неизменном доходе изменяется цена на зависимый товар (заменяющий или дополняющий основной товар). В таких случаях говорят о перекрестной эластичности (эластичности спроса на товар  $A$  относительно изменения цен по товару  $B$ ). Например, спрос на рыбу изменится даже при неизменной цене, если изменится цена на мясо (вырастет или упадет). В табл. 8 приведена формула перекрестной эластичности спроса на товар  $A$  по цене товара  $B$  ( $E_{a/b}$ ):

$Q_{1A}, Q_{2A}$  – спрос на товар  $A$  в исходной ситуации и после изменения цен на товар  $B$ ;

$P_{1B}, P_{2B}$  – цены по товару  $B$  в исходной ситуации и после изменения ситуации. При расчетах возможны разные ситуации (табл. 18).

Таблица 18

## Значения перекрестной эластичности спроса

Показатель эластичности	Варианты спроса
$> 0$	Товары $A$ и $B$ взаимозаменяемые
$< 0$	Товары $A$ и $B$ взаимодополняемые
$= 0$	Товары $A$ и $B$ не зависят друг от друга

Итак, спрос и предложение по-разному реагируют на изменение цен, что позволяет говорить об эластичности спроса и предложения по цене. Спрос может изменяться не только вследствие изменения цен, но и вследствие изменения доходов покупателей и цен на иные товары.

## Тема 4. Теория потребительского выбора

### 4.1. Определения

*Бюджетная линия, бюджетное ограничение, прямая расходов* – геометрическое место точек, каждая из которых показывает варианты покупок товаров при определенных ценах при условии полного расходования дохода.

*Кривая безразличия* – геометрическое место точек, каждая из которых показывает наборы товаров с одинаковой полезностью

*Эффект дохода* – выигрыш либо проигрыш потребителя при изменении цен на товары. Можно оценить через расчет набора товаров, приобретенного в новых условиях, в старых ценах.

*Эффект замещения* – изменение структуры потребления в результате изменения цен. Выявляется при сопоставлении покупок до и после изменения цен.

*Закон предельной полезности* – показывает изменение полезности при потреблении благ. Полезность последующего потребляемого блага меньше, чем полезность предыдущего.

*Предпочтение* – оценка полезности блага как большего по сравнению с полезностью иного блага.

*Безразличие* – полезность двух благ оценивается покупателем как одинаковая.

Таблица 19

Условные обозначения и формулы к теме 4

Понятие	Условное обозначение	Формула
Бюджетная функция		$I = P_1 \cdot Q_1 + P_2 \cdot Q_2 + \dots$
Предельная полезность	$MU$	$MU_{i+1} < MU_i$
Эффект дохода		$P_1 \cdot Q^*_1 + P_2 \cdot Q^*_2 > < I$
Эффект замены		$Q^*_1 > Q_1$ $Q^*_2 < Q_2$

### 4.2. Основные теоретические положения

#### 4.2.1. Полезность

Как следует из предыдущего раздела, рыночное равновесие во многом формируется за счет поведения покупателя. Потребительское поведение – совокупность признаков и показателей, характеризующих действия потребителей, включая их потребительские предпочтения, спрос на товары и услуги, структуру потребления, способы использования доходов. При исследовании потребительского поведения в экономической науке принимается ряд допущений: суверенитет потребителя (свобода выбора);

рациональность поведения (в соответствии с законами рынка); полное расходование дохода на удовлетворение потребностей.

Потребительский выбор – решение проблемы максимально возможного удовлетворения потребностей при ограниченности доходов. Потребитель пытается решить проблему приобретения таких благ, которые будут для него максимально полезны с точки зрения удовлетворения потребностей. С известной долей допущения потребительский выбор характеризует структура потребления (табл. 20).

Таблица 20

## Структура потребительских расходов в РФ (в % к итогу)

Показатели	Годы		
	1995	2000	2005
<b>Потребительские расходы, всего</b>	100	100	100
1. Расходы на продукты питания, всего	49	47,6	33,2
В том числе, на хлеб	8,2	8,2	5,6
на мясопродукты	13,2	13,1	10,1
2. Расходы на непродовольственные товары, всего	31,8	34,3	38,6
В том числе, на одежду, обувь	14,6	15,5	10,5
на теле- и радиоаппаратуру	3,9	3,2	5,2
на транспортные средства	2	2,8	6,7
на мебель и хозяйственные товары	3,6	4,5	6,3
3. Расходы на оплату услуг, всего	13,7	13,8	23,5
В том числе, на оплату коммунальных услуг	4,3	4,6	8,3
на оплату бытовых услуг	2,2	1,8	2,8
на оплату услуг пассажирского транспорта	3,6	2,6	2,9

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

На рынке потребитель сталкивается с бесчисленным количеством товаров и услуг, обладающих разной полезностью. *Полезность* – субъективная польза, извлекаемая индивидом из потребления товара или услуги. В классической политической экономии полезностью называлась потребительская стоимость товара.

Кардиналистская школа различает *общую и предельную полезность*. Общая полезность – это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара (совокупная полезность всех благ). Предельной полезностью называют полезность, равную приращению, увеличению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара. По мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, предельная полезность каждой дополнительной единицы такого товара или услуги сокращается. Дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающееся добавочное удовлетворение. Отсюда следует необходимость понижения цены для увеличения покупок такого продукта.

Ординалистская школа исходит из того, что возникают проблемы измерения как общей, так и предельной полезности (экономическая наука так и не придумала единиц измерения). Была разработана модель поведения потребителя, основанная на гипотезах порядкового измерения полезности. Потребитель предпочитает большее количество данного блага меньшему его количеству. При наличии двух различных наборов благ потребитель всегда предпочитает один из них другому или признает их равноценными (одинаково предпочтительными). В рамках ординалистской концепции возникают такие понятия, как предпочтение, не предпочтение, безразличие (табл. 21).

Таблица 21

## Оценка товара покупателями

Понятие	Формула	Пример
Предпочтение		
Покупатель оценивает предпочитаемый товар как более полезный	$X \text{ товара } A > Y \text{ товара } B$	1 л молока предпочтительнее 200 г сока
Непредпочтение		
Покупатель оценивает товар либо наборы товаров как менее полезные относительно сравниваемого	$Z \text{ товара } K < J \text{ товара } M$ или $(Z \text{ товара } K + Y \text{ товара } B) < (X \text{ товара } A + J \text{ товара } M)$	1 пирожок с капустой не предпочтительнее 2 пирожков с мясом; или 200 г сока и 1 пирожок с капустой не предпочтительнее 1 л молока и 2 пирожков с мясом
Безразличие		
Покупатель оценивает товар либо наборы товаров как одинаково полезные относительно сравниваемого	$Z \text{ товара } K \infty J \text{ товара } M$ или $(Z \text{ товара } K + Y \text{ товара } B) \infty (X \text{ товара } A + J \text{ товара } M)$	1 стакан молока имеет такую же полезность как 200 г сока

Взяв за основу набор из двух благ (молоко и пирожки), мы обнаруживаем, что разные количественные соотношения могут иметь одинаковую полезность (если целью потребителя является утоление голода).

Таблица 22

## Наборы благ с одинаковой полезностью

Варианты	Количества товаров	
	Молоко (л)	Пирожки с мясом (штук)
1	1	2
2	0,5	5
3	1,5	1

На основе данных табл. 20 можно построить кривую безразличия.

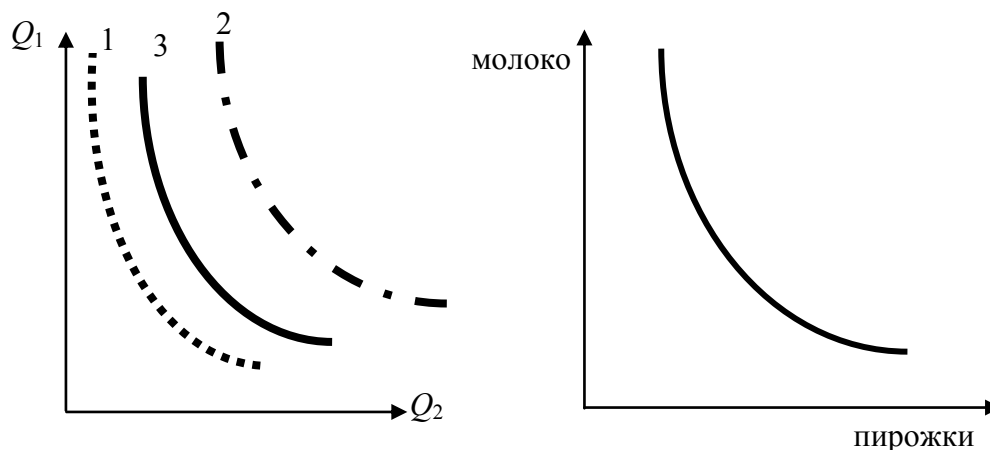


Рис. 16. Кривые безразличия

Кривая безразличия покажет наборы благ (молоко и пирожки) с одинаковой полезностью (варианты 1, 2, 3 и т. д.). На рис. 16 показаны кривые безразличия как комбинации двух товаров, имеющих одинаковую полезность. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, так как при уменьшении одного товара (молока) одинаковая полезность по набору благ может быть достигнута за счет увеличения другого (пирожков). Кривые безразличия не пересекаются. Через любую точку на плоскости можно провести кривую безразличия. Кривая безразличия (3), находящаяся правее основной кривой (1), показывает наборы товаров более полезные. Наоборот, кривая безразличия (2), находящаяся левее основной, показывает наборы товаров с меньшей полезностью.

При рассмотрении поведения покупателя с помощью кривых безразличия возникает вопрос: от какого количества одного товара готов отказаться потребитель, чтобы приобрести дополнительную единицу другого товара. Ответ на этот вопрос даст предельная норма замещения (*MRS*), которая показывает, в какой степени (в пределе) потребитель готов заменить один товар другим (товар *Y* товаром *X*) так, чтобы получить при этом то же удовлетворение полезности. Например, в варианте 2 по сравнению с вариантом 1 (см. табл. 22) потребитель согласен на уменьшение молока на 0,5 л за счет увеличения пирожков на 3 штуки.

Уменьшающийся наклон кривой безразличия отражает правило уменьшающейся предельной нормы замещения, суть которого в том, что чем меньше единиц товара *Y* имеет потребитель, тем труднее ему отказаться от большего количества единиц товара *X*, чтобы компенсировать потерю товара *Y*.

Предельная норма замещения – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено или уменьшено, чтобы полностью компенсировать уменьшение (увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.

#### 4.2.2. Бюджетное ограничение

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом не учитывается цена товаров и доход потребителей. Кривая безразличия лишь показывает возможность замены одного блага другим. Однако она не определяет, какой именно товар потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает нам бюджетное ограничение. Оно показывает, какие потребительские наборы можно приобрести за данную сумму денег. Бюджетные ограничения – финансовые ограничения на расходование денежных средств из бюджета потребителя, выражаемые в форме предельно допустимых расходов.

Обозначим доход потребителя через  $I$ . Предположим, что потребитель весь свой доход расходует на приобретение только двух товаров  $X$  и  $Y$ . Бюджетное ограничение потребителя можно записать в форме следующего равенства:

$$I = P_x \cdot X + P_y \cdot Y,$$

где  $P_x$  и  $P_y$  – цены товаров. Например, доход потребителя – 500 р.; цена мяса – 100 р. за 1 кг; цена рыбы – 75 р. за 1 кг. Бюджетное ограничение примет следующий вид:

$$500 = 100 \cdot X + 75 \cdot Y.$$

Данное бюджетное ограничение называют бюджетной функцией, которая показывает варианты покупок двух товаров. На основе бюджетной функции можно построить бюджетную линию (рис. 17). Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товаров  $X$  к цене товара  $Y$ . Каждая точка этой прямой показывает, какое количество товара  $X$  и товара  $Y$  может приобрести потребитель, тратя свой доход полностью на покупку этих товаров. В точке  $A$  покупатель приобретает только мясо (5 кг). В точке  $B$  – только рыбу (6,67 кг). Точка  $F$  для покупателя недоступна, в то время как точка  $C$  показывает покупки, при которых деньги расходуются не полностью.

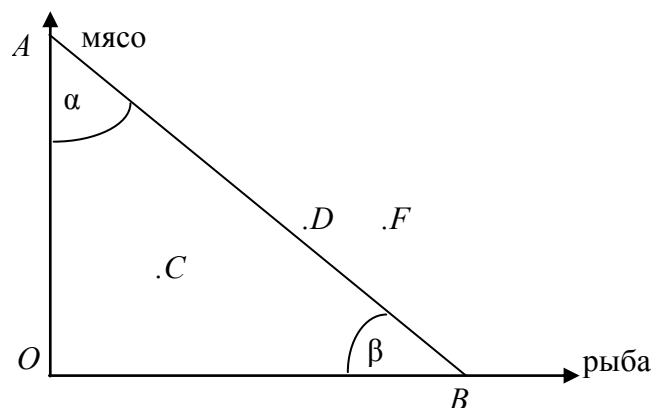


Рис. 17. Бюджетная линия

Снижение либо увеличение денежного дохода приводит к параллельному смещению бюджетной линии (вправо – при росте дохода, влево – при уменьшении). Если цены на оба товара будут изменяться пропорционально (например, на 15 %), то бюджетная линия также будет перемещаться параллельно (при росте цен – влево, при падении цен – вправо). При непропорциональном изменении цен либо при изменении цен только на один товар происходит непараллельный сдвиг бюджетной линии (рис. 18, 19).

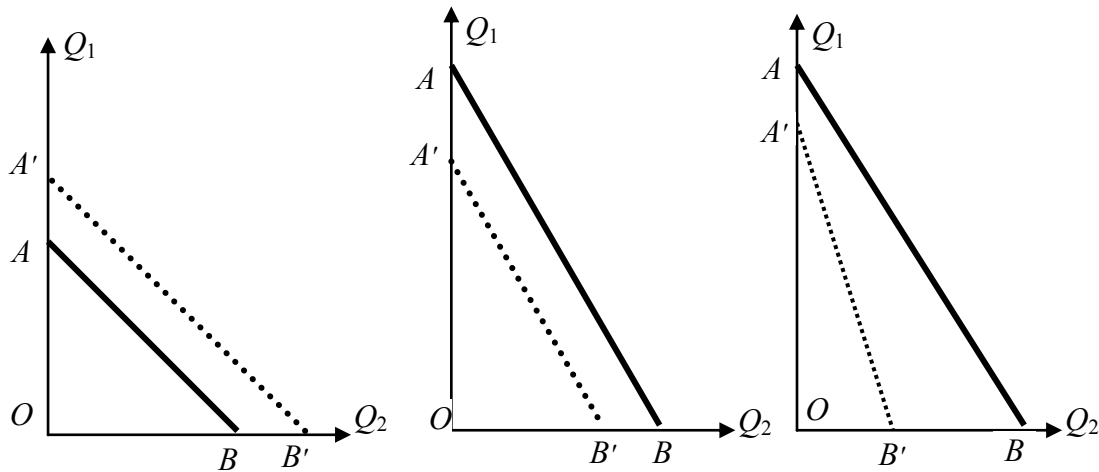


Рис. 18. Варианты сдвигов бюджетной линии

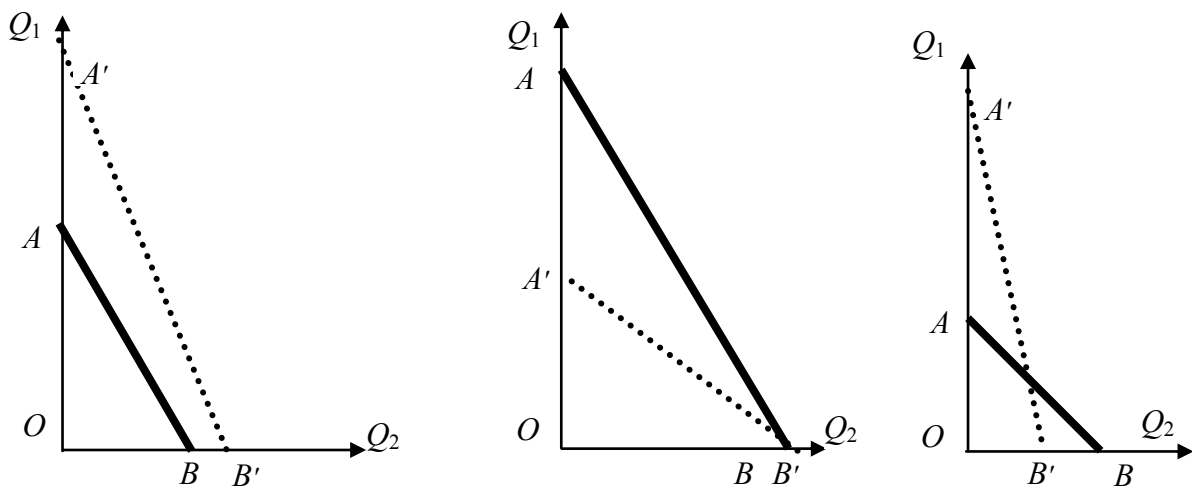


Рис. 19. Варианты сдвигов бюджетной линии

Если мы совместим линии потребительского бюджета и кривые безразличия, то получим следующее (см. рис. 20).

На рис. 20 точка  $E$  – точка касания линии потребительского бюджета и кривой безразличия. Она означает положение равновесия (оптимума) потребителя. Если кривая безразличия (2) пересекает бюджетную

линию, это является неоптимальным решением для потребителя. Некоторые кривые безразличия (3), несмотря на их более высокую полезность, для данной бюджетной линии просто недоступны.

В точке оптимума бюджетная линия делится точкой  $E$  пополам, а соотношение между количеством товаров (вариант покупки в точке  $E$ ) обратно пропорционально ценам:  $Q_1 / Q_2 = P_2 / P_1$ .

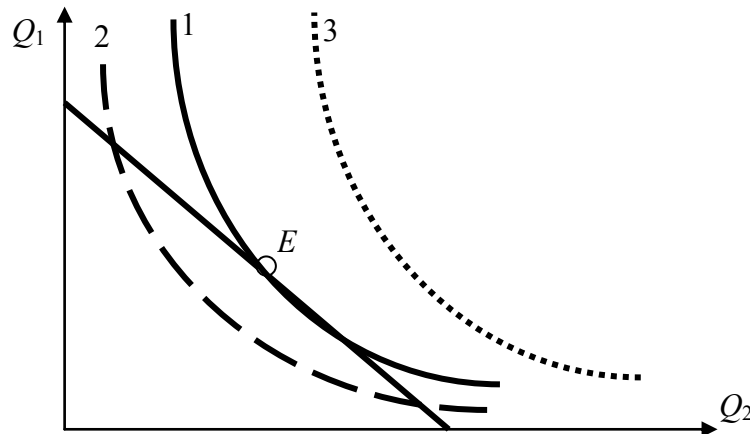


Рис. 20. Кривые безразличия и бюджетная линия

#### 4.2.3. Эффект дохода и эффект замены

Под *эффектом замены* экономисты понимают изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе, т. е. при сохранении уровня полезности потребляемого набора благ. В тех случаях, когда цены на товары изменяются не в одинаковой пропорции, потребительские предпочтения меняются. Например, цена на мясо выросла на 50 %, а на рыбу – только на 10 %. В таком случае покупатель изменит структуру потребления в пользу рыбы, так как ее цена относительно мяса выросла меньше. Эффект замены в точке равновесия потребителя оценивается через пропорции старых покупок ( $Q_1, Q_2$ ) и покупок после изменения цен ( $Q_1^*, Q_2^*$ ).

*Эффектом дохода* в свою очередь называется изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением реального дохода при изменении цен товаров. Эффект дохода будет отрицательным, если цены на мясо и рыбу вырастут (например, на 30 %). Это аналогично тому, что для покупки прежнего объема благ необходимо иметь доход на 30 % больше (либо при неизменном доходе придется купить благ на 30 % меньше). Эффект дохода будет положительным при снижении цен, так как это аналогично росту доходов. Эффект дохода можно рассчитать, оценивая количество покупок после изменения цен ( $Q_1^*, Q_2^*$ ) в старых ценах.

## Тема 5

### Основы теории предпринимательства

#### 5.1. Определения

*Производственный капитал* – факторы производства, посредством которых производятся блага.

*Основной капитал (основные средства)* – факторы производства длительного пользования (более одного кругооборота).

*Оборотный капитал* – факторы производства, используемые в течение одного кругооборота.

*Амортизация* – перенос части стоимости (в соответствии с износом) основного капитала на произведенную продукцию.

*Кругооборот капитала* – вложение денежных средств в производство с последующим возвратом (с прибылью).

*Оборот капитала* – постоянное повторение кругооборота.

*Технология* – способ производства благ. Выражается в определенных соотношениях между факторами производства.

*Производственная функция* – зависимость между количеством продукции и применяемыми факторами производства.

*Изокванты* – кривые, показывающие сочетания факторов производства при разных технологиях, но одинаковом выпуске.

*Эффект масштаба* – изменение объема производства при изменении затрат производственного капитала. Эффект масштаба может быть положительным (если рост объема производства опережает рост затрат), отрицательным (если рост выпуска отстает от роста затрат) и постоянным (затраты и выпуск растут в одинаковой пропорции).

Таблица 23

Условные обозначения и формулы к теме 5

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Производственная функция		$Q = f(K, L, N)$
Время кругооборота	$T$	
Эффект масштаба		$\frac{\Delta Q}{Q} >, <, = \frac{\Delta F}{F}$
Технология		$\frac{K}{L}, \frac{L}{N}, \frac{N}{K}$
Скорость кругооборота	$O$	$12/T; 365/T$
Норма амортизации	$Na$	$\frac{1}{T_n} \cdot 100$ , где $T_n$ – нормативный срок службы

## 5.2. Основные теоретические положения

### 5.2.1. Предпринимательство: понятие и формы

Предпринимательство – это способность рационально и наиболее эффективно сочетать ресурсы для производства экономических благ. В условиях рыночной экономики предпринимательская деятельность имеет ряд признаков. Прежде всего, целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, а использование ресурсов – условие ее присвоения. Кроме того, предпринимательская деятельность ради получения прибыли заставляет предпринимателя осваивать неизвестные сферы деятельности, идти на риск. Для предпринимательской деятельности характерен динамизм развития, рациональное использование ресурсов. В рыночной экономике у предпринимательства следующие функции (табл. 24).

Таблица 24

Функции предпринимательства

Функции	Пояснение
Организационная	Использование ресурсов, организация производственного процесса
Потребительская	Создание благ, удовлетворение потребностей
Социальная	Создание рабочих мест, обеспечение доходами собственников ресурсов
Научно-техническая	Развитие научно-технического прогресса за счет внедрения в производство достижений НТП и самостоятельных разработок ради получения прибыли
Институциональная	Уплата налогов, развитие института собственности

В современной экономике предпринимательство развивается в различных организационно-правовых формах, позволяющих в разных сферах деятельности наиболее эффективно использовать ресурсы и получать максимальный результат. Выделяются следующие разновидности предпринимательской деятельности и соответствующие им организационно-правовые формы (см. табл. 25).

Независимо от организационно-правовой формы, коммерческие предприятия (фирмы) имеют ряд общих признаков. Прежде всего, это экономическая обособленность и имущественная самостоятельность. Любая фирма сама решает вопрос о том, что и как производить, обладает правами собственности на фонды и произведенный продукт. Кроме того, это самоокупаемость и рентабельность производства. Каждое предприятие самостоятельно инвестирует средства в производство, стремится окупить затраты и получить прибыль. Наконец, любое предприятие имеет структурные подразделения, выполняющие производст-

венные и коммерческие функции; органы управления. Большинство предприятий являются юридическими лицами, т. е. имеют название и адрес, владеют имуществом, несут гражданскую и имущественную ответственность, могут заключать сделки.

Таблица 25

## Виды предпринимательской деятельности

Объем деятельности	Организационно-правовые формы	Пояснения
Малый бизнес	Предпринимательство без образования юридического лица (ПБОЮЛ)	Частные лица, занимающиеся определенными видами деятельности на основании полученной лицензии и регистрации в государственных органах. Упрощенный вариант налогообложения и учета. Ответственность по долгам в пределах личного имущества. Например: фермерские хозяйства, торговля
	Малые предприятия	Юридические лица любой организационно-правовой формы (товарищества, общества, кооперативы) с небольшим (до 100 чел. в промышленности, до 50 чел. в торговле) количеством работников. Чаще всего распространены в торговле, сфере услуг
Средний и крупный бизнес	Полные товарищества	Объединение средств (в складочный капитал) и усилий для совместной деятельности физических или юридических лиц. Солидарная ответственность всем имуществом по долгам товарищества
	Товарищества на вере	Часть членов товарищества не несут ответственности по долгам и не участвуют в управлении делами
	Общества с ограниченной ответственностью (ООО)	Объединение, в котором участники несут ответственность в пределах вкладов в уставный капитал
	Открытые акционерные общества (АО)	Объединение, в котором уставный капитал формируется за счет дохода от продажи акций. Размер дивидендов и количество голосов на собрании акционеров определяется количеством акций
	Закрытые акционерные общества (ЗАО)	В отличие от АО, отсутствует право свободной продажи акций за пределы ЗАО

### 5.2.2. Капитал фирмы, его кругооборот и оборот

Уставный, т. е. складочный, капитал фирмы в дальнейшем используется для организации предпринимательской деятельности. Уставный капитал – сумма собственных денежных средств учредителей, за счет которых организуется деятельность фирмы в соответствии с уставом. Объемы производства могут быть расширены за счет кредитов, иных привлеченных средств, но основным источником является уставный (складочный) капитал. Капитал фирмы совершает в ходе предпринимательской деятельности кругооборот и оборот. Кругооборот капитала – последовательный переход капитала к последующим стадиям с целью возврата к первоначальной (денежной) форме. Схема кругооборота следующая:

денежный капитал ( $K$ )  $\rightarrow$  факторы производства ( $F$ )  $\rightarrow$  производство  $\rightarrow$   
 $\rightarrow$  готовая продукция ( $Q$ )  $\rightarrow$  выручка от реализации ( $K^*$ )

*Оборот* – постоянное прохождение частями капитала отдельных стадий кругооборота. Фирма имеет одновременно часть капитала в виде запасов сырья и готовой продукции, в виде продукта незавершенного производства. В кассу предприятия поступает выручка от реализации продукции, которая расходуется на приобретение оборудования, выплату заработной платы и пр.

В целях оценки перспектив и возможностей фирма рассчитывает время кругооборота ( $T$ ) и скорость кругооборота ( $O$ ). *Время кругооборота* – время, в течение которого денежный капитал возвращается к первоначальной форме (с приращением в виде прибыли, полученной после реализации продукции):

$$T = t_1 + t_2 + t_3 + t_4,$$

где  $t_1$  – время приобретения ресурсов;  $t_2$  – время производства;  $t_3$  – время реализации готовой продукции;  $t_4$  – время хранения запасов сырья и готовой продукции.

*Скорость кругооборота* ( $O$ ) – количество кругооборотов в течение года:  $O = 12 / T$  или  $365 / T$ , так как  $T$  (время кругооборота) может оцениваться в днях либо месяцах. Значение данного показателя для фирмы в том, что он показывает возможности фирмы возвращать инвестируемые средства и получать прибыль. Например, если скорость кругооборота равна 4, а прибыль, получаемая за 1 кругооборот, равна 15 млн р., то годовая прибыль равна 60 млн р. Следовательно, чем выше скорость кругооборота, тем больше возможностей увеличить прибыль.

Капитал, израсходованный на орудия труда, производственные помещения, не возвращается в полном объеме за 1 оборот, так как время использования этих факторов производства больше, чем время кругооборота. Такой капитал называется *основным*. В течение одного оборота

стоимость основного капитала возвращается только частично. Перенос стоимости основного капитала частями на произведенный продукт называется *амортизацией*, а соответствующие денежные средства – амортизационными отчислениями.

В отличие от основного капитала, расходы фирмы на сырье и материалы, топливо и энергию возвращаются в течение одного оборота (при условии полного расходования запасов). Такой капитал называется *оборотным*. К оборотному капиталу относятся также расходы фирмы на оплату труда работников.

С позиции оборачиваемости капитала *краткосрочным периодом* является время одного кругооборота. *Долгосрочным периодом* является время, в течение которого фирма может вернуть средства, авансированные в основные производственные фонды.

### 5.2.3. Производственные фонды фирмы

Согласно системе бухгалтерского учета, выделяется понятие «активы предприятия». Активы предприятия – все то, чем располагает фирма. Сюда относятся: основные производственные фонды предприятия, оборотные производственные фонды и фонды обращения. *Основные производственные фонды* – совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, действующих в процессе производства более одного года (станки, транспортные средства, вычислительная техника и пр.). Основные производственные фонды на протяжении всего периода сохраняют свою натурально-вещественную форму, подвергаются частичному износу. *Физический износ* – потеря потребительских качеств (вследствие устаревания) и стоимости объекта. Износ определяется в соответствии с установленными нормами (табл. 26). Например, для объекта с нормативным сроком службы в 5 лет ежегодный износ составит 20 %. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, определяется Правительством РФ. Например, вычислительная техника и телефонные аппараты включены в группу № 3.

Таблица 26

Амортизационные группы

Группа	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Срок использования (годы)	от 1 до 2	от 2 до 3	от 3 до 5	от 5 до 7	от 7 до 10	от 10 до 15	от 15 до 20	от 20 до 25	от 25 до 30	> 30

В случае частичного износа появляется понятие *остаточная стоимость* основного средства – фактическая стоимость частично изношенного объекта. В нашем примере остаточная стоимость через год составит 80 % от первоначальной. Помимо первоначальной (стоимости приобретения основных средств) выделяется *восстановительная стоимость* – затраты на воспроизводство основных средств в современных условиях, в новых ценах. В условиях инфляции остаточная стоимость определяется либо в процентах, либо в рублях от восстановительной стоимости. Возможно несоответствие износа по нормам и фактического износа. Например, через 5 лет по данному объекту износ составит 100 %. Однако при рациональном содержании и использовании объект может сохранить свои потребительские качества, использоваться далее (например: старые трамваи, книги, антикварные вещи). Бывают иные ситуации: объект выходит из строя до истечения нормативного срока службы (при авариях, поломках). В таком случае износ по нормам составит менее 100 %, хотя фактически вещь к употреблению непригодна (автомобиль, не подлежащий восстановлению после дорожно-транспортного происшествия). *Моральный износ* – потеря экономической эффективности и целесообразности использования объекта до полного физического износа (например, вследствие появления более производительного либо более дешевого оборудования). Морально устаревшие основные средства могут быть заменены до наступления срока физического износа, так как их использование снижает конкурентоспособность фирмы. Для предприятий промышленности в РФ характерна значительная степень физического износа основных фондов и низкая степень обновления (табл. 27).

Таблица 27

## Основные фонды промышленности РФ в 2005 г.

Показатели	Отрасли промышленности		
	добывающая	обрабатывающая	производство электроэнергии, газа, воды
Наличие основных фондов (по учетной стоимости на начало года, млрд р.)	2618	3218	3089
Степень износа (% на начало года)	54,8	47,8	55,6
Коэффициент обновления (% от наличия на начало года)	2,3	2,6	0,6

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

По мере физического старения стоимость основных средств переносится на продукцию по частям в виде амортизационных отчислений ( $\Sigma a$ ).

Таким образом, амортизация основных производственных фондов – перенос части их стоимости на созданные продукты с целью их воспроизводства ко времени полного износа (по нормам). Наиболее распространенным является линейный способ амортизационных отчислений – пропорционально первоначальной стоимости основных средств ( $W$ ) и нормы амортизации, рассчитанной в процентах ( $N_a$ ):

$$\sum a = W \cdot N_a / 100.$$

Сумма амортизационных отчислений ( $\sum a$ ) рассчитывается на год, ежемесячно, на единицу продукции. Амортизационные отчисления на единицу продукции входят в состав затрат производства и составляют один из элементов себестоимости. Для того чтобы фирма смогла избежать потерь вследствие морального износа, используется ускоренная амортизация. Для этого берется завышенная норма амортизации ( $N_a$ ), амортизационные отчисления начисляются за срок, меньший нормативного. Так, если  $T_n$  составит 5 лет, то  $N_a = 20\%$ . В случае ускоренной амортизации, например, при  $N_a = 25\%$ , полная сумма амортизационных отчислений будет начислена за 4 года, к моменту появления на рынке нового оборудования.

*Оборотные производственные фонды* – совокупность материально-вещественных ценностей, обеспечивающих непрерывный процесс производства, используемых полностью в производственном процессе. Особенностью оборотных производственных фондов является то, что в течение одного кругооборота меняется также их натурально-вещественная форма. К оборотным производственным фондам относятся производственные запасы (сырье, материалы, топливо), незавершенное производство, запасы готовой продукции в цехах, расходы будущих периодов. *Фонды обращения* – совокупность денежных средств и материально-вещественных ценностей, обеспечивающих процесс реализации продукции. К фондам обращения относятся запасы готовой продукции, отгруженные товары, денежные средства, дебиторская задолженность за проданный фирмой товар. К оборотным средствам (оборотному капиталу) предприятия относится совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения (см. рис. 21).

Оборотные средства могут быть как собственные, так и заемные. Без оборотных средств нормальная деятельность предприятия невозможна. Поэтому рассчитывается норматив оборотных средств ( $H$ ) – минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая для производственной деятельности (например, для пополнения производственных запасов):

$$H = R \cdot S,$$

где  $R$  – среднедневной расход оборотных средств в рублях по элементам (материалам, топливу, запасным частям, комплектующим и пр.);  
 $S$  – средняя норма запаса данного элемента в днях (текущего, страхового, транспортного, технологического).

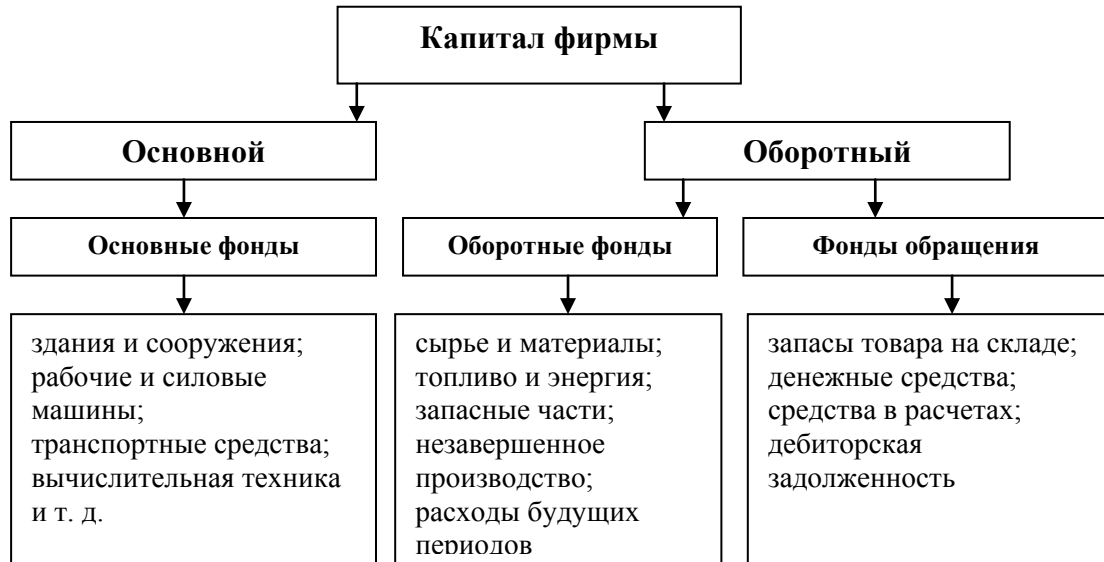


Рис. 21. Структура капитала фирмы

Текущий запас ( $t$ ) зависит от периодичности поставок от поставщика (например, 1 раз в две недели). Страховой запас ( $s$ ) создается на случай перебоев в поставках (как правило, 50 % от текущего запаса). Транспортный запас ( $q$ ) необходим в случае нарушения сроков перевозок (добавляется обычно 2–3 дня). Технологический запас ( $v$ ) необходим тогда, когда требуется время для подготовки элементов к производству (например, нужно 2 дня на расфасовку материалов):

$$S = t + s + q + v.$$

#### 5.2.4. Производительность факторов производства

Фирма может производить продукцию в определенном объеме, в зависимости от количества и структуры основного и оборотного капитала. Производственная функция – зависимость товара ( $Q$ ) от использования факторов производства: труда ( $L$ ), капитала ( $K$ ), природных ресурсов ( $N$ ):  $Q = f(L, K, N)$ . Например:  $Q = \frac{1}{2} K \cdot L - 1/N^2$ .

Увеличение объемов производства невозможно за счет какого-либо одного фактора. Все факторы производства находятся в определенной зависимости, определяемой технологией производства. Технология производства – совокупность приемов и методов создания благ, находящая отражение в пропорциях между факторами производства. Например, для того чтобы сшить рубашку, требуются 2 метра ткани, 6 часов работы швеи, 1 час работы закройщицы, использование одной

швейной машинки в течение 5 часов. Технология производства математически может быть представлена в виде коэффициентов  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ , где  $K_1 = K / L$ ;  $K_2 = K / N$ ;  $K_3 = L / N$ . В тех случаях, когда фирма переходит к новой технологии, числовые пропорции изменяются.

Производственная функция – зависимость количества продукции от *нескольких* переменных ( $K$ ,  $L$ ,  $N$ ). В связи с этим возникает проблема графического отражения данной зависимости. В тех случаях, когда только один фактор переменный (например, рабочая сила) график производственной функции соответствует рис. 22.

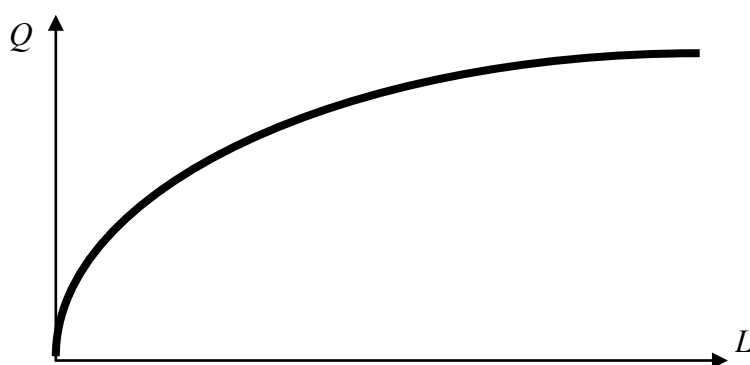


Рис. 22. Производственная функция при одном переменном факторе

Как видно из графика, при привлечении новых работников падает отдача от использования труда в связи с действием закона убывающей производительности дополнительных факторов производства. Если переменными являются 2 фактора производства, то зависимость выпуска от факторов производства может быть показана через *изокванты*. Для того, чтобы понять смысл изоквант, рассмотрим пример. Имеются три варианта технологии ( $A$ ,  $B$ ,  $C$ ). В числителе – используемый труд, в знаменателе – используемый капитал (табл. 28).

Таблица 28

Факторы производства при разных технологиях ( $A$ ,  $B$ ,  $C$ )

$Q$	$A$	$B$	$C$
2	38/6	20/16	16/20
4	82/10	36/32	32/34
6	170/15	66/58	50/50

Каждая изокванта объединяет варианты производства при разных технологиях, но при этом количество произведенной продукции одинаковое. На основании данных можно построить 3 изокванты для  $Q = 2, 4, 6$  (см. рис. 23). Данные изокванты имеют отрицательный наклон, так как новая технология предполагает увеличение одного из факторов произ-

водства и уменьшение другого. Изокванты, показывающие больший объем выпуска, располагаются правее.

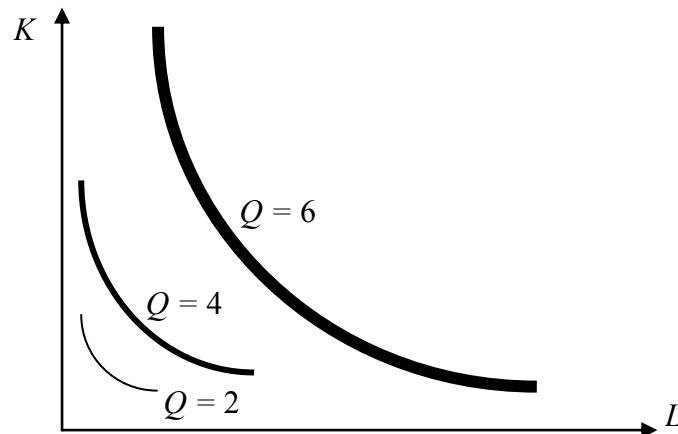


Рис. 23. Карта изоквант

При переходе к новой технологии меняется (растет) производительность факторов производства. Производительность факторов производства показывает количество продукции, производимое единицей фактора. Выделяются: производительность труда ( $AP_L$ ), производительность (фондоотдача) капитала ( $AP_K$ ), отдача природных ресурсов ( $AP_N$ ):

$$AP_L = Q / L; AP_K = Q / K; AP_N = Q / N.$$

Применительно к нашему случаю могут быть такие данные:

- производительность швеи (например, равна 30 рубашек в месяц);
- производительность производственных площадей (например, составляет 900 р. на 1 м<sup>2</sup> в месяц);
- фондоотдача (например, равна 1,4 р. на 1 р. капитала в месяц).

При использовании факторов производства действует упоминаемый ранее закон убывающей предельной производительности факторов производства. Согласно этому закону производительность факторов производства в рамках заданной технологии будет меняться в зависимости от условий их использования. Возможны три ситуации.

1. При увеличении фактора производства (например, от  $F_1$  к  $F_2$ ) количество продукции растет (от  $Q_1$  к  $Q_2$ ) более высокими темпами:

$$(Q_2 - Q_1) / Q_1 > (F_2 - F_1) / F_1.$$

Например, при росте затрат на факторы производства на 20 % количество продукции увеличилось на 26 %. Подобная ситуация характеризуется как положительный эффект масштаба. Экономия от масштаба достигается за счет более рациональной организации производства (например, за счет экономии на управленческих расходах). Производительность факторов производства растет, затраты на единицу продукции падают.

2. При увеличении фактора производства (от  $F_1$  к  $F_2$ ) количество продукции растёт (от  $Q_1$  к  $Q_2$ ) пропорционально:

$$(Q_2 - Q_1) / Q_1 = (F_2 - F_1) / F_1.$$

Например, при росте затрат на факторы производства на 20 % количество продукции увеличилось точно на 20 %. Подобная ситуация характеризуется как пропорциональный эффект масштаба. Производительность факторов производства не изменяется, затраты на единицу продукции постоянные.

3. При увеличении фактора производства (например, от  $F_1$  к  $F_2$ ) количество продукции растёт (от  $Q_1$  к  $Q_2$ ) замедленными темпами:

$$(Q_2 - Q_1) / Q_1 < (F_2 - F_1) / F_1.$$

Например, при росте затрат на факторы производства на 20 % количество продукции увеличилось на 6 %. Подобная ситуация характеризуется как отрицательный эффект масштаба. Производительность факторов производства падает, затраты растут. Причина, как было сказано ранее, в использовании менее качественных ресурсов, в росте затрат на поиск и подготовку ресурсов к производственному процессу.

Эффект масштаба имеет следующее практическое значение.

1. Предприниматель, как правило, расширяет производство до отрицательного эффекта масштаба. Таким образом, эффект масштаба характеризует границы расширения предприятия.

2. Отрицательный эффект масштаба по-разному проявляется в разных отраслях. Поэтому каждая отрасль имеет свои оптимальные размеры предприятий. Например, эффективны крупные металлургические комбинаты и машиностроительные заводы, небольшие кафе и детские садики.

## Тема 6 Основы теории производства

### 6.1. Определения

*Издержки* – плата производителя благ за ресурсы.

*Трансакционные издержки* – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности (значительны как начальные затраты при организации производства).

*Возвратные издержки* – затраты производителя, которые могут быть возмещены, если фирма прекратит производство.

*Внешние издержки* – покупка ресурсов у их владельцев.

*Внутренние издержки* – затраты производителя на создание факторов производства внутри фирмы.

*Постоянные издержки* – затраты, являющиеся постоянными при изменении объемов производства.

*Переменные издержки* – издержки фирмы изменяются при изменении объемов производства.

*Средние издержки* – издержки на единицу продукции.

*Предельные издержки* – прирост издержек при приросте продукции. Издержки за единицу дополнительно произведенного блага.

*Краткосрочный период производства* – период времени, в течение которого производитель увеличивает объемы производства при неизменном основном капитале.

*Долгосрочный период производства (L)* – период времени, достаточный для того, чтобы увеличивать объемы производства, изменяя основной капитал. В долгосрочном периоде все факторы производства переменные. В долгосрочном периоде времени можно прекратить производство, начать производство заново.

*Доход (выручка) фирмы* – сумма, полученная фирмой от продажи определенного количества произведенных благ.

*Общий, валовой доход* – сумма, полученная фирмой от разных видов деятельности (реализации продукции, доходов по ценным бумагам, продажи части имущества и пр.).

*Средний доход (выручка)* – выручка на единицу проданной продукции.

*Предельный доход (выручка)* – прирост выручки при приросте реализации. Доход за единицу дополнительно проданной продукции.

*Прибыль* – превышение выручки над затратами.

*Экономическая прибыль* – превышение выручки над внешними и внутренними издержками.

*Бухгалтерская прибыль* – превышение выручки над внешними издержками.

*Средняя прибыль* – прибыль на единицу проданной продукции.

*Предельная прибыль* – прирост прибыли при приросте реализации. Прибыль за дополнительную единицу проданного блага.

Таблица 29

Условные обозначения к теме 6

Показатель	Условное обозначение	Формула
Издержки	$C$	
Общие издержки	$TC$	$FC + VC$
Постоянные издержки	$FC$	$TC - VC$
Переменные издержки	$VC$	$TC - FC$
Предельные издержки	$MC$	$\Delta TC / \Delta Q$
Средние издержки	$ATC$	$TC / Q$
Средние постоянные	$AFC$	$FC / Q$

Окончание табл. 29

Средние переменные	$AVC$	$VC / Q$
Выручка фирмы	$R$	
Общая выручка	$TR$	$P \times Q$
Средняя выручка	$AR$	$TR / Q$
Предельная выручка	$MR$	$\Delta TR / \Delta Q$
Прибыль фирмы	$(\pi)$	
Общая прибыль	$T\pi$	$TR - TC$
Средняя прибыль	$A\pi$	$T\pi / Q$
Предельная прибыль	$M\pi$	$\Delta T\pi / \Delta Q$

## 6.2. Основные теоретические положения

### 6.2.1. Издержки фирмы: понятие и виды

Издержки – плата за ресурсы, приобретенные фирмой с целью производства благ. Общая характеристика издержек дана в табл. 30.

Таблица 30

Виды издержек фирмы

Группировка издержек	Виды издержек	Характеристика
В зависимости от этапа производства	Начальные	Издержки по созданию предприятия (поиск информации, выбор ресурсов, приобретение земельных участков и зданий, оформление документов по открытию фирмы)
	Текущие	Издержки на пополнение факторов производства
По форме оплаты	Внешние (явные)	Платежи поставщикам ресурсов
	Внутренние (неявные)	Издержки на ресурсы, принадлежащие самой фирме (например, расходы фермера на семена, выращенные самостоятельно)
Относительно роста объемов производства	Постоянные ( $FC$ )	При росте объемов производства не увеличиваются (например, расходы на охрану и управление)
	Переменные ( $VC$ )	Растут при росте объемов производства (расходы на сырье и зарплату производственного персонала)
Относительно произведенной продукции	Общие ( $TC$ )	Затраты на весь объем производства
	Средние ( $ATC$ )	Затраты на единицу произведенной продукции: средние постоянные ( $AFC$ ), средние переменные ( $AVC$ ), общие средние издержки ( $ATC$ )
	Предельные ( $MC$ )	Затраты на единицу дополнительно произведенной продукции

Рассчитаем некоторые издержки (см. табл. 31). Исходными являются данные колонок 1 и 2 ( $Q$  и  $TC$ ), остальные показатели ( $FC$ ,  $VC$ ,  $AFC$ ,  $AVC$ ,  $MC$ ,  $ATC$ ) нужно рассчитать.

Таблица 31

Расчет затрат фирмы по видам издержек

$Q$	$TC$	$FC$	$VC$	$AFC$	$AVC$	$ATC$	$MC$
1	2	3	4	5	6	7	8
0	10	10	0	—	—	—	—
1	18	10	8	10	8	18	8
2	24	10	14	5	7	12	6
3	26	10	16	3,3	5,3	8,67	2
4	30	10	20	2,5	4	7,5	4
5	38	10	28	2	5,6	7,6	8
6	50	10	40	1,67	6,67	8,3	12
7	70	10	60	1,43	8,6	10	20

При расчете постоянных издержек (колонка 3) следует иметь в виду, что эти затраты неизменны даже в том случае, если фирма временно прекратила производство (т. е. издержки при нулевом количестве равны постоянным). Переменные издержки рассчитываем по формуле  $VC = TC - FC$ .

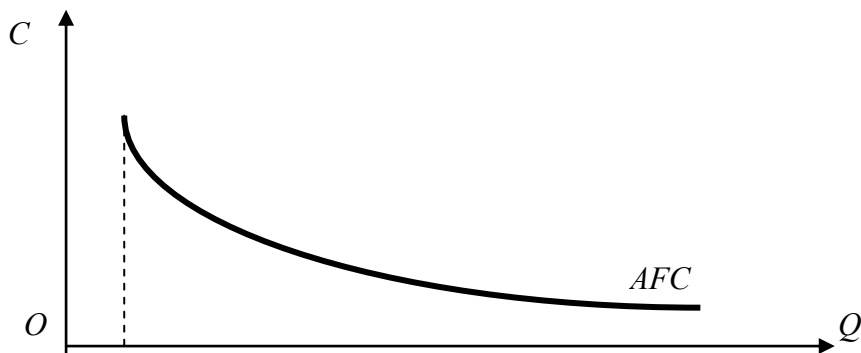


Рис. 24. Средние постоянные издержки

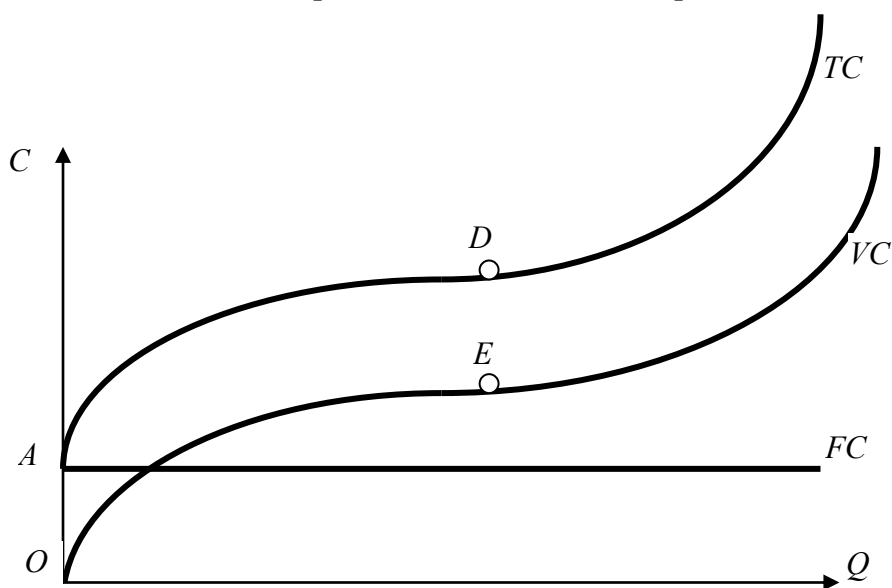


Рис. 25. Общие, постоянные и переменные издержки

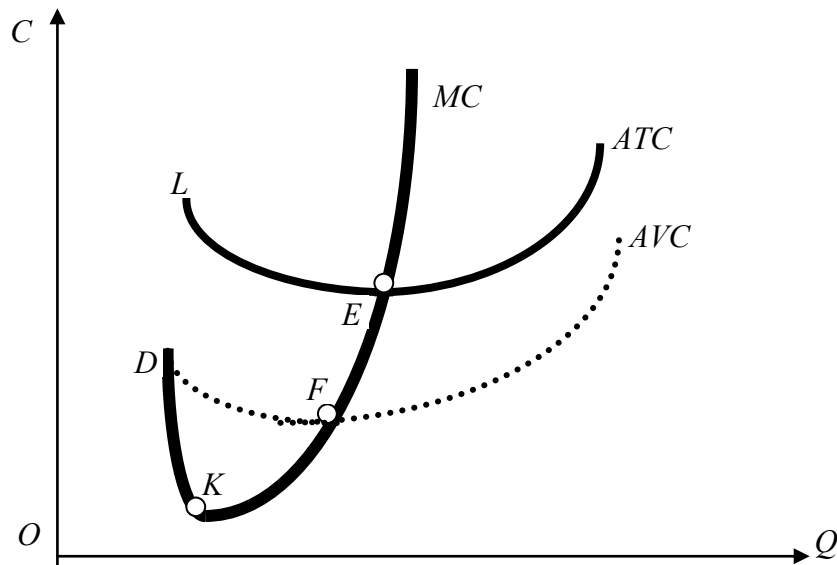


Рис. 26. Средние, средние переменные и предельные издержки

На основании данных табл. 31 построим графики издержек (рис. 24–26). Остановимся на некоторых особенностях полученных графиков.

1. Рис. 25. Графики  $TC$  и  $VC$  имеют одинаковую форму, так как отличаются на одинаковую величину –  $FC$ . Переменные затраты при нулевом количестве равны нулю, а общие равны постоянным издержкам. У обоих графиков есть точки перегиба ( $D$ ,  $E$ ). Это точки показывают переход от постоянного эффекта масштаба к отрицательному. График  $FC$  – прямая линия, параллельная оси  $Q$ . Однако в долгосрочном периоде постоянные затраты изменяются. При долгосрочном периоде можно расширить производство за счет изменения условий (например, при строительстве новых зданий на новом участке земли). В таких случаях переменные затраты возрастут и останутся постоянными до новых изменений (рис. 27).

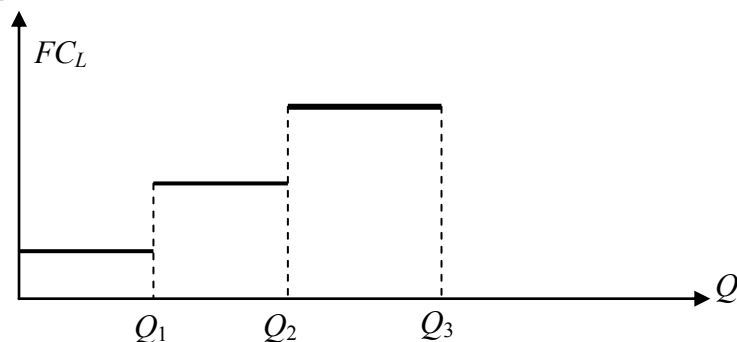


Рис. 27. Постоянные издержки в долгосрочном периоде

2. Рис. 24.  $AFC$  уменьшаются при увеличении количества выпускаемой продукции.

3. Рис. 26. Все три графика ( $ATC$ ,  $AVC$ ,  $MC$ ) показывают одинаковую зависимость. Первоначально величина издержек уменьшается (при

положительном эффекте масштаба), затем растет (согласно закону убывающей производительности факторов производства). Графики  $ATC$  и  $AVC$  сближаются, но не пересекаются, так как разница между ними равна  $AFC$ . Графики  $ATC$  и  $AVC$  пересекаются кривой  $MC$ . Точки пересечения показывают минимальные размеры  $ATC$  и  $AVC$ .

В долгосрочном периоде, при переходе к новому уровню постоянных издержек, фирмы переходят также к иным показателям  $ATC$ ,  $AVC$ ,  $MC$ . В пределах нового количества (например, от  $Q_1$  до  $Q_2$ ) проявляется положительный, постоянный, отрицательный эффект масштаба (рис. 28).

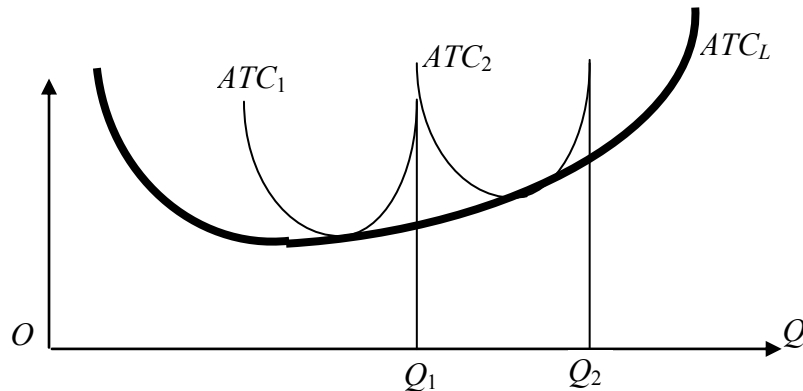


Рис. 28. Средние издержки в долгосрочном и краткосрочном периодах

### 6.2.2. Себестоимость продукции

В российской экономической науке часто используется понятие «себестоимость продукции». Это затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме. Себестоимость рассчитывается по статьям затрат в зависимости от участия капитала (основного, оборотного, рабочей силы) в создании продукта. Себестоимость по калькуляционным статьям используется для определения себестоимости отдельных видов продукции (табл. 32).

Таблица 32

#### Варианты расчета себестоимости продукции

По элементам затрат	По статьям калькуляции
1. Сырье и материалы.	1. Сырье и материалы.
2. Комплектующие и полуфабрикаты.	2. Комплектующие и полуфабрикаты.
3. Топливо.	3. Топливо и энергия на производство.
4. Энергия.	4. Заработная плата основных производственных рабочих с ЕСН.
5. Заработная плата.	5. Износ инструментов.
6. Единый социальный налог (ЕСН).	6. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
7. Амортизация основного капитала.	7. Цеховые расходы.
8. Прочие денежные расходы	8. Общезаводские расходы.
	9. Внепроизводственные расходы

При расчете себестоимости по калькуляционным статьям выделяются следующие варианты себестоимости промышленной продукции:

1. **Цеховая себестоимость** – затраты основного производства по изготовлению продукции. К прямым затратам на производство конкретного вида продукции (расходы на сырье, заработную плату производственного персонала и пр.) добавляются цеховые затраты – расходы на амортизацию цехового оборудования, заработную плату управленческого персонала цеха и пр.

2. **Фабрично-заводская себестоимость** – общие затраты на производство продукции. Добавляются общезаводские расходы на управление предприятием.

3. **Полная себестоимость** – затраты на производство и реализацию продукции (статьи 1–9).

Расходы при производстве продукции делятся на прямые затраты и косвенные. Прямые расходы – расходы строго целевого назначения по данному виду продукции (например, расходы ткани на рубашку). Косвенные затраты не могут быть отнесены к выпуску данного вида изделия, так как они связаны с производственным процессом либо процессом реализации в целом (например: транспортировкой различных видов изделий в одном грузовом автомобиле, заработной платой бухгалтера и пр.).



Рис. 29. Структура себестоимости

Косвенные затраты распределяются между различными изделиями различными методами (табл. 33). Себестоимость единицы продукции ( $ПС_1$ ) во всех случаях определяется как сумма прямых расходов ( $ПР_1$ ) и косвенных затрат ( $КР_1$ ), однако косвенные расходы могут рассчитываться по-разному. При котловом методе косвенные затраты одинаково распределяются по разным видам продукции. По методу «директ-костинг» косвенные затраты распределяются пропорционально прямым, а при традиционном методе – пропорционально какой-либо статье прямых затрат (чаще всего – заработной плате).

Таблица 33

Варианты включения косвенных затрат  
в себестоимость продукции

Методы включения косвенных затрат в себестоимость продукции		
Котловый метод	Метод «директ-костинг»	Традиционный метод
Порядок расчета себестоимости		
1. Суммируем косвенные затраты – $\Sigma КР$ . 2. Суммируем объем производства – $\Sigma Q_i$ 3. Определяем размер косвенных расходов на единицу продукции – $КР_1 = \Sigma КР / \Sigma Q_i$ . 4. Рассчитывается полная себестоимость $ПС_1 = ПР_1 + КР_1$	1. Суммируем косвенные затраты – $\Sigma КР$ . 2. Суммируем прямые расходы – $\Sigma ПР$ . 3. Находим коэффициент накладных расходов $КНР = \Sigma КР / \Sigma ПР$ . 4. Определяем полную себестоимость $ПС_1 = ПР_1 + ПР_1 \cdot КНР$	1. Суммируем косвенные затраты – $\Sigma КР$ . 2. Суммируем прямые расходы на оплату труда – $\Sigma ЗП$ . 3. Определяем коэффициент накладных расходов $КНР = \Sigma КР / \Sigma ЗП$ . 4. Находим полную себестоимость $ПС_1 = ПР_1 + ЗП_1 \cdot КНР$

Покажем особенности расчета себестоимости продукции на конкретном примере (табл. 34).

Таблица 34

Пример расчета полной себестоимости (исходные данные)

Вид продукции	Количество (штук)	Прямые затраты на продукцию (р.)	
		Материалы	Заработная плата с ЕСН
А	100	5000	20 000
Б	200	6 000	12 000

Косвенные затраты (цеховые, общезаводские и внепроизводственные) составили 90 000 р. Расчет полной себестоимости разными способами представлен в табл. 35. Как показывают расчеты, себестоимость продукции во всех случаях получается разной, а значит, прибыль и рентабельность продукции при разных способах расчета изменяются. Це-

лью является полное возмещение косвенных затрат, а методика расчета себестоимости выбирается фирмой по своему усмотрению.

Таблица 35

**Варианты включения косвенных затрат  
в себестоимость продукции**

Котловый метод	Метод «директ-костинг»	Традиционный метод
Порядок расчета себестоимости		
$\Sigma КР = 90\ 000;$ $\Sigma Q_i = 100 + 200 = 300;$ $КР1 = 90\ 000 / 300 =$ $= 300$ ПС1А = $(5000 +$ $+ 20\ 000) / 100 + 300 =$ $= 250 + 300 = 550;$ $ПС1Б = (6000 + 12\ 000) /$ $/ 200 + 300 = 90 + 300 =$ $= 390$	$\Sigma КР = 90\ 000;$ $\Sigma ПР = 5000 + 20000 +$ $+ 6000 + 12000 = 43000;$ $КНР = 90000 / 43000 = 2,1;$ $ПС1А = 250 + 250 \cdot 2,1 =$ $= 775;$ $ПС1Б = 90 + 90 \cdot 2,1 = 279$	$\Sigma КР = 90\ 000;$ $\Sigma ЗП = 20000 + 12000 =$ $= 32000;$ $КНР = 90000 / 32000 = 2,81;$ $ПС1А = 250 +$ $+ (20000 / 100) \cdot 2,81 = 812;$ $ПС1Б = 90 +$ $+ (12000 / 200) \cdot 2,81 = 258,6$

### 6.2.3. Доход фирмы

Доход (выручка) – сумма денег, полученная фирмой от продажи продукции (в общем объеме, на единицу продукции в среднем, либо на единицу дополнительно реализованного блага). Графически доход фирмы представлен на рис. 30, 31.

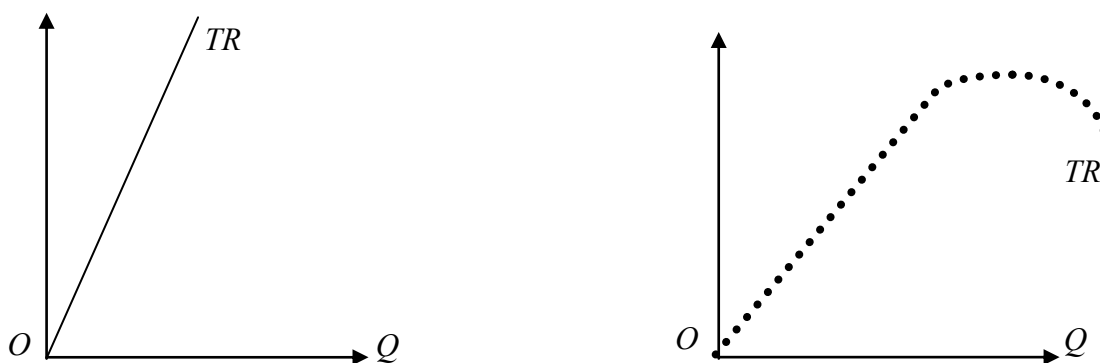


Рис. 30. Общая выручка от реализации продукции фирмы

График общей выручки в виде прямой линии, выходящей из начала координат, соответствует ситуации постоянной цены. В тех случаях, когда цены изменчивы, общая выручка достигает максимума и начинает падать. Чтобы увеличить объем продажи, фирма уменьшает цены (см. табл. 36).

Таблица 36

Совокупный и предельный доход фирмы  
при уменьшающихся ценах

$P$	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3
$Q$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$TR$	0	12	22	30	36	40	42	42	40	36	30
$MR$	–	12	10	8	6	4	2	0	–2	–4	–6
$AR$	–	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3

За счет сокращения общей выручки предельный доход может быть равен нулю и даже быть отрицательным. Графики среднего и предельного доходов представлены на рис. 31.

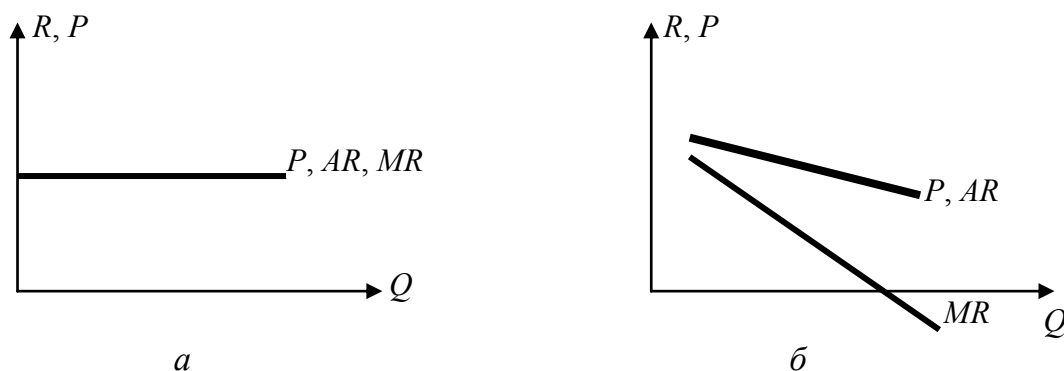


Рис. 31. Предельный и средний доход фирмы

Ситуация *a* характеризует доход при постоянных ценах ( $AR$ ,  $MR$  совпадают с ценой). Ситуация *б* показывает особенности предельного и среднего дохода при уменьшающейся цене. Как видно,  $AR$  больше  $MR$ , но оба показателя уменьшаются при увеличении объемов продаж.

#### 6.2.4. Прибыль и рентабельность

Прибыль ( $\pi$ ) определяется как разность между выручкой и издержками фирмы. Ввиду того, что издержки бывают внешние и внутренние, выделяется *экономическая* и *бухгалтерская* прибыль. Бухгалтерская прибыль является завышенной, так как она не учитывает внутренние (скрытые) издержки. Экономическая прибыль – разница между доходом и совокупными (внешними и внутренними) издержками фирмы. Ввиду того, что выделяются разновидности дохода и издержек, можно выделить прибыль общую, среднюю и предельную. На рис. 32 можно проследить общую прибыль как разницу между доходом и совокупными издержками.

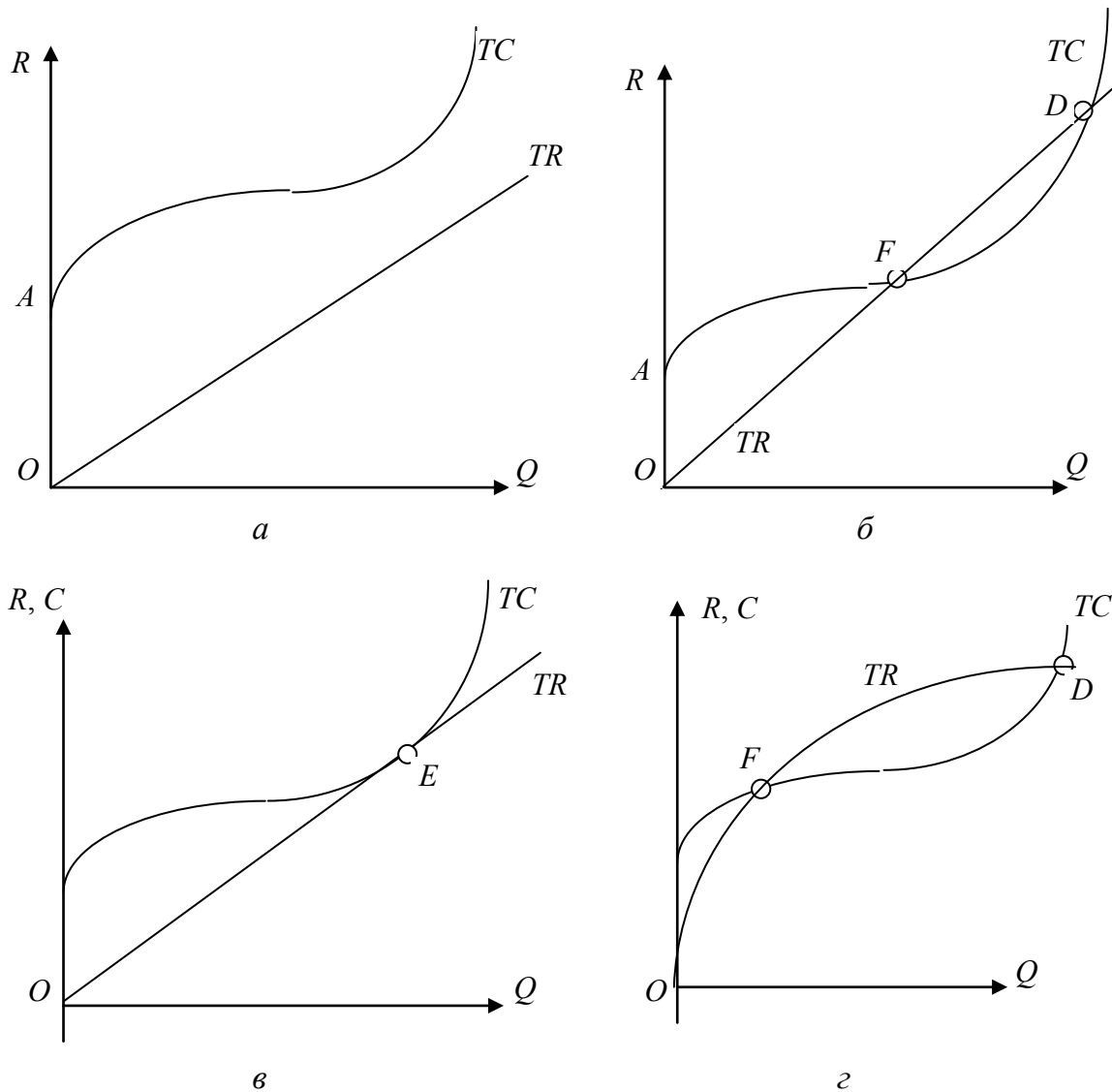


Рис. 32. Общий доход и издержки фирмы: варианты

Вариант  $г$  показывает ситуацию с изменяющимися ценами. Как видно из графиков, даже при благополучной ситуации ( $б$  и  $г$ ) на начальном этапе фирма получает убытки. Связано это с большими начальными расходами фирмы на организацию дела. Выгодным, прибыльным является производство между точками  $F$  и  $D$ . Точка  $F$  (точка безубыточности) показывает минимально допустимый объем производства, а точка  $D$  – максимально возможный. В случае  $а$  фирма прибыли не получает, а в случае  $в$  есть точка безубыточности  $E$ . Классический вариант графика общей прибыли представлен на рис. 33. Точка  $E$  показывает оптимальный объем производства продукции, так как при данном количестве совокупная прибыль максимальная.

Предприятие может получать прибыль не только от продажи произведенной продукции, но и реализации неиспользуемого имущества. Фирма может получить прибыль от сдачи имущества в аренду, иметь

доходы по операциям с ценными бумагами, получать проценты по депозитам и пр. В зависимости от этапов распределения выделяется *балансовая* прибыль (прибыль по всем операциям фирмы), *чистая* прибыль (после уплаты налогов), *располагаемая* прибыль (после исполнения первоочередных обязательств). Располагаемая прибыль – часть чистой прибыли, которую фирма может использовать по своему усмотрению: на развитие производства, выплату дивидендов, благотворительность и пр. Как правило, предприятие оставляет часть прибыли в качестве резерва на непредвиденные расходы, т. е. имеет *нераспределенную, остаточную* прибыль. В РФ велика доля предприятий, имеющих убытки (табл. 37).

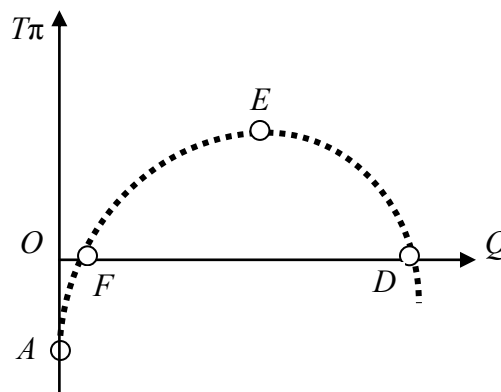


Рис. 33. График  
совокупной прибыли

Таблица 37

Финансовый результат организаций  
в январе–мае 2006 г.

Вид экономической деятельности	Прибыль, млн р.	Доля прибыльных организаций (% от общего числа)	Убыток, млн р.	Доля убыточных организаций (% от общего числа)
Добывающая промышленность	349 419	56,5	11 640	43,5
Обрабатывающая промышленность	538 956	62,1	44 768	37,9
Строительство	21 230	58,1	11 698	41,9
Транспорт и связь	194 134	51,8	20 828	48,2

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Для оценки эффективности работы предприятия использование только показателя прибыли недостаточно. Необходимо сопоставить прибыль с иными показателями фирмы. Рентабельность – доходность (прибыльность) фирмы относительно иных показателей деятельности предприятия (см. табл. 38).

Несмотря на значительный удельный вес убыточных предприятий, промышленность РФ сохраняет относительно стабильную рентабельность по отдельным видам производства. В первом полугодии 2006 г. рентабельность продаж в черной металлургии составила 24,5 %; в цветной – 46,7 %; в химической промышленности – 18 %; при производстве машин и оборудования – 7 %; при производстве транспортных средств – 5,6 % (данные Министерства промышленности и энергетики РФ).

Таблица 38

## Показатели рентабельности предприятия

Показатели рентабельности предприятия	Пояснение	Формула
Рентабельность капитала ( $Rk^*$ )	Показывает эффективность использования фондов предприятия. Рассчитывается относительно всего привлекаемого капитала либо только относительно собственных средств	$Rk^* = (T\pi / K) \cdot 100$
Рентабельность оборота ( $Rq^*$ )	Показывает степень выгодности реализации продукции	$Rq^* = (T\pi / TR) \cdot 100$
Рентабельность товара ( $Rt^*$ )	Позволяет оценить степень выгодности отдельных видов продукции	$Rt^* = (A\pi / P) \cdot 100$ или $Rt^* = (A\pi / ATC) \cdot 100$

**6.2.5. Ценовая стратегия фирмы**

Особенностью рыночной экономики является то, что цены формируются объективно. Это не значит, что фирма не может повлиять на цену. В отдельных случаях, в условиях несовершенной конкуренции, фирма может управлять ценой (табл. 39).

Таблица 39

## Виды цен в РФ

Классификация цен	Виды цен	Пояснение
По видам благ	Цены на товары, тарифы на услуги	–
По роли косвенного налога	На обычные товары, на подакцизные товары	В цену подакцизных товаров (например, ликероводочных изделий) включается акциз, перечисляемый производителем в бюджет
По внешнеэкономическому регулированию	Цены на импортные товары, цены на экспортируемые товары	Импортные товары облагаются ввозными пошлинами, включаемыми в цену. Экспортируемые товары, наоборот, освобождаются от налогов (например, от налога на добавленную стоимость) в целях повышения конкурентоспособности
По продавцам	Цены отпускные производителя; цены оптовой торговли; цены розничной торговли	Отличаются размером издержек на реализацию (у производителя они минимальные)

Окончание табл. 39

Классификация цен	Виды цен	Пояснение
По покупателям	Цены единые, дифференцированные	Цены либо едины для всех категорий покупателей, либо отдельные категории покупателей могут рассчитывать на скидки. Возможны наценки для ряда покупателей (например, тарифы на электроэнергию для фирм выше, чем для населения)
По ценовой стратегии	Цена проникновения, цена вытеснения, «снятия сливок»	За счет ценовой стратегии фирма захватывает рынок, конкурирует с другими фирмами, получает высокую прибыль

## Тема 7

### Фирма в условиях совершенной конкуренции

#### 7.1. Определения

*Совершенная конкуренция* – рыночная структура, при которой большое число покупателей и продавцов покупают и продают незначительное количество товаров; существует свобода входа и выхода из отрасли; продукт отрасли однороден; участники рынка информированы о ценах и условиях производства.

*Оптимальный объем производства* – это такое количество продукции, при котором общая прибыль максимальна либо убытки минимальны. В условиях совершенной конкуренции условие оптимизации  $MC = P$ .

#### 7.2. Основные теоретические положения

##### 7.2.1. Конкуренция: понятие, роль в рыночной экономике

Рыночной конкуренцией называется борьба производителя за более эффективные ограниченные ресурсы с целью создания благ с оптимальными издержками и за возможность продать эти блага в условиях ограниченного спроса с наибольшей прибылью. Из данного определения следует:

1. Конкуренция связана с редкостью (ресурсов, благ), ограниченностью (спроса).
2. Конкуренция является положительным явлением, так как она заставляет снижать (оптимизировать) издержки, учитывать интересы и запросы покупателя.

3. Конкуренция выполняет регулирующую функцию, так как фирмы, в ходе конкурентной борьбы, изменяют свое положение (покидают отрасль, улучшают финансовые показатели, расширяют производство и пр.).

4. По степени развития конкуренции выделяется рынок совершенной и несовершенной конкуренции (включающий рынок монополярный, олигополярный, рынок монополистической конкуренции).

Исходя из признаков совершенной конкуренции, следует отметить ее особенности:

1. Рынок совершенной конкуренции является научной абстракцией, так как в реальной жизни не существует производств, соответствующих всем его признакам. Однако ряд видов деятельности максимально приближены к рынку совершенной конкуренции (рынок сельскохозяйственных продуктов, некоторых услуг), поэтому для понимания поведения данных фирм следует ориентироваться на абстрактную модель совершенной конкуренции.

2. На рынке совершенной конкуренции степень влияния фирмы на рынок минимальна. Производя небольшой объем однородной продукции, фирмы не могут осуществлять конкурентную борьбу в обычном понимании (снижать либо повышать цены, осуществлять рекламную стратегию и пр.).

3. Ни производитель, ни покупатель не могут повлиять на цены. В тех случаях, когда продавец продает по цене ниже рыночной (например, при необходимости распродать раньше), рыночная цена восстанавливается после его ухода. Случайный покупатель может купить товар дороже обычного, но общий уровень цен от этого не меняется.

4. При прочих равных условиях уровень цен относительно стабилен. Если в силу каких-либо случайных обстоятельств цены вырастут, производство становится особо выгодным, в отрасль проникают новые фирмы. В результате предложение товара увеличится, поэтому цена снизится до исходного уровня. Наоборот, при снижении цен уменьшается прибыль, фирмы отрасль покидают. В итоге предложение товара уменьшается, цены повышаются. Поэтому при анализе совершенной конкуренции цена принимается за постоянную, неизменную величину. Соответственно,  $P = AR = MR$  (см. рис. 31).

### **7.2.2. Фирма в условиях совершенной конкуренции: максимизация прибыли**

Отметим некоторые особенности модели совершенной конкуренции.

1. Целью любой фирмы при любых экономических условиях является определение оптимального объема производства. Оптимальным

считается такое количество продукции, которое позволяет фирме получить наибольшую (максимальную) *общую прибыль*.

2. Общая прибыль может рассчитываться разными путями. Это не только разность между общей выручкой и общими затратами (см. рис. 32). Кроме того, совокупная (общая) прибыль равна сумме предельных прибылей по всем произведенным и реализованным благам:  $T\pi = \sum M\pi_i$ . Как отмечено ранее, цена и предельная выручка в условиях совершенной конкуренции совпадают. Значит, в условиях совершенной конкуренции  $M\pi = P - MC$ . На рис. 34 предельной прибылью является заштрихованная область. В зависимости от ситуации предельная прибыль может быть как положительной (+), так и отрицательной (–).

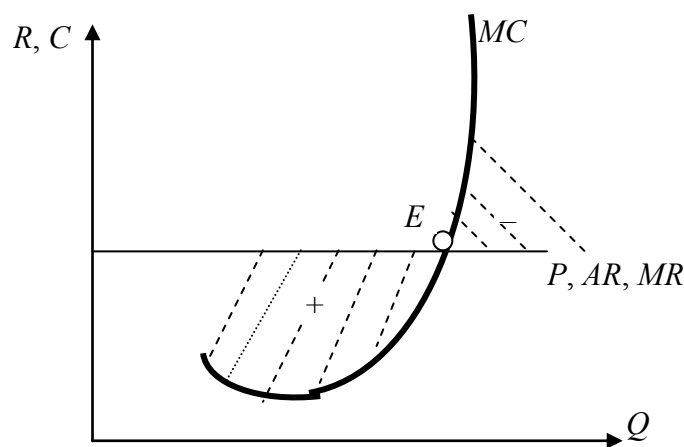


Рис. 34. Предельная прибыль при совершенной конкуренции

3. Общая прибыль равна также произведению средней прибыли на количество произведенной продукции:  $T\pi = A\pi \cdot Q$ .

4. Общая прибыль как разница между выручкой от реализации и общими затратами может быть рассчитана также по следующей формуле:  $T\pi = P \cdot Q - ATC \cdot Q$ . Отсюда следует, что зная цену и средние издержки можно рассчитать общий объем прибыли для любого количества продукции. Графически общая прибыль может быть представлена на графике цены и средних издержек (см. рис. 35) как разница между  $S_1$  (произведение цены и количества, т. е. общая выручка) и  $S_2$  (произведение средних издержек и количества, т. е. общие затраты фирмы). В случае *a* при заданном количестве фирма получает прибыль, в случае *б* для любой ситуации у фирмы убыточное производство, общая выручка ( $S_1$ ) меньше общих издержек ( $S_2$ ).

Теперь посмотрим, как же фирма определяет оптимальный объем производства и максимизирует прибыль (либо минимизирует убытки). Из рис. 34 и соответствующей формулы следует, что положительные показатели по предельной прибыли способствуют росту (накоплению)

общей прибыли при росте производства. Однако в дальнейшем рост производства может привести к отрицательной предельной прибыли (за счет убывающей отдачи от факторов производства и росте предельных затрат). В таком случае за счет предельных убытков общая прибыль начнет сокращаться. Значит, максимальная общая прибыль соответствует количеству продукции, при котором  $MC = P$ . Наше заключение подтверждается приведенным примером (табл. 40). Допустим, цена продажи равна 15 ден. ед. До количества 6 штук предельные издержки меньше цены, предельная прибыль положительная, общая прибыль растет. Затем предельные убытки уменьшают общую прибыль, приводя даже к отрицательным показателям по общей прибыли. Значит, оптимальный объем производства равен 6 ед. (здесь  $MC = P$ ).

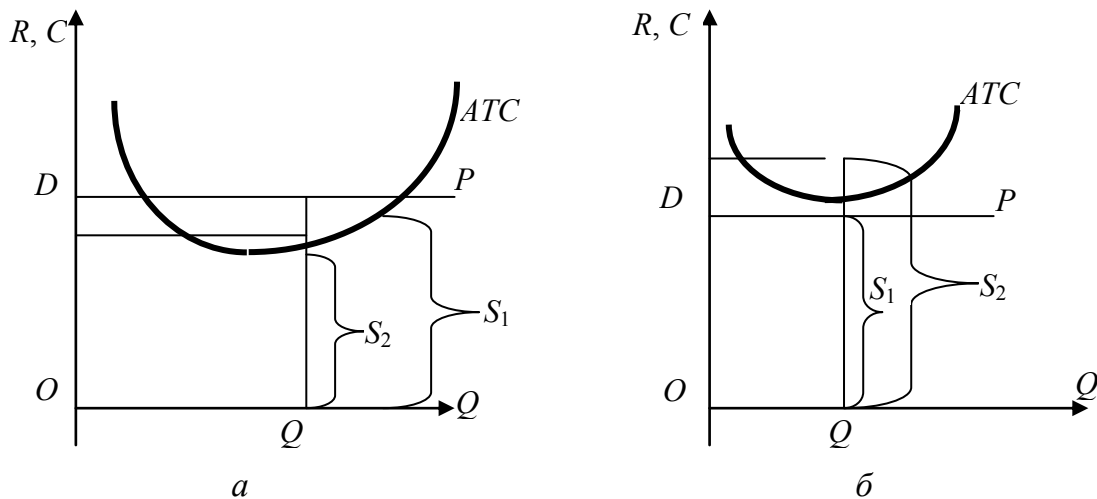


Рис. 35. Показатели фирмы в условиях совершенной конкуренции

Таблица 40

Показатели фирмы  
в условиях совершенной конкуренции

$Q$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$MC$	14	12	9	8	9	11	15	18	24	28	32
$Мπ$	1	3	6	7	6	4	0	-3	-9	-13	-17
$Тπ$	1	4	10	17	23	27	27	24	13	0	-17

Графически оптимальный объем производства (отрезок  $OM$ ) представлен следующим образом (см. рис. 36). Условие оптимизации справедливо и для ситуации, когда  $P < ATC$ . Оптимальный объем производства в таком случае будет означать минимизацию убытков фирмы.

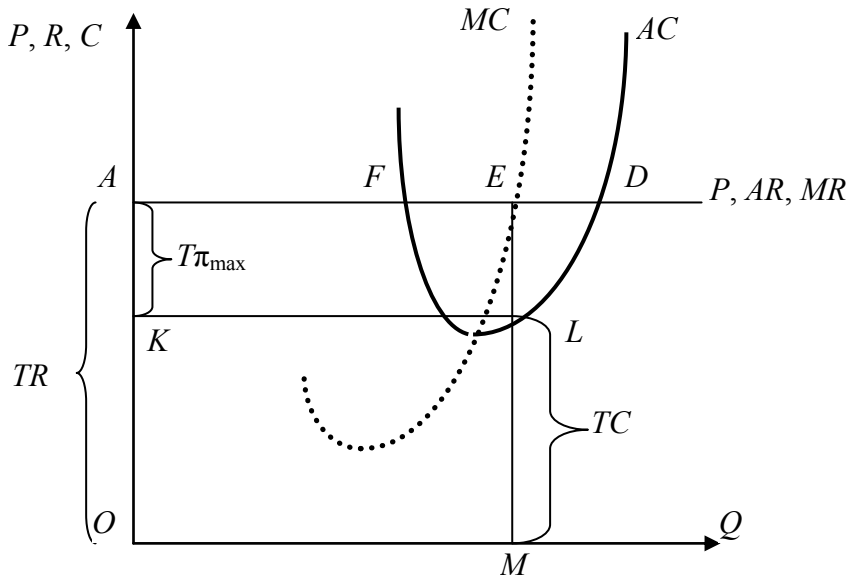


Рис. 36. Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции

### 7.2.3. Долгосрочный период в условиях совершенной конкуренции

Долгосрочный период достаточен для того, чтобы фирмы смогли покинуть отрасль либо войти в нее. Рассмотрим три ситуации (см. рис. 37). В случае *a* фирма получает прибыль и будет максимизировать ее в точке *E*. Но данная прибыль будет привлекать иных производителей, которые смогут войти в отрасль. В итоге общий объем производства в отрасли вырастет, цена упадет (от  $P_1$  до  $P_2$ ), прибыль уменьшится. В случае *б* производство не является прибыльным. У фирмы 2 варианта: либо покинуть отрасль, либо переждать ситуацию, минимизируя убытки (точка *E*). Многие фирмы все-таки покинут отрасль, объем производства сократится, цена начнет расти (от  $P_1$  до  $P_2$ ). В случае *в* фирма сможет производить продукцию, соответствующую точке *E*. Во всех остальных случаях производство убыточное. Следовательно, у фирмы есть резон переждать ситуацию. В то же время иные фирмы не будут входить в данную отрасль, так как прибыли в ней нет. В долгосрочном периоде ситуация не изменится.

Итак, в долгосрочном периоде фирмам следует ожидать падения цен и прибыли в благоприятных ситуациях, роста цен в ситуации убыточной, сохранения параметров при равновесной ситуации (*в*). В этом проявляются достоинства совершенной конкуренции: отрасли гарантирована безубыточность. С другой стороны, в данную отрасль не перераспределяются доходы из других отраслей. В то же время небольшие размеры фирм не позволяют им получать в полной мере положительный эффект от масштаба (это характерно в первую очередь для крупных фирм).

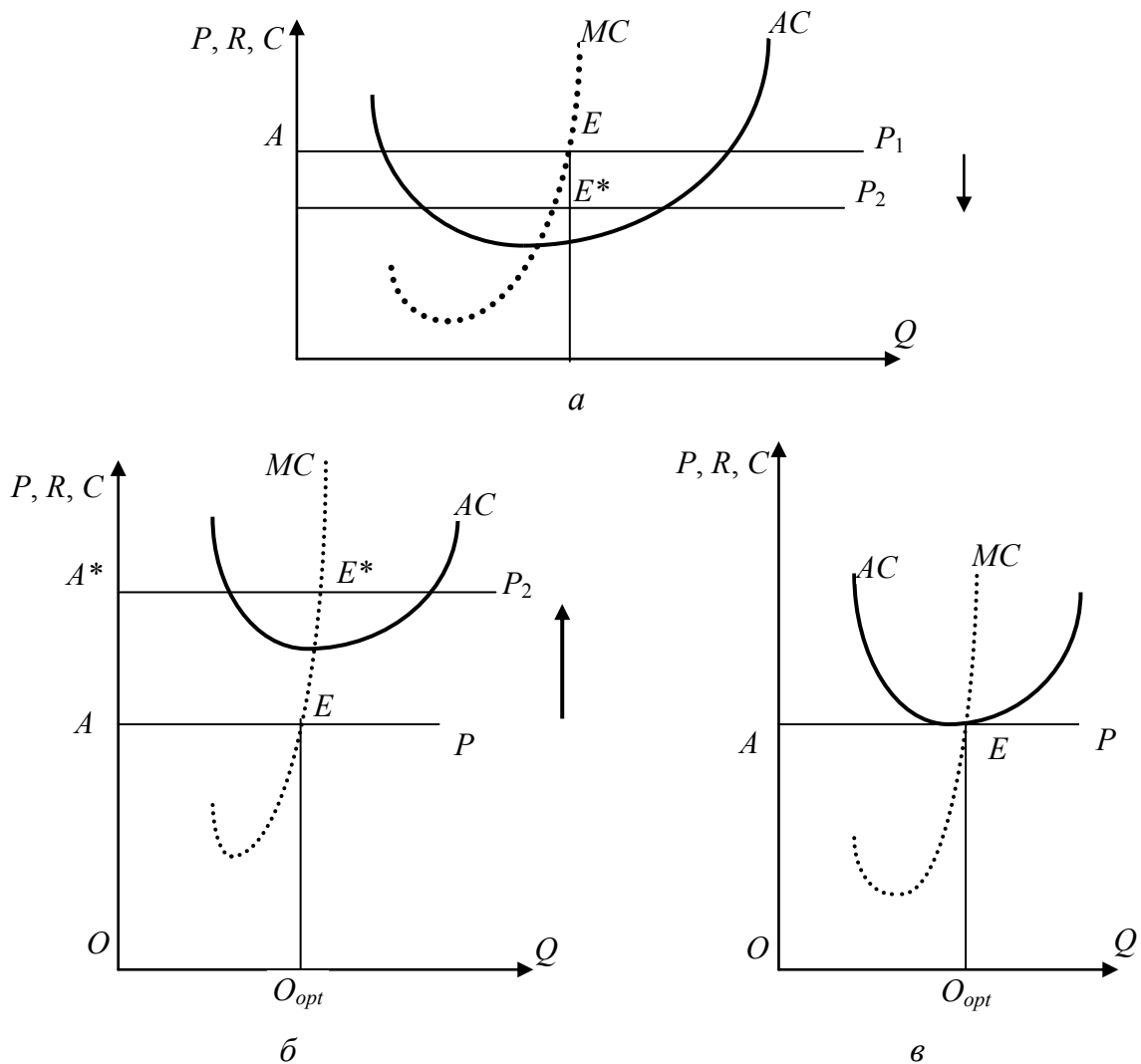


Рис. 37. Фирма в долгосрочном периоде

## Тема 8

### Фирма в условиях несовершенной конкуренции

#### 8.1. Определения

*Монополия* – тип рынка, при котором фирмы имеют возможность диктовать условия покупателю товара вследствие отсутствия полноценных товаров-заменителей, невозможности другим фирмам проникнуть в отрасль.

*Индекс Херфиндаля – Хиримана* – показатель, отражающий степень концентрации отрасли. При расчете индекса складываются квадраты удельных весов фирм в отрасли в процентах.

*Чистая монополия* – научная абстракция, при которой в отрасли функционирует единственная фирма – производитель.

*Естественная монополия* – ситуация в отрасли, при которой экономически целесообразно иметь одного производителя продукции.

*Ценовая дискриминация* – ситуация, при которой фирма продает одинаковые товары разным покупателям по разным ценам, в зависимости от их платежеспособности.

*Монополистический союз* – объединения фирм с целью обеспечения монопольной власти и монопольной прибыли.

*Антимонопольное законодательство* – законы, направленные на ограничение монопольной власти, регулирование деятельности монополий.

*Оптимизация объемов производства* – ситуация, при которой монополия получает максимальную прибыль. Условие оптимизации:

$$MR = MC.$$

*Рынок монополистической конкуренции* – тип рынка, при котором присутствуют признаки монополии и признаки совершенной конкуренции. К признакам совершенной конкуренции следует отнести свободу входа и выхода из отрасли. Вследствие того, что товар дифференцирован, возможна власть производителя в краткосрочном периоде над покупателями данного товара. В данной рыночной структуре присутствуют все виды конкурентной борьбы.

*Спрос на товар вообще и спрос на товар фирмы* – следствие дифференциации товара. Спрос на товар вообще – общий спрос всех покупателей. Но покупатели распределяют спрос по товарным маркам, периодически переходя на новый товар. Спрос на товар вообще при этом не меняется. Вследствие этих обстоятельств цены в условиях монополистической конкуренции ниже, чем у монополии.

*Оптимизация объемов производства при монополистической конкуренции* – объем производства, позволяющий фирме получить максимальную прибыль. В условиях монополистической конкуренции это равенство предельной выручки фирмы и предельных издержек:  $MR^* = MC^*$ .

*Олигополия* – тип рынка, для которого характерно наличие нескольких крупных фирм, производящих дифференцированный товар и контролирующих определенный сегмент рынка. При свободе выхода из отрасли затруднен вход других фирм вследствие сложности технологии и концентрации производства.

*Тайный и явный сговор* – договоренность фирм в условиях олигополии о единой ценовой политике.

*Гонка за лидером* – цены в отрасли определяются лидирующей фирмой.

*Схема «издержки плюс...»* – ценовая политика в условиях олигополии, при которой фирмы имеют одинаковую рентабельность, несмотря на разные средние издержки.

## 8.2. Основные теоретические положения

### 8.2.1. Монополия в рыночной экономике

Термин «монополия» достаточно часто встречается в теории и практике. Это понятие происходит от греческих «monos» – один и «poleo» – продаю. Экономическая теория изучает чистую монополию (единственный производитель в отрасли, отсутствие товаров-заменителей, невозможность входа в отрасль других фирм). Как и совершенная конкуренция, чистая монополия не встречается в реальной жизни. Однако процессы монополизации характерны для рыночной экономики. Поэтому изучение монополии в чистом виде необходимо для понимания особенностей поведения фирм, диктующих свои условия потребителям. Остановимся сначала на процессах монополизации в реальной ситуации. Монополизация как процесс свободного определения фирмой цен и получения вследствие этого монопольно высокой прибыли проявляется в рыночной экономике в следующих формах:

1. *Монополистические союзы.* Процесс конкурентной борьбы приводит к концентрации производства (расширение выпуска за счет роста масштабов выпуска) и его централизации (поглощения и присоединения менее успешных производителей более эффективными конкурентами). Крупные предприятия получают дополнительные доходы за счет положительного эффекта масштаба. В итоге в отрасли иногда сохраняются только несколько крупных фирм, остальные либо покидают отрасль, либо поглощаются конкурентами. Крупные производители продукции могут заключать монополистические союзы с целью определения единой цены и получения высокой прибыли. Наиболее распространенной формой монополистического союза в конце XIX в. были картели. Фирмы заключали договоры о цене и делили между собой рынки сбыта. В настоящее время антимонопольное законодательство многих стран жестко регулирует либо запрещает такого рода союзы.

2. *Естественные монополии.* Возникают и поддерживаются государством там, где экономически целесообразно иметь лишь одну фирму. Как правило, это сферы деятельности, требующие привлечения значительных ресурсов и масштабных условий производства. Например, от пункта А до пункта Б для общества выгоднее иметь одну железную дорогу, а не несколько, так как конкурирующие фирмы в своей деятельности будут занимать значительное пространство. Примеров естественных монополий являются ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Томские коммунальные системы». К естественной монополии можно отнести предприятия связи, единая система позволяет быстрее доставлять корреспонденцию.

3. *Природные монополии.* Наряду с ограниченностью природных объектов возможна их недоступность для всех фирм, кроме одной. Данная фирма, имея доступ к природному объекту (заповеднику, курортному месту, скважине уникальной минеральной воды и пр.), может получать монопольно высокую прибыль. Metallургический комбинат «Норильский никель», курорт «Трускавец», производитель минеральной воды «Нарзан» – примеры природных монополистов.

4. *Локальные монополии.* В условиях рыночной экономики свобода выбора товара для покупателя относительна. Покупки осуществляются как правило в пределах регионального (локального) рынка. В этих условиях фирмы, не являющиеся монополистами, могут стать таковыми для регионального рынка. Причинами существования локальной монополии чаще всего являются нетранспортабельность товара на далекие расстояния (свежий хлеб, сырые яйца); ненадежность транспортных путей (например, недоступность некоторых сел в период весеннего половодья). Для локальных монополий характерна временность их власти.

5. *Научно-технические монополии.* Создатели уникального инновационного объекта (например: лекарства, медицинской аппаратуры, нового способа производства) обладают правом интеллектуальной собственности. Запатентовав инновационный продукт, владелец имеет монопольное право единоличного производства его в течение определенного времени. Данная монополия является временной, так как иные фирмы могут приобрести лицензии, дающие право производства аналогичной продукции. Дальнейшее развитие научно-технического прогресса преодолевает монополизм.

6. *Абсолютные монополии.* Данное явление до сих пор характерно для российской экономики. В условиях административно-командной системы в целях экономии на управленческих расходах производство отдельных благ концентрировалось на одном предприятии (например, Подольский механический завод, производитель швейных машин). Следует иметь в виду, что данные предприятия не являются чистой монополией хотя бы потому, что в стране продается аналогичная продукция зарубежного производства.

Для того чтобы понять особенности поведения фирм-монополистов, рассмотрим модель чистой монополии. Главные особенности рынка чистой монополии в следующем.

1. Для чистой монополии также не характерна конкурентная борьба, так как в отрасли нет иных фирм. Раз нет конкурентов, проявляется  $x$ -неэффективность (отсутствие стимулов к снижению издержек).

2. Монополия может устанавливать цены самостоятельно, но не может повышать их беспредельно. Ограничителем выступает спрос покупателей (см. рис. 38). При заданном количестве ( $Q$ ) фирма может ус-

танавливать любую цену, но не выше кривой спроса (точка  $B$ ). Естественно, монополия установит цену на предельном уровне, который называется монопольной ценой (отрезок  $OA$ ). Кривая спроса в условиях монополии является тем самым кривой цены.

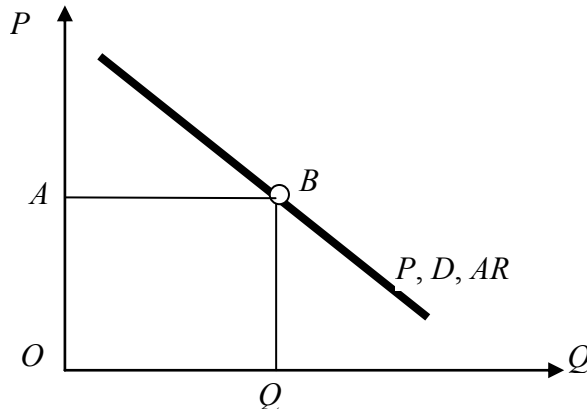


Рис. 38. Цена и спрос на продукт монополии

3. Заложив определенную цену продукта ( $OA$ ), монополия не может продать любое желаемое количество. В нашем примере (рис. 38) нельзя продать больше, чем количество  $Q$ . Чтобы продать больше, необходимо снижать цену.

4. Раз цены у монополии не являются постоянными, общая выручка может не только расти, но и падать (см. рис. 30, табл. 34). Ведь растущий объем продаж возможен только при снижении цен. Кроме того, у монополии вследствие изменения цен не совпадают средний и предельный доход (см. рис. 31 и табл. 34). Кривая среднего дохода совпадает с кривой цены, спроса (рис. 38).

5. Раз выручка не растет беспредельно, а цены ограничены спросом, для монополии также существует проблема оптимизации объемов производства и максимизации общей прибыли. Рассмотрим это на графике (см. рис. 39). Разница между предельной выручкой ( $MR$ ) и предельными издержками ( $MC$ ) представляет собой предельную прибыль ( $M\pi$ ). До точки  $E$  предельная прибыль больше нуля (+). Значит, общая прибыль ( $T\pi$ ) нарастает. После точки  $E$  предельная прибыль отрицательная (–). Значит, общая прибыль будет максимальной в точке  $E$ , т. е. условие максимизации прибыли у монополии:  $MC = MR$ .

6. Перед монополистом стоит задача определения монопольной цены. Монопольная цена устанавливается на уровне кривой спроса. Для оптимального объема производства из точки  $E$  необходимо провести перпендикуляр до кривой спроса (на рис. 39 – до точки  $K$ ).

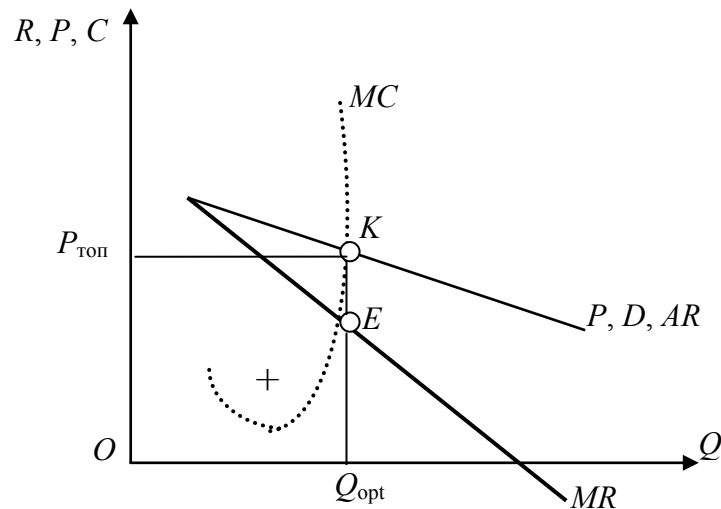


Рис. 39. Максимизация прибыли у монополии

7. При заданном уровне монопольной цены и оптимальном объеме производства возможно определить размер общей прибыли как разницу общей выручки и общих затрат (рис. 40). На данном графике отрезок  $OB$  показывает оптимальный объем производства, а отрезок  $OA$  (равен  $BF$ ) – монопольную цену. Выручка фирмы равна произведению отрезка  $OA$  на  $OB$ . Отрезок  $OD$  (соответствует отрезку  $BL$ ) равен средним издержкам при оптимальном количестве. Следовательно, общие издержки при оптимальном количестве равны произведению отрезков  $OB$  и  $OD$ . Разница указанных произведений соответствует максимально возможной общей прибыли для монополии.

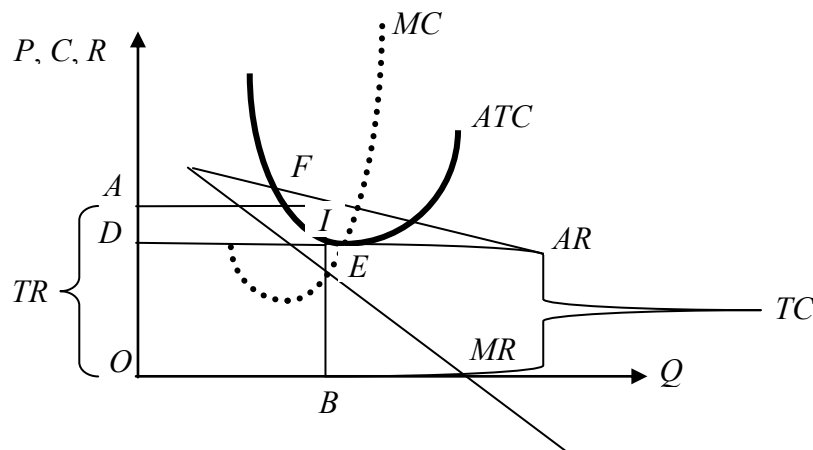


Рис. 40. Максимизация прибыли у фирмы-монополиста

В ситуации *a* монополия не может получить прибыль вследствие низкого платежеспособного спроса либо высоких издержек. Она может лишь минимизировать убытки, производя количество  $OB$ . В ситуации *б* фирма может работать без убытков, производя количество  $OB$ , но прибыли она не получает.

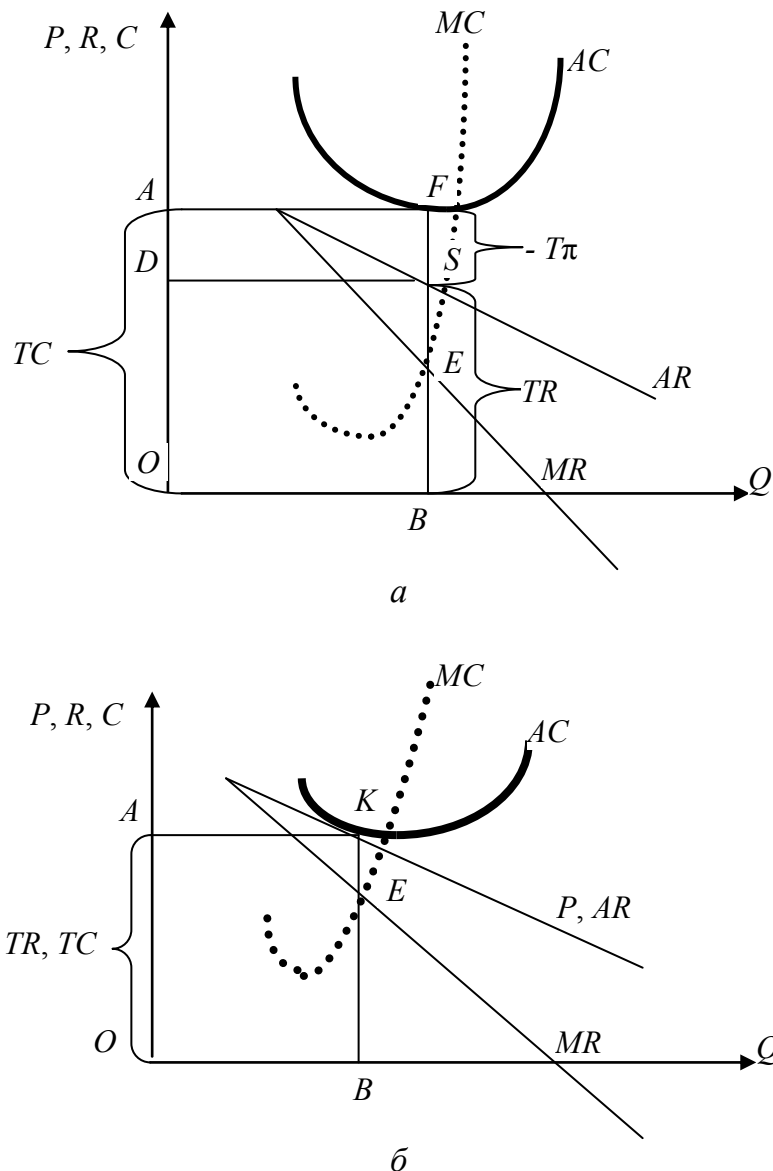


Рис. 41. Фирма-монополист в разных экономических условиях

9. Долгосрочный период в условиях чистой монополии совпадает с краткосрочным. Действительно, в ситуации, представленной на рис. 40, фирма в долгосрочном периоде не будет испытывать давления со стороны конкурентов, поэтому у нее нет стимула менять положение дел. В случаях, представленных на рис. 41, положение фирмы следующее. Ситуация *a* означает, что фирма сама заинтересована в том, чтобы покинуть отрасль из-за убытков. Но фирма, возможно, производит социально значимый продукт (например, протезы для инвалидов) или является естественной монополией. Тогда правительство ради сохранения отрасли и производства нужных благ будет предоставлять монополисту дотации либо субсидии (например, на величину убытков  $-T\pi$ ). Ситуация *б* означает, что монополист не имеет оснований для получения помощи от государства, даже являясь естественной монополией. Дотации

и субсидии возможны, если правительство предлагает монополии производить определенное количество благ (не равное оптимальному).

10. Особенностью поведения фирмы-монополиста является проводимая политика ценовой дискриминации. Ценовая дискриминация предполагает продажу одинаковых товаров разным покупателям по разным ценам. На предыдущих графиках (рис. 39–41) показана кривая *рыночного* спроса, т. е. спроса всех покупателей. Но некоторая часть покупателей готова заплатить больше. Задача монополии – выявить потенциальные возможности разных групп покупателей и подстроить цену под их возможности. Разумеется, фирма обосновывает изменение цены. Так, могут существовать разные цены по одному и тому же товару для населения и фирм, для покупателей разных регионов. Иногда фирма, незначительно повысив качество, устанавливает существенную наценку для платежеспособных покупателей. Ценовая дискриминация также принимает форму скидок для менее богатых покупателей. Монополия выигрывает при этом за счет роста продаж.

Итак, подведем итоги. Монополия как тип рынка имеет положительные и отрицательные стороны. К *положительным* моментам можно отнести более широкие возможности крупных фирм, к каковым относятся монополии, в реализации достижений научно-технического прогресса, развитии и модернизации производства. Естественные монополии позволяют обществу экономить ресурсы. Вместе с тем в поведении монополий много *отрицательных* моментов: неэффективность производства; отсутствие стимулов к снижению затрат, обновлению производимой продукции; ценовая дискриминация; наличие монопольно высоких цен и пр. В реальной рыночной экономике крупные фирмы сдерживают развитие конкуренции, подавляют мелкие фирмы, подчиняют их своим условиям.

Вследствие наличия в деятельности монополий отрицательных моментов, в мировой практике накоплен значительный опыт антимонопольного регулирования. Для оценки степени монополизации отрасли эксперты используют ряд показателей. Наиболее известен индекс Херфиндаля – Хиршмана. Рынок считается безопасным, если этот индекс меньше 1400. Основные способы антимонопольного регулирования:

1. Запрет сговоров, союзов, объединений с целью максимизации прибыли.
2. Доказательство через суд наличия тайного сговора с целью завышения цен, отмена завышенных цен.
3. Демонполизация – принудительное разделение фирмы на основании судебного решения. Применяется крайне редко.
4. Применение санкций в случае превышения фирмой определенной законодательством доли (штрафы, отмена объединений, слияний и пр.).

В нашей стране проблема монополизации экономики обострена из-за следующих обстоятельств. Как сказано выше, монополиями стали бывшие ранее крупные предприятия из-за специфики управления экономикой в бывшем Советском Союзе. Кроме того, в нашей стране большинство естественных монополий по-прежнему контролируются государством, либо являются государственными предприятиями (ОАО «ГАЗПРОМ», РАО «ЕЭС России», ОАО Ростелеком и пр.). Наиболее значительной мерой антимонопольного регулирования является утверждение цен и тарифов на продукцию естественных монополий (стоимость проезда по железной дороге, тарифы на газ и электроэнергию и пр.). Для контроля за деятельностью монополий создана Федеральная антимонопольная служба при Правительстве Российской Федерации.

### 8.2.2. Олигополия: характеристика и место в современной экономике

Термин «олигополия» происходит от греческих слов «oleqos» – несколько, и «poleos» – продаю. Действительно, производителями в отрасли являются несколько крупных фирм. Типичными представителями олигополии являются такие отрасли, как самолетостроение, автомобилестроение, черная и цветная металлургия, нефтехимия и пр. (табл. 41).

Таблица 41

Олигополия в промышленности РФ

№	Вид деятельности	Главные предприятия
1	Прокат черного металла	Магнитогорский металлургический комбинат, Нижнетагильский металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат, Челябинский металлургический комбинат, Череповецкий металлургический комбинат
2	Производство труб	Челябинский трубопрокатный завод, Волжский трубный завод, Первоуральский новотрубный завод, Таганрогский металлургический завод, Синарский трубный завод, Выксунский металлургический завод
3	Производство алюминия	Красноярский алюминиевый завод, Братский алюминиевый завод, Саяногорский алюминиевый завод
4	Производство шин	Ярославский шинный завод, ОАО «Омскшина», ОАО «Уралшина»
5	Производство полипропилена	ЗАО «Полипропилен» (г. Уфа), «Томскнефтехим», ООО «Нефтехимия» (г. Москва)

Источник: данные Министерства промышленности и энергетики РФ.

Исходя из признаков олигополии, можно отметить некоторые особенности данного типа рынка.

1. Процесс образования олигополии связан с конкурентной борьбой. Концентрация и централизация производства, вытеснение мелких фирм из отрасли приводят к тому, что сохраняются несколько крупных фирм.

2. Олигополия относительно стабильна по функционирующим предприятиям. Вход в отрасль новых фирм затруднен либо по технологическим причинам (требуется большой стартовый капитал), либо по научно-техническим условиям (для создания конкурентоспособного продукта необходим значительный интеллектуальный капитал). Фирма, относящаяся к олигополии, располагает достаточной информацией о конкурентах.

3. Фирмы могут производить как дифференцированный товар (холодильники, автомобили, тракторы), так и товар однородный (металл, шины, трубы, стекло). Особенностью олигополии является то, что каждая фирма имеет определенный сектор рынка (своих покупателей), определенные объемы продаж. Поэтому модель олигополии во многом схожа с монополией.

4. В условиях олигополии сохраняется относительное равновесие между фирмами. Каждая фирма внимательно следит за действиями конкурента, принимает соответствующие меры для сохранения своего положения. В условиях олигополии приемлемы все виды конкурентной борьбы. Но ценовая конкуренция затруднена, так как понижение цен одной из фирм приведет к подобным же действиям со стороны других. С другой стороны, повышение цены фирмой может привести к значительным потерям продаж, так как иные фирмы не последуют ее примеру (рис. 42). Если фирма, находящаяся в точке  $A$ , будет снижать цены, другие фирмы последуют ее примеру. Ситуация не будет оптимальной, прибыль фирмы уменьшится. Если фирма начнет повышать цены, часть покупателей перейдут к иным фирмам, не изменившим ценовую политику. Кривая спроса станет более эластичной, ломаной.

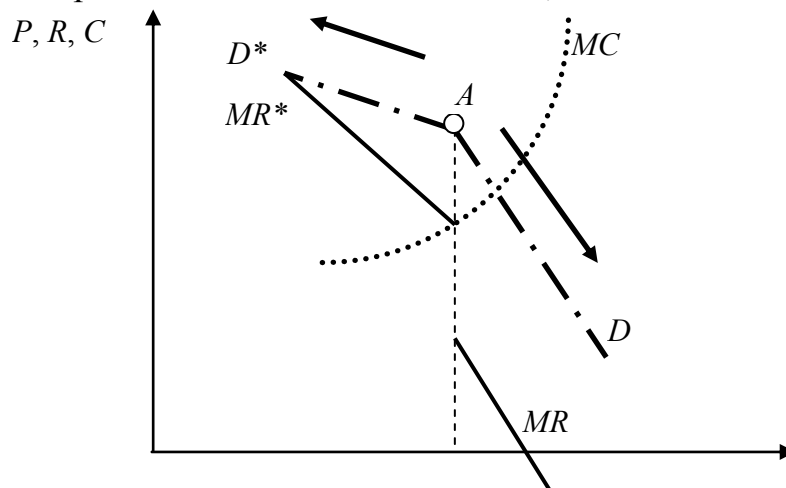


Рис. 42. Ломаная кривая спроса в условиях олигополии

5. Олигополия более приемлема для покупателя, чем монополия. Для сохранения сегмента рынка фирмы постоянно совершенствуют свою продукцию (особенно по дифференцированным товарам). Расходы на научно-технические исследования существенно повышают затраты фирм, уменьшают рентабельность. Кроме того, фирмы расходуют капитал на приобретение и содержание резервных мощностей. Эти ресурсы необходимы в случае, если другие фирмы будут испытывать временные трудности (пожары, аварии, забастовки). Появляется возможность потеснить конкурента, увеличить свою долю на рынке. Поэтому средние издержки фирмы в условиях олигополии не только достаточно высоки, но и имеют иногда странный вид (рис. 43).

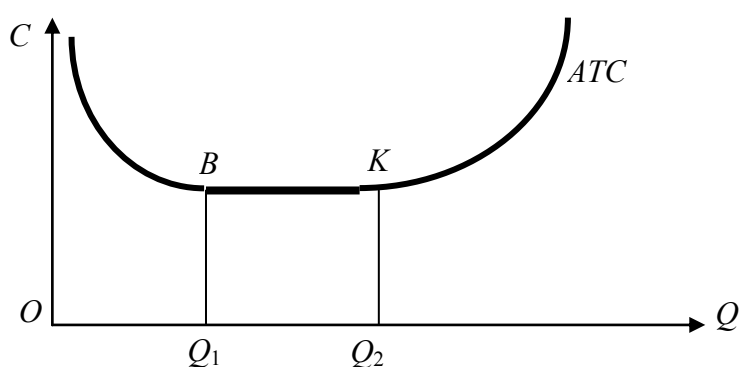


Рис. 43. Средние издержки в условиях олигополии

Отрезок *BK* демонстрирует постоянный эффект масштаба вследствие того, что используются данные резервные мощности при необходимости увеличить производство (от  $Q_1$  до  $Q_2$ ).

На рынке олигополии в зависимости от экономической ситуации складывается определенная ценовая стратегия. Варианты ценовой стратегии возможны следующие.

1. *Явный сговор*. Фирмы, не теряя экономической самостоятельности, могут заключать договоры относительно цен и сфер влияния. Это возможно в странах, где нет законодательного запрета на создание подобных союзов. В таком случае ситуация практически соответствует монополистическому союзу (по типу картеля).

2. *Тайный сговор*. Фирмы могут заключать соглашения по ценам, не информируя об этом общественность. Это связано как с запретами на данные союзы со стороны законодательства страны, так и с необходимостью обеспечения имиджа фирм. Ведь соглашения о росте цен не прибавляют авторитета фирмам.

3. *Гонка за лидером*. В отрасли может сложиться ситуация, когда одна из фирм занимает лидирующее положение (по объемам продаж, по инновациям, по качеству продукции и пр.). В таких случаях ценовая стратегия зачастую определяется данной фирмой. Если лидер повышает

цены, остальные фирмы поступают так же. Подобное доверие связано с тем, что фирма-лидер считается более информированной об основных тенденциях развития отрасли.

4. *Ценовая стратегия «издержки плюс...»*. Данная стратегия используется, как правило, по дифференцированным товарам. Она может заключаться, например, в том, что фирмы ориентируются на одинаковый уровень рентабельности. Несмотря на разнообразие цен из-за различия в издержках, норма рентабельности товара, например, может быть единой (табл. 42).

Таблица 42

Пример реализации ценовой стратегии «издержки плюс...»

Фирмы	$ATC$	$Rt^* (\%)$	$A\pi = ATC \cdot Rt^* / 100$	$P = ATC + A\pi$
1	120	30	36	156
2	160	30	48	208
3	200	30	60	260

Итак, у олигополии имеется достаточно много положительных моментов: динамизм развития, рост качества продукции, инновационный тип производства. Вместе с тем в качестве отрицательного момента следует отметить то, что в условиях олигополии фирмы находятся в состоянии необъявленной войны, не доверяя конкуренту. В итоге производители не стремятся полностью обеспечить запросы потребителя, ожидая негативных действий со стороны конкурентов. Объем производства каждой фирмы рассчитывается по формуле Нэша:  $Q = 1 / (1 + n)^2$ , где  $n$  – число фирм в отрасли. Таким образом, чем больше фирм, тем лучше удовлетворяется спрос. Если число фирм равно 10, то фирмы произведут 10/11 от возможного объема.

### 8.2.3. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – тип рынка, имеющего признаки совершенной конкуренции и монополии. Он реально существует в условиях рыночной экономики. В качестве примера можно назвать производство зубной пасты, безалкогольных и алкогольных напитков, шампуней, пива и пр. Остановимся на некоторых особенностях данного типа рынка.

1. Свобода входа в отрасль обусловлена относительной доступностью технологии производства. Фирмам, функционирующим в условиях монополистической конкуренции, постоянно приходится опасаться появления нового потенциального конкурента.

2. В условиях монополистической конкуренции производимый товар, как правило, дифференцирован. Это означает, что по поводу дан-

ного товара возможны любые виды конкурентной борьбы (ценовой и неценовой). Кроме того, возникает проблема товарного знака и торговой марки. Фирма-производитель стремится запатентовать товар, через название продукта закрепить право единолично производить его. Тем самым создается, закрепляется спрос на товар фирмы. Создается круг почитателей данного товара, в краткосрочном периоде фирма может диктовать свои условия (цену).

3. В условиях монополистической конкуренции используются два понятия: «спрос на товар фирмы» и «спрос на товар вообще». В стране существует, например, спрос на стиральные порошки как спрос на данный товар. В то же время каждый покупатель приобретает стиральный порошок приглянувшейся ему марки («Омо», «Ариэль», «Тайд», «Сарма» и пр.). Реклама ставит перед собой задачу перетянуть покупателя в сторону определенного производителя. При появлении нового производителя стиральных порошков со своим товаром «спрос на товар вообще» остается неизменным (так как это рыночный спрос), а «спрос на товар фирмы» может уменьшиться за счет покупателей, приобретающих новый стиральный порошок. За счет рекламы и незначительных усовершенствований товара фирма стремится сохранить и увеличить спрос на свой товар. Однако в долгосрочном периоде спрос на товары традиционных марок уменьшается за счет новинок.

4. Цены на товар в условиях монополистической конкуренции всегда ниже, чем в условиях монополии, так как каждая фирма оптимизирует объемы производства, ориентируясь на кривую спроса на товар фирмы, которая расположена левее кривой спроса на товар вообще. То есть, несмотря на то, условия оптимизации при монополии и монополистической конкуренции одинаковы ( $MC = MR$ ), предельная выручка при монополистической конкуренции значительно меньше, чем при монополии за счет дробления спроса между фирмами.

5. У каждой фирмы особая кривая спроса (одновременно это кривая цены и средней выручки). Следовательно, у каждой фирмы особая кривая предельной выручки, так как она зависит от спроса на товар фирмы. Следовательно, фирмы будут отличаться по ценам на товары, оптимальным объемам производства и размерам прибыли. Рассмотрим это положение на графике (см. рис. 44).

Предположим, что фирм в отрасли всего две. Они имеют одинаковые издержки (средние и предельные), но различный спрос на товар фирмы ( $D^*$ ,  $D$ ). Предельная выручка также различается ( $MR^*$ ,  $MR$ ) из-за разного спроса покупателей. Вследствие этого у каждой фирмы своя точка оптимума ( $E^*$  и  $E$ ). У одной фирмы это точка пересечения  $MC$  и  $MR$ , а у другой – точка пересечения  $MC$  и  $MR^*$ . Цены у фирм тоже

разные, так как из точек  $E$  и  $E^*$  необходимо проводить перпендикуляр до разных кривых спроса ( $D^*, D$ ).

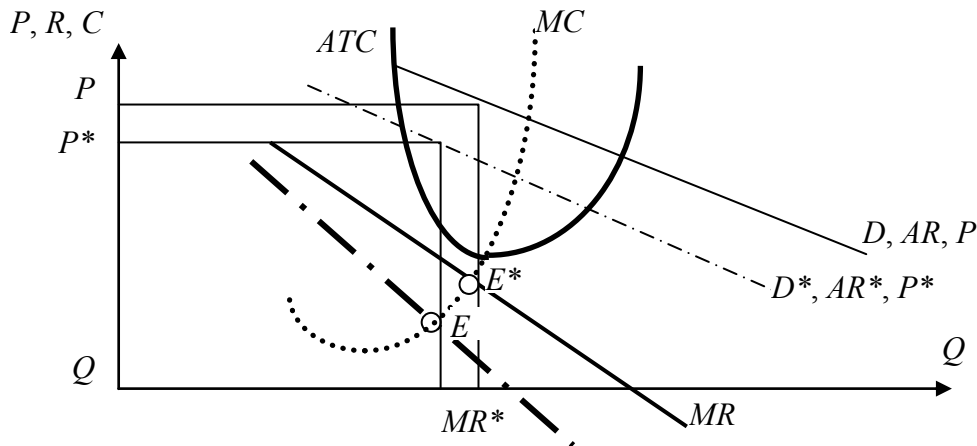


Рис. 44. Фирма в условиях монополистической конкуренции

Фирмы в условиях монополистической конкуренции могут оказаться в разных ситуациях (см. рис. 45).

В ситуации *a* фирма не получает прибыли. Точка оптимума  $E^*$  позволяет лишь минимизировать убытки. В ситуации *б* фирма имеет точку безубыточного производства. Все остальные варианты приносят убытки.

В отличие от монополии, для фирм в условиях монополистической конкуренции актуальна проблема долгосрочного периода (вследствие свободы входа и выхода из отрасли. Остановимся на ситуациях, представленных на рис. 44 и 45.

1. Ситуация прибыли (рис. 44). Фирмы получают прибыль, так как  $ATC$  меньше  $P$ . Но в долгосрочном периоде вероятно появление новых фирм. Кроме того, новинки других, ранее существовавших, фирм приведут к уменьшению спроса на товары ( $D, D^*$ ). Эти кривые спроса отклонятся влево, цена и прибыль уменьшатся. В долгосрочном периоде наши фирмы должны быть готовы к обновлению производимой продукции ради сохранения спроса. Возможно, потребуются уменьшение затрат по традиционно производимой продукции.

2. Ситуация убытков (см. рис. 45, *a*). В условиях монополистической конкуренции нет смысла пережидать ситуацию до ее улучшения. Так как товар дифференцированный, фирмы могут одновременно оказаться в разных ситуациях (как прибыли, так и убытков). В долгосрочном периоде кривая спроса на товар фирмы сдвинется еще левее, убытки возрастут. Фирме необходимо переходить на новую продукцию.

3. Ситуация равновесия (см. рис. 45, *б*). В долгосрочном периоде следует ожидать снижения спроса по вышеуказанным причинам (появление новинок и приток новых фирм в отрасль). Фирма неизменно ока-

жется в убыточной ситуации. Поэтому необходимо либо снижать издержки по традиционному товару, либо переходить на новый товар.

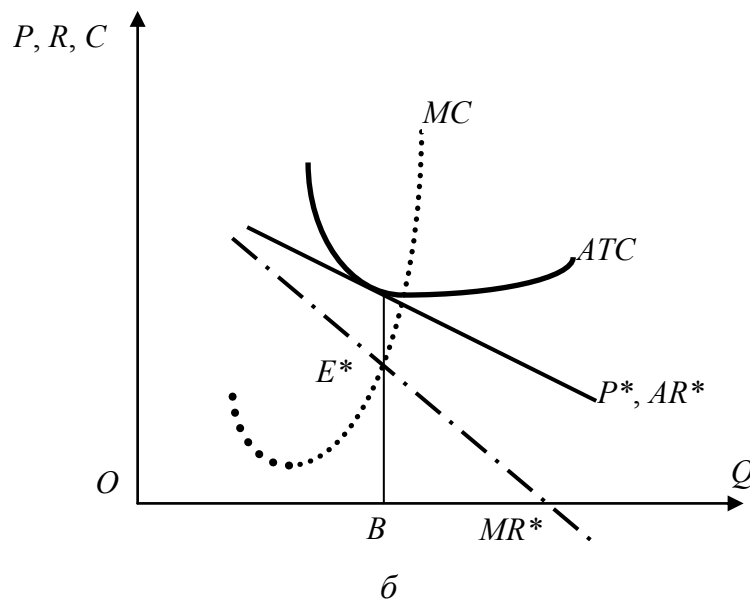
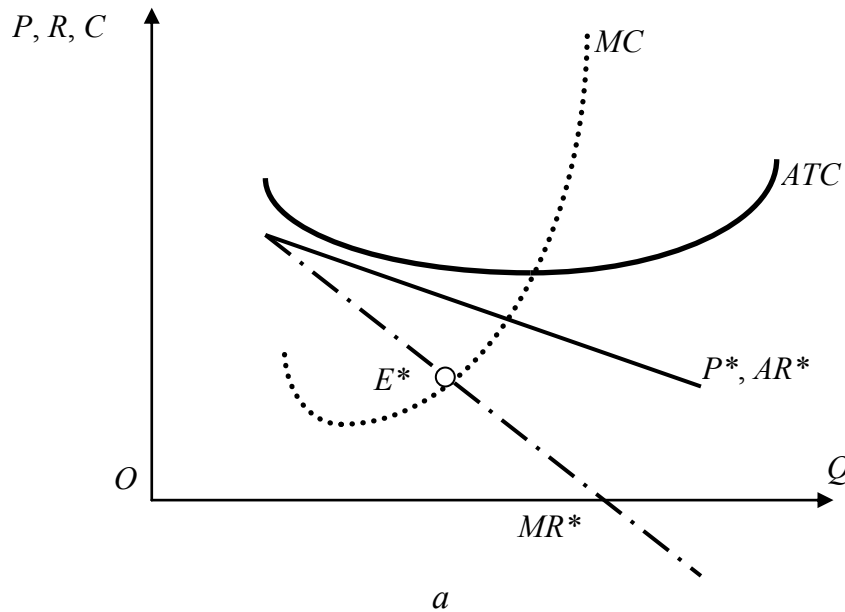


Рис. 45. Фирма при монополистической конкуренции  
в разных экономических условиях

Итак, подведем итоги. Преимуществом монополистической конкуренции является для покупателя наличие дифференцированных товаров, способных удовлетворить разнообразный спрос. При этом в долгосрочном периоде фирмы переходят на товары новых марок. Конкуренция вынуждает их повышать качество, снижать цены. В качестве недостатков монополистической конкуренции следует назвать большие расходы на рекламу, включаемые в цену товара, незначительность большинства изменений при переходе к новым товарам. В заключении рас-

смотрим специфические особенности и общие черты всех типов рынка (табл. 43).

Таблица 43

## Сравнительная характеристика типов рынков

Признак	Совершенная конкуренция	Чистая монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
1	2	3	4	5
Количество фирм	Множество мелких фирм	Одна	Возможно много фирм	Несколько крупных фирм
Вход и выход из отрасли	Свободный	Вход невозможен, выход затруднен	Свободный	Выход свободный, вход затруднен
Особенности товара	Однородный	Уникальный, нет заменителей	Дифференцированный	Как однородный, так и дифференцированный
Издержки	Одинаковые по фирмам	–	Включаются затраты на усовершенствования и переход на новые товары	Включаются затраты на резервные ресурсы и инновации
Условие оптимизации	$MC = P$	$MC = MR$	$MC^* = MR^*$	$MC^* = MR^*$
Цены	Постоянные	Убывающие при росте продаж	Убывающие при росте продаж	Убывающие при росте продаж
Долгосрочный период	Стабилизация экономических показателей (уменьшение как прибыли, так и убытков)	Сохранение экономических показателей (прибыли и убытков)	Ухудшение экономических показателей (уменьшение прибыли, рост убытков)	Стабильное состояние при наличии прибыли

## Тема 9

### Рынок ресурсов

#### 9.1. Определения

*Предельный продукт фактора производства* – дополнительный выпуск продукции при привлечении к производству дополнительного ресурса.

*Средний продукт фактора производства* – средняя производительность ресурсов, используемых при производстве продукции.

*Предельные издержки на ресурс* – дополнительные затраты фирмы при привлечении к производству дополнительных ресурсов.

*Предельный доход от ресурса* – прирост дохода фирмы вследствие привлечения к производству дополнительных ресурсов.

*Правило максимизации прибыли при покупке ресурсов* – условия получения максимальной прибыли. Согласно этому правилу, максимум прибыли достигается, если предельные издержки на ресурс равны предельному доходу от ресурса.

Таблица 44

Условные обозначения и формулы к теме 9

Понятия	Условное обозначение	Формула
Предельный продукт фактора производства	$MP$	$\Delta Q / \Delta F; \Delta Q / \Delta L; \Delta Q / \Delta K; \Delta Q / \Delta N$
Средний продукт фактора производства	$AP$	$Q / F; Q / K; Q / L; Q / N$
Предельные издержки на ресурс	$MRC$	$MP \cdot MC$
Предельный доход от ресурса	$MRP$	$MR \cdot MP$
Предельная прибыль от ресурса	$MR\pi$	$MRP - MRC$

## 9.2. Основные теоретические положения

### 9.2.1. Рынок ресурсов: понятие и особенности

*Рынок ресурсов* – вид рынков, предметом купли и продажи на котором выступают факторы производства (или экономические ресурсы): капитал, природные ресурсы, труд. Специфика ресурсных рынков такова.

1. Продавцами на этих рынках выступают, как правило, домохозяйства, предлагающие покупателям рабочую силу, денежный капитал, иные объекты собственности. Данные объекты предлагаются пользователям на время. В то же время производственный капитал (оборудование, станки и пр.) продается обычно фирмами.

2. Покупателями ресурсов является бизнес. Приобретенные бизнесом ресурсы становятся факторами производства. В отличие от предметов потребления, покупаемых населением, данные факторы производства используются для создания иных благ, т. е. для производственного потребления.

3. Средства, израсходованные бизнесом на приобретение факторов производства, не расходуются безвозвратно, а авансируются. Расхо-

ды на ресурсы включаются в издержки. Они возвращаются предпринимателю после реализации созданных благ.

4. Плата за экономические ресурсы является основным доходом большинства людей. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли (предпринимательский доход), заработной платы (доход от продажи труда), ренты (земельный доход), процента (доход от капитала). Следовательно, ценообразование на ресурсы есть образование определенных доходов – прибыли, заработной платы, ренты. От цен на разные виды ресурсов будет зависеть распределение доходов в обществе.

Цена на ресурсы складывается в результате взаимодействия спроса и предложения. Рассмотрим специфику *спроса* на ресурсы.

1. Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготовляемую с применением данных ресурсов. Следовательно, изменение спроса на готовую продукцию приведет к изменению спроса на ресурсы.

2. Цена ресурса также определяется спросом на продукцию, изготовляемую с применением данного вида ресурса. Чем выше спрос на благо, тем больше покупатели готовы за него заплатить. Значит, предприниматель также будет готов заплатить за ресурсы больше.

3. Цены на замещающие и дополняющие ресурсы также влияют на спрос по ресурсу, покупаемому предпринимателем. Если цены на замещающий ресурс растут, спрос предпринимателя на иной ресурс вырастет. Например, при росте цен на кожу в обувном производстве будут больше приобретаться заменители кожи. Наоборот, при росте цен на дополняющие ресурсы, спрос по основному ресурсу будет падать. При росте цен на кожу обуви, продолжающие производить кожаную обувь, снизят спрос на шнурки, замки и прочие составляющие. Причина – общее снижение объемов производства.

4. Спрос на ресурсы зависит от их производительности. Большинство технологических процессов характеризуется убывающей производительностью факторов производства. Следовательно, при расширении производства предпринимателю требуется привлекать относительно прироста продукции больше ресурсов. Производительность дополнительно привлекаемых ресурсов отражает предельный продукт фактора производства ( $MP$ ). Производительность всех ресурсов, используемых при производстве благ, показывает средний продукт фактора производства ( $AP$ ). Рассмотрим пример.

В пекарне пекут булочки по цене 4 руб. за 1 штуку. Заработок одного пекаря – 2 руб. с булочки. Расход муки – 1 р. на одну булочку. Расходы на организацию одного рабочего места – 50 р. в день. Производительность пекарни следующая (см. табл. 45).

Таблица 45

Исходные данные по пекарне

Количество пекарей, чел.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производительность пекарни, шт.	140	260	360	450	530	600	660	710	750

Рассчитаем  $MP$  и  $AP$ , используя указанные ранее формулы.

Таблица 46

Расчет  $MP$  и  $AP$  по пекарне

Количество пе- карей, чел.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
$AP$	140	130	120	110,2	106	100	94,3	88,75	83,3
$MP$	140	120	100	90	80	70	60	50	40

На рис. 46 видно, что  $MP$  и  $AP$  имеют отрицательный наклон из-за действия закона убывающей производительности. Вместе с тем, средняя производительность факторов производства ( $AP$ ) выше, чем предельная.

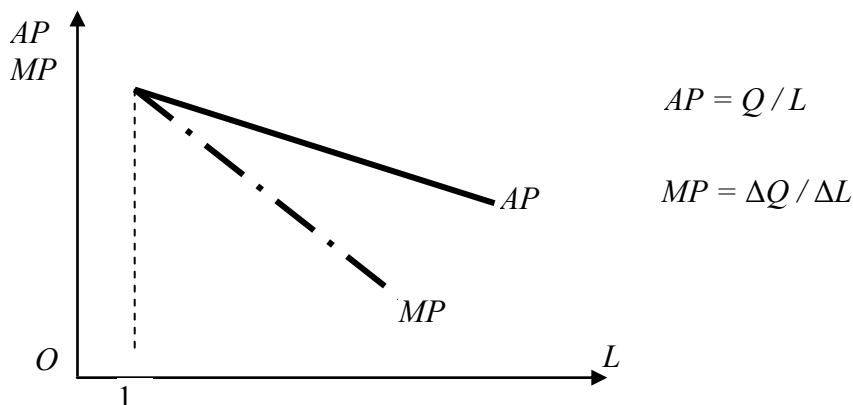


Рис. 46. Предельный и средний продукт фактора производства

Кривая спроса на ресурс имеет отрицательный наклон. На эластичность спроса на ресурсы влияют следующие обстоятельства.

1. Эластичность спроса на готовую продукцию. Если спрос на продукт (например, хлеб) неэластичен, то также неэластичным будет спрос на ресурс (например, на муку).

2. Степень замещаемости ресурсов. Чем больше заменителей имеет ресурс, тем более эластичным будет спрос на него. Например, в обувном производстве вместо кожи можно использовать текстиль, кожзаменители и пр. Наоборот, отсутствие достойных заменителей означает, что степень эластичности спроса низкая (спрос на мясо при производстве колбасы).

3. Доля ресурса в общих издержках. При незначительной доле ресурса в издержках спрос на данный ресурс будет неэластичным. Сравним спрос на кожу и спрос на шнурки для ботинок в обувном производстве. При росте цен на кожу производители в большей степени сократят производство и уменьшат спрос на ресурсы, чем при росте цен на шнурки для производимых ботинок.

Рассмотрим особенности *предложения* ресурсов.

1. Вследствие ограниченности ресурсов неизбежно ограничен и сам объем предложения. В стране с населением в 10 млн человек не может быть рабочей силы более этой величины.

2. Хотя ресурсы ограничены, в краткосрочном периоде их общее предложение – величина вполне определенная (например, в таком-то году рабочая сила составила столько-то миллионов человек).

3. Так как предложение ресурсов в краткосрочном периоде фиксировано, то важнейшим следствием взаимодействия спроса и предложения на рынке ресурсов является доход на ресурсы.

4. Величина ресурсов может изменяться под воздействием тех или иных факторов, усилий людей. Так, элементы физического капитала можно произвести и построить; изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Предложение земли тоже может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Но предложение ресурсов меняется сравнительно медленно во времени.

5. Предложение факторов производства на отраслевом рынке зависит от решений собственников. Если цена выше альтернативных доходов, то фактор продается на данном рынке. Если цена падает ниже минимальной цены предложения, то собственники ресурса предпочтут либо предлагать его на других рынках, либо вообще воздержаться от продажи. Например, при падении заработной платы часть собственников рабочей силы предпочтет найму на работу самостоятельный бизнес. Либо эти потенциальные работники пройдут переобучение и будут предлагать свою рабочую силу на ином профессиональном рынке.

### **9.2.2. Оптимизация спроса на ресурсы и максимизация прибыли**

Главная задача фирмы – максимизация прибыли. При выборе сочетания ресурсов для производства товаров и услуг фирма может это сделать двумя способами:

*Правило наименьших издержек:* фирма производит объем продукции при сочетании ресурсов, обеспечивающем наименьшие издержки, когда последняя денежная единица, затраченная на каждый ресурс, дает

одинаковый предельный продукт. Для ресурсов – труда, земли и капитала – минимизация издержек наступает, когда

$$\begin{aligned} MP \text{ труда} / \text{цена труда} &= MP \text{ капитала} / \text{цена капитала} = \\ &= MP \text{ земли} / \text{цена земли}. \end{aligned}$$

*Правило максимизации прибыли:* выпуск продукции с максимальной прибылью осуществляется тогда, когда предельный доход от ресурса ( $MRP$ ) равен предельным издержкам на ресурс ( $MRC$ ). До данного равновесия, при относительно высокой производительности ресурсов, предельный доход от ресурса выше предельных издержек на ресурс, прибыль от дополнительного ресурса больше нуля, общая прибыль предпринимателя нарастает. В дальнейшем, за счет убывания производительности ресурсов, возможно уменьшение предельного дохода от ресурса, появление убытков. Рассчитаем  $MRP$ ,  $MRC$ ,  $MR\pi$  для нашего примера (табл. 45 и 46). Ввиду того, что цена булочек составляет 4 р. за штуку, формула расчета следующая:

$$MRP : MRP = 4 \cdot MP.$$

Ввиду того, что при найме дополнительного ресурса (в данном случае, рабочей силы) возрастут затраты на зарплату, сырье (муку) и организацию рабочего места, формула расчета  $MRC$  принимает вид

$$MRC = 50 + (2 + 1) \cdot MP.$$

Из расчетов (табл. 47) видно, что владелец пекарни ограничится приемом на работу восьми пекарей, так как девятый работник ввиду низкой производительности приносит убытки.

Таблица 47

Расчет  $MRP$  и  $MRC$  по пекарне

Количество пекарей (чел.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
$MP$	140	120	100	90	80	70	60	<b>50</b>	40
$MRP$	560	480	400	360	320	280	240	<b>200</b>	160
$MRC$	470	410	350	320	290	260	230	<b>200</b>	170
$MR\pi = MRP - MRC$	90	70	50	40	30	20	10	<b>0</b>	-10
$T\pi = \sum Mr\pi_i$	90	160	210	290	320	340	350	<b>350</b>	340

Из данной таблицы следует, что удорожание любых ресурсов (рост заработной платы, повышение цен на муку) приведет к уменьшению спроса на ресурсы, в частности, на рабочую силу. На рис. 47 это приведет к сдвигу кривой  $MRC$  вправо.

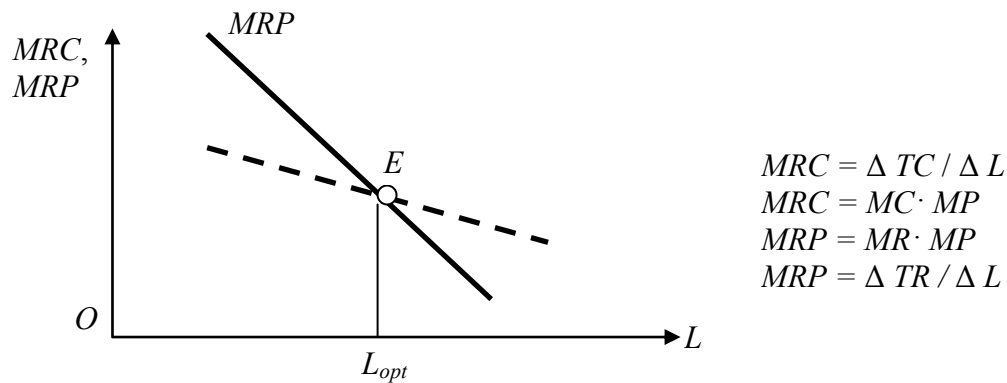


Рис. 47. Предельные издержки на ресурс  
и предельный продукт ресурса в денежном выражении

Ресурсные возможности России характеризуются следующими данными.

**Трудовые ресурсы.** По данным Всероссийской переписи населения 2002 г., численность постоянного населения Российской Федерации составила 145,164 млн человек. Россия занимает седьмое место в мире по численности населения после Китая (1285 млн человек); Индии (1025 млн человек); США (286 млн человек); Индонезии (215 млн человек); Бразилии (173 млн человек); Пакистана (146 млн человек).

К сожалению, в РФ низка средняя продолжительность жизни, продолжается естественная убыль населения (табл. 48). Происходит рост числа пенсионеров на 1000 трудоспособных. По оценкам, к 2020 г. в нашей стране будет до 465 пенсионеров на 1000 трудоспособных. В России наблюдается абсолютное сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, но сохраняется тенденция превышения предложения рабочей силы над спросом.

Таблица 48

Основные демографические показатели по РФ

Показатели	1990	1995	2000	2004
Родившихся (чел. на 1000 чел. населения)	13,4	9,3	8,7	10,4
Умерших (чел. на 1000 чел. населения)	11,2	15	15,3	16
Естественный прирост, убыль населения (чел. на 1000 чел. населения)	+2,2	–5,7	–6,6	–5,6
Ожидаемая продолжительность жизни (лет) всего населения	69,2	64,5	65,4	65,3
Ожидаемая продолжительность жизни (лет) мужчин	63,7	58,1	59,1	58,9
Ожидаемая продолжительность жизни (лет) женщин	74,3	71,6	72,2	72,3

**Природные ресурсы.** Земельно-ресурсный потенциал России оценивается в 1709 млн гектаров земли (12,5 % мировой территории) и 420 млн гектаров континентального шельфа. На территории России сосредоточено 55 % черноземных почв мира, 50 % запасов пресной во-



ды и 60 % запасов древесины хвойных пород, что в сумме оценивается в 30 трлн долл. США. Разведанные запасы энергоносителей, которые находятся в земле России, составляют 30 % мировых запасов и оцениваются по существующим мировым ценам в 35 трлн долл. США. Емкость территориального пространства России по биоклиматическому потенциалу для нормальной жизни составляет 1,0–1,3 млрд человек.

## Тема 10

### Рынок труда и заработная плата

#### 10.1. Определения

*Рынок труда* – разновидность рынка ресурсов, на котором владельцы рабочей силы предлагают способность к труду работодателям. Реальным товаром является используемый живой труд, производящий блага.

*Монопосония* – разновидность рынка труда, на котором покупателем является единственный работодатель (органы власти, градообразующее предприятие и пр.).

*Монополия на рынке труда* – разновидность рынка труда, на котором интересы работников представляют профсоюзы.

*Двухсторонняя монополия* – разновидность рынка труда, на котором монопольной власти профсоюзов противостоят объединения работодателей.

*Цена труда* – цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника (заработная плата).

Таблица 49

#### Условные обозначения и формулы к теме 10

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Заработная плата	$W$	
Время работы работника	$H$	

#### 10.2. Основные теоретические положения

##### 10.2.1. Общая характеристика рынка труда

*Рынок труда* – это составная часть структуры рыночной экономики, функционирующая в ней наряду с другими рынками: сырья, материалов, ценных бумаг и т. д. Под рынком труда понимают особую подсистему рыночной экономики, в которой взаимодействуют с одной стороны – работодатели (собственники средств производства), с другой –

наемные работники. В результате этих взаимоотношений формируются объем, структура и соотношение спроса и предложения на рабочую силу. Различают рынок труда региональный и совокупный (в масштабе страны), которые в свою очередь подразделяются на профессиональные рынки (рынок врачей, учителей, пожарников, сантехников и пр.).

Основными *субъектами* рынка труда являются:

- собственники средств производства и органы, представляющие их интересы (ассоциации предпринимателей);
- наемные работники и организации, отражающие их интересы (профсоюзы);
- государство (в лице различных его структур) как посредник между работодателями и наемными работниками.

Основными *факторами*, оказывающими влияние на динамику рынка труда, являются:

- демографические, включающие в себя количество населения, удельный вес в нем экономически активного населения, его мобильность и др.;
- социальные (уровень жизни, социальная структура общества, степень развития отношений социального партнерства и т. д.);
- организационно-правовые, характеризующие роль государственных учреждений в организации труда и занятости населения, разработке правовой базы трудовой сферы и пр.

Составными *компонентами рынка труда* являются: спрос на труд, предложение труда, цена рабочей силы, стоимость рабочей силы, конкуренция.

*Стоимость рабочей силы* определяется общественными издержками на ее воспроизводство, т. е. объемом потребляемых материальных и нематериальных благ. Ввиду того, что растут потребности, изменяются условия воспроизводства (расходы на воспитание детей, образование, здравоохранение и пр.), стоимость рабочей силы постоянно растет. Стоимость рабочей силы будет отличаться по регионам (расходы на одежду в холодном климате выше), по профессиям (расходы на обучение отличаются).

*Ценой рабочей силы* является ее заработная плата, которая будет рассмотрена позднее.

*Спрос на труд* – отражает общий объем общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда. Зависимость спроса на труд от заработной платы определяют два фактора, которые получили название «эффект масштаба» и «эффект замещения». Механизм их действия следующий:

1. Эффект масштаба. Если произошел рост заработной платы, то следствием этого будет рост издержек производства, рост цены продук-

ции и падение спроса на нее. Это вызывает сокращение масштабов производства и, следовательно, сокращение спроса на труд.

2. Эффект замещения. Рост заработной платы, означающий удорожание факторов труда, дает импульс научно-техническому прогрессу с целью вытеснения труда как дорогого фактора. В результате происходит сокращение спроса на труд. Снижение заработной платы, наоборот, ведет к росту спроса на труд, сдерживает использование научно-технических достижений. Оба эффекта действуют в одном направлении и обуславливают обратную зависимость спроса на труд от заработной платы ( $W$ ) и количества труда ( $L$ ). Эту зависимость иллюстрирует кривая спроса на труд (рис. 48).

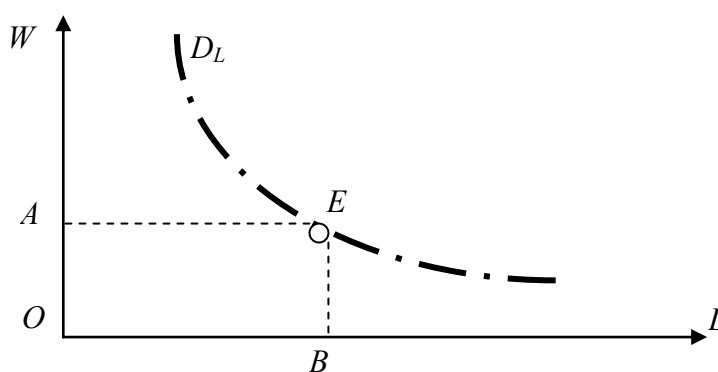


Рис. 48. Спрос на труд

*Предложение труда* – общее количество рабочей силы, которое характеризуется численностью и составом (полом, возрастом, образованием, профессией, квалификацией и т. д.). Различают *индивидуальное* предложение и *рыночное* предложение. Индивидуальное предложение показывает способность каждого работника отработать определенное количество времени ( $h$ ) при заданной заработной плате.

Индивидуальное предложение труда отражает разные потенциальные возможности и мотивы к труду. На рис. 49 показаны разные варианты предложения труда. В случае *а* главным мотивом к труду являются деньги, доходы. В случае *б* работник снижает предложение труда при росте заработной платы, так как полученные доходы тратятся им на полноценный отдых. В случае *в* работник одинаково много либо мало работает при разных заработных платах, его предложение абсолютно неэластично. Что касается последнего случая *г*, то это стандартная кривая индивидуального предложения, включающая в себя предыдущие нестандартные случаи как краткосрочные моменты.

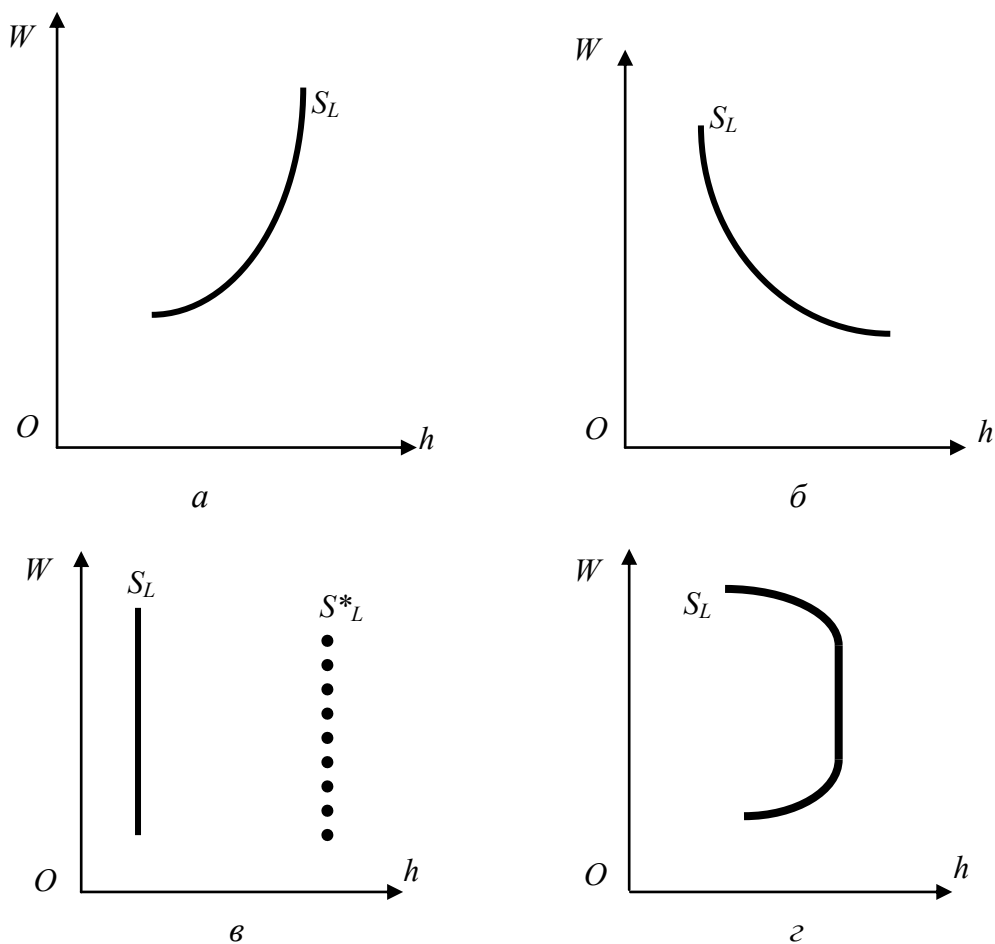


Рис. 49. Индивидуальное предложение труда

Рыночное предложение – предложение работников при заданной заработной плате. Она показывает, сколько работников готово работать за предлагаемую заработную плату. Кривая рыночного предложения труда отражает его прямую зависимость от заработной платы (рис. 50). Рост заработной платы на определенном рынке труда привлекает на него как работников, занятых в других областях экономики, так и лиц, которые ранее не выходили на рынок труда.

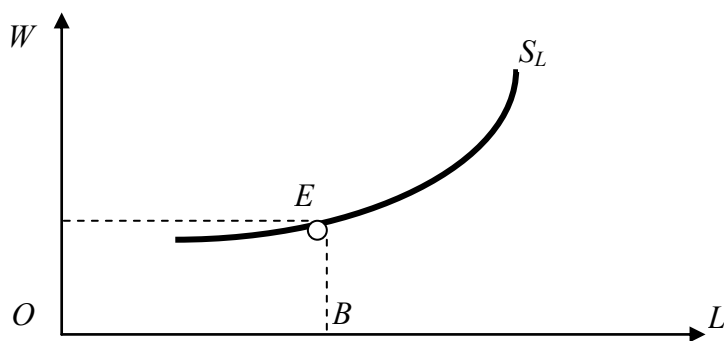


Рис. 50. Предложение на рынке труда



Основным механизмом функционирования рынка труда является *конкуренция* – как между нанимателями за привлечение высокопроизводительной рабочей силы, так и между работниками за замещение вакантных рабочих мест в системе общественного разделения труда, а также между работниками и нанимателями за условия трудового соглашения и оплату труда и т. д.

Рынок труда в значительно большей мере, чем многие другие рынки, регулируется государством. Наиболее распространены следующие виды регулирования трудовых отношений:

- законодательное установление минимальных стандартов условий найма;
- продолжительность рабочего времени, заработной платы, прочих выплат и льгот;
- законодательное установление норм в области условий труда и безопасности;
- законодательное ограничение и контроль за допуском лиц к определенным видам занятий;
- регулирование поведения работодателей и работников на основе гражданских прав и законодательства о труде.

### 10.2.2. Модели рынка труда

Рынок труда представляет собой динамическую систему. Чтобы разобраться в этой системе, необходимо иметь абстрактную модель рынка труда, воспроизводящую его основные характеристики. Различают несколько моделей рынка труда: модель совершенной конкуренции, монополии, двухсторонней монополии (дуополии).

Базовая модель предполагает *рынок труда с совершенной конкуренцией*. Такой рынок характеризуется следующими чертами: 1) большое число фирм конкурируют между собой при найме конкретного вида труда; 2) многочисленные рабочие, имеющие одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда; 3) ни фирмы, ни работники, ни государство не осуществляют контроль над рыночной ставкой заработной платы. При таких условиях каждая из многих фирм нанимает такую небольшую долю имеющегося предложения труда, что ни одна из них не может влиять на ставку заработной платы.

В процессе конкуренции цена трудовых затрат и услуг устанавливается на таком уровне, при котором спрос равен предложению. Цена, при которой спрос равен предложению, называется *равновесной*, а рынок, на котором цена колеблется вокруг равновесного уровня, – *равновесным рынком*. Механизм взаимодействия спроса и предложения в условиях равновесного рынка иллюстрирует рис. 51, на котором совме-

щены кривые рыночного спроса и рыночного предложения на труд. Если предприниматели, согласные платить равновесную зарплату, находят на рынке труда необходимое количество работников, их платежеспособный спрос на рабочую силу удовлетворен полностью. Работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, полностью трудоустраиваются. Поэтому говорят, что точка  $E$  определяет положение полной занятости.

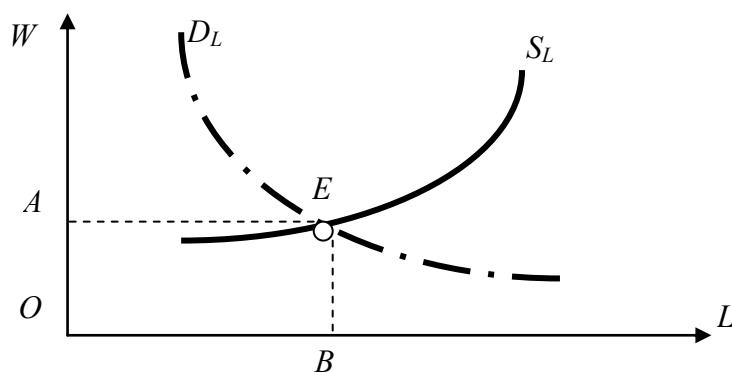


Рис. 51. Рынок труда, совершенная конкуренция

Для фирмы условием максимизации прибыли служит равенство  $MRC = MRP$ . Но на таком рынке фирма сама зарплату не устанавливает, а принимает как «данную». На основе ставки зарплаты фирма принимает решение о найме работников, об их количестве, необходимом для максимизации прибыли. Если в отрасли повысится заработная плата, фирма сократит количество работников.

Если рассмотреть не отдельную фирму, а всю отрасль, то обнаружим, что кривая предложения будет плавно подниматься. Это связано с тем, что для привлечения работников из других отраслей или другой местности фирмы должны платить более высокую зарплату. Более высокая зарплата также необходима для стимулирования поиска работы теми, кто еще не входит в состав рабочей силы. По сути, кривая рыночного предложения является кривой издержек упущенных возможностей. Чтобы привлечь работников на определенные рабочие места, нужно ставкой заработной платы покрыть издержки упущенных возможностей альтернативного использования времени на других рынках труда либо на отдых.

Для *монопсонии* присущи следующие черты: 1) количество занятых на данной фирме составляет основную часть всех занятых каким-то конкретным видом труда; 2) данный вид труда является немобильным, например, в силу географических факторов; 3) фирма может диктовать размер заработной платы. Подобный рынок труда можно встретить в небольших городах, где экономика города почти полностью зависит от одной крупной, градообразующей фирмы. Эта фирма предоставляет

работу основной массе населения. Фирма является фактически единственным покупателем на местном рынке труда, а значит (в отличие от совершенной конкуренции), имеет возможность влиять на уровень заработной платы. При развитых рыночных отношениях примеры монополии встречаются нечасто, так как существует обычно несколько нанимателей работников, либо рабочие места являются мобильными. Однако даже в США существуют организации, представляющие собой монополии, например: Национальная баскетбольная ассоциация (НБА) или Национальная хоккейная лига (НХЛ).

Решение фирмы-монополиста о найме большего или меньшего числа работников повлияет на ставку заработной платы. Например, чтобы получить большее количество труда, фирма должна платить более высокую зарплату. То есть кривая предложения труда будет плавно подниматься. Кривая предложения труда для такой фирмы будет, по сути, являться кривой совокупного предложения труда для данной местности. Эта кривая будет являться и кривой средних издержек ( $ATC$ ) со стороны фирмы; каждая точка на ней показывает ставку заработной платы одного рабочего, которую следует платить для привлечения соответствующего количества рабочих. Однако существует проблема: более высокая заработная плата, устанавливаемая для привлечения дополнительных работников, должна выплачиваться и остальным работникам, выполняющим такой же труд. Иначе возникнут проблемы, связанные с недовольством «старых» работников возникшей дифференциацией заработной платы за одну и ту же работу. Выплата единой заработной платы всем работникам означает, что кривая спроса ( $S^*_L$ ) у фирмы неэластична (рис. 52). В условиях российской экономики фирмы-монополисты пользуются тем, что рабочая сила в большинстве случаев немобильный ресурс. Нанимая количество работников ( $OB$ ), эти фирмы платят заработную плату ( $OA$ ), что не соответствует ситуации совершенной конкуренции. В итоге единая заработная плата для одних работников оказывается необоснованно заниженной, для других (небольшой части специалистов низкой квалификации) – даже завышенной.

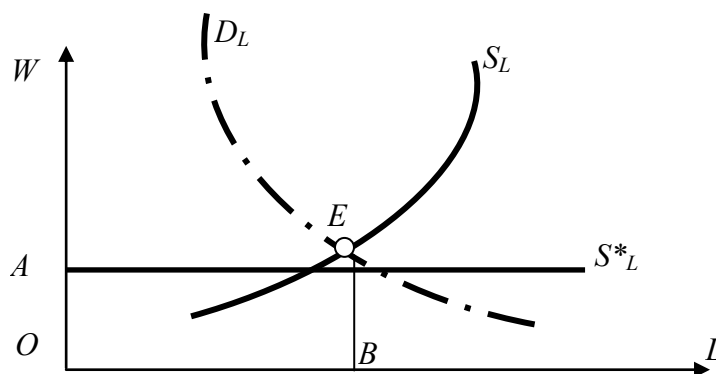


Рис. 52. Рынок труда, монополия

*Монополия* на рынке труда принимает форму монополии профсоюзов. Отсюда следует, что монополизированным является профессиональный рынок (шахтеров, хоккеистов, сталелитейщиков и пр.). Ввиду того, что прочие профессиональные рынки зачастую не относятся к рынкам монополии, отдельные монополизированные рынки испытывают воздействие со стороны профсоюзов в косвенной форме. Рассмотрим некоторые формы косвенного влияния профсоюзов на рынок труда:

1. Требование профсоюзов к условиям найма (не принимать на работу не членов профсоюза, лиц, не соответствующих квалификации и пр.) и увольнения (не увольнять без согласия профсоюзов и пр.). В итоге существенно ограничивается предложение рабочей силы, что способствует росту заработной платы (рис. 53).

2. Работа профсоюзов по улучшению экономической ситуации для данной отрасли (рис. 54). В итоге увеличивается спрос на продукцию и, соответственно, на рабочую силу. Например, через правительство по инициативе профсоюзов может проводиться решение о запрете ввоза аналогичного импортного товара. Данная инициатива профсоюза сталелитейщиков в США способствовала сохранению высокой заработной платы и повышению спроса на труд.

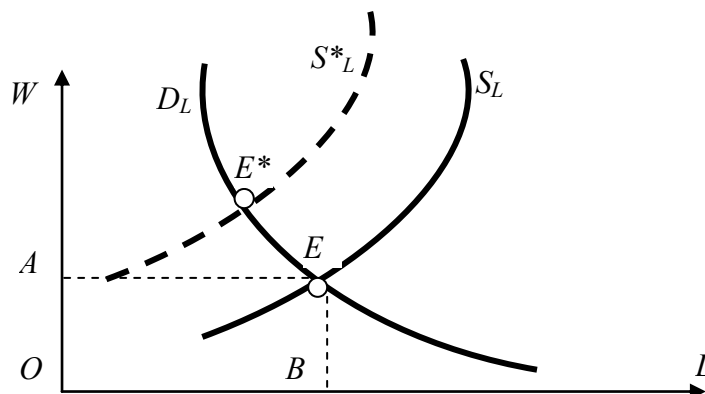


Рис. 53. Монополия профсоюзов, оптимизация предложения

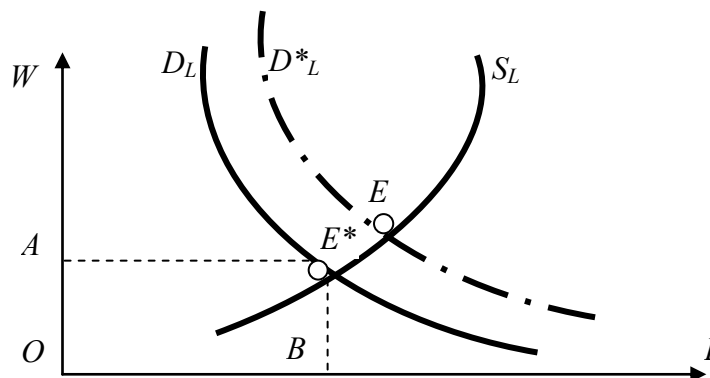


Рис. 54. Монополия профсоюзов, максимизация спроса

*Дуополия (двойная монополия)* предполагает наличие двух сил на рынке труда – монополии профсоюзов (требование высокой заработной платы, сохранения рабочих мест) и монополии работодателей (попытка совместными усилиями сократить заработную плату ниже рыночного уровня с целью получения дополнительной прибыли). Борьба двух монополистов ведется, как правило, неэкономическими методами (пикеты, забастовки, судебные разбирательства, лоббирование правительственных решений и пр.).

### 10.2.3. Заработная плата

*Заработная плата* – это оплата труда наемных работников. Под заработной платой понимается то, что выплачивает работодатель работнику за определенное количество и качество труда. *Ставка заработной платы ( $Wa$ )* – цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени либо за выполненный объем работ. Размер заработной платы определяется рядом факторов (рис. 55).

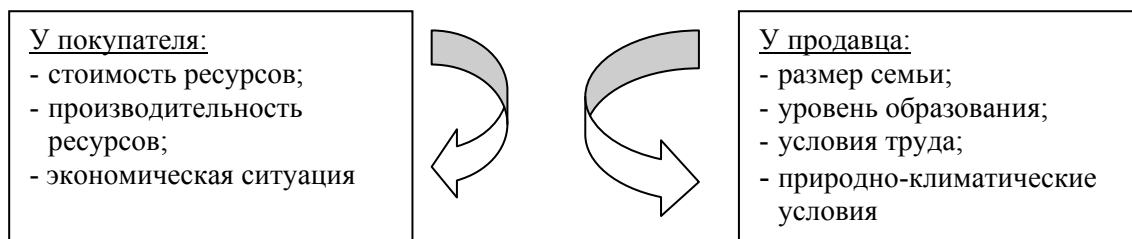


Рис. 55. Факторы, определяющие размер заработной платы

Различают *номинальную и реальную* заработную плату. Номинальной заработной платой ( $Wn$ ) является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода времени. Реальная заработная плата ( $Wr$ ) – это те товары и услуги, которые можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен ( $P$ ), т. е.  $Wr = Wn / P$ .

Различают *основную и дополнительную* оплату труда. В основную заработную плату включают выплаты за отработанное время, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, оплату простоев, премии и др. Дополнительная заработная плата включает выплаты за непроработанное время, предусмотренные законодательством о труде и коллективными договорами.

Существуют две основные формы заработной платы: *повременная и сдельная*. При повременной заработной плате работник получает за отработанное время  $Wn = Wa \cdot t$  (где  $t$  – отработанное время). Повременная заработная плата применяется в тех случаях, когда темп, условия



труда заданы технологическим процессом, не зависят от работника (труд инженера, слесаря-наладчика, оператора, работника конвейера и пр.). При повременной заработной плате работник заинтересован в том, чтобы отработать больше времени. При сдельной заработной плате работник получает за выполненный объем работы  $W_n = W_a \cdot Q$  (где  $Q$  – объем работы, выполненный в течение определенного времени). Сдельная заработная плата применима там, где производительность и интенсивность труда определяются самим работником (зарплата швеи, маляра, сборщика урожая, каменщика и пр.). Помимо форм различают системы заработной платы, повышающие заинтересованность работника в результатах труда. Наиболее распространены премиальные системы заработной платы.

Конституция РФ гарантирует вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда (МРОТ). МРОТ определяет низшую границу оплаты труда неквалифицированных работников при выполнении простых работ в нормальных условиях труда. С 1 мая 2006 г. минимальный размер оплаты труда составляет 1100 рублей. В настоящее время МРОТ осуществляет три основные функции:

- является государственной гарантией минимального размера оплаты труда;
- выполняет роль норматива при исчислении административных штрафов, налогов, сборов и иных платежей, осуществляемых в соответствии с законодательством РФ;
- служит критерием для определения размера пособий и компенсаций, выплачиваемых в соответствии с законодательством по социальной защите населения.

В РФ работникам на основе законодательных актов предусмотрены доплаты и надбавки. Доплаты и надбавки зависят от характера и условий труда, особенностей выполняемых функций. Используется значительное количество доплат и надбавок, дифференцированных по отраслям, регионам, профессиям. Доплаты и надбавки можно классифицировать следующим образом:

1. *Региональные надбавки*, связанные с работой и проживанием в местностях с неблагоприятными условиями. Это территории вблизи опасных объектов, с неблагоприятными природно-климатическими условиями, значительно удаленные от центральных областей РФ. Исчисление заработной платы и социальных выплат в регионах с неблагоприятными условиями проживания осуществляется с повышающим коэффициентом (от 1,1 до 3). Например, региональная надбавка («районный коэффициент») для города Томска предусмотрен в размере 1,3. Для города Северска Томской области эта надбавка равна 1,45, вследствие на-

хождения этой территории вблизи опасного объекта – Сибирского химического комбината. Повышающий коэффициент распространяется не только на основной оклад работника, но и на прочие надбавки и доплаты, социальные выплаты (пенсии, пособия по безработице, стипендии и пр.).

2. *Компенсирующие доплаты и надбавки* используются при отклонении от нормальных условий труда. Сюда относят доплаты за работу в ночное время и в праздники; доплаты за разъездной характер работ; за вредность производственных условий; за опасность жизни и здоровью и пр. Перечень компенсирующих доплат и надбавок, порядок их использования регламентируется отраслевыми инструкциями и прочими законодательными актами. Например, федеральным законом «Об образовании» предусмотрена компенсирующая надбавка профессорско-преподавательскому составу «за литературу».

3. *Стимулирующие доплаты и надбавки* используются для стимулирования и оценки количества и качества труда, отличающегося от обычного. Сюда относятся доплаты и надбавки за сверхурочные работы; за совмещение профессий; за увеличенную зону обслуживания. Что касается надбавок, стимулирующих рост качества труда и профессионализма, то к ним относятся доплаты за классность, категорию, ученое звание и ученую степень.

В РФ существует значительная дифференциация заработной платы по отраслям и видам деятельности (табл. 50).

Таблица 50

Среднемесячная начисленная заработная плата  
работников организаций по видам  
экономической деятельности в 2005 г. (р.)

Вид деятельности	Зарплата
Сельское хозяйство	3653
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	23608
Производство пищевых продуктов	7493
Производство обуви	4800
Швейное производство	3995
Производство нефтепродуктов	20816
Химическое производство	9445
Производство машин и оборудования	8299
Строительство	8869
Торговля	6213
Финансовая деятельность	22335
Образование	5477
Здравоохранение	5857
Государственное управление	10693
В среднем по РФ	8550

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Другой проблемой нашей страны является то, что, несмотря на рост заработной платы, в целом по стране она невысока (302 долл. США в 2005 г.). В настоящее время заработная плата не достигает уровня 1991 г. (табл. 51).

Таблица 51

Среднемесячная начисленная заработная плата  
работников организаций в ценах 1991 г. (р.)

	Годы								
	1991	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Зарплата	548	369	246	238	286	332	368	407	447

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

## Тема 11

### Рынки имущественных факторов. Рынки природных ресурсов. Рынок капитала

#### 11.1. Определения

*Земля как экономический ресурс* – все естественные ресурсы, связанные с землей: плодородие почвы, полезные ископаемые, земля как условие производства, водные ресурсы и пр.

*Рынок земли* – разновидность рынка ресурсов, на котором продаются земельные участки как условия для сельскохозяйственного производства, источники полезных ископаемых, места под строительство.

*Земельная рента* – прибыль сверх нормальной, полученная либо за счет более высокого плодородия, либо за счет более удобного расположения участка.

*Денежный капитал* – разновидность производственного капитала в начальной и конечной стадии кругооборота капитала.

*Рынок денежного капитала* – рынок, на котором продаются и покупаются деньги с целью получения прибыли покупателем (в результате вложения средств) и продавцом (в результате продажи средств).

*Детерминанты рынка денежного капитала* – обстоятельства, факторы, влияющие одновременно на спрос и предложение денег (инфляция, доходы, склонность к сбережению, ожидания и пр.).

*Инвестиции* – процесс создания и пополнения производственного капитала.

*Валовые инвестиции* – общее увеличение запаса капитала.

*Чистые инвестиции* – валовые инвестиции за минусом замены изношенного основного капитала. Чистые инвестиции могут быть отри-

цательными, если размер валовых инвестиций меньше, чем выбытие изношенного основного капитала.

Таблица 52

## Условные обозначения и формулы к теме 11

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Земельная рента	$R$	$TR - TC - T\pi_n$ ( $T\pi_n$ – нормальная прибыль)
Цена земли	$P_n$	$R \cdot 100 / r$
Инвестиции	$(i)$	
Банковский процент	$(r)$	

**11.2. Основные теоретические положения****11.2.1. Земля как фактор производства**

В экономической теории принято различать землю как фактор производства в узком смысле (как собственно земельные участки) и в широком смысле (как естественные ресурсы, связанные с землей). Для большинства видов деятельности земельные участки выступают как *условие производства* (производство одежды и обуви, оказание услуг и прочие виды деятельности). Главное значение при этом имеет, прежде всего, выгодность расположения занимаемых земельных участков относительно поставщиков или покупателей, близость рынков сбыта или источников сырья. Например, имеет значение расстояние от мясокомбината до поставщиков мяса. Для некоторых отраслей земля является *предметом труда* (добывающая, лесная, рыбная промышленность и пр.). В этих отраслях велико значение естественных ресурсов, являющихся неотъемлемой частью земельных участков. Результатом деятельности для этих отраслей является изъятие естественного ресурса с целью дальнейшего использования для производства благ (например, мебели из древесины). Здесь имеет значение не только расположение земельных участков, но и их ценность с позиции наличия естественных ресурсов. В тех случаях, когда ресурсы воспроизводимы с достаточной скоростью (лесные ресурсы, флора и фауна), есть смысл рассматривать землю как *орудие труда*. Так, в сельском хозяйстве плодородие земли является важнейшим орудием труда при производстве картофеля наряду с такими орудиями труда, как тракторный плуг, сеялка, картофелекопалка. Производственный процесс при этом переплетается с естественным.

Ограниченность земельных участков, их немобильность, разнокачественность по плодородию и обладанию естественными ресурсами определяют специфику рынка земли. Данная специфика выражается в следующем.

1 Рынок земли относительно стабилен по предложению. Ввиду ограниченности земельных участков собственники чаще всего используют такую форму передачи земли предпринимателям, как аренду. Собственник земли, за плату, передает право пользования земельным участком арендатору (фермеру, иному предпринимателю). Арендная плата – вознаграждение, выплачиваемое собственнику за пользование землей.

2. Цены земельных участков (в том числе при сдаче в аренду) существенно различаются, исходя из местоположения, плодородия, наличия естественных ресурсов.

3. Цена продукта земли (сельскохозяйственного продукта, леса, нефти, угля и пр.) определяется при прочих равных условиях худшими природными условиями производства данного продукта. Раз ресурсы земли ограничены, худшие участки земли необходимы для использования. Следовательно, продукты данных худших участков экономически целесообразны. То есть затраты на добычу, на производство продуктов с данных участков должны окупаться. Покажем это на примере. Допустим, имеются 100 одинаковых по площади участков земли для рубки леса. Качество этих участков отражено в табл. 53. Как видно, худшие участки значительны по количеству. Но дают они только 25 % добычи леса. Однако если они не будут использоваться, экономика не сможет получить лес в достаточном объеме. Поэтому цены на рынке деловой древесины позволяют использовать не только лучшие и средние, но и худшие участки.

Таблица 53

Данные о лесных угодьях

Категория участков	Количество участков (штук)	Доля участков в лесодобыче (в % от общей добычи)
Лучшие	20	45
Средние	30	30
Худшие	50	25
Всего	100	100

### 11.2.2. Земельная рента, цена земли

Ввиду того, что земельные участки различаются по местоположению, плодородию, наличию принадлежащих им ресурсов, единица блага, полученная с разных участков земли, требует разных затрат. Так, например, для получения одного центнера зерна с плодородного участка потребуется значительно меньше издержек, чем с участка с низким плодородием. Объясняется это тем, что при одинаковых расходах труда, семян, сельскохозяйственной техники плодородный участок даст более высокий урожай. Но, как сказано ранее, на рынке сельскохозяйственной

продукции зерно будет продаваться по цене, отражающей затраты по худшим условиям производства. Значит, при использовании лучших участков возникает сверхприбыль, называемая дифференциальной рентой по плодородию. Покажем на примере механизм ее возникновения (табл. 54). Допустим, имеются три участка с разным плодородием. Затраты капитала ( $TC$ ) на обработку почвы, посев, уборку одинаковы. Уровень рентабельности равен 20 %. Участки дали разный урожай ( $Q$ ). Индивидуальные цены ( $AC + A\pi$ ) получились вследствие этого разными. Рыночная цена ( $P$ ) будет определяться индивидуальной ценой худшего участка. Участки с более высоким плодородием (№ 1 и № 2) позволяют получить сверхприбыль, которая является дифференциальной рентой по плодородию.

Таблица 54

## Дифференциальная рента по плодородию

Участки	$TC$	$T\pi$	$Q$	$AC + A\pi$	$P$	$TR$	Дифференциальная рента
1	100	20	15	8	<b>20</b>	300	$300 - 100 - 20 = 180$
2	100	20	10	12	<b>20</b>	200	$200 - 100 - 20 = 80$
3	100	20	6	<b>20</b>	<b>20</b>	120	$120 - 100 - 20 = 0$

Данная рента называется дифференциальной, потому что она отличается (дифференцируется) в зависимости от плодородия. Ренту можно получить за счет искусственного улучшения земельного участка. Подобную ренту называют «дифференциальная рента по плодородию второго рода». Можно получать ренту как сверхприбыль за счет выгодного местоположения. На удобно расположенных участках сверхприбыль образуется, например, за счет экономии на транспортных расходах. Кроме того, землевладельцы, независимо от плодородия и местоположения, имеют чистую (абсолютную) ренту. Эта рента – своеобразная дань общества за то, что участки земли ограничены и немобильны. Итак, любой землевладелец получает земельную ренту. Даже самый неплодородный участок, расположенный в отдаленном месте, дает ренту (чистую, абсолютную). Все прочие землевладельцы получают дифференциальную ренту (разного рода) и абсолютную.

Высказанные положения о ренте справедливы не только для сельского хозяйства, но и для иных видов деятельности (см. рис. 56). Данную ренту получают землевладельцы, сдавая землю в аренду. Она включается в арендную плату.

Наличие земельной ренты учитывается при продаже земельных участков. Землевладелец пытается сохранить доход и после продажи участка. При этом он полагает, что, положив вырученную за землю сумму в банк, возможно получать доход, равный размеру ренты. Изме-

нив форму дохода (с ренты на ссудный процент), владелец пытается сохранить сумму дохода  $Pn = R \cdot 100/r$ . Разумеется, данная цена земли является расчетной. Реальная цена земли может отличаться вследствие несоответствия спроса и предложения. Если реальная цена земли меньше расчетной, землевладелец воздержится от продажи участка, избрав альтернативный вариант получения дохода (например, сдав его в аренду).



Рис. 56. Виды земельной ренты

В РФ рынок земельных участков не сложился в полной мере. Основным собственником земель по-прежнему является государство. Главным землепользователем является сельское хозяйство (табл. 55).

Таблица 55

Распределение сельскохозяйственных угодий  
в РФ по землепользователям (млн га)

Годы	Категории земель	Всего земли	В том числе земли		
			сельскохозяйственных организаций	фермеров	граждан
1995	Сельскохозяйственные угодья	<b>209,6</b>	171,2	10,4	9,9
	Пашня	127,6	113,2	7,5	4,5
	Кормовые угодья	78,6	56,1	2,8	3,9
2000	Сельскохозяйственные угодья	<b>197</b>	157,6	14,5	11
	Пашня	119,7	101,6	11,2	5,8
	Кормовые угодья	53,1	53,1	3,2	3,8
2004	Сельскохозяйственные угодья	<b>192,6</b>	142,1	18,7	16,1
	Пашня	116,8	91,7	14,3	9,2
	Кормовые угодья	70,9	47,6	4,3	4,9

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

Земли сельскохозяйственного назначения используются как сельскохозяйственными организациями, так и отдельными фермерами, гражданами. При этом площади земель, используемых для сельскохозяйственных нужд, в РФ сокращаются.

### 11.2.3. Рынок капитала

*Капитал* – это любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ. В отличие от земли и большинства природных ресурсов капитал можно воспроизводить. Исходя из структуры факторов производства, можно выделить *физический* (материально-вещественный) и *человеческий* капитал (трудовые навыки, опыт и специальные знания работника). При экономическом анализе рынка капиталов рассматривают капитал в начальной, денежной форме, так как на деньги можно приобрести капитал в иных формах (например, здание, оборудование, сырье, топливо и пр.).

Рынок денежного капитала имеет ряд особенностей.

1. На данном рынке покупается, продается товар особого рода – деньги. Специфика данного товара проявляется хотя бы в том, что натуральная форма средства платежа и самого товара совпадают.

2. Как товар, деньги продаются на определенное время. Вследствие этого обстоятельства данный рынок называют рынком ссудного капитала. Деньги передаются в пользование на определенный срок. Принципами рынка ссудного капитала являются временность, возвратность, платность.

3. Ценой ссудного капитала является ссудный процент. Ссудный процент – плата собственнику капитала за пользование его деньгами в течение определенного времени.

Необходимость существования рынка денежного капитала для предпринимателей определяется рядом обстоятельств. Назовем некоторые из них:

- потребность в денежных средствах при несовпадении (опережении) сроков расчетов и времени поступления выручки от реализации;
- нехватка сумм выручки от реализации для оплаты расходов на приобретение факторов производства (например, партии сырья);
- потребность в деньгах при чрезвычайных обстоятельствах (аварии, пожары и пр.);
- обеспечение денежными источниками инвестиционных проектов.

При решении вопроса о реализации инвестиционного проекта необходимо сравнивать издержки на осуществление проекта и доходы, которые будут при этом получены. Специфика инвестирования в том, что приобретать ссудный капитал либо расходовать на реализацию проекта собственные средства необходимо в настоящее время, а доходы

будут получены в будущем. То есть необходимо сопоставлять текущую стоимость проекта и потенциальные доходы. Это сопоставление осуществляется методом дисконтирования. *Дисконтирование* позволяет привести в соответствие будущие доходы с сегодняшними расходами. При этом используется понятие текущая стоимость будущего дохода (*PDV*). Рассмотрим это на примере. Итак, имеется 100 р. Банковский процент равен 10 %. В течение трех лет эти 100 р., положенные в банк, дадут следующий результат:

- конец первого года:  $100 \cdot 1,1 = 110$  р.;
- конец второго года:  $110 \cdot 1,1 = 121$  р.;
- конец третьего года:  $121 \cdot 1,1 = 133,1$  р.

Из примера следует, что текущая стоимость *будущего* дохода 133,1 р. равна *сегодня* 100 р. Для расчета будущего дохода (*TRn*) используют следующую общую формулу:

$$TRn = PDV \cdot (1 + r)^n,$$

где *n* – число лет ожидания будущего дохода (для нашего примера – 3 года). Отсюда и выводится формула текущей стоимости будущего дохода:

$$PDV = TRn / (1 + r)^n.$$

Итак, инвестиционный проект считается выгодным, если затраты не превышают доходы, скорректированные с учетом фактора времени. Для расчетов реальных (скорректированных) доходов используются специальные таблицы (табл. 56).

Таблица 56

## Дисконтированная стоимость 1 рубля

Ставка процента	Годы		
	1-й	2-й	5-й
5	0,952	0,907	0,784
10	0,909	0,826	0,621
20	0,833	0,694	0,402

Помимо фактора времени на рынке ссудного капитала имеют значение детерминанты спроса и предложения (доходы продавцов денег, инфляция, склонность к сбережению и потреблению, ожидания и пр.). Данные детерминанты влияют на спрос и предложение, изменяя как объем покупок денег, так и ссудный процент. Рассмотрим влияние инфляции (см. рис. 57) на рынок ссудного капитала.

В условиях инфляции сокращается предложение денег ( $S^*i$ ), в то же время растет спрос на деньги ( $D^*i$ ). В итоге повышается ссудный процент и, как правило, сокращаются объемы инвестиций. В условиях инфляции выделяются понятия *номинальная* и *реальная* ставка ссудного

процента. Реальная ставка ссудного процента – номинальная (оплачиваемая) ставка за минусом процента инфляции. То есть заемщик платит владельцу денег менее высокий ссудный процент в связи с обесцениванием денег. При расчете доходности инвестиционного проекта также необходимо учитывать возможности обесценивания этого дохода за счет инфляции.

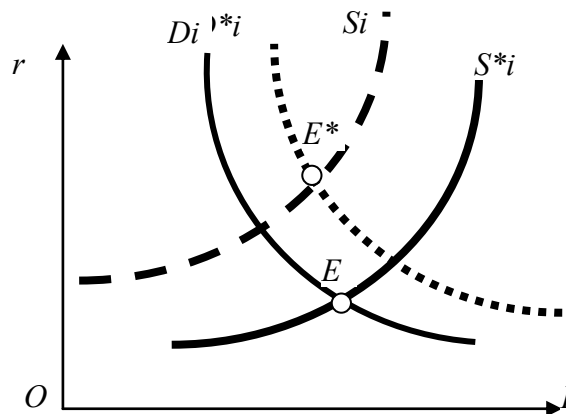


Рис. 57. Рынок ссудного капитала в условиях инфляции

Любой предприниматель, берущий ссуду на реализацию предпринимательского проекта, рассчитывает получить доход, превышающий расходы как на предпринимательскую деятельность, так и на уплату ссудного процента. Заплатив ссудный процент за счет прибыли, предприниматель рассматривает ее остаток как собственную заслугу, т. е. как *предпринимательский доход* ( $T_{пр}$ ). Таким образом,  $T_{пр} = T_{п} - r$ . Владелец капитала, вложив собственные средства и получив прибыль, может рассматривать ее часть как процент за пользование капиталом, а другую часть – как предпринимательский доход.

В настоящее время ставки банковского процента стабилизировались в связи с уменьшением уровня инфляции (табл. 57).

Таблица 57

Средневзвешенные процентные ставки коммерческих банков в 2006 г.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Ставка по депозитам	8,3	8,4	8,3	8,4	8	7,5
Ставка по кредитам	10,2	10,7	10,2	10,8	11	11,5

Источник: данные Центрального банка РФ.

## РАЗДЕЛ 2

### Макроэкономика

#### Тема 12

#### Макроэкономика.

#### Специфика макроэкономического анализа

##### 12.1. Определения

*Макроэкономика* – наука о закономерностях функционирования национальной экономики в целом. Макроэкономика исследует взаимодействие важнейших сегментов и экономических агентов национальной экономики: бизнеса, домохозяйств, правительства, финансовых рынков, рынков товаров и ресурсов. Объектами макроэкономики являются темпы и факторы экономического роста.

*Домашние хозяйства* – экономические агенты, продающие ресурсы и приобретающие на доходы блага для восстановления и воспроизводства ресурсов.

*Бизнес* – экономические агенты, производящие блага с целью продажи и получения прибыли.

*Финансовые рынки* – рынки денежного капитала (банки, кредитные организации, рынки долговых обязательств, фондовые рынки и пр.).

*Импорт* – операция, при которой продавцом является нерезидент страны, а покупателем – резидент.

*Экспорт* – операция, при которой продавцом является резидент страны, а покупателем – нерезидент.

*Налоги* – обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц.

*Прямые налоги* – налоги с дохода юридического либо физического лица.

*Косвенные налоги* – налоги, увеличивающие цену товара. Реально косвенные налоги оплачивают покупатели товара, а перечисляют – продавцы.

*Чистый экспорт* – превышение экспорта над импортом.

*Чистый импорт* – превышение импорта над экспортом.

*Валовой продукт* – совокупность товаров и услуг, созданных бизнесом в течение года.

*Валовой национальный продукт (ВНП)* – совокупность конечных (включая инвестиционные) товаров и услуг, созданных национальным капиталом внутри страны и в других странах.

*Инвестиционный продукт* – блага длительного пользования, предназначенные для восстановления износа основного капитала либо для расширения объемов производства.

*Конечный продукт* – блага, предназначенные для конечного потребления домашними хозяйствами.

*Промежуточный продукт* – продукты незавершенного технологического цикла. Промежуточные продукты приобретаются бизнесом для последующей доработки.

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* – совокупность конечных (включая инвестиционные) товаров и услуг, созданных национальным и иностранным капиталом внутри страны за счет использования национальных ресурсов.

*Валовой региональный продукт (ВРП)* – совокупность конечных (включая инвестиционные) товаров и услуг, созданных национальным и иностранным капиталом в регионе, за счет использования региональных ресурсов.

*Чистый национальный продукт (чистый внутренний продукт)* – ВВП или ВНП за минусом амортизации, продукт живого труда.

*Национальный доход (НД)* – вновь созданная стоимость, совокупный доход собственников факторов производства.

*Личный доход* – сумма доходов, полученных населением до уплаты подоходного налога.

*Личный располагаемый доход* – сумма доходов, оставшаяся в распоряжении населения после уплаты налогов.

*Социальные трансферты* – безвозмездная передача населению из бюджета части средств для поддержания доходов лиц, не имеющих ресурсов для их последующей продажи.

Таблица 58

Условные обозначения и формулы к теме 12

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Доходы домашних хозяйств	$Y$	$Y = C + S$
Потребление домашних хозяйств	$C$	$Y - S$
Сбережения домашних хозяйств	$S$	$Y - C$
Инвестиции бизнеса	$I$	$I = S$
Государственные расходы	$G$	$G = T$
Экспорт	$(n)$	
Импорт	$(m)$	
Налоги	$T$	$T = T_p + T_k$
Налоговая ставка	$(t)$	
Чистый экспорт	$Xn$	$Xn = n - m$
Чистый импорт	$Xm$	$Xm = m - n$

Окончание табл. 58

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Прямые налоги	$T_p$	$T_p = t \cdot Y$
Косвенные налоги	$T_k$	$T_k = t \cdot P$
Валовой внутренний продукт Валовой национальный продукт	ВВП ВНП	$C + I + Q + X_n$ ; сумма доходов бизнеса и домохозяйств; сумма валовых региональных продуктов; сумма добавленной стоимости производителей ВВП
Чистый национальный продукт	ЧНП	ВНП за минусом амортизации
Чистый внутренний продукт	ЧВП	ВВП за минусом амортизации
Национальный доход	НД ( $NI$ )	ЧНП – $T_k$ ; ЧВП – $T_k$
Личный доход	ЛД ( $PI$ )	НД + СТ за минусом отчислений в социальные фонды и нераспределенной прибыли
Социальные трансферты	СТ	
Личный располагаемый доход	ЛРД ( $DPI$ )	ЛД – $T_p$

## 12.2. Основные теоретические положения

### 12.2.1. Макроэкономика, особенности и задачи

*Макроэкономика* представляет собой раздел экономической теории. Она изучает экономику страны в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов). В отличие от микроэкономики, макроэкономика использует в своем анализе агрегированные величины. *Агрегирование* представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Примеры макроэкономических агрегатов:

- *макроэкономические агенты*: домохозяйства, фирмы, государство, иностранный сектор;
- *макроэкономические рынки*: рынок товаров и услуг в целом, финансовый рынок, рынок экономических ресурсов, валютный рынок.

Целью макроэкономического исследования является: рассмотрение сути макроэкономических категорий; анализ взаимосвязей и закономерностей на макроуровне; исследование состояния и динамики макроэкономических показателей. Рассмотрим особенности макроэкономического анализа подробнее.

1. В макроэкономике рассматриваются как известные понятия (спрос, предложение, цена), так и новые категории, характерные только для этого раздела науки (национальный доход, государственный бюд-

жет, платежный баланс и пр.). Если для известных категорий ставится задача рассмотрения их на более высоком, макроэкономическом уровне, то по новым понятиям требуется детальное исследование.

2. Для выявления и анализа взаимосвязей и закономерностей макроэкономика использует математические модели, опирается на данные статистических исследований, ориентируется на анализ реальной ситуации в национальной и мировой экономике и пр.

3. Основные макроэкономические показатели отражают состояние реальной экономики, основные тенденции развития и проблемы (уровень цен, безработица, темпы экономического развития и пр.). Задачей макроэкономики является правильная оценка указанных явлений, анализ результатов развития, рекомендации правительству по указанным процессам.

4. Важнейшей задачей общества является экономический выбор, определение оптимального варианта развития при ограниченности ресурсов. Макроэкономика также предлагает варианты развития общества, предполагающие создание благ с наибольшей эффективностью. Итак, при переходе к макроэкономическому анализу сохраняются, хотя и модифицируются, основные задачи экономического исследования.

Макроэкономика и микроэкономика взаимосвязаны между собой. Макроэкономический анализ опирается на микроэкономический уровень развития. Макроэкономические агрегаты представляют собой совокупность микроэкономических объектов. Например, отраслевые рынки, являющиеся объектом микроэкономики, в совокупности рассматриваются как реальный сектор экономики, изучаемый на макроуровне. Особенностью макроэкономики является ее особое прикладное значение, в настоящее время правительства многих стран используют результаты и рекомендации экономической науки.

### **12.2.2. Кругооборот доходов и продуктов**

В основе изучения макропоказателей лежит модель круговых потоков (модель кругооборота доходов и продуктов). Эту модель рассматривают в двух формах. Первая форма – это двухсекторная модель (для закрытой экономики без государственного вмешательства). В экономике присутствует две категории экономических агентов – домохозяйства и бизнес (см. рис. 5). Из модели видно, что экономика замкнута: доходы одних экономических субъектов есть расходы других (расходы фирмы на ресурсы являются доходами в виде ренты, заработной платы и т. п. для домашних хозяйств). В схеме представлено два потока: денежный поток «доходы – расходы»; поток натуральный «ресурсы – продукты». Вторая модель – модель открытой экономики с самостоятельным финансовым рынком и государственным вмешательством (см. рис. 58).

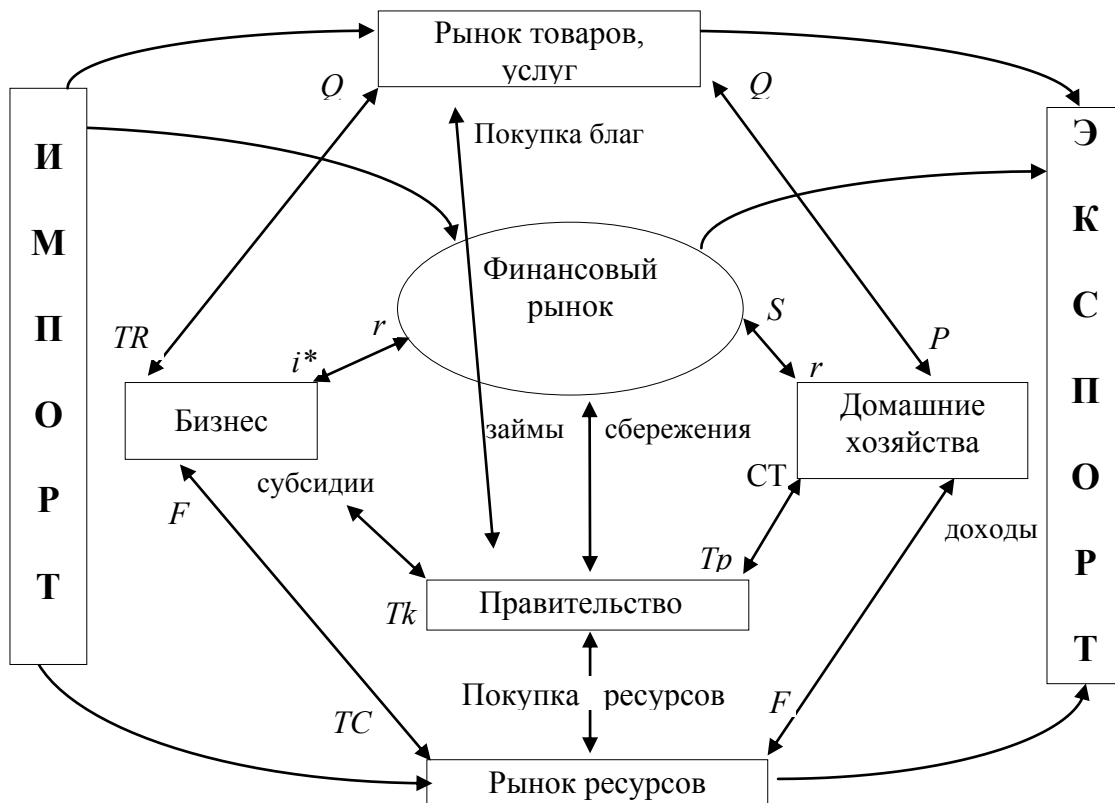


Рис. 58. Кругооборот доходов и продуктов  
в условиях открытой экономики

Особенности данной модели по субъектам.

1. *Бизнес* покупает ресурсы на рынке ресурсов ( $F$ ), оплачивая издержки ( $TC$ ). Произведенные блага ( $Q$ ) реализуются на рынке товаров и услуг ( $TR$ ).

2. *Домашние хозяйства* получают доходы от продажи ресурсов ( $F$ ), оплачивая ( $P$ ) приобретаемые товары ( $Q$ ).

3. *Финансовый рынок* аккумулирует сбережения населения ( $S$ ), оплачивая проценты по депозитам ( $r$ ). Данные сбережения передаются бизнесу в качестве инвестиций ( $i$ ) за определенную плату ( $r^*$ ).

4. *Правительство* собирает налоги с бизнеса и домашних хозяйств ( $Tk$ ,  $Tr$ ), предоставляя нуждающимся субсидии и социальные трансферты ( $СТ$ ). За счет доходов государственного бюджета правительство приобретает ресурсы (главным образом, рабочую силу) и товары для общественных нужд. В случае дисбаланса доходов и расходов государственного бюджета правительство либо получает займы на финансовом рынке (при дефиците), либо откладывает сбережения с целью получения дополнительных доходов (при профиците).

5. Воздействие мировой экономики на национальную проявляется через *импорт* и *экспорт* товаров, ресурсов, капиталов. Импорт товаров

сдерживает развитие бизнеса, но стимулирует потребление домашних хозяйств. Экспорт товаров, наоборот, стимулирует предпринимательство, но уменьшает возможности потребителей. Импорт ресурсов снижает издержки предпринимателей, уменьшает доходы домашних хозяйств. Экспорт ресурсов, наоборот, доходы домашних хозяйств увеличивает, уменьшая возможности бизнеса в покупке ресурсов. Влияние импорта и экспорта денежного капитала многообразно и неоднозначно.

В модели на рис. 58 появляются дополнительные потоки:

– «утечки», т. е. любое использование доходов не на покупку произведенной в стране продукции: сбережения ( $S$ ), налоговые платежи ( $T$ ), импорт ( $m$ );

– «инъекции», т. е. любое дополнение к потребительским расходам на продукцию, произведенную внутри страны: инвестиции ( $I$ ), государственные закупки ( $G$ ), экспорт ( $n$ ), субсидии и трансферты.

### 12.2.3. Показатели в макроэкономике

Для оценки состояния экономики страны разрабатывается ряд показателей, представленных на рис. 59.

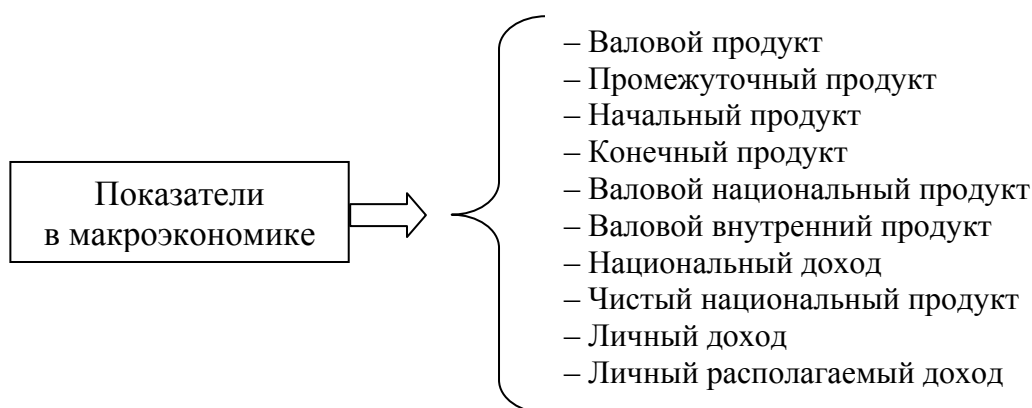


Рис. 59. Основные макроэкономические показатели

Остановимся на особенностях этих показателей. Наиболее простым из этих показателей является *валовой продукт*, рассчитываемый как совокупность создаваемых в обществе товаров и услуг в течение определенного времени. Валовой продукт включает: *инвестиционные* продукты (станки, оборудование, транспортные средства и пр.); *промежуточные* продукты (полуфабрикаты, комплектующие, продукты незавершенного технологического цикла); *конечные* продукты (предметы потребления для домашних хозяйств). Несмотря на простоту расчетов, в настоящее время показатель валового продукта не используется, так как включает повторный счет (из-за включения промежуточных продуктов, входящих затем в конечные продукты).

В настоящее время наиболее распространенным показателем оценки экономики страны является *валовой внутренний продукт* (ВВП). Валовой внутренний продукт – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны с помощью как национальных (принадлежащих гражданам страны), так и иностранных (принадлежащих иностранцам) факторов производства в течение одного года.

Методы расчета ВВП:

1. *По добавленной стоимости* (производственный метод). Экономика делится на крупные секторы, такие как промышленность, сельское хозяйство, строительство, сфера услуг и т. п. По каждому из секторов подсчитывается добавленная стоимость и затем суммируется. Добавленная стоимость – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции, т. е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм. Недостатком данного метода является сложность расчетов. Фирмы не раскрывают информацию о добавленной стоимости.

2. *По расходам* (метод конечного использования). В ВВП по расходам включаются:

- потребительские расходы (расходы домохозяйств на текущее потребление, расходы на товары длительного пользования, за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья, расходы на услуги);
- валовые инвестиции (чистые инвестиции в основной капитал, чистые инвестиции в жилищное строительство, инвестиции в запасы, амортизация);
- конечные расходы органов государственного управления ( $G$ );
- чистый экспорт, рассчитанный во внутренних ценах ( $X_n$ ).

3. *По доходам* (распределительный метод). В ВВП по доходам включаются:

- оплата труда (заработная плата наемных работников, премии, сверхурочные и т. п.), выплачиваемая частными фирмами;
- рента, арендная плата, прочие доходы от собственности;
- проценты по депозитам, прочие проценты;
- прибыль (включает налог на прибыль корпораций; дивиденды; нераспределенную прибыль корпораций);
- амортизация;
- косвенные налоги.

Недостатком данного метода является то, что доходы субъекты рыночных отношений, как правило, преуменьшают.

4. *По валовому региональному продукту*. ВВП рассчитывается как совокупность валовых региональных продуктов по территориям. Ввиду того, что ВРП рассчитывается на территории по методу доходов, ВВП

может быть занижен. Преимуществом данного метода является то, что может быть оценен вклад каждого региона в создание ВВП (табл. 59).

Таблица 59

Валовой региональный продукт  
(в текущих рыночных ценах, млн р.)

ВРП по субъектам РФ	2000	2002	2004
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>2 052 049</b>	<b>3 181 205</b>	<b>4 586 797</b>
Г. Москва	1 308 901	1 999 995	2 759 100
Московская область	201 253	370 816	548 642
Ивановская область	18 069	29 469	43 303
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>610 508</b>	<b>940 112</b>	<b>1 475 445</b>
Г. Санкт-Петербург	205 091	367 804	518 885
Ленинградская область	58 833	101 774	174 297
Псковская область	17 178	24 630	36 538
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>473 327</b>	<b>738 400</b>	<b>1 085 520</b>
Краснодарский край	147 052	234 503	325 811
Ростовская область	94 300	147 157	224 024
Республика Адыгея	5 965	8 403	13 299
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>1 124 573</b>	<b>1 604 340</b>	<b>2 414 936</b>
Республика Татарстан	203 552	261 843	410 905
Самарская область	155 360	238 056	349 047
Республика Марий Эл	12 055	18 887	30 338
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>936 602</b>	<b>1 424 151</b>	<b>2 613 960</b>
Тюменская область	615 841	960 045	1 898 156
Ямало-Ненецкий АО	126 498	279 355	420 933
Курганская область	19 576	32 081	44 857
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>709 210</b>	<b>1 044 432</b>	<b>1 693 933</b>
Красноярский край	215 411	235 988	380 403
Иркутская область	106 267	149 613	209 690
Кемеровская область	93 774	144 613	254 606
Новосибирская область	106 267	130 009	200 029
Омская область	48 477	90 913	209 211
Томская область	43 350	80 918	146 968
Республика Алтай	3 733	6 349	9 122
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	<b>312 981</b>	<b>477 348</b>	<b>684 508</b>
Республика Саха (Якутия)	81 185	114 897	164 245
Хабаровский край	67 835	101 584	135 039
Еврейская АО	3 682	6 649	11 485
<b>ВРП по субъектам РФ</b>	<b>6 219 253</b>	<b>9 409 991</b>	<b>14 555 092</b>

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

В отличие от ВВП, *валовой национальный продукт* учитывает деятельность национального капитала не только внутри страны, но и за рубежом. Разница между ВВП и ВНП проявляется в следующем.

1. Для стран, имеющих значительный приток иностранного капитала для предпринимательской деятельности, ВВП больше ВВП.

2. Страны, имеющие филиалы национальных компаний за границей, имеют ВВП, как правило, больше ВВП.

Различие в расчетах ВВП и ВВП:  $ВВП = ВВП - ЧДИФ$ , где ЧДИФ – чистый доход иностранных факторов; разница между доходами, заработанными иностранцами (нерезидентами) с помощью принадлежащих им (иностранцев) факторов производства в данной стране, и доходами, заработанными гражданами (резидентами) данной страны с помощью принадлежащих им (национальных) факторов производства в других странах.

#### 12.2.4. Система национальных счетов

*Система национальных счетов (СНС)* – совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики. СНС построена на принципах, применяемых в бухгалтерском учете (принцип счетов и двойной записи), что позволяет производить учет обобщенных совокупных показателей по тем же правилам, что и на уровне фирмы. С 1953 г. систему национальных счетов стали использовать в качестве счетов ООН. С 1995 г. система национальных счетов вводится в нашей стране.

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства): ВВП, ВВП, чистого национального продукта (ЧНП). Чистый национальный продукт – годовая стоимость конечных товаров и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования. ЧНП равен ВВП за минусом амортизации. По аналогии рассчитывают чистый внутренний продукт (ЧВП). ЧВП равен ВВП за минусом амортизации.

СНС включает также три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД); личный доход (ЛД); личный располагаемый доход (ЛРД).

*Национальный доход* – совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов, т. е. *сумма факторных доходов*:

$$\begin{aligned} \text{НД} &= \text{ЧВП} - \text{косвенные налоги} - \text{чистый доход иностранных факторов} = \\ &= \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \text{процентные платежи} + \\ &\quad + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций}. \end{aligned}$$

*Личный доход* – совокупный доход, полученный собственниками экономических ресурсов. Необходимо из национального дохода вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т. е. является частью коллективного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

$ЛД = НД - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налог на прибыль корпораций} -$   
 $- \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \text{трансферты} +$   
 $+ \text{проценты по государственным облигациям.}$

*Личный располагаемый доход* – используемый доход, т. е. находящийся в распоряжении домохозяйств. Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление ( $C$ ) и сбережения ( $S$ ):

$$ЛРД = ЛД - \text{индивидуальные налоги} = C + S.$$

Как видно из формул, все показатели взаимосвязаны между собой (рис. 60).

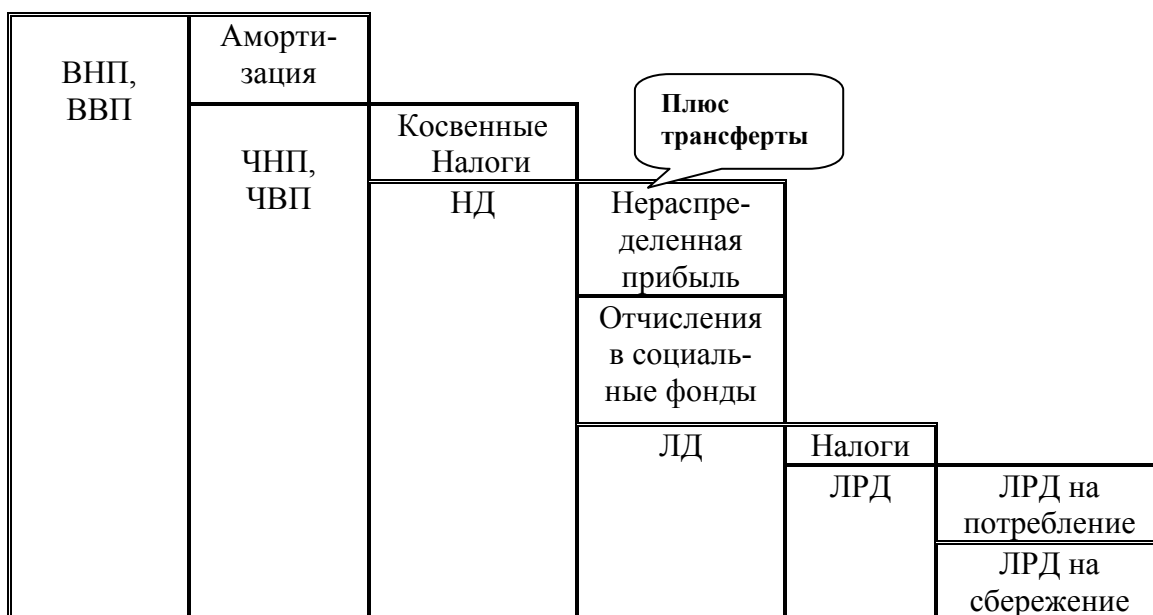


Рис. 60. Система национальных счетов: взаимосвязь показателей

Несмотря на стабильный экономический рост последних лет, ВВП на душу населения в РФ относительно невысок (табл. 60).

Таблица 60

Валовой внутренний продукт в РФ на душу населения

Годы	Размер ВВП, долл. США	Относительно стран
1989	6930	31 % от США
1996	6744	24 % от США, 39 место в мире (сопоставимо с Эстонией, Хорватией, Румынией)
1999	6067	22 % от США, 40 место в мире (соответствует Македонии, Турции)
2002	8087	22 % относительно США, 38 место в мире (соответствует Болгарии, Румынии, Турции)

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

**Тема 13****Совокупный спрос и совокупное предложение****13.1. Определения**

*Совокупный спрос (AD)* – способность экономических агентов приобретать ВВП при разных ценах.

*Совокупное предложение (AS)* – способность бизнеса производить ВВП при разных ценах.

*ВВП фактический* – ВВП произведенный и потребленный в стране (при равенстве совокупного спроса и предложения).

*ВВП номинальный* – фактический ВВП, оцененный в текущих ценах.

*ВВП реальный* – фактический ВВП, оцененный в сопоставимых ценах (ценах базисного года).

*Макроэкономическое равновесие* – ситуация, при которой ВВП произведен на уровне ВВП потенциального.

*ВВП потенциальный* – ВВП, который может быть произведен при полном (оптимальном) использовании ресурсов.

*Разрывы ВВП* – отклонение фактического ВВП от потенциального.

*Инфляционный разрыв* – объем выпуска фактического ВВП опережает ВВП потенциальный.

*Рецессия* – объем выпуска фактического ВВП отстает от уровня ВВП потенциального.

*Стагфляция* – недопроизводство ВВП при росте цен.

Таблица 61

**Условные обозначения и формулы по теме 13**

Показатели	Формула
ВВП фактический	$\sum Q_i$
ВВП номинальный	$\sum (Q_i \cdot P_i)$
ВВП реальный	$\sum (Q_i \cdot P_i^*)$ $P^*$ – цены базисного года
Дефлятор ВВП ( $D$ )	ВВП номинальный / ВВП реальный
Разрыв ВВП	ВВП реальный – ВВП потенциальный (оценка в сопоставимых ценах)
Инфляционный разрыв	Разрыв ВВП $> 0$
Рецессия, стагфляция	Разрыв ВВП $< 0$

**13.2. Основные теоретические положения****13.2.1. Совокупный спрос**

Совокупный спрос – способность потребителей в макроэкономике приобретать конечные товары и услуги (т. е. ВВП) при разных уровнях цен. Уровень цен в макроэкономике ( $P_i$ ) оценивается как средняя цена

единицы ВВП. Совокупный спрос ( $AD$ ) представляет собой сумму спросов всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги. Компонентами совокупного спроса выступают: спрос домохозяйств ( $C$ ); спрос фирм ( $I$ ); спрос со стороны государства ( $G$ ); спрос мирового хозяйства. Компоненты спроса соответствуют расчету ВВП по расходам. Величина совокупного спроса представляет собой то количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом заданном уровне цен ( $P_i$ ).

Особенности совокупного спроса можно проиллюстрировать на условном числовом примере (табл. 62). Как видно из таблицы, в макроэкономике также действует закон спроса – чем выше уровень цен, тем ниже совокупный спрос. Вместе с тем, при росте цен сокращается спрос в физическом объеме, но растут денежные расходы на покупку ВВП. Объясняется это тем, что при росте цен растут также доходы субъектов макроэкономики. Совокупный спрос неэластичен (при росте цен в 10 раз спрос сократился в 6 раз), так как основные потребности должны быть удовлетворены.

Таблица 62

## Совокупный спрос

Уровень цен – $P_i$ (ден. ед. за единицу товара)	Способность приобрести ( $AD$ ) (единиц товара)	Способность понести расходы (ден. ед.)
10	100	1000
15	70	1050
20	55	1100
40	30	1200
50	25	1250
60	24	1440
100	16	1600
Соотношение 1:10	1: 1/6	1: 1,6

Отрицательный наклон кривой  $AD$  объясняется, по мнению экономистов, действием следующих факторов.

1. *Эффектом реального богатства (эффект Пигу)*. Чем выше цены, тем больше дохода приходится тратить на покупки прежнего объема. Сокращаются возможности приобретения благ при постоянных доходах.

2. *Эффектом процентной ставки (эффект Кейнса)*. Чем выше цены, тем меньше сбережения на финансовых рынках. В свою очередь, финансовые рынки, для стимулирования сбережений, повышают банковский процент, Это отвлекает население от покупок, стимулирует сбережения.

3. *Эффект импортных закупок (эффект Манделла – Флеминга).* При росте цен потребители переходят на более дешевые импортные товары, сокращая спрос на блага отечественного производства.

Неценовые факторы сдвигают кривую  $AD$ , действуют по составляющим компонентам  $AD$ . Детерминантами спроса со стороны домохозяйств являются доходы, прямые налоги, трансферты, ожидания, условия потребительского кредитования, задолженность по кредитам, количество потребителей. Спрос со стороны бизнеса определяется такими детерминантами, как ожидания (будущее изменение экономической ситуации), субсидии со стороны правительства, налоги на предпринимательскую деятельность, условия кредитования бизнеса. Спрос правительства определяется такими детерминантами, как налоги (пополнение государственного бюджета), планируемые расходы бюджета. Важнейшими факторами, влияющими на спрос со стороны мирового сообщества, являются валютный курс национальной денежной единицы, экономическая ситуация в других странах (размер ВВП и ВНП).

### 13.2.2. Совокупное предложение

*Совокупное предложение ( $AS$ )* – количество конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок все производители. Речь идет не о фактическом объеме производства, а о той величине совокупного выпуска, которую все производители готовы произвести и предложить к продаже на рынке при определенном уровне цен.

Детерминанты предложения в макроэкономике, по существу, совпадают с детерминантами предложения в микроэкономике (цены на ресурсы, количество продавцов, налоги на бизнес, субсидии бизнесу, научно-технический прогресс).

Таблица 63

Совокупное предложение

Уровень цен – $P_i$ (ден. ед. за единицу товара)	Способность произвести (единиц товара)	Возможность получить доход (ден. ед.)
10	15	150
15	20	300
20	25	500
40	30	1200
50	35	1750
60	40	2400
100	50	5000
Соотношение 1:10	1: 3,3	1: 33

Для макроэкономики при определенных условиях, рассматриваемых в теме 14, справедлив закон предложения: чем выше цены, тем

больше предлагается товаров для продажи (табл. 63). Как видно из таблицы, совокупное предложение является неэластичным; за счет роста цен доходы растут быстрее, чем объемы производства.

Вид кривой  $AS$  – предмет спора между представителями двух школ: классической и кейнсианской. Подробнее этот вопрос будет рассмотрен в теме 14.

### 13.2.3. ВВП номинальный и реальный

Предложение в макроэкономике рассматривается в краткосрочном и долгосрочном периодах. Если рассматривать конкретную ситуацию в краткосрочном периоде, то ВВП – результат совпадения совокупного спроса и предложения (рис. 61). Отрезок  $OA$  показывает уровень цен, сложившийся в экономике (согласно табл. 62 и 63, цены равны 40 ден. ед.). Отрезок  $OB$ , фактический ВВП – определенное количество конечных продуктов. Согласно табл. 62 и 63, фактический ВВП равен 30 единиц. В реальной экономике фактический ВВП не рассчитывается, так как бизнес производит разнообразную, несопоставимую продукцию. ВВП – *стоимость* произведенных за год конечных товаров и услуг (на рис. 62 – площадь  $OAEB$ ).

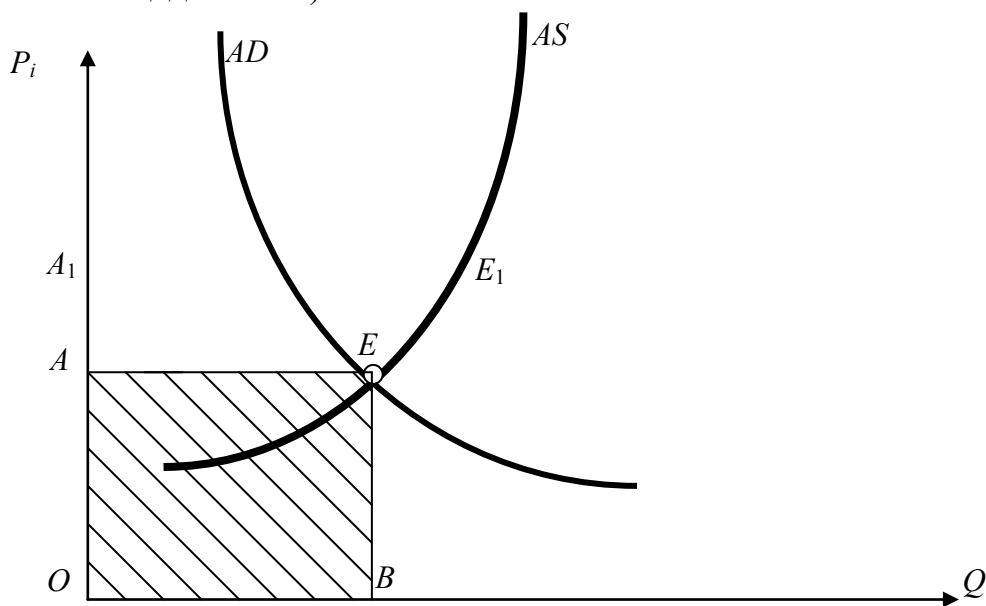


Рис. 61. Спрос и предложение в макроэкономике

Рост ВВП может происходить за счет двух факторов: за счет роста цен ( $P$ ) или за счет роста физического объема производимых товаров и услуг ( $Q$ ):  $ВВП = \sum(Q_i \cdot P_i)$ . Чтобы оценить, как изменился ВВП, необходимо рассчитать номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* – стоимость всех произведенных товаров и услуг в экономике в текущем году (1) в ценах текущего года (1).  $ВВП_n = \sum(Q_{i1} \cdot P_{i1})$ . В табл. 64 показан размер ВВП в РФ в текущих ценах.

Таблица 64

ВВП в РФ за 1998–2005 гг.

Показатели	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2005
Валовой внутренний продукт, млрд р.	2746	4757	7063	8943	10834	13285	1746
ВВП в % к предыдущему году	95,1	105,4	108,3	105,1	104,7	106,7	106,4

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

*Реальный ВВП* – стоимость всех произведенных товаров и услуг в экономике в текущем году (1) в ценах базового года, который мы берем для сравнения (0):  $ВВП_r = \sum(Q_{i1} \cdot P_{i0})$ . Расчет реального ВВП позволяет сопоставить, сравнить размер ВВП текущего года с ВВП базисного года. В табл. 62, после расчета ВВП в ценах предыдущего года, произведено сопоставление итогов текущего и предыдущего года в процентах (строка 2).

*Дефлятор ВВП (D)* рассчитывается как отношение ВВП номинального (в ценах текущего года) к ВВП реальному (в ценах базисного года). Дефлятор ВВП показывает, как изменились цены относительно базисного года:

$$D = \sum(Q_{i1} \cdot P_{i1}) / \sum(Q_{i1} \cdot P_{i0}).$$

При расчете ВВП важно не только сопоставление с базисным годом. Необходимо также знать, насколько созданный ВВП соответствует оптимуму. Для этого сопоставления выделяется оптимальный, *потенциальный ВВП* – объем совокупного выпуска, который может быть достигнут при полном (рациональном, оптимальном) использовании ресурсов. Созданный в текущем году ВВП может отклоняться от потенциального ВВП либо совпадать с ним. При совпадении ВВП реального и потенциального ситуация характеризуется как *макроэкономическое равновесие*. Отклонение ВВП реального от потенциального характеризуется как *разрыв ВВП* (инфляционный, рецессионный). Превышение ВВП реального над потенциальным связано с тем, что ресурсы используются сверх оптимального уровня (наблюдается «перегрев ресурсов»). При этом растут цены, поэтому данный разрыв называется инфляционным. Наоборот, недопроизводство ВВП реального относительно потенциального означает, что ресурсы использовались не в полной мере. Подобную ситуацию характеризуют как рецессию, спад производства. В реальной экономике рецессия сопровождается ростом цен. Данную ситуацию характеризуют как *стагфляцию*.

## Тема 14

### Макроэкономическое равновесие

#### 14.1. Определения

*Общее экономическое равновесие* – равновесие на всех рынках (товарном, денежном, рынке труда), равновесие экономической системы в целом.

*Экономическое равновесие* – соответствие между ресурсами и потребностями общества.

*Частичное равновесие* – это равновесие на отдельном рынке товаров или факторов производства.

*Принцип «нейтральности денег»* – допущение классической школы, согласно которому денежный сектор не оказывает влияния на реальные показатели, а лишь фиксирует отклонение номинальных показателей от реальных.

*Эластичность заработной платы* – изменение заработной платы вследствие изменения цен на блага, изменения уровня безработицы.

*Эластичность сбережений* – изменение сбережений вследствие изменения банковского процента и цен на блага.

*Эластичность банковского процента* – изменение банковского процента вследствие изменения количества сбережений.

*«Утечки»* – факторы, процессы, уменьшающие ВВП.

*«Инъекции»* – факторы, процессы, увеличивающие ВВП.

*Предельная склонность к потреблению* – степень изменения потребления относительно изменения доходов.

*Средняя склонность к потреблению* – отношение совокупного потребления к совокупному доходу.

*Автономное потребление* – минимальные расходы на потребление, необходимые при любом уровне доходов.

*Автономные инвестиции* – инвестиции, не зависящие от уровня дохода и составляющие при любом его уровне некую постоянную величину.

*Автономные расходы* – совокупные расходы (автономное потребление, автономные инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт), не зависящие от уровня дохода.

*Мультипликатор автономных расходов* – коэффициент, отражающий степень изменения ВВП при изменении любого компонента расходов (потребления, инвестиций, государственных расходов и пр.).

*Акселератор* – коэффициент, показывающий изменение инвестиций при изменении доходов.

Таблица 65

## Условные обозначения и формулы по теме 14

	Условные обозначения	Формула	Количество
Предельная склонность к сбережению	$MPS$	$\frac{\Delta S}{\Delta Y}$	$0 < MPS < 1$
Предельная склонность к потреблению	$MPC$	$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$	$0 < MPC < 1$ $MPC + MPS = 1$
Средняя склонность к потреблению	$APC$	$\frac{C}{Y}$	$APC > 1$ $0 < APC < 1$
Средняя склонность к сбережению	$APS$	$\frac{S}{Y}$	$APS < 0$ $0 < APS < 1$ $APC + APS = 1$
Мультипликатор совокупных расходов	$Mc$	$\frac{1}{1 - MPC}$	$Mc > 1$
Мультипликатор налоговых поступлений	$Mt$	$\frac{1}{1 - MPC(1 - t)}$	$Mt > 1$ $Mt < Mc$
Мультипликатор открытой экономики	$Mx$	$\frac{1}{1 - MPC(1 - t) \cdot (1 - m)}$	$Mx > 1$ $Mx < Mt < Mc$
Инвестиционный акселератор	$H$	$\frac{\Delta I}{\Delta Y}$	
Функция потребления	$C$	$C = A + MPC \cdot Y$	

## 14.2. Основные теоретические положения

### 14.2.1. Понятие экономического равновесия

Равновесие – универсальное понятие, используемое практически во всех науках. Любое равновесие предполагает сбалансированность и устойчивость. Предметом теорий, изучающих достижение равновесия в экономике, является ответ на вопрос, при каких условиях оно достигается.

Макроэкономическое равновесие формируется при достижении на всех рынках частичного равновесия.

Исторически сложилось несколько моделей макроэкономического равновесия. Эти модели помогают понять экономический механизм, выявить факторы отклонения реальных процессов от идеальных, сформировать оптимальную экономическую политику. В настоящее время в экономической науке имеется большой набор моделей экономического равновесия, характеризующих особенности подхода к данной проблеме в различные исторические периоды (см. табл. 66).

Таблица 66

## Описание модели макроэкономического равновесия

Авторы	Условие обеспечения равновесия
Ф. Кенэ (1694–1774)	Основной класс – землевладельцы. Цены постоянные. Роль государства и заграницы не учитывается. Равновесие достигается путем установления обменных процессов между классами, в результате которых происходит распределение чистого продукта
Ж. Б. Сэй (1767–1832) Классическая модель	Каждый продавец в то же время является и покупателем товара, поэтому макроэкономическое предложение создает и балансирует собственный спрос. Экономическая система всегда находится в равновесии
К. Маркс (1818–1883)	Обеспечение равновесия между элементами стоимости общественного продукта и между двумя подразделениями общественных производств (производство средств производства и предметов потребления)
Л. Вальрас (1834–1910)	Модель основывается на системе линейных уравнений. Основную роль играют равновесные цены, обеспечивающие равенство спроса и предложения по каждому товару. Общее предложение конечных продуктов должно быть равно общему спросу на них как сумма доходов, приносимых всеми факторами производства их собственникам
Дж. Кейнс (1883–1946) Кейнсианская модель	Равновесие в масштабе общества на всех связанных между собой рынках требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций
В. Леонтьев (1905–1999)	Модель межотраслевого баланса «Затраты – выпуск». Набор таблиц, шахматное построение которых обеспечивает отраслевое, межотраслевое и общее равновесие

Из положения о макроэкономическом равновесии–неравновесии можно сделать два важнейших вывода. Во-первых, когда говорят о равновесии, имеют в виду равновесие в денежной, стоимостной форме. Во-вторых, макроэкономическое равновесие не является устойчивым.

Ведущими моделями макроэкономического равновесия в современной экономической теории являются кейнсианская и классическая модели. Основным спорным моментом для этих моделей является вид кривой совокупного предложения и набор факторов, оказывающих на него влияние. Каждая из экономических школ разработала свою модель, отличающуюся предпосылками, уравнением модели, теоретическими выводами и практическими рекомендациями.

### 14.2.2. Классическая макроэкономическая модель

Основные положения этой модели сформулированы в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, Дж.-С. Милля, А. Маршалла и могут быть сведены к следующему:

1. Главная предпосылка – на всех рынках совершенная конкуренция.
2. Экономика делится на два независимых сектора: реальный и денежный. Денежный сектор не оказывает влияния на реальный сектор (принцип «нейтральности денег»).
3. Реальный сектор состоит из трех рынков: рынка труда, рынка капитала и товарного рынка. Поскольку на всех этих рынках действует совершенная конкуренция, то все цены гибкие. Поэтому равновесие на рынках устанавливается и восстанавливается автоматически.
4. Раз равновесие обеспечивается автоматически, государство не должно вмешиваться.
5. Все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии полной занятости ресурсов. Поэтому объем выпуска всегда находится на уровне потенциального ВВП.
6. Совокупный спрос всегда соответствует совокупному предложению. Ведь предложение порождает адекватный спрос (закон Сэя).
7. Проблема ограниченности ресурсов (увеличение количества и улучшение качества) решается медленно. Также, все цены в экономике адаптируются к изменению не сразу. Поэтому классическая модель – это модель, описывающая долгосрочный период (модель «long-run»), а кривая совокупного предложения вертикальна, отражает равновесие в долгосрочном периоде и обозначается  $LRAS$  (long-run aggregate supply).

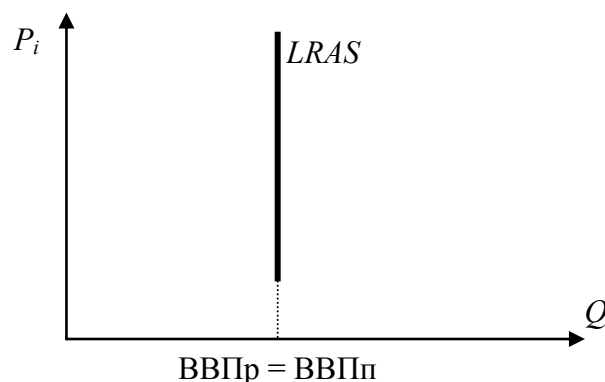


Рис. 62. Совокупное предложение в долгосрочном периоде

Обобщим приведенные положения. Классическая точка зрения состоит в том, что рыночная система – самонастраивающаяся структура. Рыночная экономика защищена от спада, поскольку механизмы саморегулирования постоянно приводят объем выпускаемой продукции



к уровню, соответствующему полной занятости. Инструментами саморегулирования служат цены (цена товара, заработная плата и процентная ставка на трех из рассматриваемых рынков), колебания которых в условиях конкуренции уравнивают спрос и предложение на товарном, ресурсном и денежном рынках и приведут к ситуации полного и рационального использования ресурсов.

Основной вывод классической (неоклассической) теории состоит в том, что в саморегулируемой рыночной экономике вмешательство государства в процессы воспроизводства не нужно и может принести только вред.

Рассмотрим самонастройку модели на примере рынка рабочей силы. Поскольку экономика функционирует в режиме полной занятости, то предложение рабочей силы есть вертикальная прямая, отражающая имеющиеся в стране трудовые ресурсы. Предположим, что произошло сокращение совокупного спроса. Соответственно падает объем производства и спрос на рабочую силу. Это, в свою очередь, ведет к образованию безработицы и понижению заработной платы. Более низкая цена труда понижает издержки предпринимателей на производство единицы продукции. Это приведет к понижению цен на товарном рынке. Кроме того, можно нанять большее количество более дешевой рабочей силы и увеличить объем производства и объем занятости до прежнего уровня (предполагается, что безработные согласятся скорее на более низкую заработную плату, чем на ее полное отсутствие в условиях безработицы). Таким образом, объем производства вновь достигает прежнего уровня, соответствующего полной занятости, а спад производства и безработица становятся кратковременными явлениями, преодолеваемыми самой рыночной системой.

Предположим, что на товарном рынке произошло увеличение спроса. Последующий рост цен приведет к росту предложения. Увеличится объем занятости, вырастет заработная плата. В свою очередь, за счет роста цен увеличатся расходы на покупки, уменьшатся сбережения. Сокращение сбережений означает уменьшение инвестиций, сокращение предложения. Рост затрат на заработную плату, в свою очередь, сократит спрос на рабочую силу. Таким образом, изменение спроса приводит к изменениям на всех рынках. Данные изменения являются либо стимулирующими (предыдущий пример), либо сдерживающими факторами. Затяжные кризисы в экономике невозможны, а могут иметь место лишь временные диспропорции, которые ликвидируются постепенно сами собой в результате действия рыночного механизма, механизма изменения цен.

### 14.2.3. Кейнсианская макроэкономическая модель

В конце 20-х – начале 30-х гг. XX в. экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии. Классическая теория оказалась не способна дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Дать такое объяснение и стремился Дж. М. Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Основные положения кейнсианской модели:

1. На всех рынках действует несовершенная конкуренция.
2. Реальный сектор и денежный сектор тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Деньги оказывают влияние на реальные показатели.
3. Цены негибкие или, по терминологии Кейнса, «залипающие» на определенном уровне и не изменяющиеся в течение определенного периода времени. Поэтому возможно длительное неравновесное положение рынка.
4. Полная занятость ресурсов не устанавливается автоматически. Недостающий спрос должно обеспечить государство.
5. Главной движущей силой экономики является совокупный спрос.

Кейнсианская модель описывает поведение экономики в краткосрочном периоде, а кривая совокупного предложения обозначается *SRAS*. Кривая совокупного предложения горизонтальна (крайний кейнсианский случай), если в экономике имеется большое количество незанятых ресурсов, экономика находится в состоянии глубокого спада. Привлечение ресурсов не повышает цены на них, и предприниматели не повышают цен на свои товары. *SRAS* имеет положительный наклон, если рост цен на товары происходит не одновременно с ростом цен на ресурсы, т. е. наблюдается инфляция. При полной загрузке ресурсов кривая имеет вертикальную форму, так как рост цен не может быть обеспечен ростом предложения из-за отсутствия свободных факторов производства.

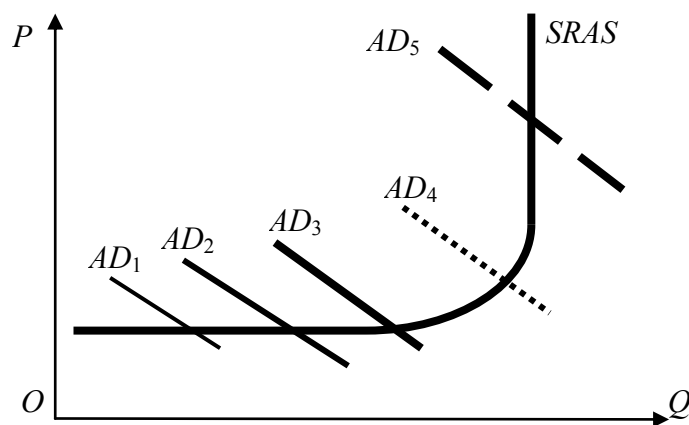


Рис. 63. Спрос и предложение в краткосрочном периоде

Проблема, связанная с формой кривой совокупного предложения имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Например, ряд российских экономистов (Е. Гайдар, Б. Федоров) утверждали, что выходом из кризиса для отечественной экономики должно было стать замораживание спроса. Такой подход основывался на классической концепции, связывающей спрос не с изменением объемов производства, а с уровнем цен. Сторонники кейнсианского подхода, напротив, выступали за стимулирование спроса и поощрение объемов производства. Однако обе эти концепции не учитывали всех особенностей российской экономики, которые были проанализированы академиком Л. Абалкиным и получили название «парадокса макроанализа». Его суть в том, что вместо привычной картины, когда под воздействием роста цен спрос сокращается, а предложение растет, складывается совсем иная: кривые совокупного спроса и совокупного предложения ведут себя однозначно, двигаются в одном направлении. На графике это выглядит таким образом, что кривые  $AD$  и  $AS$  не пересекаются (рис. 64).

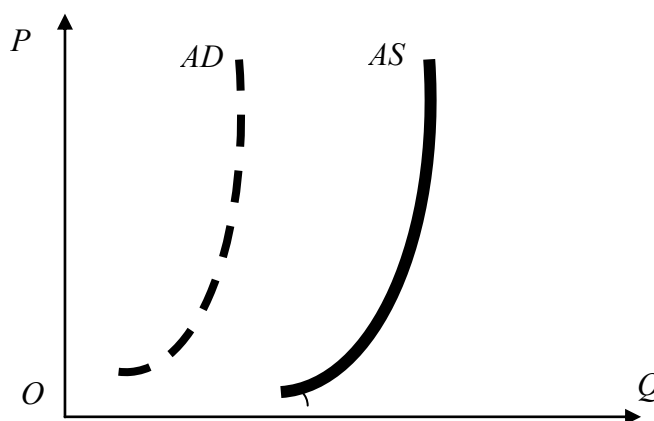


Рис. 64. «Парадокс макроанализа»

Такое положение объясняется возникновением инфляционной модели потребительского спроса, при которой приобретаются вещи, чтобы спасти обесценивающиеся деньги. В условиях финансовой нестабильности и продолжающейся инфляции равновесие нарушено, связь между совокупным спросом и предложением разорвана. Поэтому требуется определенное время и кардинальные перемены в хозяйственной ситуации, чтобы свободные цены побуждали производство к расширению и совершенствованию.

#### 14.2.4. Спрос в кейнсианской модели

Совокупный спрос в кейнсианской модели зависит от таких важнейших категорий, как функции потребления и сбережения.

Доход человека может быть либо потреблен, либо сбережен:  $Y = C + S$ . Потребление описывается функцией потребления. Эта функ-

ция такова:  $C = A + MPC \cdot Y$ . Смысл данной формулы в следующем. Даже при отсутствии доходов потребитель должен потреблять некоторое количество благ на сумму  $A$ . В дальнейшем потребитель тратит часть своих доходов на потребление в соответствии с  $MPC$  (табл. 67).

Таблица 67

Потребление и сбережение в зависимости от дохода

$Y$	$A$	$MPC$	$C$	$S$	$APC$	$APS$
0	100	0,5	100	-100	–	–
50	100	0,5	125	-75	2,5	-1,5
100	100	0,5	150	-50	1,5	-0,5
150	100	0,5	175	-25	1,16	-0,16
<b>200</b>	100	0,5	<b>200</b>	0	1	0
250	100	0,5	225	25	0,9	0,1
300	100	0,5	250	50	0,83	0,17

Из данных таблицы следует, что потребление при небольших доходах возможно при наличии долгов. При росте доходов потребители могут делать сбережения. При равновесии доходов и потребления средняя склонность к потреблению ( $APC$ ) равна 1, при сбережениях  $APC < 1$ , при наличии долгов  $APC > 1$ . Полученные результаты характеризуют графики потребления (рис. 65, а) и сбережения (рис. 65, б).

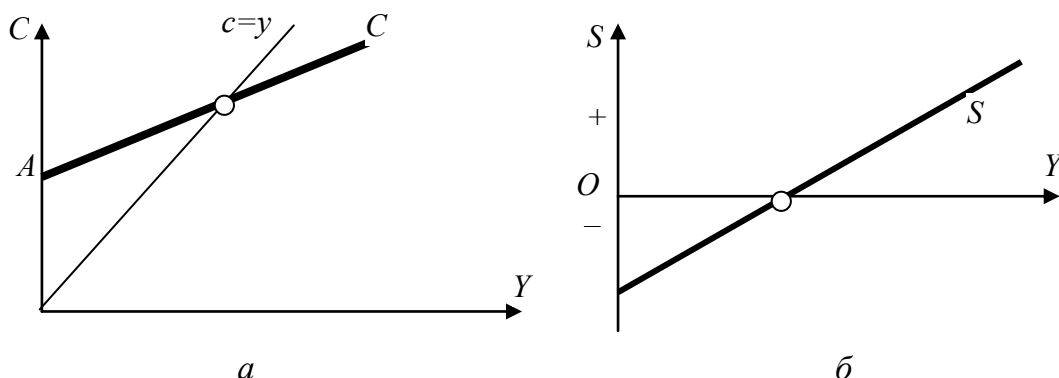


Рис. 65. Функции потребления и сбережения

Кейнс выдвинул положение, которое принято называть основным психологическим законом: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход». А если так, то часть созданной продукции не сможет быть реализована, предприниматели понесут убытки и будут сворачивать объем производства. Недостаточность склонности к потреблению может привести к хроническому

отставанию совокупного спроса от уровня, обеспечивающего полную занятость.

Эмпирические исследования показали, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению не изменяются на краткосрочных отрезках времени и нередко остаются одной и той же величиной даже на протяжении длительного периода. Поэтому в дальнейшем мы будем исходить из того, что  $MPC$  и  $MPS$  – постоянные величины на протяжении долгосрочного периода.

Сбережения являются источником инвестиций. Функция инвестиций убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Сбережения, согласно классической теории, также зависят от процентной ставки. Равновесие между инвестициями и сбережениями определяется благодаря гибкой процентной ставке. Но, по Кейнсу, сбережения – это функция дохода, а не процентной ставки.

Инвестиции являются автономными расходами, так как не зависят от текущего уровня дохода. Поэтому график планируемых совокупных расходов (рис. 66) сдвигается вверх на величину автономных инвестиций. При прежнем совокупном доходе потребление в обществе увеличивается (табл. 68, рис. 66).

Таблица 68

Совокупное потребление домашних хозяйств и бизнеса

$Y$	$A$	$MPC$	$C$	$I$	$C + i$	$Y - (C + i)$
0	100	0,5	100	50	150	-150
50	100	0,5	125	50	175	-125
100	100	0,5	150	50	200	-100
150	100	0,5	175	50	225	-75
200	100	0,5	200	50	250	-50
250	100	0,5	225	50	275	-25
<b>300</b>	100	0,5	250	50	<b>300</b>	0

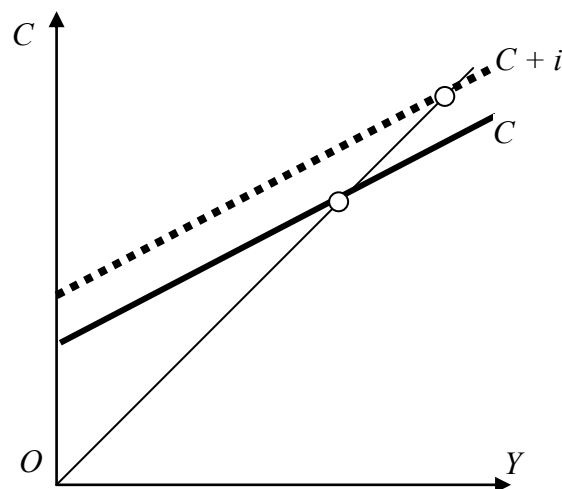


Рис. 66. Изменение кривой совокупного потребления

Важнейшие макроэкономические пропорции, отражающие взаимодействие инвестиций, сбережений и дохода, можно представить следующим образом:  $Y = C + I$ , т. е. национальный доход при его использовании равен сумме расходов на потребление ( $C$ ) и инвестиции. Автономные инвестиции – это важное допущение, абстракция. В реальной действительности может сложиться и действительно складывается ситуация, когда растущий объем дохода приводит к росту инвестиций. Речь идет о взаимовлиянии инвестиций и дохода. Автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», приводят к росту национального дохода. Оживление деловой активности, рост занятости приведут к повышению склонности к инвестированию у различных групп предпринимателей. Эти инвестиции принято называть производными (индуцированными): они зависят от динамики национального дохода. Раз источником инвестиций являются сбережения, то функция сбережений и инвестиций на графике совпадают (см. рис. 65, б).

Но сбережения и инвестиции далеко не всегда совпадают. Если при каком-то уровне дохода  $S$  окажется больше  $I$ , то это означает, что масштабы сбережения в обществе превышают масштабы инвестирования. Часть товарной продукции перестанет находить сбыт, и увеличатся товарно-материальные запасы. Товарно-материальные запасы представляют собой незапланированные инвестиции. Фирмы, производящие товары, столкнувшись с уменьшившимся спросом, начнут сокращать производство. Обратный процесс будет разворачиваться, если линия  $S$  окажется ниже  $I$ . В этом случае планируемые инвестиции окажутся выше сбережений. Низкие сбережения означают высокое потребление. Это означает, что намерения бизнеса инвестировать не совпадают со сложившимся уровнем сбережений. Незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы начнут уменьшаться, а это сигнал для бизнеса, побуждающий расширять производство.

Товарно-материальные запасы, таким образом, выступают как балансирующий элемент, чьи изменения приводят к равновесному уровню дохода. Только при его равновесном уровне сбережения совпадают с инвестициями (в табл. 68 этот равновесный уровень равен 300).

К компонентам совокупных расходов относятся государственные закупки ( $G$ ). Государственные закупки, спрос государства – покупка государством конечных товаров или услуг для производства общественных благ. Эти расходы также являются автономными, так как правительство определяет их размер при формировании государственного бюджета на очередной финансовый год.

К автономным совокупным расходам относится также чистый экспорт ( $X_n$ ). Спрос со стороны иностранного сектора – разница между импортом и экспортом страны. В модели также предполагается, что

экспорт и импорт не зависят от текущего уровня дохода, а определяются в зависимости от мировой конъюнктуры.

Модель «Совокупные расходы – Совокупные доходы» с учетом всех перечисленных компонентов расходов называется «Кейнсианский крест» (рис. 67).

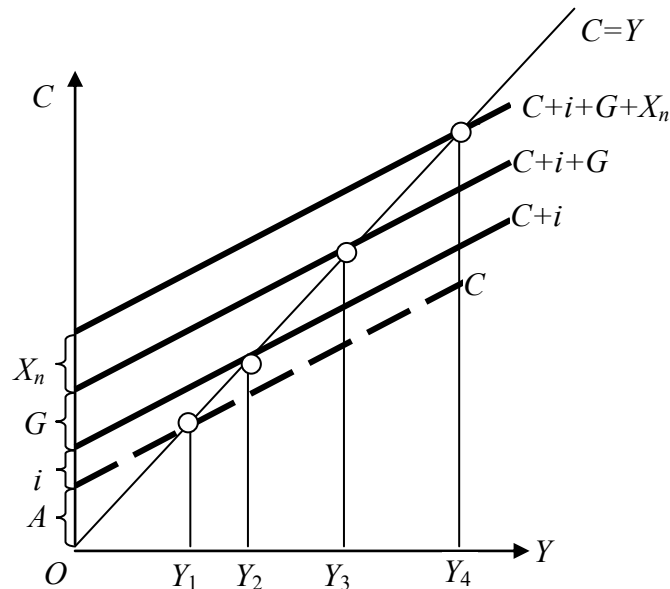


Рис. 67. Модель макроэкономического равновесия

Линия планируемых расходов пересекает линию в  $45^\circ$  ( $C = Y$ ) в точках равновесия. Этой точке будет соответствовать объем дохода в размере  $Y_1$ ,  $Y_2$ ,  $Y_3$ ,  $Y_4$ . Чем больше автономные расходы, тем выше поднимается график совокупных расходов и тем ближе уровень полной занятости. Прибавив к расходам все автономные расходы ( $i$ ,  $G$ ,  $X_n$ ), мы будем все более приближаться к уровню полной занятости. Общая идея ясна – каждое добавление какого-либо элемента автономных расходов будет сдвигать вверх линию совокупных расходов. Итак, с учетом всех элементов автономных расходов в открытой экономике совокупные планируемые расходы можно представить как  $C + I + G + X_n$ .

На рис. 67 – наглядная графическая иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой огромное значение придавал Д. М. Кейнс.

Наращивание любого из компонентов автономных расходов ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который известен в экономической теории под названием эффекта мультипликатора.

Дословно мультипликатор означает «множитель». Суть эффекта мультипликатора состоит в следующем: увеличение любого из компонентов автономных расходов приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный

рост расходов. Выражаясь образно, можно сформулировать: как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и автономные расходы, «брошенные» в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Возьмем условный цифровой пример, иллюстрирующий суть мультипликационного эффекта. Допустим, первоначальный объем автономных инвестиций, направленных на строительство дороги, равен 100 млн р. Все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы для организации строительства, получают свой доход. Рабочие часть своего заработка предъявляют в виде спроса на рынке потребительских товаров, например, при покупке продуктов питания, бытовой техники. Другая часть дохода рабочими сберегается. Следовательно, у каких-то иных хозяйственных агентов (производителей мяса) увеличится их денежный доход. Часть его селяне также потратят на покупку потребительских товаров, например, телевизоров. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс начинает захватывать все новые и новые слои населения, которые, получив свои доходы, предъявят их в виде спроса на рынке потребительских товаров.

Возникает цепная реакция: первоначальные 100 млн р. в виде автономных инвестиций вызовут рост совокупного спроса и дохода более чем на 100 млн р., т. е. 100 млн р. нужно умножить на некий коэффициент. Этот коэффициент и есть мультипликатор. В предыдущих рассуждениях важным является то, что работники тратят не весь доход на потребление, а только часть. Другая же часть сберегается. Допустим, что 100 млн р. первоначальных инвестиций вызвали рост доходов. Владельцы этих доходов в размере 100 млн р. часть из них израсходуют. Предположим, что предельная склонность к потреблению (*MPC*) составляет 0,8. Следовательно, из 100 млн р. только 80 млн р. будет израсходовано, остальное будет сберегаться. Последующий рост доходов приведет к тому, что из 80 млн р. тоже будет направлено лишь 80 % на потребление, следовательно, прирост национального дохода, используемого на потребление, составит 64 млн р. Процесс будет распространяться на все новые и новые слои экономических агентов. Каков же будет рост национального дохода, вызванный первоначальными инвестициями? Нужно сложить  $100 + 80 + 64 + \dots$  млн р. Предел суммы геометрической прогрессии, с которой мы в данном случае имеем дело, составит 500 млн р.:

$$C = \frac{1}{1 - 0,8} \cdot 100.$$

Чем выше склонность к потреблению и, соответственно, ниже склонность к сбережению, тем больше мультипликатор ( $M_c$ ) и тем большее увеличение национального дохода будет сопровождать перво-

начальный прирост инвестиций. В нашем примере мультипликатор равен 5:

$$MPC = \frac{1}{1 - 0,8}.$$

Значит, один рубль, вложенный в экономику, дает прирост национального дохода в 5 рублей. Наоборот, «утечка» из экономики в 1 рубль сократит национальный доход на 5 рублей.

Таким образом, мультипликатор можно определить как отношение изменения дохода к изменению любого из компонентов автономных расходов.

#### **14.2.5. Восстановление равновесия в макроэкономике**

Первоначальный «толчок», который дают инвестиции, может осуществляться как частным сектором, так и государством. Примечательно, что Д. М. Кейнс отводит особую роль государству в стимулировании совокупного спроса. В его теоретических построениях инвестиционные проекты реализуются в виде организации общественных работ – строительство дорог, мостов, плотин и т. п. Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «нового курса» Рузвельта, когда в США и других странах свирепствовала Великая депрессия. Широкое осуществление общественных работ, финансируемое государством (строительство плотин, дорог и т. д.) в те годы, – яркая иллюстрация политики государственных расходов для поддержания высокого уровня инвестиций и национального дохода, а точнее, стремления вывести экономику из состояния застоя и депрессии с высоким уровнем безработицы.

Нужно ответить на вопрос, почему государство организовывало именно общественные работы, а не строительство, например, тракторного завода или мебельной фабрики. В условиях перепроизводства товаров, сопровождавшего Великую депрессию, важно было создать дополнительный платежеспособный спрос и сократить безработицу, а не выбрасывать на рынок новые партии товаров. Так, строительство моста или плотины обеспечит прирост денежных доходов занятых, но не добавит лишнюю массу товаров в общую «кучу» нераспроданных товарных запасов.

Мультипликационные эффекты, как отмечалось выше, может вызвать любой из компонентов, изменяющий величину автономных расходов. Поэтому можно говорить о мультипликаторе государственных расходов, налоговом мультипликаторе, мультипликаторе внешней торговли и т. д.

Величина мультипликатора будет зависеть и от так называемых «утечек» в кругообороте доходов и расходов. Например, сбережения представляют собой своеобразные «утечки», потому что сберегаемые денежные суммы не участвуют в кругообороте доходов и расходов. «Утечками» являются и налоги. То же самое можно сказать и о расходах на закупку импортных товаров, потому что они не участвуют в кругообороте доходов и расходов, связанных с производством и реализацией отечественных товаров. Чем больше величина «утечек», тем меньше значение мультипликатора. Используя идею «утечек» и «инъекций», Д. М. Кейнс показал, как следует восстанавливать макроэкономическое равновесие (табл. 69). Само понятие «утечки и инъекции» относительно. В качестве «инъекции» могут выступать и налоги, их уменьшение. В свою очередь государственные расходы являются «утечками» в случае их уменьшения.

Таблица 69

## Инструменты макроэкономического равновесия

Ситуация	«Инъекции»	«Утечки»	Соотношение инструментов
ВВП реальный больше потенциального		Сбережения, налоги, импорт	«Утечки» больше «инъекций»
ВВП реальный меньше потенциального	Потребление, госзаказы, экспорт		«Инъекции» больше «утечек»
ВВП реальный равен потенциальному			«Инъекции» равны «утечкам»

Подчеркнем еще раз различия в кейнсианском и неоклассическом подходе к определению макроэкономического равновесия.

1. В классической модели длительная безработица представлялась невозможной. Гибкое реагирование цен и ставки процента восстанавливало нарушенное равновесие. В модели, предложенной Д. М. Кейнсом, равенство  $I$  и  $S$  может осуществляться и при неполной занятости.

2. Классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Д. М. Кейнс подверг сомнению этот постулат: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих, отсюда – безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами, и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость.

3. Сбережения являются, прежде всего, функцией дохода, а не уровня процента, как утверждалось в теории классиков. Равновесие

в масштабе общества на всех связанных между собой рынках, т. е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением, требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций. То обстоятельство, что инвестиции есть функция процента, а сбережения – функция дохода, делает проблему нахождения их равенства весьма сложной задачей.

Теперь рассмотрим равновесие в модели  $AS-AD$  с учетом кейнсианской и классической теорий макроэкономического равновесия (см. рис. 63).

Изменение либо совокупного спроса, либо совокупного предложения (сдвиги кривых) ведет к изменениям равновесия и равновесных значений ВВП и уровня цен. Последствия изменения (в данном случае роста) совокупного спроса зависят от того, на каком участке кривой совокупного предложения это происходит.

1. На крайнем кейнсианском участке кривой  $AS$  горизонтального вида. В краткосрочном периоде, если кривая  $AS$  горизонтальна, рост  $AD$  ( $AD_1$ ,  $AD_2$ ) ведет только к росту равновесного объема выпуска, не изменяя уровня цен.

2. На кейнсианском участке кривой  $AS$  с положительным наклоном. Если краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон, то увеличение совокупного спроса ( $AD_3$ ,  $AD_4$ ) имеет следствием рост и равновесной величины выпуска и равновесного уровня цен.

3. На классическом участке кривой  $AS$  в долгосрочном периоде изменения совокупного спроса не влияют на равновесную величину выпуска (экономика остается на уровне потенциального ВВП), а влияют только на изменение равновесного уровня цен.

Изменение совокупного предложения имеет одинаковые последствия, независимо от вида кривой  $AS$ . Рост совокупного предложения во всех трех случаях (если кривая совокупного предложения горизонтальна, имеет положительный наклон и вертикальна) ведет к росту равновесного уровня выпуска и снижению равновесного уровня цен.

Отличие состоит лишь в том, что в краткосрочном периоде (при сдвиге  $SRAS$ ) растет величина фактического ВВП, в то время как в долгосрочном периоде (при сдвиге  $LRAS$ ) увеличивается потенциальный ВВП.

Шок – это неожиданное резкое изменение либо совокупного спроса, либо совокупного предложения. Различают позитивные шоки (неожиданное резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданное резкое сокращение)  $AD$  и  $AS$ . Причины и последствия этих процессов отражены в табл. 70.

Таблица 70

**Шоки спроса и предложения**

	Позитивный шок: неожиданное резкое увеличение	Негативный шок: Неожиданное резкое сокращение
<b>Совокупный спрос</b>		
Действие	Сдвиг $AD$ вправо	Сдвиг $AD$ влево
Причины	Резкое непредвиденное увеличение предложения денег; а также любого из компонентов совокупных расходов	Резкое непредвиденное уменьшение предложения денег; а также любого из компонентов совокупных расходов
Последствия	В краткосрочном периоде – <i>инфляционный разрыв</i> выпуска (ВВП реальный > ВВП потенциального)	В краткосрочном периоде – <i>рецессионный разрыв</i> выпуска (ВВП реальный < ВВП потенциального)
<b>Совокупное предложение</b>		
Действие	Сдвиг $AS$ вправо	Сдвиг $AS$ влево
Причины	<i>Технологический шок</i> – усовершенствованием технологии	<i>Ценовые шоки</i> : рост цен на сырьевые ресурсы, борьба профсоюзов за повышение номинальной ставки заработной платы, экологические меры государства, стихийные бедствия и др.
Последствия	Объем выпуска в краткосрочном периоде увеличивается, а уровень цен снижается	В краткосрочном периоде спад производства и инфляция – <i>стагфляция</i> . В долгосрочном периоде правительство принимает меры стимулирования производства

**Тема 15**

**Цикличность развития экономики**

**15.1. Определения**

*Цикличность развития экономики* – периодическое повторение изменений выпуска по годам.

*Цикл деловой активности* – периодическое колебание деловой активности, регулярное повторение роста и спада производства товаров и услуг.

*Технологический цикл* – жизненный цикл товара. Один цикл показывает освоение и расширение производства при определенной технологии, переход к товару нового поколения, новой технологии.

«Длинная волна» – теория, разработанная Н. Д. Кондратьевым. Согласно этой теории, в течение 50–65 лет происходит революция

в науке и технике с последующим освоением результатов и замедлением развития.

*Экономическое развитие* – способ достижения результатов в экономике, количественное и качественное изменение ВВП, обеспечение пропорциональности экономики.

*Темпы экономического развития* – сравнительный показатель, показывающий изменение ВВП по годам.

*Экономический рост* – тенденция роста ВВП и факторов его развития.

*Экономический кризис* – этап делового цикла, характеризующийся спадом деловой активности, перепроизводством, неплатежами, банкротством, снижением уровня жизни населения и пр.

Таблица 71

Условные обозначения и формулы к теме 15

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Абсолютное сравнение ВВП по годам	АС	ВВП текущего года – ВВП базисного года
Относительное сравнение ВВП по годам	ОС	$\frac{\text{ВВП т. г.} \cdot 100 \%}{\text{ВВП б. г.}}$
Темпы экономического развития	ТЭР	$\text{ОС} - 100 \%$
Экономический рост	ЭР	$\text{ТЭР} > 0$
Экономический спад	ЭС	$\text{ТЭР} < 0$

## 15.2. Основные теоретические положения

### 15.2.1. Цикличность экономического развития

В предыдущих темах показано, что экономика достигает оптимального уровня развития при полном использовании ресурсов, при макроэкономическом равновесии. В реальной ситуации существуют силы, нарушающие это равновесие. Прежде всего, предприниматели в погоне за прибылью стремятся произвести как можно больше, «перегревая» тем самым ресурсы. Отдельные потребители могут потреблять, приобретая товары в кредит, завышая тем самым совокупный спрос. За счет сбережений домохозяйств увеличиваются инвестиции в бизнес, растет производство. Таким образом, макроэкономическое равновесие является лишь частным случаем общего экономического развития.

Помимо сравнения ВВП реального и потенциального, важно сопоставить производство текущего года с предыдущими годами. Это позволяет выявить динамику ВВП. Возможно абсолютное сравнение ВВП по годам,

относительное сравнение (изменение в процентах), определение темпов экономического развития. Разумеется, во всех случаях берется ВВП реальный, т. е. рассчитанный в сопоставимых ценах (табл. 72).

Таблица 72

## Условный пример сравнения ВВП по годам

Годы	ВВП в ценах 2000 г. (ден. ед.)	Абсолютное сравнение (АС) с 2000 г. (ден. ед.)	Относительное сравнение (ОС) с 2000 г. (%)	Темпы экономического развития (в %)	Итог
2000	2000	–	–	–	
2002	2113	113	105,65	+ 5,65	Рост
2004	2000	0	0	0	
2006	1890	–110	94,5	–5,6	Спад

В реальной экономике периоды подъема сменяются на периоды спада. Экономика развивается циклически. Под экономическим циклом понимается определенная периодичность колебания экономической активности, регулярное повторение спадов и подъемов (табл. 73).

Таблица 73

## Виды экономических циклов

№	Вид цикла	Длительность	Причина
1	Циклы Китчина	3–4 года	Колебания товарно-материальных запасов, связанные с массовым обновлением домохозяйствами товаров длительного пользования
2	Циклы Жугляра (Маркса), классические циклы	8–12 лет	Продолжительность физического износа основных производственных фондов
3	Циклы Кузнеца	15–20 лет	Строительные циклы (период обновления жилых и производственных сооружений)
4	Циклы Кондратьева	40–60 лет	Технологические изменения в экономике. Аккумуляция средств на долгосрочные проекты в экономике отдельных стран

Циклические колебания характерны как для экономики в целом, так и для отдельных отраслей, видов продукции. Отраслевые, производственные циклы характеризуются как *технологические* (периодическая смена технологии изготовления и видов товаров). На рис. 68 представлен технологический цикл как жизненный цикл товара. Показано изме-

нение выпуска ( $Q$ ) во времени ( $T$ ). Периоды разработки (отрезок  $CA$ ), освоения (отрезок  $AD$ ), совершенствования выпускаемого товара (отрезок  $DL$ ) сменяются периодом свертывания производства (отрезок  $LK$ ), переходом к продукции нового поколения (отрезок  $NR$ ). При переходе к новой продукции возможны *структурные кризисы*. Для структурного кризиса характерно отмирание устаревших профессий (в связи с переходом к новому производству), даже отмирание отраслей. Одновременно бурно развиваются новые производства, существует повышенный спрос на работников новых профессий. Например, появление компьютеров привело к тому, что практически исчезло производство пишущих машин, должности машинисток.

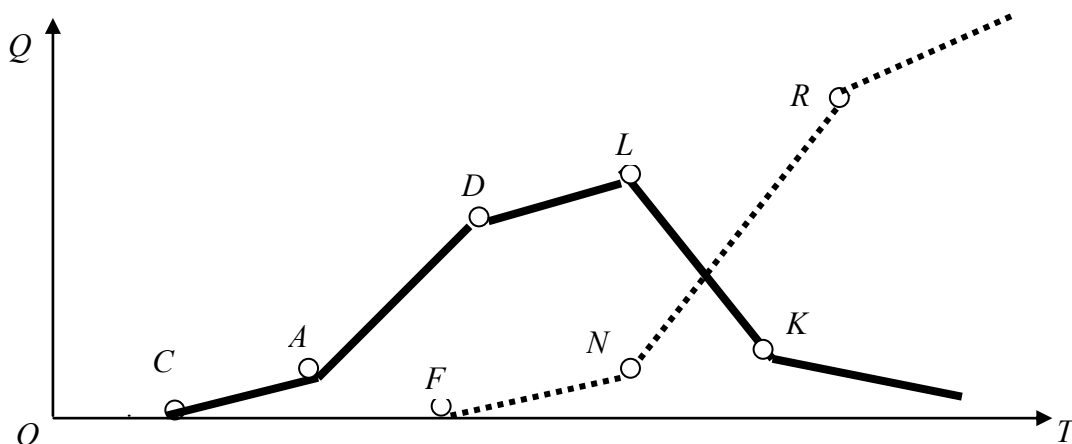


Рис. 68. Технологический цикл («жизненный цикл товара»)

В долгосрочном периоде возможны циклические колебания, называемые «длинными волнами» Н. Д. Кондратьева. Проводя развернутое исследование экономики ряда стран, Н. Д. Кондратьев обнаружил в их развитии периоды высоких темпов экономического развития (повышающая волна) и относительно низких темпов (понижающая волна). Повышающая волна тесно связана с научно-техническими революциями. Научные открытия дают импульс для ускоренного развития отраслей в течение значительного времени. «Затишье», смена научно-технической революции периодом освоения открытий означает, что ситуация в экономике стабилизируется и это приводит в конечном счете к дефициту инноваций. Темпы экономического роста существенно снижаются. Дефицит инноваций стимулирует новую научно-техническую революцию, новую повышающую волну. Средняя продолжительность циклов Н. Д. Кондратьева 50–60 лет (табл. 74). Современная экономическая ситуация подтверждает правильность выводов Н. Д. Кондратьева, сделанных в 30-е гг. XX в.

Таблица 74

«Длинные волны» Н. Д. Кондратьева

Волны	Повышающая волна, годы	Понижающая волна, годы
1	1790–1815	1816–1844
2	1845–1872	1873–1891
3	1892–1929	1930–1944
4	1945–1972	1973–1996
5	1997–...	...

### 15.2.2. Деловой цикл

В отличие от отраслевых циклов *деловой цикл* охватывает экономику в целом. Деловой цикл представляет собой периодические спады и подъемы деловой активности, отражающиеся на величине реального ВВП. Фазы (периоды) делового цикла можно охарактеризовать как спад (кризис); депрессию (зстой); оживление и подъем (бум). Некоторые экономисты выделяют двухфазный деловой цикл (спад и подъем). Наиболее точно рассматривать все-таки четырехфазный деловой цикл (рис. 69).

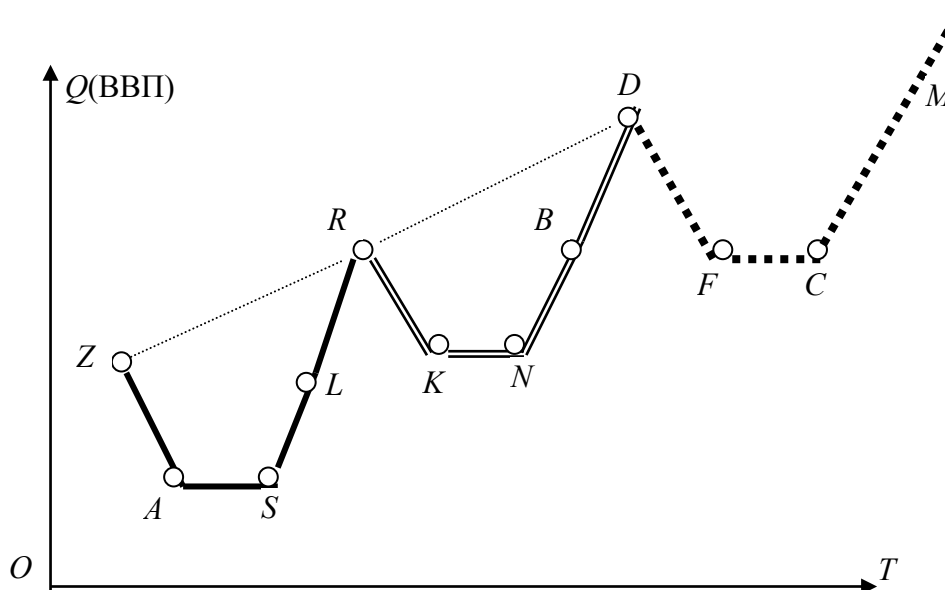


Рис. 69. Деловой цикл в рыночной экономике

Основные признаки и особенности данных фаз следующие.

1. *Кризис* (на рис. 69 это отрезки *ZA*, *RK*, *DF*). Во время кризиса наблюдается несоответствие спроса и предложения (кризис перепроизводства). В результате того, что предприниматели не могут реализовать свои товары, наблюдается острая нехватка денежных средств и как следствие – кризис неплатежей. Это вызывает волну банкротств предприятий. Резко возрастает спрос на кредиты, которые необходимы для погашения обязательств фирм. В итоге банковский процент растет.

Предприниматели сокращают производство своих товаров, так как товарные запасы растут. Это приводит к росту безработицы, падению заработной платы и доходов населения. Для классического делового цикла характерно снижение цен. Ведь предприниматели стремятся продать свои товары. Однако в последнее время во многих странах существенного падения цен во время кризисов не наблюдается.

2. *Депрессия* (на рис. 69 это отрезки  $AS$ ,  $KN$ ,  $FC$ ). Спад деловой активности завершается тем, что производство ВВП снижается до определенного уровня (производятся, как правило, предметы первой необходимости, стратегические товары). Темпы экономического развития равны нулю. Процесс банкротства предприятий завершается. Предприниматели, сохранившие свои предприятия, находятся в состоянии ожидания. Их цель – не производство новых товаров, а постепенное уменьшение товарных запасов. Происходит это разными методами (снижение цен, продажа за границу, использование не по назначению, государственные закупки, утилизация и пр.). Поэтому многие макроэкономические показатели в период депрессии достигают крайних значений (максимальная безработица, минимальные доходы населения и заработная плата). Банковский процент находится на минимальном уровне, так как спрос на инвестиции практически отсутствует. Экономическое значение депрессии – в ликвидации товарных запасов. Поэтому период депрессии завершается тогда, когда запасы продукции снижаются до минимального значения.

3. *Оживление* (на рис. 69 это отрезки  $SL$ ,  $NB$ ,  $CM$ ). После освобождения от товарных запасов, оставшихся после кризиса, предприниматели готовы к новому производству. Они предъявляют, прежде всего, спрос на новое оборудование. Ведь производство устаревшей продукции может привести к банкротству предприятия в следующем деловом цикле. За счет мультипликативного эффекта растет спрос на продукцию иных отраслей. Спрос на рабочую силу повышается, при сокращении безработицы растет заработная плата. Фаза оживления считается завершенной, если экономика достигла докризисного уровня.

4. *Подъем* (на рис. 69 это отрезки  $LR$ ,  $BD$ ,  $CM$ ). Для бизнеса и домохозяйств это наиболее благоприятная фаза. Для нее характерны наивысшие темпы экономического роста, благополучные социально-экономические показатели (минимальная безработица, максимальные доходы населения). В то же время относительно высокий совокупный спрос стимулирует цены. Растет спрос на инвестиции и потребительские кредиты, за счет этого повышается банковский процент. Завершается благополучная ситуация экономическим кризисом.

Продолжительность делового цикла 10–12 лет. Наиболее серьезной проблемой для экономики является экономический кризис. Среди

экономистов нет однозначной трактовки причин экономического кризиса. На сегодняшний день отсутствует общая теория деловых циклов, которую признали бы представители всех школ. Тем не менее, основной причиной экономических циклов признают несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства.

Можно выделить три трактовки причин кризисов.

1. Экономические кризисы связаны с научно-техническим прогрессом. Например, при обновлении основного капитала может падать спрос на труд, расти безработица.

2. Причинами экономического кризиса выступают денежно-кредитные факторы (спрос на деньги, инфляция и пр.). Например, сбережения населения снижают спрос на товары, в то время как данные сбережения могут инвестироваться в экономику. Налицо рост совокупного предложения при падении спроса.

3. Биполярная структура рынка (покупатели и продавцы) может вызвать экономические кризисы. Суть этих теорий в том, что расходы населения являются доходами предпринимателей, отсюда спрос и предложение не совпадают во времени. Например, производитель обуви произвел ботинки и продал их на рынке. Получив доход, он расширяет производство. Но покупателю, купившему обувь, не нужны новые ботинки, пока он не износит старые. Таким образом, цикл потребительского спроса и цикл производства не совпадают.

Для рассмотрения значения экономического кризиса наиболее подходящими являются теории, ориентированные на научно-технический прогресс. Экономистов можно разделить на сторонников и противников экономических кризисов. Сторонники экономических кризисов особо подчеркивают их оздоровительную сторону. Экономические кризисы ведут к банкротству те предприятия, которые производят отсталую, ненужную продукцию с высокими издержками. Опасность разорения во время кризисов заставляет предпринимателей обновлять основные фонды, вводить новые технологии, производить новую продукцию. В долгосрочном периоде наблюдается экономический рост (на рис. 69 точки  $Z, R, D$ ), обеспечивается пропорциональность развития.

Противники экономических кризисов особо отмечают разрушительную сторону кризисов: разоряются предприятия, сокращаются реальные доходы, растет безработица во время спада и депрессии. Разрушаются ресурсы (работники теряют квалификацию, помещения простаивают, земельные участки заброшены и пр.). Кроме того, во время кризиса и депрессии часть продукции приходится уничтожать.

С позиции макроэкономического равновесия значение экономического кризиса проявляется в том, что экономический кризис выводит

экономику из перегрева ресурсов (из точки 2 на рис. 70). Но, к сожалению, за счет инерционности восстановления макроэкономического равновесия (точка 1) не происходит. Наблюдается состояние рецессионного разрыва (от точки 2 экономика во время кризиса доходит до точки 3). Затем, во время оживления и подъема, восстанавливается макроэкономическое равновесие и снова проявляется перегрев ресурсов (от точки 3 до точки 2).

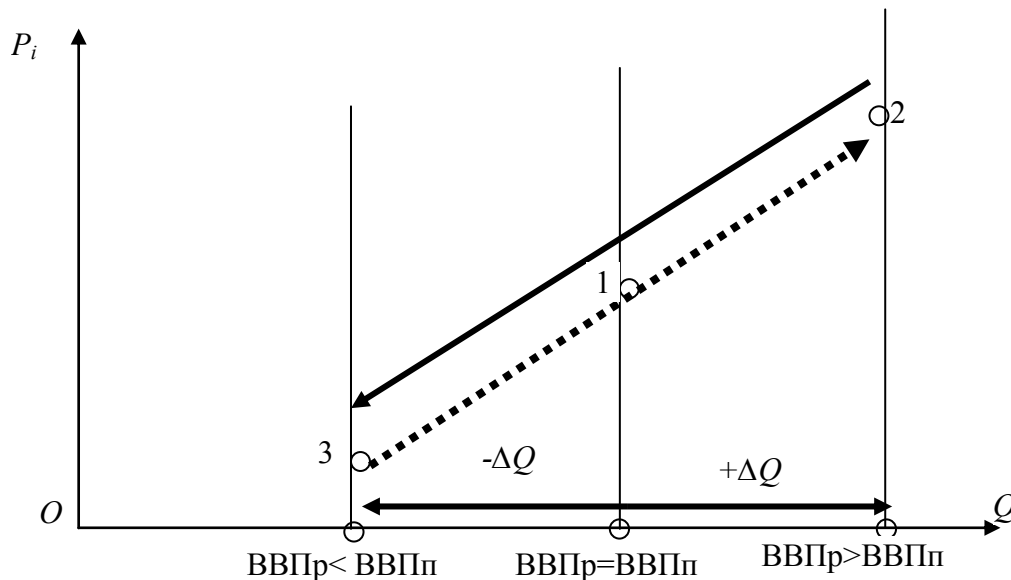


Рис. 70. Влияние делового цикла на макроэкономическое равновесие

### 15.2.3. Воздействие правительства на экономику

В ходе делового цикла государство может не вмешиваться, надеясь на саморегулирование экономики. Это может привести к развитию и дальнейшему усугублению кризиса. Правительство может вмешиваться и проводить стабилизационную политику.

*Стабилизационная политика* – комплекс мер в области макроэкономической политики, направленный на сглаживание колебаний активности экономики и закрепление ее на уровне полной занятости (потенциального ВВП). Суть: на фазе спада проводить стимулирующую политику, на фазе подъема – сдерживающую (рестрикционную) политику.

В качестве причин вмешательства правительства в деловой цикл можно назвать: социальные проблемы во время спада (бедность, безработица, голод и пр.); давление со стороны политических партий и общественных организаций; конкурентная борьба на мировом рынке (необходимость поддержки производителя); необходимость сохранения ресурсов и пр. Использование стимулирующей политики предполагает снижение налогов, увеличение государственных закупок, уменьшение учетной ставки. Во время кризиса и депрессии растут социальные трансферты (пособия по безработице, например), государство увеличи-

вает военные заказы, проводит политику создания рабочих мест за счет государственного бюджета. Сдерживающая политика проводится в период оживления и подъема. В это время повышаются налоги для сдерживания совокупного спроса и предложения. Правительство вводит ограничения на производство (квоты, штрафы), поддерживает недопроизводство (дает за это премии, компенсации). Размещение государственных заказов (например, военных) приурочивается к периодам спада.

Российская экономика также пережила спад в период с 1991 по 1996 г. (табл. 75).

Таблица 75

Валовой внутренний продукт РФ за 1991–1997 гг.

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ВВП (в трлн. р.)	1,4	19	175	611	1630	2250	2675
ВВП, темпы к предыдущему году (%)	–5,0	–14,5	–8,7	–12,7	–4,1	–4,9	0,4

Однако данный спад имеет иную природу, чем экономический кризис. Это явление характеризуется как *трансформационный спад*. Подробнее данная проблема будет рассмотрена в теме 23. Экономический кризис, имеющий финансовые причины, произошел в РФ в 1998 г. (см. табл. 64).

## Тема 16

### Занятость и безработица

#### 16.1. Определения

*Занятое население* – часть населения страны, работающая по найму либо занятая предпринимательской деятельностью.

*Экономически активное население* – часть населения страны, включает рабочую силу, а также военнослужащих.

*Безработные* – население трудоспособного возраста, способное к труду, имеющее желание работать, активно ищущее, но не находящее подходящего рабочего места.

*Уровень занятости* – показатель, отражающий удельный вес занятого населения в стране.

*Уровень безработицы* – показатель, отражающий долю безработных относительно рабочей силы.

*Рабочая сила* – часть населения, либо занятого, либо ищущего работу.

*Циклическая безработица* – наличие незанятой рабочей силы вследствие экономического спада.

*Структурная безработица* – несовпадение спроса и предложения рабочей силы вследствие структурной перестройки экономики. Одновременно сосуществуют дефицит работников новых профессий и излишек работников устаревших профессий.

*Фрикционная безработица* – постоянное перемещение рабочей силы, поиск более привлекательной работы.

*Скрытая безработица* – люди не могут изменить свой социальный статус (домашняя хозяйка, сельский житель и пр.) на статус работника из-за отсутствия рабочих мест.

*Застойная безработица* – безработный не может длительное время (более года) найти работу.

*Полная занятость* – ситуация, при которой циклическая безработица равна нулю.

*Естественный уровень безработицы* – уровень безработицы при макроэкономическом равновесии.

Таблица 76

Условные обозначения и формулы к теме 16

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Безработные	$L_2$	
Занятое население	$L_1$	
Население страны	$L$	
Уровень занятости	$U_1$	$L_1 / L$
Коэффициент занятости	$K_1$	$L / L_1$
Уровень безработицы	$U_2$	$L_2 / (L_1 + L_2)$
Уровень безработицы	$U_3$	$L_2 / L_1$

## 16.2. Основные теоретические положения

### 16.2.1. Занятость: понятие и измерение

Достижение высокого уровня занятости является одной из ключевых целей макроэкономической политики, так как численность занятых экономической деятельностью существенно влияет на макроэкономическое равновесие и экономический рост в экономике. Степень занятости населения определяется как демографическими, так и экономическими условиями развития (см. рис. 71). Все население страны можно разделить на население в *трудоспособном* возрасте и *нетрудоспособном*. Данный возраст определяется законодательством данного государства. Для РФ трудоспособный возраст мужчин соответствует 18–60 годам,

для женщин этот возраст соответствует 18–55 годам. Также население страны можно разделить по способности к труду. *Способными к труду* (т. е. способными выполнять определенные трудовые функции) являются не все лица трудоспособного возраста. Для инвалидов характерна частичная способность к труду либо полное отсутствие данной способности. В то же время работающие пенсионеры, несмотря на нетрудоспособный возраст, являются способными к труду.

*Занятость населения* – это мера вовлечения людей в трудовую деятельность и степень удовлетворения их потребности в труде, обеспечения рабочими местами. Занятыми считаются граждане, работающие по найму (т. е. имеющие оплачиваемую работу, подтвержденную соответствующим договором); либо самостоятельно обеспечивающие себя работой (в том числе занятые предпринимательской деятельностью). В число занятых не включаются работающие дети до 16 лет.

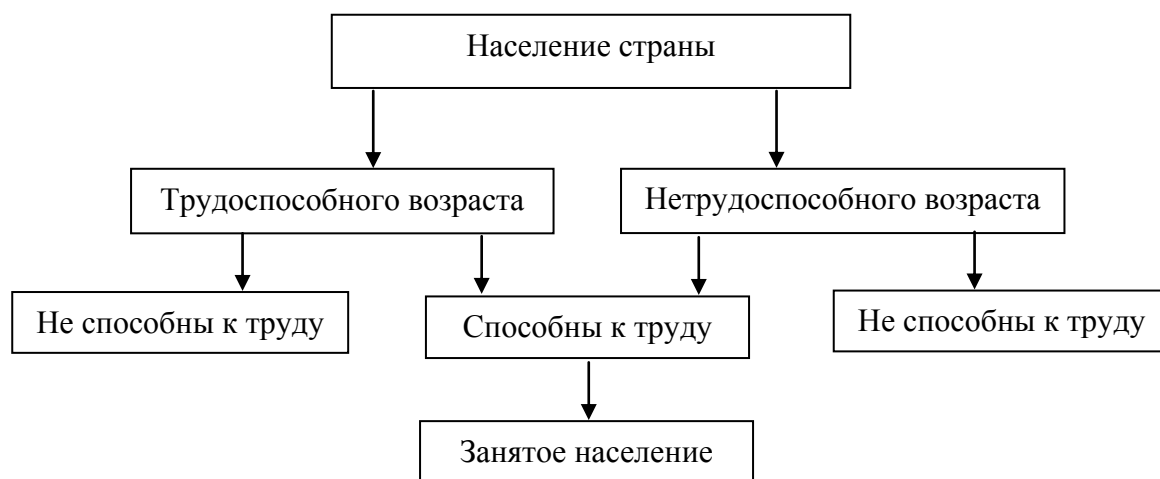


Рис. 71. Структура населения страны

Выделяют три формы занятости: полную эффективную и рациональную.

*Эффективная занятость* определяется получением максимального дохода от функционирования трудоспособного населения в трудовом процессе.

*Рациональная занятость* характеризуется соответствием между наличными рабочими местами и существующей профессионально-квалификационной структурой работников.

Наиболее используемым показателем в экономике является *полная занятость*, при которой экономика достигает потенциального ВВП. Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20 % от их общего объема и естественного уровня безработицы в размере 5–6 % от общей численности рабочей силы.

Выделяют 2 показателя оценки занятости населения страны. Показатель уровня занятости ( $U_1$ ) показывает, какая часть населения страны обеспечивает производство ВВП. Коэффициент занятости ( $K_1$ ) показывает количество людей, приходящихся на одного работающего, т. е. нагрузку на занятого.

### 16.2.2. Безработица: виды и причины

Определенная часть населения страны не участвует в трудовой и предпринимательской деятельности, т. е. является *незанятым* населением. Население может быть незанятым по ряду причин (рис. 72). Это может быть связано с возрастом (дети, старики), состоянием здоровья (инвалиды). Не заняты в общественном производстве заключенные, студенты, военнослужащие, молодые матери и пр. Некоторая часть трудоспособного населения не работает по собственному желанию (бродяги, нищие). Особую категорию незанятого населения составляют безработные.



Рис. 72. Структура незанятого населения

*Безработица* – это социально-экономическое явление, свидетельствующее о том, что определенная часть трудоспособного населения не находит применения своим умственным и физическим способностям в силу различных причин.

В экономической теории используется два показателя, которые могут обрисовать объективную картину экономической нестабильности на рынке труда. Это уровень безработицы и средняя ее продолжительность. Уровень безработицы ( $U_2$ ) показывает, какая часть экономически

активного населения не занята. Уровень безработицы ( $U_3$ ) показывает, какого количества рабочих мест, относительно имеющихся, не хватает для желающих работать. При расчете этих показателей могут использоваться данные по официально зарегистрированной безработице, по всему числу безработных. По рекомендации Международной организации труда (МОТ) чаще всего пользуются показателем  $U_2$ . Также, по рекомендации МОТ, в экономически активное население включаются работающие, безработные, военнослужащие (как занятые общественно полезной деятельностью). В сентябре 2006 г., по данным Федеральной службы государственной статистики, экономически активное население в РФ составило 74,7 млн чел. (или 52 % населения страны).

Различают безработицу фрикционную, структурную, циклическую.

*Фрикционная безработица* отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, места жительства. Среди совокупной рабочей силы какая-то часть постоянно находится в движении, перемещаясь на новые рабочие места. Этот тип безработицы включает в себя людей, которые не заняты в связи с переходом с одной работы на другую, а также работников в тех отраслях, где временные увольнения являются нормой (например: в строительстве, в сельском хозяйстве). В какой-то мере эта безработица является желательной, т. к. многие рабочие переходят с малооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов.

*Структурная безработица.* В рамках технологического цикла в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Возникает безработица, т. к. рабочая сила реагирует на это изменение медленно и ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест.

*Циклическую безработицу* вызывает спад производства во время промышленного кризиса, депрессии. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. С переходом к оживлению и подъему число безработных обычно становится меньше.

*Естественный уровень безработицы* составляют в сумме фрикционная и структурная безработица.

*Скрытая безработица* существует в тех случаях, когда человек, имеющий иной социальный статус, фактически является безработным. Это работники, отправленные администрацией предприятия в отпуска

в связи с временным отсутствием работы. К скрытой безработице относят сельских жителей, готовых к переезду в город, но остающихся на селе в связи с отсутствием работы в городах. Их нельзя отнести к открытой безработице, так как в сельской местности они заняты хотя бы личным подсобным хозяйством.

*Застойная безработица* характерна для лиц, длительное время не находящихся рабочего места. Это может быть связано с их социальным статусом (бывшие заключенные), семейным положением (матери с больными детьми), возрастом (пожилые граждане), низким уровнем образования и квалификации. При определении уровня безработицы застойная безработица (ищущие работу более года), а также скрытая в расчет не принимаются. Не учитывается также *частичная безработица* (лица, работающие неполный рабочий день либо не все рабочие дни недели). Как видно из данных российской статистики, уровень безработицы в нашей стране выше, чем уровень полной занятости (табл. 77). Официально зарегистрированных безработных существенно меньше, чем реально существующих. Это объясняется тем, что главной целью регистрации является зачастую пособие по безработице, на которое могут рассчитывать не все безработные.

Таблица 77

## Безработица в РФ за 1996–2005 гг.

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Число безработных на конец года, млн чел.	7,0	7,8	8,6	9,3	7,05	6,29	6,15	5,68	5,77	5,2
Безработные % к экономически активному населению	9,6	10,8	11,9	12,7	10,4	9,2	9,0	8,2	7,4	7,1
Официально зарегистрировано безработных на конец года, тыс. чел.	2558	2274	1866	1588	1196	1311	1498	1821	2108	1996
Получали пособие по безработице, тыс. чел.	2286	2018	1671	1416	908	1007	1168	1303	1623	1570

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Количество безработных существенно различается по регионам. Так, в 2005 г. при общем количестве зарегистрированных безработных 1 996 тыс. чел., в Чеченской республике было 327 тыс. безработных, в республике Ингушетия – 44 тыс. чел., в республике Дагестан – 55 тыс. чел., в г. Москва – 38 тыс. чел. В Томской области в службе занятости зарегистрировано около 25 тыс. чел.

### 16.2.3. Государственное регулирование занятости

Последствия безработицы весьма разнообразны. У безработного его социальное положение вызывает чувство собственной неполноценности, психологические стрессы, отчаяние, нервные и сердечно-сосудистые заболевания. Оно приводит к потере доходов, потере квалификации, навыков и умения. В обществе происходит рост социальной напряженности, уровня заболеваемости и смертности, количества преступлений. На макроуровне высокая безработица означает невозвратные расходы на образование, недопроизводство ВВП, отставание фактического ВВП от потенциального ВВП (закон Оукена).

*Закон Оукена* – эмпирическая зависимость между уровнем безработицы и отставанием фактического объема выпуска от потенциального. Если уровень фактической безработицы превышает естественный на 1 %, то это ведет к отставанию реального ВВП от потенциального на  $\beta$  %.  $\beta$  – коэффициент Оукена ( $\beta > 0$ ). Коэффициент  $\beta$  установлен эмпирическим путем, равен 2,5. Предположим, что уровень безработицы в стране равен 11 %. Тогда отставание реального ВВП от потенциального составит

$$(6 - 11) \cdot 2,5 = - 12,5 \, \%$$

Государственное регулирование занятости имеет важное значение и его цель состоит в повышении эффективности труда таким образом, чтобы при любом данном уровне совокупного спроса уровень безработицы был минимальным. Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда. Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест, во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы, в-третьих, программы содействия найму рабочей силы. И, наконец, программы по социальному обеспечению безработицы.

Специфические меры используются государством для фрикционной безработицы: усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест; создание специальных служб для сбора информации о рабочих местах. Для структурной безработицы важно создание государственных служб и учреждений по пере-

подготовке и переквалификации; помощь частным службам такого типа. Для циклической безработицы способами государственного регулирования является проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы; создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

В Российской Федерации вопросами государственного регулирования и поддержки занятости ведают государственные службы занятости. Их задача – содействие безработному в поиске рабочего места за счет создания банка вакансий по региону. Кроме того, за счет средств Фонда занятости проводится переобучение безработных, подготовка кадров по наиболее востребованным специальностям. Часть средств Фонда занятости направляется на социальное обеспечение безработного – выплату пособия по безработице и медицинское страхование. Пособие по безработице выплачивается работникам, уволенным в связи с сокращением штатов и ликвидацией предприятия. На пособие по безработице могут рассчитывать выпускники вузов и школ, уволенные из рядов российской армии. По российскому законодательству пособие по безработице выплачивается первоначально в размере средней заработной платы уволенного работника, но не более средней заработной платы по данному региону. В дальнейшем размер пособия по безработице сокращается. Выплата пособия производится в течение года. Базой для начисления пособия иным лицам (выпускники школ, вузов и пр.) является минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

## Тема 17 Инфляция

### 17.1. Определения

*Инфляция* – снижение покупательской способности денежной единицы, выраженное в росте цен.

*Индекс потребительских цен* – показатель уровня цен по отношению к базисному периоду по определенным группам товаров и услуг. Измеряется в единицах (при росте цен больше единицы), в процентах.

*Уровень инфляции* – индекс потребительских цен, выраженный в процентах за минусом 100 %. Показывает темп изменения цен по сравнению с базисным периодом.

*Инфляция спроса* – тип инфляции, вызванный ростом совокупного спроса.

*Инфляция издержек (предложения)* – тип инфляции, вызванный ростом затрат, ростом цен на ресурсы.

*Вялотекущая ползучая инфляция* – инфляция, имеющая незначительный уровень (до 6 % в год). Отдельные экономисты считают подобную инфляцию спроса полезной для экономики.

*Галопирующая инфляция* – уровень инфляции более 20 % в год.

*Гиперинфляция* – астрономическая по темпам изменения цен инфляция (теоретически более 50 % в год, а в 1992 г. в РФ уровень инфляции превышал 2000 %).

Таблица 78

Условные обозначения и формулы по теме 17

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Темп, уровень инфляции	$J$	$(P_2 - P_1) / P_1$
Индекс цен Ласпейреса	$I_{pl}$	$\sum (P_{2i} \cdot Q_{1i}) / \sum (P_{1i} \cdot Q_{1i})$
Индекс цен Пааше	$I_{pp}$	$\sum (P_{2i} \cdot Q_{2i}) / \sum (P_{1i} \cdot Q_{2i})$
Индекс цен Фишера	$I_{pf}$	$\sqrt{I_{pp} \cdot I_{pl}}$
Денежная масса	$M$	
Скорость обращения денег	$V$	
Формула Фишера		$M \cdot V = P \cdot Q$

## 17.2. Основные теоретические положения

### 17.2.1. Инфляция: понятие и причины

Термин инфляция (от латинского *inflatio* – вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употребляется также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в XX в. после Первой мировой войны, а в советской экономической литературе – с середины 20-х гг.

*Инфляция* – это чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров; снижение покупательной способности денег; общее длительное повышение цен. Дефляция – процесс, обратный инфляции.

Измерение инфляции сводится к теории роста цен, а именно к определению основных видов индексов цен.

Индекс цен – это отношение цен текущего года ( $P_2$ ) к ценам базового ( $P_1$ ) года. Различают индекс потребительских цен, оптовых цен, дефлятор ВВП, индекс экспортных и импортных цен.

Индекс потребительских цен – это отношение цены потребительской корзины в текущем году к ее цене в базовом году. При вычислении индекса потребительских цен принимают во внимание те конечные товары и услуги, которые составляют так называемую «потребительскую корзину», приобретаемую типичным домашним хозяйством (основные продовольственные товары, набор основных непродовольственных товаров и основных услуг). Индекс оптовых цен представляет собой типичный набор товаров, приобретаемых фирмами.

Индекс цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров базового года ( $Q_1$ ), получил название индекса Ласпейреса. Однако он не учитывает возможности замены более дорогих товаров более дешевыми, т. е. происходит недооценка возможного изменения товарной структуры. Индекс, рассчитываемый для изменяющегося набора текущего года ( $Q_2$ ), т. е. учитывающий возможность взаимного замещения товаров, называется индексом Пааше. Индекс Фишера объединяет предыдущие показатели. Рассмотрим особенности расчета данных индексов на примере (табл. 79).

Таблица 79

Пример расчета индексов цен (молочные продукты)

Наименование	Базовый год		Текущий год		Продукты базового года в ценах этого года	Продукты базового года в ценах текущего года	Продукты текущего года в ценах этого года	Продукты текущего года в ценах базового года
	$P_1$	$Q_1$	$P_2$	$Q_2$				
1	2	3	4	5	$6 = 2 \cdot 3$	$7 = 3 \cdot 4$	$8 = 4 \cdot 5$	$9 = 5 \cdot 2$
Молоко	4	8	10	7	32	80	70	28
Творог	12	6	20	5	72	120	100	60
Сметана	15	3	25	2	45	75	50	30
Итого					149	275	220	118

Получаем следующие результаты:

- индекс Ласпейреса ( $I_{pl}$ ) =  $275 : 149 = 1,846$ ;
- индекс Пааше ( $I_{pp}$ ) =  $220 : 118 = 1,864$ ;
- индекс Фишера ( $I_{pf}$ ) =  $\sqrt{1,864 \cdot 1,846} = 1,855$ .

Индексы цен более единицы говорят о росте цен. Рост цен составил 85,5 %.

Часто в расчетах ряда макроэкономических показателей используется так называемый *темп, уровень инфляции*. Он определяется как отношение разности индекса цен текущего периода и индекса цен предыдущего периода к индексу цен предыдущего периода.

Для страны, где наблюдаются устойчивые темпы инфляции, с целью расчета количества лет, необходимых для удвоения уровня цен, можно использовать «Правило величины 70»: количество лет, необходимых для удвоения уровня цен, равно 70, деленное на ежегодный уровень инфляции.

Что касается причин инфляции, то их существует много, однако часто бывает трудно определить, какая именно причина вызвала инфляцию в каждом конкретном случае, так как они почти всегда существуют в какой-то комбинации. Остановимся на некоторых из них.

Исходя из формулы Фишера ( $M \cdot V = P \cdot Q$ ), теоретически причины инфляции проявляются в следующем:

1. Превышение денежной массы сверх обычного количества ( $M$ ). Пример исходной ситуации:  $5000 (M) \cdot 10 (V) = 100 (P) \cdot 500 (Q)$ . Если денежная масса превысит обычную, вырастут цены. Например, новое равенство:  **$6000 (M) \cdot 10 (V) = 120 (P) \cdot 500 (Q)$** .

2. Увеличение скорости оборота денег ( $V$ ). Исходя из предыдущего примера, цены вырастут, если скорость оборота денег, например, достигнет 15 оборотов в год. Новое равновесие:

$$5000 (M) \cdot \mathbf{15 (V)} = \mathbf{150 (P)} \cdot 500 (Q).$$

3. Сокращение выпуска ВВП ( $Q$ ). Рост цен будет объясняться дефицитом товаров. Например, ВВП упадет до 400 единиц. Тогда

$$5000 (M) \cdot 10 (V) = \mathbf{125 (P)} \cdot \mathbf{400 (Q)}.$$

В реальной макроэкономической ситуации причины инфляции могут быть следующие.

1. Неправильная политика главного (центрального) банка страны. Главная задача центрального банка заключается в снабжении народного хозяйства необходимым количеством денег. В отдельных случаях (например, при спаде производства) центральный банк, как правило, начинает увеличивать предложение денег. Денежный рынок реагирует понижением их «цены» (ставок банковского процента). Происходит удешевление кредита. Он становится более доступным для предпринимателей, которые направляют деньги на капиталовложения. Центральному банку приходится наращивать объем денежной массы и в том случае, когда у него берет займы правительство, покрывающее таким образом дефицит государственного бюджета.

2. Расходы государства превышают его доходы. При дефиците государственного бюджета власть прибегает к денежной эмиссии, инфляция будет развиваться очень быстро. Наилучший же способ в таком случае – «занять» денег у населения, т. е. выпустить государственные ценные бумаги. Тогда инфляция, связанная с денежной эмиссией, проявляется при возврате долгов.

3. Процесс милитаризации. Когда масштабы военного производства достаточно велики, появляются, по крайней мере, три инфляционных эффекта. Во-первых, военный сектор создает постоянный дефицит государственного бюджета. Во-вторых, на военные нужды идут огромные людские и материальные ресурсы, которые могли бы быть заняты в производстве товаров массового спроса, что также усиливает инфляцию. И, в-третьих, занятые в оборонном секторе выступают на потребительском рынке исключительно в качестве покупателей: они предъявляют спрос, но никак не способствуют увеличению предложения.

4. Неверные действия государства в сфере налогообложения. Когда налоги становятся слишком высокими, предприниматели либо сокращают объем производства в силу его невыгодности, либо, если это возможно, повышают цены на свою продукцию. Такую инфляцию называют налоговой.

5. Увеличение производственных издержек. Речь идет о повышении роста цен на сырье, промежуточные товары, об опережающем росте заработной платы по сравнению с производительностью труда, об издержках финансового характера.

6. Избыток спроса. Между предложением и спросом может возникнуть расхождение. В тех случаях, когда спрос превышает объем производства (например, в результате проведения экспансионистской кредитно-денежной или бюджетно-налоговой политики), продавцы могут увеличивать цены без риска способствовать понижению спроса или обращению спроса к продукции других производителей.

7. Монопольное ценообразование, ведущее к росту монопольных прибылей и инфляции прибылей.

Классификация видов инфляции предполагает использование различных критериев. Виды инфляции по темпам роста цен:

- а) нормальная инфляция – при темпе 3–3,5 % в год;
- б) умеренная (или ползучая) инфляция – при темпе инфляции до 10 % в год;
- в) галопирующая инфляция – при темпе инфляции 20–200 % в год;
- г) гиперинфляция – при темпе инфляции 50 % в месяц и более на протяжении более 6 месяцев.

Виды инфляции по причинам рассматриваются как инфляция спроса и инфляция предложения.

Инфляция издержек (*инфляция предложения*) – возникает в результате роста объема издержек, например, за счет сильного роста заработной платы, несоразмерного с ростом производительности труда. Как видно из нижеприведенных графиков, такой неблагоприятный шок предложения ведет к росту цен. Инфляция издержек может быть изображена графически (см. рис. 73). Смещение кривой совокупного предложения вле-

во ( $AS_1 > AS_2$ ) в результате действия указанных причин отражает увеличение издержек на единицу продукции. При возрастании цен ( $P_1 < P_2$ ) сокращается реальный объем производства или реальный ВВП. Два самых важных источника инфляции издержек – это увеличение оплаты труда и цен на сырье.

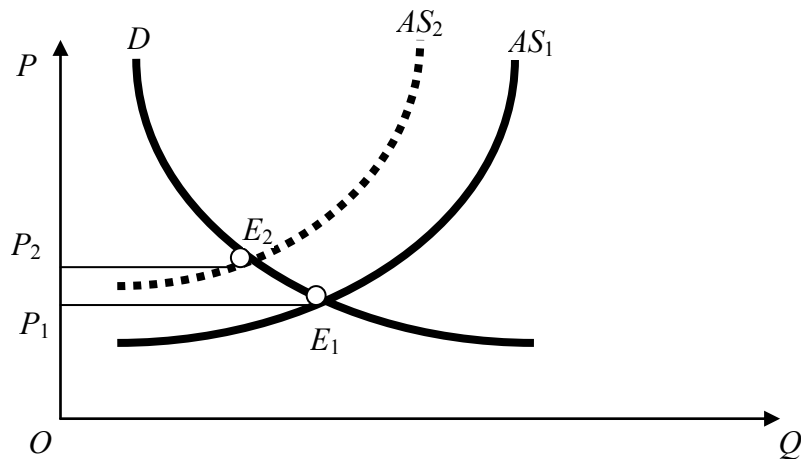


Рис. 73. Инфляция предложения

*Инфляция спроса* – вызывается увеличением спроса. При этом скорость роста спроса превышает скорость роста предложения. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо от  $AD_1$  к  $AD_2$  ведет к росту цен, если экономика находится на промежуточном или классическом отрезках кривой совокупного предложения. Графически инфляция спроса продемонстрирована на рис. 74.

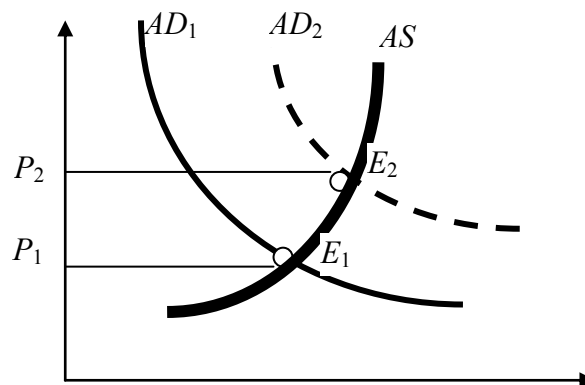


Рис. 74. Инфляция спроса

Повышение общего уровня цен в этом случае происходит вследствие возникновения избыточного спроса. В такой ситуации производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением объема производства, а значит, просто повышаются цены. Денег на рынке становится гораздо больше, чем товаров, которые можно на эти деньги купить.

Инфляция, как известно, представляет собой механизм, раскручивающийся по спирали: рост цен усиливает факторы, которые сами же и порождают рост цен, инфляция совершает свой новый виток. На двух основных механизмах спирали инфляции необходимо остановиться по-подробнее.

1. *Инфляционная спираль ожиданий*. Потребители, поверив в неизменность тенденции к повышению цен, сокращают сбережения, повышают текущий спрос и таким образом сами же провоцируют очередное повышение цен. Наблюдается бегство от денег, переход к сбережениям не в денежной, а в товарной форме (покупка впрок). Дефицит сбережений препятствует росту инвестиций, сдерживает предложение. Адаптивные инфляционные ожидания доминируют в психологии потребителя даже тогда, когда условия для инфляции уже исчерпаны. От момента прекращения роста цен до преодоления инфляционных ожиданий проходит определенное время (временной лаг).

2. *Спираль «зарплата – цены»*. Если в экономике идет общее повышение цен, падают реальные доходы занятых. Инициаторами роста зарплаты обычно выступают профсоюзы. Это увеличивает издержки производства, оказывая повышающее давление на цены. Подорожание товаров делает необходимым очередной пересмотр ставок заработной платы и т. д.

### 17.2.2. Последствия инфляции

В экономике с полной занятостью и негибким производством любой скачок спроса оборачивается длительным ростом цен. Снижение безработицы за пределы разумного, когда она становится меньше оптимального резерва, естественной нормы, должно вызывать ускорение инфляции. Обратная зависимость между инфляционным ростом цен и искусственным сокращением безработицы называется *кривой Филлипса*.

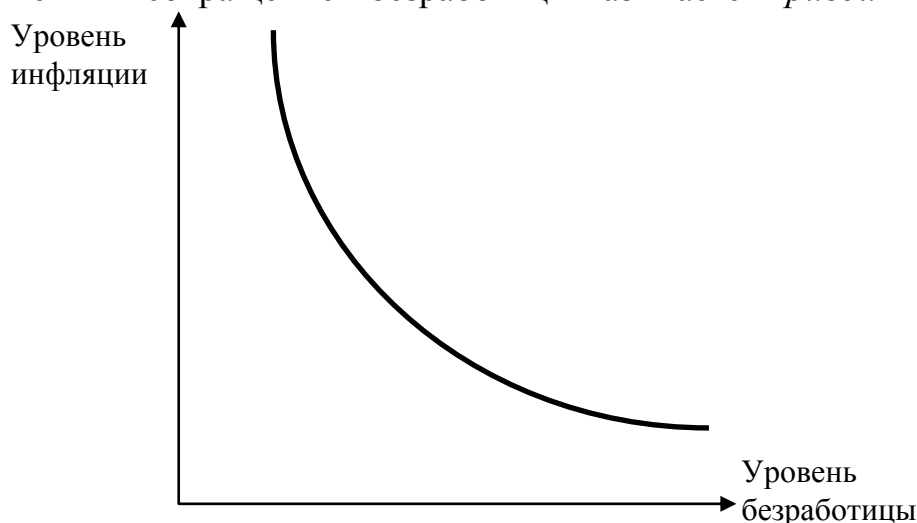


Рис. 75. Кривая Филлипса

Чем ниже безработица, чем сильнее она отличается от естественной нормы, тем труднее найти незанятых рабочих, обладающих нужной профессией, требуемой квалификацией и т. д. Следовательно, в условиях искусственно высокой занятости появляется тенденция к росту номинальной заработной платы. Предпринимателям, сталкивающимся с сокращением резерва рабочей силы, приходится именно таким образом переманивать рабочих из других секторов экономики. Когда безработица чересчур низка, как правило, активизируются профсоюзы. Пользуясь сложившейся обстановкой, они усиливают нажим на работодателей, добиваясь повышения заработной платы.

Наоборот, борьба с инфляцией приводит к росту безработицы. Правительство, например, в целях борьбы с инфляцией сокращает государственные заказы, за счет чего сокращается занятость. Необходимо отметить, что кривая Филипса носит краткосрочный характер, ведь на самом деле существует и проблема стагфляции, когда рост цен сочетается с падением производства.

Основные социально-экономические последствия инфляции проявляются по социальным группам.

1. *Покупатели.* Для них характерно бегство от денег, быстрое совершение покупок вследствие боязни потерь реальных доходов. Меняется структура потребления. Владельцы денег стараются осуществить сбережения в товарной, а не денежной форме.

2. *Производители* стремятся осуществлять производство благ с коротким сроком обращения с целью быстрого возврата денег. Обновление основного капитала замедляется вследствие обесценивания фонда амортизационных отчислений. Таким образом, производство осуществляется на устаревшем оборудовании, что существенно снижает конкурентоспособность.

3. *Получатели заработной платы* теряют стимулы к труду, так как высокие темпы инфляции приводят к падению реальных доходов. Вследствие этого требования роста заработной платы без эквивалентного предложения труда становятся обоснованными.

4. *Получатели пособий* теряют доходы из-за роста цен. Адекватное повышение уровня пособий проводится с определенным запаздыванием.

5. *Коммерческие банки* не в состоянии компенсировать инфляцию через рост банковского процента. Поэтому поступление сбережений сокращается. Наоборот, спрос на инвестиции растет несмотря на рост банковского процента, так как при возврате кредита клиенты банка выигрывают, если рост инфляции продолжается.

Основные выводы о последствиях инфляции следующие.

1. Происходит падение уровня жизни: сокращение реальной ценности личных сбережений, снижение текущих реальных доходов, ухудшение сегодняшних параметров благосостояния.

2. От инфляции сильно страдает и производство. Высокие темпы инфляции и резкое изменение структуры цен приводят к сложностям в планировании производства, увеличивают риск бизнеса, вследствие чего уменьшается доля инвестиций, снижается производство.

3. Уменьшается политическая стабильность общества, растет социальная напряженность.

4. Происходит снижение реальных доходов не только населения, но и государственного бюджета.

5. Возможна стагфляция, характеризующаяся высоким темпом инфляции и большой безработицей.

В современной экономической науке существует два основных направления антиинфляционной политики: дефляционная политика (или «регулирование спроса») и «политика доходов». Дефляционная политика бывает обычно эффективной при инфляции спроса, а «политика доходов» – при инфляции издержек. Дефляционная политика располагает методами ограничения денежного спроса через кредитно-денежный и налоговый механизм: снижение определенных статей государственных расходов, повышение процента за кредит. Политика доходов предполагает наличие мер, сдерживающих рост доходов.

### **17.2.3. Инфляция в России**

Особенностью российской инфляции является следующее.

1. До 1991 г. инфляция в нашей стране была связана с дефицитом товарной массы. Структура ВВП не соответствовала спросу населения (подавляющую часть составляла продукция военной промышленности, сырьевых отраслей, производственного оборудования). При этом инфляция являлась подавленной (скрытой), так как цены устанавливало государство.

2. С 1991 г. инфляция приняла открытую форму в связи с либерализацией цен. При этом по темпам ее следует отнести к гиперинфляции (см. табл. 81). Гиперинфляция усилилась за счет трансформационного спада, действие которого оказалось наиболее значительным в 1992–1994 гг.

3. Государственные антиинфляционные меры привели к положительным результатам в 1996–1997 гг. В это время правительство использовало ограничение денежной массы, активно контролировало доходы населения, ограничивало расходы государственного бюджета (см. табл. 80).

Таблица 80

## Изменение цен в РФ за 1991–1997 гг. (в %)

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Прирост потребительских цен:							
– декабрь к декабрю;	168	2508,8	844,2	214	131,4	21,8	11
– среднегодовой		1561	875	309	197,4	46,8	14,7
Среднегодовой прирост цен на продовольствие		2715,6	638,1	234,2	105,9	17,8	9,1
Среднегодовой прирост цен на непродовольственные товары		2147,9	740,8	157,1	120,3	23,6	8,3
Среднегодовой прирост цен на услуги		3597,9	1010,3	476	164,7	49,7	21,3

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

4. Чрезмерное увлечение выпуском государственных долговых обязательств в 1978 г. привело к новому всплеску инфляции 1998–1999 гг. (табл. 81).

Таблица 81

Индекс потребительских цен по РФ за 1998–1999 гг.  
(в % к соответствующему месяцу предыдущего года)

Годы	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1998	110,1	109,4	108,5	107,9	107,5	106,4	105,6	109,6	152,2	158,8	166,8	184,4
1999	196,9	203,3	207,3	213,1	216,7	220,7	226,5	221	162	157,1	150,5	136,5

Источник: Госкомстат РФ.

5. В настоящее время ситуация относительно стабилизировалась. Темп инфляции не превышает 10–12 %. Ставится задача довести темп инфляции до 8 %. Благоприятным фактором является рост доходов государственного бюджета за счет роста мировых цен на нефть. Это стабилизировало курс рубля (см. табл. 82). В качестве антиинфляционных мер используются инструменты стимулирования предложения (снижение налогов, рост субсидий бизнесу, государственные заказы и пр.). Однако экономическая ситуация является неустойчивой, зависимой от

внешних факторов. Для укрепления российского рубля необходим устойчивый экономический рост.

Таблица 82

## Инфляция и курс доллара

Годы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Уровень инфляции в РФ (%)	35,6	20,2	18,6	15,1	12	12	11
Курс доллара (р.)	27	28,16	30,14	31,78	29,45	28	27

Источник: Госкомстат РФ.

**Тема 18****Государственное регулирование экономики****18.1. Определения**

*Провалы рынка* – отрицательные последствия рыночной экономики, а также невозможность удовлетворения ряда потребностей за счет рынка.

*Отрицательные внешние эффекты (экстерналии)* – не получившие отражения в цене затраты. Могут возлагаться на общество (загрязнение окружающей среды, шум, отрицательное влияние на ресурсы и пр.).

*Общественные блага* – товары и услуги, доступ к которым должен быть возможен без оплаты со стороны пользователей (услуги пожарных, скорой медицинской помощи и пр.).

*Государственное регулирование экономики* – деятельность органов власти по воздействию на процессы воспроизводства для достижения определенных социально-экономических целей и задач.

*Государственное управление экономическими объектами* – сознательное, целенаправленное воздействие органов государственной власти на экономические объекты, процессы и связанных с ними людей с целью получения желаемых результатов.

*Государственная экономическая политика* – целенаправленное воздействие на хозяйственные процессы макро- и микроуровня, направленное на повышение эффективности производства и удовлетворение потребностей общества.

*Государственная экономическая стратегия* – процесс формирования целей экономического развития и выделения необходимых средств для их решения в долгосрочном периоде.

*Методы государственного регулирования экономики* – способ достижения целей в экономике, решения конкретных задач; набор приемов воздействия на экономику (экономических, административных, законодательных, организационных).

*Инструменты государственного воздействия на экономику* – используемые конкретные средства воздействия правительства на социально-экономические процессы (налоги, кредиты, законодательные акты и пр.).

*Механизм государственного воздействия на экономику* – определенная последовательность вмешательства правительства в социально-экономические процессы и использования отдельных инструментов регулирования экономики.

*Прогнозирование* – составная часть государственного регулирования экономики, призванная выявить основные тенденции социально-экономического развития в будущем с целью определения направлений развития в настоящем.

*Объекты государственного регулирования экономики* – «болевые точки» экономики, требующие особого внимания, прямого и косвенного вмешательства органов государственной власти вследствие того, что в них периодически возникают конфликты, проблемы, трудности (это социальные группы, отрасли, предприятия, макроэкономические показатели, регионы и пр.).

*Субъекты государственного регулирования* – правительство, исполнительные органы власти, реализующие концепцию регулирования экономики.

## **18.2. Основные теоретические положения**

### **18.2.1. Необходимость вмешательства правительства в экономику**

Из темы 14 следует, что восстановление макроэкономического равновесия при определенных условиях должно обеспечиваться за счет вмешательства правительства. Рыночные регуляторы не позволяют решить проблемы при значительных отклонениях ВВП от оптимального уровня. Макроэкономическая нестабильность проявляется также через определенные, постоянно существующие процессы (цикличность экономического развития, инфляция, наличие безработицы). Эти процессы, с одной стороны, являются проявлением отклонения ВВП от оптимального уровня, а с другой, это отклонение усиливают. Поэтому макроэко-

номическое равновесие следует считать частным случаем экономического развития. Постоянное действие сил, нарушающих это равновесие, делает необходимым участие правительства в обеспечении сбалансированности экономики.

Помимо указанных обстоятельств, основные причины, способствующие активизации роли государства в экономическом развитии, можно свести к следующему.

1. Провалы рынка. Рыночная экономика не позволяет в отдельных случаях удовлетворить потребности вследствие отсутствия достаточных экономических стимулов (например, низкого уровня платежеспособности). На рис. 76 изображена подобная ситуация. Вследствие низкой платежеспособности покупателей на рынке продается недостаточный объем продукции. Для решения данной проблемы сдвиг кривой предложения возможен за счет субсидий предпринимателям.

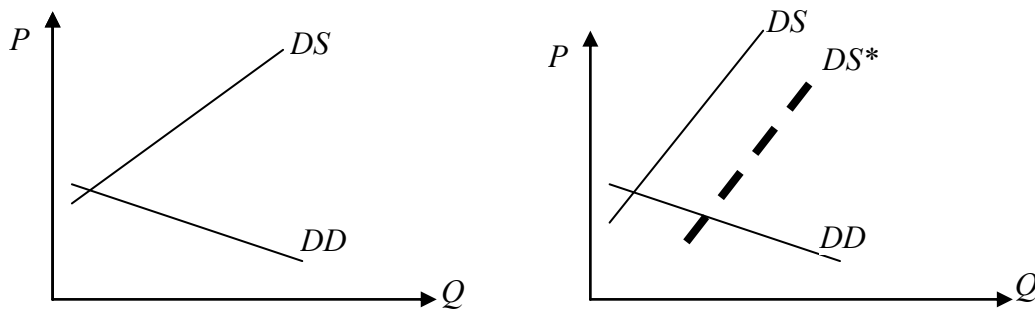


Рис. 76. Государственное регулирование диспропорций на товарном рынке

2. Потребность в общественных товарах. Государство призвано обеспечить удовлетворение общественных потребностей, плата за которые экономически нецелесообразна. Например, невозможна коммерциализация деятельности пожарной команды. Население, нуждающееся в неотложной помощи при травмах, наводнениях, иных чрезвычайных ситуациях, не в состоянии заплатить за оказанные услуги по спасению.

3. Конкуренция, ее последствия. Государство поддерживает сложившиеся экономические отношения и рынок как основную форму связи между экономическими агентами в современном мире, а также главный механизм рынка – конкуренцию. Вместе с тем правительство осознает, что отрицательным результатом конкурентной борьбы являются банкротство, поглощения, монополизация экономики. Данные отрицательные последствия конкурентной борьбы требуют контроля и регулирования со стороны органов власти. В интересах государства также поддержание конкурентоспособности отечественного производства на мировом рынке.

4. Отрицательные внешние эффекты. Поддерживая рыночную форму связей, государство должно учитывать и компенсировать внешние эффекты деятельности фирм: например, загрязнение окружающей среды. Устанавливая пределы вредных выбросов, взимая плату с фирм за загрязнение окружающей среды, ограничивая объемы вредного производства, государство в определенной степени смягчает негативные воздействия экономики на другие сферы жизнедеятельности общества.

5. Поддержание ресурсов в работоспособном состоянии. Для поддержания целостности общественной системы государство должно обеспечить сбалансированное развитие всех подсистем общества, не допуская гипертрофии или угасания какой-либо из них. Ввиду того что бизнес оплачивает ресурсы, непосредственно участвующие в производственном процессе, возникает проблема финансирования расходов на этапах их создания (разведка полезных ископаемых, научно-технические исследования, расходы на обучение кадров и пр.). Подобные расходы берет на себя государство, взимающее налоги с предпринимателей.

6. Отрицательным последствием развития рыночных отношений является дифференциация доходов населения. Государство призвано решать задачу определения и поддержания конкретной степени дифференциации доходов в обществе, поскольку она оказывает существенное влияние как на мотивацию труда, так и на социальный климат в обществе.

### **18.2.2. Функции органов власти в экономике**

Классификация функций государства в экономике опирается на общие концептуальные представления о государстве как особой общественной подсистеме. Прежде всего, государство возникло и существует для поддержания целостности сообщества людей, живущих на определенной территории, а значит, должно отражать волю и интересы всех своих граждан. В то же время общество как сложная система характеризуется иерархическим принципом построения. В современных условиях такой формой связи в большинстве государств мира является рынок. Исходя из этого, можно выделить основные направления действий государства в сфере экономики.

1. Государство формирует правовые рамки функционирования экономики и гарантирует исполнение принятых законов и других правовых актов (обеспечение прав собственности, условий выполнения контрактов и т. д.). Иными словами, государство обеспечивает правовые рамки различных видов трансакций в экономике (сделок, управления, рационирования).

2. Государство создает и поддерживает средства коммуникации и обеспечивает доступ к информации, касающейся функционирования экономики, по возможности всем экономическим агентам, что снижает



неопределенность, непредсказуемость многих экономических процессов. В современных условиях особое значение для функционирования экономической системы приобретает деятельность государства по обеспечению мобильности факторов производства (организация служб занятости, бирж труда, фондовых бирж, информационных центров, лизинга и т. д.).

3. Государство поддерживает сложившиеся экономические отношения и рынок как основную форму связи между экономическими агентами в современном мире, а также главный механизм рынка – конкуренцию. В целом государство стремится поддержать конкурентные процессы – свободу входа-выхода с рынка, определенную степень соперничества между фирмами, ограничить недобросовестную конкуренцию и крайние проявления монопольной власти. Поддерживая рыночную форму связей, государство должно учитывать и компенсировать внешние эффекты деятельности фирм.

4. Государство стремится преодолеть негативные последствия циклических колебаний экономики, приводящих к потерям значительной доли общественного богатства. Периоды глубоких спадов в экономике всегда сопровождаются упадком в развитии культуры, науки, образования и других сфер жизни общества. Все это требует активного вмешательства государства в экономические процессы проведения стабилизационной политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики.

5. Макроэкономическая нестабильность проявляется также через расширение инфляционных процессов, рост безработицы. Антиинфляционная государственная политика в настоящее время призвана обуздать инфляцию. Повысить реальные доходы населения за счет стабилизации цен. Политика сдерживания безработицы позволяет обществу сохранить трудовые ресурсы, увеличить производство ВВП.

6. Рыночная организация деятельности таких отраслей, как здравоохранение, образование, наука, культура и др., не всегда обеспечивает их прибыльное функционирование, а значит, и интерес к ним частного сектора. Тогда государство, заинтересованное в нормальном развитии всех сторон жизнедеятельности общества, либо берет организацию работы этих отраслей на себя, либо стимулирует частный сектор к организации бизнеса в этих отраслях таким образом, чтобы их услуги были доступны потребителям в необходимом объеме.

7. Значительная часть населения не в состоянии обеспечить себе достойное существование ни через организацию собственного производства, ни путем продажи имеющихся ресурсов. К этой группе населения относятся пенсионеры, инвалиды, несовершеннолетние, студенты, вынужденно безработные и т. д. Поэтому государство в целях поддержания устойчивого социального климата в обществе обязано с помо-

щью бюджетно-налоговой политики заниматься перераспределением созданного дохода с тем, чтобы обеспечить нормальное существование названных категорий населения.

Итак, подведем итоги. Государство создает средства коммуникации и поддерживает их на необходимом уровне. Оно содействует выполнению экономической подсистемой своих функций в обществе, а при необходимости берет часть из них на себя. Такое содействие включает как поддержку существующих форм собственности и рыночных структур, которые дают возможность эффективно функционировать экономике, так и корректировку негативных последствий, возникающих в процессе этого функционирования и приводящих к конфликтам с другими сферами жизнедеятельности общества. Это содействие предполагает также, что государство стремится поддерживать стабильность экономики. Как представитель интересов общества в целом государство заинтересовано в устойчивом, сбалансированном развитии всех своих подсистем, а значит, в том, чтобы возможные негативные тенденции в развитии экономики не привели к разрушительным последствиям.

Классификация типов экономической политики государства может проводиться по различным критериям (табл. 83).

Таблица 83

## Типы экономической политики

Критерий классификации	Тип политики	Пояснение
Уровень экономики	Микроэкономическая	Примером являются политика поддержки конкуренции, политика регулирования трудовых отношений и пр.
	Макроэкономическая	Например, политика обменного курса, внешнеэкономическая политика и пр.
Влияние на параметры объектов	Стимулирующая	Целью являются улучшение параметров объектов через количественный рост показателей (доходов, ВВП, объемов продаж)
	Сдерживающая	Целью является улучшение параметров через уменьшение количественных показателей (борьба с безработицей, снижение цен, уменьшение дефицита бюджета и пр.)
Объекты	Политика доходов	Объектами регулирования выступают денежные доходы разных социальных групп. Целью является смягчение отрицательных последствий дифференциации доходов
	Промышленная политика	Долгосрочная политика, направленная на стимулирование промышленного производства, структурную модернизацию отрасли
	Аграрная политика	Политика поддержки аграрного сектора, обеспечения продовольственной безопасности

Окончание табл. 83

Относитель- но роли го- сударства	Либеральная	Создание благоприятных условий для рыноч- ных структур
	Политика централизации	Увеличение полномочий органов государст- венной власти
Влияние на динамику экономики	Стабилизационная	Направлена на восстановление и поддержа- ние объема производства на уровне, близком к потенциалу, т. е. к условиям полной занято- сти факторов при стабильных ценах
	Структурная	Воздействие государства на совокупное предложение через налоги, субсидии, льготы, процентные ставки и пр., создание условий для эффективного функционирования бизне- са и стимулирование экономического роста
Способы воздействия на объекты	Прямые методы	Ограничение Центральным банком размеров банковских кредитов для отдельных банков (потолки кредитования), финансирование го- сударственных программ, запреты и ограни- чения по экспорту и импорту и др.
	Косвенные	Изменение Центральным банком нормы обя- зательных резервов коммерческих банков, изменение ставки рефинансирования Цен- трального банка, изменение норм амортиза- ционных отчислений, налоговых ставок и пр.
Отношение к внешней среде	Протекционистская	Политика защиты отечественной экономики от негативного воздействия мирового хозяй- ства (особые таможенные режимы, ввозные пошлины и пр.)
	Политика открытости экономики	Направлена на использование преимуществ мирового хозяйства для ускоренного разви- тия национальной экономики (стимулирова- ние притока иностранных инвестиций, созда- ние зон свободной торговли и пр.)
Используйва- ние инстру- ментов	Налогово- бюджетная	В качестве основных инструментов исполь- зуются налоговые сборы, государственные расходы (социальные трансферты, государст- венные заказы, субсидии бизнесу и пр.).
	Денежно-кредитная	Целью является стабилизация цен, активиза- ция инвестиционного процесса. Инструмен- тами являются ставка рефинансирования, ва- лютная интервенция, выпуск и погашение государственных ценных бумаг и т. д.
Цели	Антикризисная	Разновидность стабилизационной политики, целью которой является выход экономики из спада, нейтрализация отрицательных послед- ствий кризиса
	Антиинфляционная	Стабилизация цен и укрепление националь- ной денежной единицы

### **18.2.3. Особенности государственного регулирования национальной экономики в современных условиях**

Государственное регулирование национальной экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены автоматически на базе частной собственности. Появилась потребность вмешательства государства. Отраслевые и общехозяйственные кризисы, массовая безработица, нарушения в денежном обращении, обострившаяся конкуренция на мировых рынках требовали государственной экономической политики.

В современных условиях государственное регулирование национальной экономики является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи: стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта и т. д. Наиболее развитый механизм регулирования сложился в некоторых странах Западной Европы (во Франции, ФРГ, Нидерландах, Скандинавских странах, Австрии, Испании), в Японии, ряде быстро развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Слабее представлена роль государства в экономике США, Канады, Австралии. Здесь не было серьезных социально-экономических потрясений, частный капитал обладал особенно сильными позициями. Тем не менее, государственные органы и в этих странах играют заметную роль, особенно в периоды ухудшения конъюнктуры, при высоких показателях безработицы и инфляции.

Для раскрытия роли государства в экономике страны необходимо рассмотреть такие категории, как субъекты, объекты, цели, инструменты регулирования.

*Субъектами экономической политики* являются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов. Это наемные рабочие и хозяева предприятий, фермеры и земельные собственники, мелкие и крупные предприниматели, управляющие и акционеры, лица свободных профессий, государственные служащие. У каждой из этих групп есть свои интересы, обусловленные их социально-экономическим положением, а также принадлежностью к тому или иному региону, виду деятельности. Представители этих групп выражают свои интересы в средствах массовой информации, на митингах и обращаясь с просьбами, протестами, пожеланиями в государственные учреждения, ответственные за экономическую и социальную политику. *Выразителями хозяйственных интересов* явля-

ются носители экономических интересов, которые объединены в многочисленные союзы, ассоциации: профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров. Выразителями социально-экономических, политических, религиозных, культурных, экологических, специфически региональных интересов являются политические партии. Политические партии часто действуют от имени общенациональных интересов. Партии тесно связаны с выразителями и носителями экономических интересов. Например, во всем мире социал-демократические партии тесно связаны с профсоюзами, а союзы предпринимателей поддерживают консервативные, либеральные партии.

Осуществлять программу государственной экономической политики будут исполнители хозяйственных интересов. *Исполнителями хозяйственных интересов* являются органы трех ветвей власти, построенные по иерархическому принципу. В государствах с федеративным устройством (США, Канада, Индия, ФРГ, Испания, Бразилия, Малайзия и др.) существуют федеральные и местные парламенты и правительства, соответственно защищающие общегосударственные и местные экономические интересы. В РФ органы исполнительной власти представлены на федеральном уровне, уровне субъектов федерации, муниципальном (табл. 84, 85).

Таблица 84

Федеральные органы исполнительной власти,  
отвечающее за экономическое развитие и регулирование экономики

Федеральные органы	Объекты регулирования
Министерство финансов РФ	Федеральный бюджет РФ; Консолидированный бюджет России
Министерство экономического развития и торговли	Экономические прогнозы; индикативный план; целевые общенациональные программы
Центральный банк РФ	Валютный курс; денежная масса; Платежный баланс РФ
Федеральная налоговая служба	Налоги; сборы

Таблица 85

Структура федеральных органов исполнительной власти

№	Наименование	Примеры
1	Федеральные министерства	Министерство регионального развития РФ; Министерство сельского хозяйства РФ
2	Федеральные комиссии	Федеральная энергетическая комиссия; Феде- ральная комиссия по ценным бумагам
3	Федеральные службы	Федеральная служба России по финансовым рынкам; Федеральная таможенная служба
4	Федеральные агентства	Федеральное агентство по науке и инновациям
5	Федеральные надзорные службы	Федеральная служба по надзору в сфере при- родопользования; Федеральная служба по эко- логическому, технологическому и атомному надзору

*Объекты государственного регулирования* – это регионы, отрасли, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального развития экономики и поддержания социальной стабильности.

Наиболее актуальные объекты – экономический цикл, отраслевая и региональная структура хозяйства, условия накопления капитала, занятость, денежное обращение, платежный баланс, цены, НИОКР, условия конкуренции, социальные отношения, подготовка и переподготовка кадров, окружающая среда, внешнеэкономические связи. Перечисленные объекты носят различный характер, охватывают разные процессы – хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы, отношения между субъектами, условия конкуренции.

Объекты государственного управления экономикой различаются в зависимости от уровня решаемых ими задач: уровень предприятия, отрасли, региона, сектора экономики; хозяйства в целом; глобальный (социальные отношения, экология); наднациональный (экономико-политические отношения с зарубежными странами, интеграционные процессы).

Отбор объектов регулирования осуществляется исходя из актуальности проблемы (например, инфляция), важности для экономики страны (занятость), особой роли в регионе (градообразующее предприятие), значимости налогоплательщика (крупная компания в состоянии банкротства), политической роли и пр.

Основной *целью регулирования* экономики является экономическая и социальная стабильность. От этой цели распространяется «дерево» частных целей, без осуществления которых генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами регулирования. Например, цель выравнивания экономического цикла направлена на объект, т. е. на экономический цикл; совершенствование отраслевой и региональной структуры хозяйства – на отраслевую и региональную структуру.

В «дереве целей» возможны не только отношения подчинения конкретных целей генеральной, но и отношения соподчинения и взаимозависимости между самими конкретными целями, т. е. конкретные цели внутри «дерева целей» могут быть первичными, вторичными, третичными и т. д. Положение показателей на «дереве целей» нестабильно, постоянно меняется в зависимости от хозяйственной ситуации и экономических задач. В условиях кризиса первичной целью является выход из него в узком смысле – оживление конъюнктуры. Все остальные цели отступают и подчиняются ей. В условиях длительного дефицита пла-

тежного баланса на первый план выступает цель оздоровления платежного баланса. Подчиненными ей будут цели привлечения капитала в страну, повышения национальной конкурентоспособности на мировых рынках.

Выделяют две основные формы вмешательства государства в экономику. Это *прямое вмешательство* через административные средства, которые базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения. *Косвенное вмешательство* осуществляется с помощью различных экономических инструментов (налоги, субсидии, государственные ценные бумаги и пр.). Экономические средства государственного регулирования подразделяются на средства денежно-кредитной и налогово-бюджетной бюджетной политики, концепции и инструменты которых будут рассмотрены в дальнейшем.

Роль государства в экономике – предмет споров экономистов разных школ. Наряду с крайними сторонниками свободы рынка (неоклассическая школа) существует позиция ограниченного вмешательства в экономическую систему через денежно-кредитную сферу (монетаристская школа). Однако идеи кейнсианства находят сторонников как в экономической теории, так и в практике хозяйствования. В дальнейших разделах курса будут рассмотрены теоретические аспекты государственной экономической политики по отдельным направлениям экономической жизни.

## Тема 19

### Налоговая система и налоговая политика

#### 19.1. Определения

*Фискальная политика* – налогово-бюджетная политика государства, при которой экономика регулируется через налоги и государственные расходы.

*Дискреционная фискальная политика* – активная налогово-бюджетная политика, при которой ставятся цели обуздания инфляции либо изменения объемов ВВП.

*Недискреционная фискальная политика* – пассивная политика, использующая встроенные стабилизаторы, автоматически изменяющие ВВП.

*Встроенные стабилизаторы* – экономические механизмы, реагирующие на изменение ВВП и приводящие к его стимулированию либо сдерживанию. Например, в условиях прогрессивного налогообложения рост ВВП будет сдерживаться за счет роста налогов. В свою очередь, экономический спад тормозится за счет уменьшения абсолютного размера налогов при уменьшении доходов.

*Экспансионистская политика* – вариант активной стимулирующей налогово-бюджетной политики, при которой увеличиваются государственные расходы и сокращаются налоги (используется при рецессии).

*Рестрикционная политика* – активная сдерживающая политика, при которой увеличиваются налоги и уменьшаются государственные расходы.

## **19.2. Основные теоретические положения**

### **19.2.1. Налоги и принципы налогообложения**

Важнейшую часть доходов государственного бюджета составляют налоги. Налоги – это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством.

Чаще всего выделяют такие основные функции налогов в государстве, как фискальная, социальная и регулирующая функции.

Посредством *фискальной функции* формируются доходы бюджетов для реализации государственных программ. При помощи *социальной функции* происходит перераспределение доходов между различными слоями населения. Налоги являются одним из действенных рычагов воздействия на экономику. В этом смысле можно отметить *регулирующую функцию*: благодаря механизмам налогообложения государство оказывает влияние на инвестиционный процесс, рост производства, его структуру. В данной функции выделяют три подфункции:

1) *стимулирующую подфункцию*, которая проявляется через систему налоговых льгот и освобождений, например, для сельскохозяйственных производителей, субъектов малого предпринимательства;

2) *дестимулирующую подфункцию*, позволяющую через повышение налоговых ставок ограничивать отдельные виды деятельности, не поощряемые государством (например, развитие игорного бизнеса), приостанавливать вывоз капитала;

3) *воспроизводственную подфункцию*, посредством которой аккумулируются средства для восстановления использованных ресурсов.

По форме налоги делятся на прямые и косвенные. Прямые налоги устанавливаются непосредственно с дохода или имущества. Косвенные налоги – это налоги в виде надбавки к цене товара, т. е. они оплачиваются не производителем, а потребителем.

*Прямые налоги* подразделяются на реальные и личные. К реальным налогам относятся налоги на отдельные виды дохода или объекты имущества (земля, дом, предприятие), которые взимаются не в зависимости от фактического дохода, а исходя из внешних признаков (площадь земельного участка, численность работающих, число квартир в доме). Реальные налоги сохраняются в основном в системе местных налогов.



К личным налогам относятся подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль юридических лиц. Основу обложения личным налогом составляет величина дохода.

Доля личных подоходных налогов в бюджетах различных стран составляет от 75 до 90 %. В США, Англии, Германии, Франции до 30 % доходов средней семьи уходит на уплату налогов.

Налог на прибыль начисляется на доходы юридических лиц. Он определяет размеры обязательных платежей предприятий в государственный бюджет. Объектом обложения является валовая прибыль – сумма прибыли от реализации продукции, основных фондов, имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

*Косвенные налоги* – это налоги на потребление товаров и услуг, устанавливаемые в виде надбавки к ценам. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и фискальные монопольные налоги. Акцизы – налоги, взимаемые внутри страны путем включения их в цены товаров широкого потребления. Таможенными пошлинами облагаются импортные, экспортные товары. Фискальные монопольные налоги устанавливаются на товары массового потребления, производство и реализация которых являются государственной монополией (табак, спирт, соль).

Основным косвенным налогом в настоящее время является налог на добавленную стоимость (НДС). Объектом обложения при исчислении НДС является добавленная стоимость, которая образуется путем исключения из объема продукции стоимости потребленных сырья, материалов, полуфабрикатов. Добавленная стоимость включает заработную плату, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т. п. Сумма НДС, вносимая в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары, и суммами налога, уплаченными поставщиками за издержки производства и обращения. Следовательно, непосредственными плательщиками НДС являются конечные потребители, хотя перечисляют его в бюджет производители. Уровень ставки НДС в РФ составляет 10 и 18 %. НДС приносит основную часть бюджетных поступлений от косвенного налогообложения.

Совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением образует налоговый механизм. Государство придает налоговому механизму юридическую форму посредством существующего в каждой стране налогового законодательства.

Основными элементами налоговой системы являются виды налогов и принципы их начисления – налоговые ставки и налоговая база.

*Налоговая ставка* – это определенная доля дохода, подлежащая перечислению в бюджет в виде налога. Налоговые ставки устанавливаются обычно в процентах к сумме дохода. В целом государство заинтересовано в установлении таких ставок налогообложения, которые обеспечивают и развитие рыночной экономики, и максимальное поступление средств в бюджет.

Применяют разные методы установления налоговой ставки. Если ставка налога остается постоянной независимо от величины дохода, то это пропорциональное налогообложение. Если налоговая ставка повышается по мере возрастания дохода, то имеет место прогрессивное налогообложение. Понижение налоговой ставки по мере роста дохода характерно для регрессивного налогообложения. Пропорциональное налогообложение характерно в РФ для налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Ставка НДФЛ для основных доходов составляет 13 %. Регрессивное налогообложение (табл. 86) в нашей стране применяется для ставок Единого социального налога (ЕСН).

Другой элемент налоговой системы – *налоговая база*: общая сумма дохода, подлежащая налогообложению, т. е. сумма дохода, к которой применяется налоговая ставка. Величина налоговой базы может меняться в зависимости от тех вычетов, которые разрешается по законодательству производить из дохода, подлежащего налогообложению (например, в соответствии с предоставляемыми льготами). Так, стандартными вычетами по НДФЛ в нашей стране являются ежемесячно 400 рублей (до суммы общего дохода в 40 тысяч рублей).

Таблица 86

**Ставки ЕСН**  
(в % от фонда оплаты труда)

Размер заработка для каждого работника с начала года, р.	Федеральный бюджет	Фонд социального страхования	Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования	Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	Итого
до 280 000	20	3,2	0,8	2,0	26
от 280001 до 600 000	7,9	1,1	0,5	0,5	10
более 600 001	2				2

При разработке налогов следует ориентироваться на *принципы налогообложения*, начало которым положил А. Смит. Остановимся на основных принципах применительно к налогоплательщику.

1. Принцип справедливости. Налоги уменьшают доходы плательщиков, но, в силу необходимости налоговых сборов для государства, налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы плательщики налогов признали их целесообразность.

2. Принцип обязательности. Налоговые платежи обязательны для всех членов общества без исключения. Так, в РФ налог на прибыль обязаны платить не только коммерческие, но и государственные предприятия, бюджетные учреждения, некоммерческие организации (при условии получения прибыли). Признав обязательность налогов, государство в дальнейшем может освободить отдельные категории плательщиков от налогов либо уменьшить налоговые ставки. От уплаты налога на прибыль освобождены, например, сельскохозяйственные предприятия.

3. Принцип простоты. Расчет налогов должен быть понятен налогоплательщику. Любой налогоплательщик без специальной подготовки может рассчитать налоговые платежи.

4. Принцип доступности означает, что любой налогоплательщик, желающий оплатить налоги, сможет это осуществить без особых трудностей.

Принципы налогообложения применительно к государственным налоговым органам следующие.

1. Принцип однократности. Одна и та же сумма не должна облагаться налогами дважды. Например, при расчете налога на прибыль из суммы дохода вычитаются косвенные (НДС) и ресурсные налоги (транспортный налог, ЕСН и пр.).

2. Принцип экономии. Налоговые доходы должны существенно превышать расходы на сбор налогов. С этой целью в РФ произошло объединение налогов. Вместо налога с владельцев транспортных средств и налога на пользователей автодорог был введен транспортный налог.

3. Принцип «золотого сечения» (принцип Лаффера). Американский экономист Лаффер доказал, что результатом снижения налогов является экономический подъем и рост доходов государства. Согласно рассуждениям Лаффера, чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы корпораций отбивает у последних стимулы к капиталовложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, отрицательно сказывается на поступлениях в государственный бюджет. Американские эксперты во главе с профессором Лаффером попытались теоретически доказать, что при ставке подоходного налога более 50 % резко снижается деловая активность фирм и населения в целом. В настоящее время оптимальной налоговой ставкой считается ставка в 33 % (см. рис. 77).

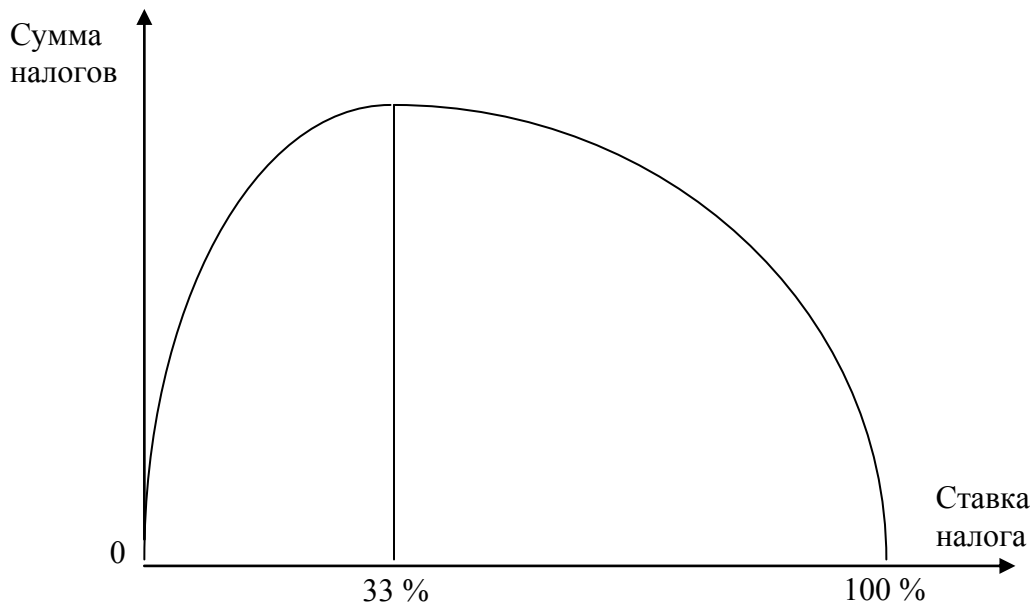


Рис. 77. Кривая Лаффера

### 19.2.2. Налоговая система

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения образует *налоговую систему*. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства. Они устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т. е. определяют элементы налога. К элементам налога относятся:

- 1) *субъект налога, или налогоплательщик*, – лицо, на которое законом возложена обязанность платить налог;
- 2) *носитель налога* – лицо, которое фактически уплачивает налог;
- 3) *объект налога* – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т. п.);
- 4) *источник налога* – доход, за счет которого уплачивается налог;
- 5) *ставка налога* – величина налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара и т. п.).

Российская налоговая система законодательно закреплена в Налоговом кодексе РФ. Основные элементы налоговой системы представлены на рис. 78.

По территориальному признаку выделяют федеральные, региональные и местные налоги (ст. 12 НК РФ). По принадлежности к бюджету того или иного уровня выделяют закрепленные налоги (полностью поступающие в бюджет одного уровня) и регулирующие (поступающие в бюджеты разных уровней). Например, НДС поступает только в феде-

ральный бюджет. В 2005 г. налог на прибыль, как регулирующий, уплачивался в федеральный и региональный бюджеты соответственно по ставкам 6,5 % и 17,5 %.



Рис. 78. Налоговая система РФ

### 19.2.3. Налоговая политика

Налоги оказывают существенное воздействие на спрос и предложение. В кейнсианской модели за счет налогов уменьшается потребление, что изменяет угол наклона кривой потребления на графике, сдерживает производство ВВП (см. рис. 79).

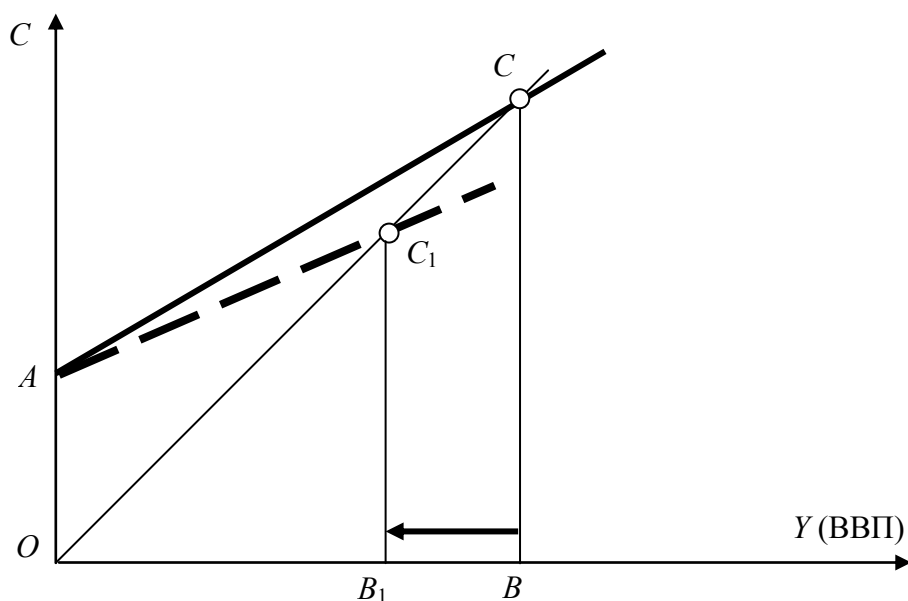


Рис. 79. Влияние налогов на ВВП

Что касается деления налогов на прямые и косвенные, то их влияние неоднозначно. Если прямые налоги сдерживают спрос покупателей, то косвенные налоги – предложение (рис. 80, 81). В обоих случаях объем продаж сокращается. Но прямые налоги сдерживают, стабилизируют цены (за счет снижения платежеспособности), а косвенные приводят к инфляции издержек.

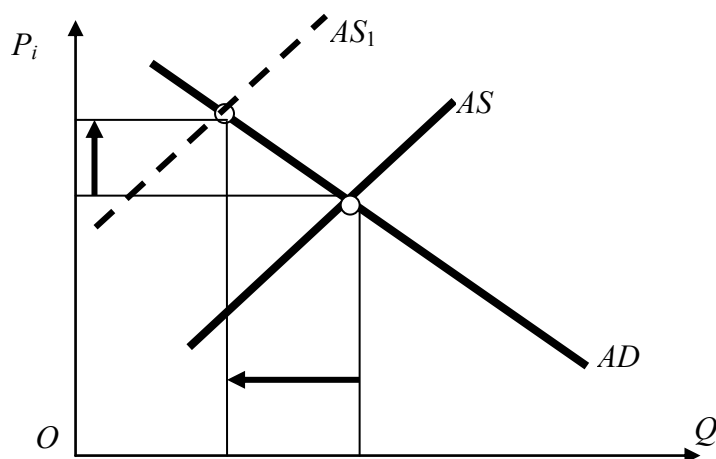


Рис. 80. Влияние косвенных налогов на ВВП

В любом государстве используются как прямые, так и косвенные налоги. Значит, за счет данных налогов можно снижать инфляцию (используя преимущественно прямые налоги) либо стимулировать рост цен (за счет косвенных налогов). Варианты такой политики показаны на рис. 82.

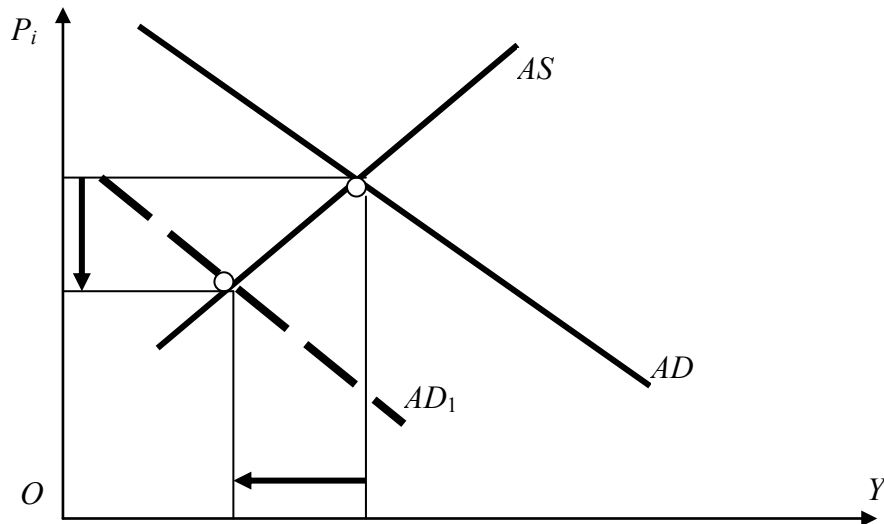


Рис. 81. Влияние прямых налогов на ВВП

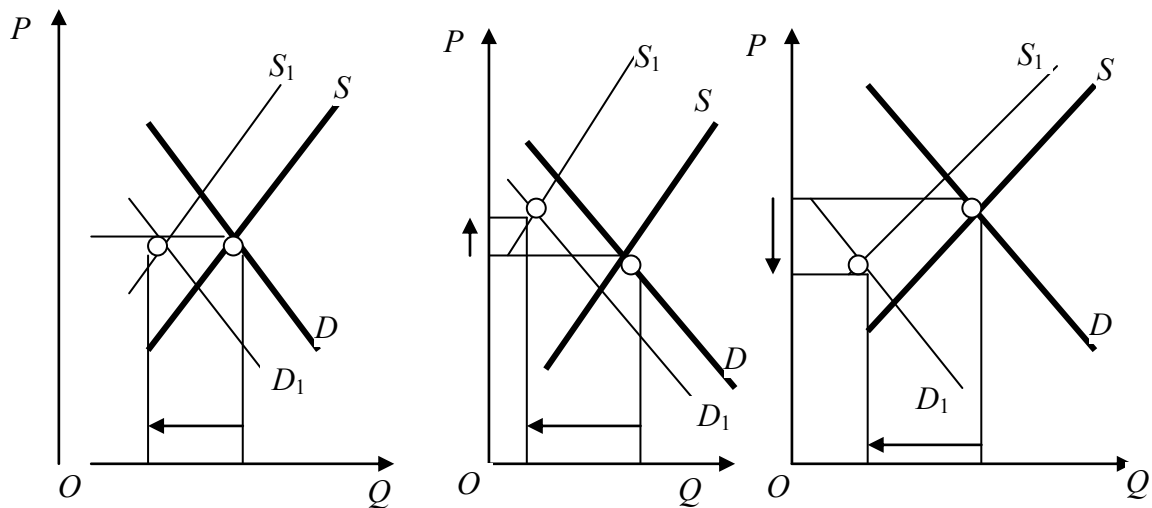


Рис. 82. Влияние прямых и косвенных налогов на товарный рынок

Роль налогов в формировании финансов современного государства огромна. Как отмечают современные ученые, развитые государства Америки, Европы и Азии формируют от 75 до 95 % доходов государственных бюджетов за счет налоговых поступлений. В РФ значительная часть ВВП аккумулируется в бюджетах разных уровней за счет налогов (см. табл. 87).

Доходы федерального бюджета в 2006 г. прогнозируются в размере 22,6 % ВВП, в 2007 г. – 22,3 % ВВП, в 2008 г. – 19,8 % ВВП, в 2009 г. – 19,2 % ВВП.

Налоги в совокупности с расходами государственного бюджета представляют собой эффективные инструменты государственной политики. В зависимости от поставленных задач и соотношения данных инструментов выделяют разные варианты бюджетно-налоговой политики.

Таблица 87

## Доходы консолидированного бюджета РФ в 2005 г.

Показатели	Млрд р.	В % к ВВП
Доходы всего	7611,6	35,2
Налог на доход (прибыль) организаций	1332,9	6,2
Налог на доходы физических лиц	707	3,3
Единый социальный налог	267,9	1,2
Налог на добавленную стоимость	1472,3	6,8
Акцизы	253,7	1,2
Налоги на совокупный доход	71,7	0,3
Налог на имущество	253,3	1,2
Налоги, сборы за пользование природными ресурсами	928,6	4,3
Итого налоговые доходы	4588,1	24,5
Неналоговые доходы	2060,9	9,6
Прочие доходы	962,6	

Источник: данные Федерального казначейства

*Бюджетно-налоговая (фискальная) политика* – меры правительства по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета, направленные на обеспечение полной занятости, равновесия платежного баланса и экономического роста при производстве неинфляционного ВВП.

*Стимулирующая бюджетно-налоговая политика (фискальная экспансия)* в краткосрочной перспективе имеет своей целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В более долгосрочной перспективе политика снижения может привести к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Осуществление этих целей связано с проведением комплексной налоговой реформы, сопровождающейся ограничительной денежной политикой Центрального банка и оптимизацией структуры государственных расходов.

*Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (фискальная рестрикция)* имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование этих мер. В краткосрочной перспективе эти меры позволяют снизить инфляцию спросом ценой роста безработицы и спада производства. В более долгом периоде растущий налоговый клин может послужить основой для спада совокупного предложения и развертывания механизма стагфляции, особенно в том случае, когда сокращение государственных расходов осуществляется пропорционально

по всем статьям бюджета и не создается приоритетов в пользу государственных инвестиций в инфраструктуры рынка труда. Затяжная стагфляция на фоне неэффективного управления государственными расходами создает предпосылки для разрушения экономического потенциала (табл. 88).

Таблица 88

## Типы налогово-бюджетной политики

Тип политики	Цели	Инструменты	Результаты	Возможности
Недискреционная	Стимулирование либо сдерживание ВВП в зависимости от ситуации	Прогрессивные налоговые ставки подоходных налогов и налога на прибыль	Сдерживание экономического роста при перегреве ресурсов, стабилизация спроса при спаде	Незначительны вследствие существенных колебаний доходов при изменении экономической конъюнктуры
Дискреционная экспансионистская политика	Стимулирование ВВП, преодоление экономического спада	Уменьшение налоговых ставок прямых и косвенных налогов, рост государственных социальных расходов и поддержки бизнеса	Экономический рост, дефицит государственного бюджета за счет роста расходов и уменьшения доходов бюджета	Социальная стабильность в обществе, однако данная политика возможна за счет государственных займов либо резервов
Дискреционная рестрикционная	Сдерживание ВВП, экономического роста	Рост налоговых ставок прямых и косвенных налогов, сокращение государственных социальных расходов и поддержки бизнеса	Уменьшение ВВП, профицит государственного бюджета за счет уменьшения расходов и роста доходов бюджета	Социальная нестабильность, недовольство политикой населения и бизнеса
Вынужденная	Стимулирование ВВП, преодоление экономического спада	Рост налоговых ставок прямых и косвенных налогов, секвестр государственных расходов для социальной поддержки населения	Экономический спад, усиление рецессии, дефицит государственного бюджета	Подобные действия являются вынужденными при экономическом спаде, сокращении доходов бюджета

В краткосрочной перспективе меры бюджетно-налоговой политики сопровождаются эффектами мультипликаторов государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета.

## Тема 20

### Финансовая система и финансовая политика государства

#### 20.1. Определения

*Государственный бюджет* – основной финансовый план страны, совокупность доходов и расходов, утвержденная законодательно.

*Бюджетный дефицит* – превышение расходов над доходами государственного бюджета.

*Бюджетный профицит* – превышение доходов над расходами бюджета.

*Ставка рефинансирования* – официально утвержденная ставка размещения кредитов.

*Учетная ставка процента* – ставка, по которой центральный банк учитывает векселя коммерческих банков.

*Структурный дефицит бюджета* – бюджетный дефицит, вызванный нерациональной структурой расходов. В отдельных случаях структурный дефицит бюджета может быть вынужденным (погашение государственного долга, расходы на восстановление после землетрясения и пр.).

*Циклический дефицит бюджета* – бюджетный дефицит, вызванный экономической конъюнктурой (спадом производства).

*Государственный долг* – накопленные государством обязательства по выплате определенных сумм к определенному сроку (бывает внутренним и внешним).

*Сбалансированный бюджет* – равенство доходов и расходов государственного бюджета.

Таблица 89

Условные обозначения и формулы по теме 20

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Государственный долг	$D$	$T - G < 0$
Показатели государственного долга		$D / L; D / G;$ $D / \text{ВВП}$

## 20.2. Основные теоретические положения

### 20.2.1. Финансы и финансовая система

В предыдущей теме упоминается государственный бюджет как инструмент политики правительства. Государственный бюджет является основным финансовым планом страны, составляющим основу финансовой системы.

Экономическая структура любого современного общества невозможна без анализа финансовой системы, представляющей собой совокупность финансовых отношений и институтов, регулирующих эти отношения. Через финансовый механизм государство образует и использует фонды денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в экономической и социальной сферах.

Финансы – это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов). Иными словами – это денежные отношения, движение которых происходит через особые фонды. Система этих отношений получила название финансовой системы (рис. 83).

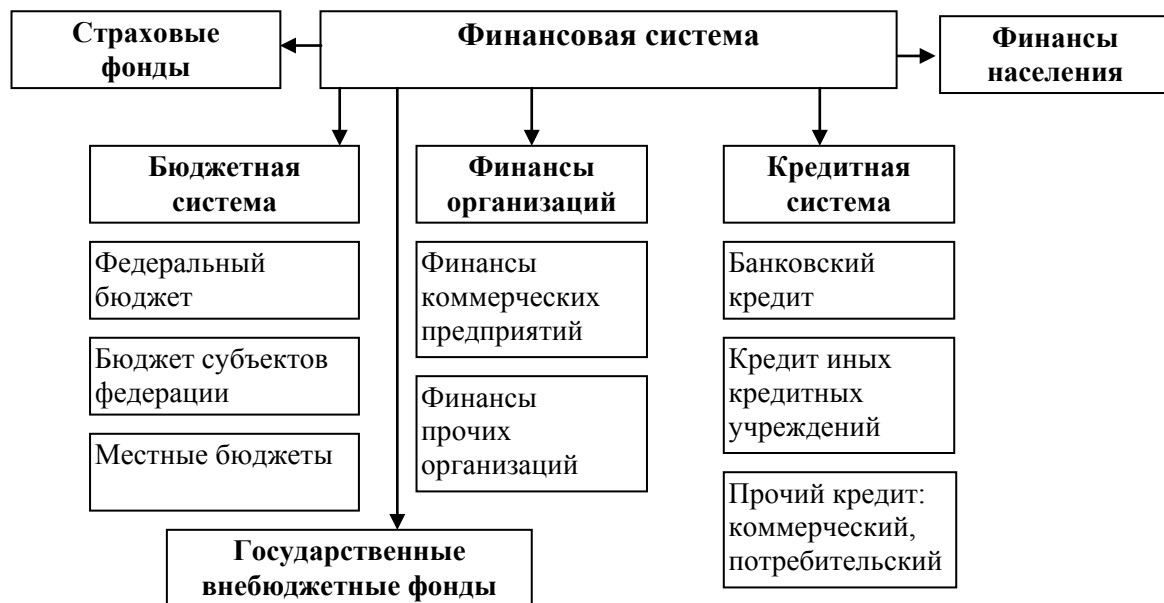


Рис. 83. Структура финансовой системы

Различают финансы хозяйствующих субъектов, населения и государства. Основными источниками финансовых средств бизнеса является предпринимательская деятельность (см. рис. 84).

Доходную часть финансов населения образуют первичные доходы семей, расходную часть – все расходы и сбережения населения. Государственные финансы формируют центральную часть всей финансовой системы, а ведущим звеном финансов государства является государст-

венный (федеральный) бюджет доходов и расходов государства. С его помощью государство осуществляет территориальное и межотраслевое распределение и перераспределение валового национального продукта.

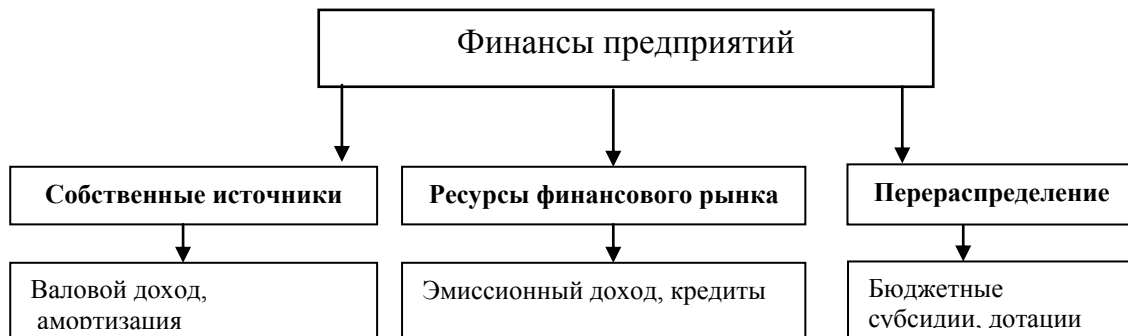


Рис. 84. Источники финансовых ресурсов предприятия

Итак, финансы выражают систему отношений, которая связана с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. Поэтому финансовая система выполняет *распределительную функцию, перераспределительную и контрольную*. Созданный ВВП прежде всего распределяется между собственниками факторов производства (бизнес и домашние хозяйства). Затем полученные доходы от использования ресурсов перераспределяются через налоговую систему, кредитную систему, страховые фонды, социальные трансферты и пр. Так, сбережения населения аккумулируются в банках, предоставляющих кредиты. За счет налогов нуждающиеся получают социальные трансферты из государственного бюджета или внебюджетных фондов. За счет страхования выплачиваются компенсационные суммы при потере имущества, здоровья, жизни. Суть контрольной функции в том, что финансы, их состояние характеризуют ситуацию на предприятии, в организации. Так фонд прибыли на предприятии показывает эффективность предпринимательской деятельности.

### 20.2.2. Государственный бюджет

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет.

Бюджетная система представляет собой довольно сложный механизм, отражающий особенности страны, ее социально-экономического строя, государственного устройства. К принципам построения бюджетной системы относятся принцип *самостоятельности, бездефицитности, прозрачности, полноты*. Принцип самостоятельности означает, что бюджеты любого уровня должны формироваться независимо от иных бюджетов, самостоятельно исполнять свои обязательства. Расходы бюджета должны покрываться за счет доходов. Принцип прозрачно-

сти означает, что расходы бюджета должны быть известны налогоплательщикам. При формировании бюджета следует в полном объеме учесть возможные доходы и расходы.

Бюджетная система страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухъярусное построение – государственный и местные бюджеты. В странах с федеративным государственным устройством (США, ФРГ) имеется промежуточное звено – бюджеты штатов, земель и соответствующих им административных образований. Российская бюджетная система также является трехуровневой. При исполнении бюджетов учитываются расходы и доходы как по отдельным уровням, так и в целом – так называемый консолидированный бюджет страны. Консолидированный бюджет рассчитывается для анализа совокупных доходов и расходов органов государственной власти.

Государственный бюджет – это централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для финансирования государственного аппарата, вооруженных сил, выполнения необходимых социально-экономических функций. Бюджет является также мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, осуществления антикризисных и прочих мероприятий.

Государственный бюджет – это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом – парламентом страны, штата или муниципальным собранием. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете.

В бюджете находит свое отражение структура расходов и доходов государства. Расходы показывают направление и цели бюджетных ассигнований.

Доходы бюджета подразделяются на *налоговые и неналоговые* (см. табл. 91). Налоговые доходы составляют большую часть от общей суммы доходов и являются собственно поступлениями в бюджет от законодательно установленных налогов с физических и юридических лиц. Неналоговые доходы представляют собой различные поступления в бюджет, не связанные с налоговой деятельностью. К ним относятся: доходы от приватизации, штрафы, пени, доходы от государственных предприятий, от сдачи в аренду государственной собственности, имущество, оставшееся без наследников и т. д.

Функциональная структура расходов бюджета может быть представлена следующим образом. Это социальные расходы, расходы на науку и культуру, расходы управленческие; расходы на оборону, военные отрасли, сельское хозяйство и пр.

Первое место в бюджетных расходах занимают социальные статьи: социальные пособия, образование, здравоохранение и др. (табл. 90). Эти расходы призваны смягчить дифференциацию социальных групп, свойственную рыночному хозяйству, облегчить доступ менее обеспеченных слоев к получению квалификации, достойному медицинскому обслуживанию, гарантированной минимальной пенсии и сносному жилью. Это играет не только стабилизирующую роль, но и обеспечивает хозяйство важнейшим фактором производства – квалифицированной и здоровой рабочей силой.

Таблица 90

Расходы консолидированного бюджета РФ в 2005 г.  
на социально-культурные мероприятия

Статьи	В млрд р.	В % к итогу
На образование	789,9	39,3
На культуру, кинематографию, средства массовой информации	153,6	7,6
На здравоохранение и спорт	551,9	27,5
На социальную политику	513,9	25,6
Всего	2009,3	100

Источник: данные Федерального казначейства.

В затратах на хозяйственные нужды обычно выделяются бюджетные субсидии аграрному сектору, которые имеют также социальную, политическую направленность. За счет развития сельского хозяйства растут реальные доходы населения, потребляющего продовольствие по низкой цене. Поддержка аграрного сектора – вклад правительства в обеспечение продовольственной безопасности страны. Значительное место в бюджете занимают также расходы на вооружение, на дипломатические нужды, внешнюю политику. Необходимой статьей бюджета являются административно-управленческие расходы.

Конъюнктурным целям бюджетного регулирования служат некоторые расходы внутри страны. Например, это досрочное погашение части долга, расходы на кредиты и субсидии частным и государственным предприятиям, сельскому хозяйству; на создание и совершенствование объектов инфраструктуры, на закупку вооружений и военное строительство. Размеры этих расходов существенно воздействуют на масштабы спроса и величину инвестиций. В периоды кризисов и депрессии расходы государственного бюджета на хозяйственные цели, как правило, растут, а во время перегрева – сокращаются.

Структура расходов государственного бюджета оказывает регулирующее воздействие на национальную конкурентоспособность на мировых рынках. Расходы на кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и вывозимого капитала, финансируемые из бюджета, стимулируют экспорт и в долгосрочном плане улучшают платежный баланс, открывают для экономики страны новые зарубежные рынки, способствуют укреплению национальной валюты, обеспечению поставок на внутренний рынок необходимых товаров из-за рубежа. Это внешнеэкономический аспект политики бюджетных расходов.

Итак, схематично структура государственного бюджета может быть представлена следующим образом (табл. 91).

Таблица 91

**Структура государственного бюджета**

Доходы	Расходы
Налоговые	Социальные
Неналоговые	Хозяйственные
	Административно-управленческие
	Военные
	Внешнеполитические
	Внешикономические
	Конъюнктурные
	Прочие

Консолидированный бюджет РФ по расходам за 2005 г. представлен в табл. 92. Как видно из данных, помимо социальных расходов, в нашей стране большое место занимают расходы на оборону и безопасность, на поддержку экономики. Большие расходы на жилищно-коммунальное хозяйство связаны с тем, что определенная часть коммунальных платежей пока оплачивается из государственного бюджета.

Таблица 92

**Расходы консолидированного бюджета РФ в 2005 г.**

Статьи	В млрд р.	В % к ВВП
На общегосударственные вопросы	512,1	2,4
На обслуживание государственного и муниципального долга	239,3	1,1
На национальную оборону	581,8	2,7
На национальную безопасность и обслуживание государственного долга	584,5	2,7
На национальную экономику	762	3,5
На жилищно-коммунальное хозяйство	471,7	2,2
На социально-культурные мероприятия	2009,3	9,3
На межбюджетные трансферты	759	3,5
Прочие расходы	21,7	
Итого расходов	5941,4	27,5
Профицит	1670,2	7,7

Источник: данные Федерального казначейства.

К бюджету тесно примыкают внебюджетные фонды – денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Внебюджетные средства находятся в распоряжении центральных и местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд. В нашей стране большое значение имеют Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования (табл. 93). Внебюджетные фонды создаются за счет специальных (целевых) налогов, займов, субсидий из бюджета.

Таблица 93

## Государственные внебюджетные фонды в РФ

Наименование	Назначение
Пенсионный фонд РФ	Выплата пенсий по старости, общему заболеванию, потере кормильца и пр.
Фонд обязательного медицинского страхования	Финансирование медицинского обслуживания в поликлиниках, стационарах, иных медицинских учреждениях
Фонд социального страхования	Оплата пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам. Пособия многодетным семьям, детские пособия. Оплата санаторно-курортного лечения

Внебюджетные фонды расширяют возможность вмешательства правительства в экономику, минуя бюджет и, следовательно, парламентский контроль. Кроме того, создается видимость уменьшения дефицитности бюджета. Число внебюджетных фондов постоянно растет. Примером может быть федеральный бюджет США, в рамках которого насчитывается свыше 800 подобных фондов.

**20.2.3. Бюджетный дефицит и государственный долг**

Идеальное исполнение государственного бюджета – это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т. е. превышение доходов над расходами – профицит бюджета. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах, для долгосрочных выплат или перевести его в доход бюджета следующего года. Превышение расходов над доходами ведет к образованию бюджетного дефицита (см. табл. 94).

Дефицит бюджета бывает *циклический, структурный и общий*. Циклический дефицит бюджета связан со спадом производства, экономическим кризисом. Во время спада налоговые поступления сокращаются, а потребность в расходах возрастает. Необходима поддержка населения (пособия по безработице), бизнеса (субсидии как спасение от

банкротства). Структурный дефицит обусловлен нерациональным расходованием средств бюджета (большие расходы на оборону, на выплату государственных обязательств и пр.). Общий дефицит бюджета равен сумме структурного и циклического дефицита.

Таблица 94

## Сальдо государственного бюджета (пример)

Пример профицита бюджета			
Доходы	200	Расходы	140
		Первичный профицит	60
		Государственные резервы	<b>60</b>
		Итого расходы	140 + <b>60</b>
Пример дефицита бюджета			
Доходы	200	Расходы	270
Первичный дефицит	70		
Государственные займы	<b>70</b>		
Итого доходов	200 + <b>70</b>		

В нашей стране длительное время существовал дефицит государственного бюджета, но в последние годы бюджет формируется с первичным профицитом, что позволяет иметь резервы под непредвиденные обязательства и выплату долгов (табл. 95).

Таблица 95

Дефицит (–), профицит (+) консолидированного бюджета РФ  
за 1996–2003 гг.

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сальдо консолидированного бюджета (млрд р.)	–94,2	–127,9	–155,3	–44,4	+207,4	+177,7	+126	+ 83
Дефицит, профицит (в % к ВВП)	–4,4	–5,2	–5,7	–0,9	+2,9	+3,7	+2,1	+0,5

Источник: данные Министерства финансов РФ.

Дефицит бюджета покрывается государственными займами – внутренними и внешними. Они осуществляются в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (например, у фондов страхования по безработице или пенсионных фондов) и в порядке получения кредитов у банков (эта форма финансирования бюджетного дефицита часто практикуется местными властями).

Государственные займы – не единственный путь покрытия дефицита бюджета. У большинства стран с развитой рыночной экономикой со времени перехода от золотого к бумажно-денежному обращению на-

коплен значительный опыт покрытия бюджетного дефицита путем дополнительной эмиссии денег. Правительства особенно часто прибегают к этому средству в критических ситуациях – во время войны, длительного кризиса. Последствия такой эмиссии общеизвестны. Развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, раскручивается спираль «цены – заработная плата», обесцениваются сбережения населения.

Сумма накопленных бюджетных дефицитов образует государственный долг – это обязательство государства выплатить определенные суммы к определенному сроку.

Государственный долг бывает внутренний (обязательства государства перед своим населением) и внешний (обязательства государства перед иностранными организациями). Внутренний долг делится на официальный и неофициальный. Неофициальный, т. е. не оформленный долговыми обязательствами государственный долг – это задержки заработной платы работникам бюджетной сферы, кредиторская задолженность по расчетам за поставленные товары и услуги. Существование государственного долга вызывает необходимость его обслуживания – выплату процентов и частичное погашение согласно графику. Российский государственный долг погашается своевременно и даже досрочно, но по-прежнему достаточно велик (табл. 96).

Таблица 96

Внешний долг органов государственной власти  
перед нерезидентами в январе–июне 2006 г.  
(в млрд долл. США)

	1 января 2006 г.	1 июня 2006 г.
Кредиты международных финансовых организаций	0,5	0,5
Мировой банк реконструкции и развития	5,1	4,9
Прочие кредиты	3	2,8
Еврооблигации	26,7	23,7
ГКО и прочие ценные бумаги	0,4	0,4
Итого новый долг федеральных органов власти	35,7	32,3
Долг бывшего СССР	34,5	33,6
Долги субъектов Российской Федерации	1,1	0,8
Итого государственный внешний долг	71,3	66,7

Источник: данные Центрального банка РФ.

Возможные способы погашения государственного долга:

1. Увеличение налогов, т. е. рост доходной части бюджета. Отрицательно сказывается на экономике, сдерживает развитие.

2. Секвестр расходов, уменьшение расходной части бюджета. Следует иметь в виду, что сокращение расходов бюджета дается с трудом, так как некоторые расходы (например, социальные трансферты населению) не могут быть уменьшены.

3. Реструктуризация долга, т. е. изменение обязательств. В частности, государство может изменить сроки погашения долгов на более поздние, выплачивая более высокие проценты, возможен перевод внешнего долга во внутренний за счет выпуска государственных облигаций внутри страны для погашения внешних долгов. Реструктуризация не уменьшает размер долгов, изменяется порядок обслуживания долга.

4. Использование стабилизационного фонда. Для гарантирования своевременного погашения долгов создается стабилизационный фонд. Этот фонд создается в годы благоприятной конъюнктуры с целью погашения долгов при ситуации неблагоприятной. Если позволяют размеры стабилизационного фонда, возможно досрочное погашение долгов. По данным Министерства финансов РФ, Стабилизационный фонд РФ достиг к 1 сентября 2006 г. 1730 млрд рублей (или 64,73 млрд долл. США). За счет Стабилизационного фонда РФ возможно погашение значительной части внешнего долга, однако на такие условия не соглашались кредиторы, теряющие вследствие этого доходы по процентам.

## Тема 21

### Доходы населения и социальная политика

#### 21.1. Определения

*Доходы* – денежные и натуральные поступления домашним хозяйствам (включают доходы от продажи ресурсов и социальные трансферты).

*Номинальные доходы* – доходы в денежной сумме.

*Реальные доходы* – денежные доходы, скорректированные на индекс цен.

*Бедность* – социально-экономическое явление, при котором часть населения имеет доходы ниже определенного уровня. Отказ от приобретения части товаров и услуг.

*Индекс человеческого развития* – комбинированный показатель, отражающий уровень и качество жизни. Учитывает продолжительность жизни, уровень образования и ВВП на душу населения.

*Индекс Джини* – показатель, отражающий степень неравенства по величине доходов.

*Децильный коэффициент* – показатель, отражающий соотношение средних доходов 10 % самых обеспеченных и 10 % самых малоимущих в стране.

Таблица 97

## Условные обозначения и формулы по теме 21

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Индекс человеческого развития	ИРЧП	
Уровень бедности	$I_y$	Население ниже прожиточного минимума относительно всего населения
Индекс Джини	$I_U$	$S_1 / S_2$

**21.2. Основные теоретические положения****21.2.1. Доходы: классификация и оценка**

Доходы населения являются важнейшим показателем социально-экономического положения граждан, а особенности их распределения во многом характеризуют социальную ориентацию экономической системы.

*Доходы населения* – это совокупность денежных и натуральных средств, полученных за определенный период населением и предназначенных для потребления и сбережений.

По вещественной форме доходы подразделяются на *денежные* и *натуральные*. *Денежные доходы населения* – все поступления денежных средств в виде оплаты труда работающих лиц; пенсии, стипендии, различные пособия и другие социальные трансферты; доходы от собственности в виде процентов по вкладам, дивидендов, ренты; поступления денег от продажи акций, ценных бумаг, продукции личного подсобного хозяйства, различных изделий и других товаров; оплата услуг, оказанных на сторону, а также страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и др.

*Натуральные доходы населения:*

- все поступления продуктов сельского хозяйства, продуктов земледелия, скотоводства, птицеводства;
- поступления различных изделий, услуг и другой продукции в натуральной форме, получаемых с приусадебных, садово-огородных участков, личного подворья, домашнего хозяйства;
- самозаготовки даров природы, предназначенные для личного, семейного потребления (т. е. не имеющих товарной формы);

– все виды оплаты труда и социальных трансфертов в виде товаров и услуг.

Роль доходов в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления непосредственно зависят от величины (размера) дохода. А от уровня доходов зависит воспроизводство работников и членов их семей, всех граждан. Показателем материальной обеспеченности населения являются совокупные доходы. Это стоимостный показатель, включающий денежные доходы, стоимость натуральных поступлений из личных подсобных хозяйств и стоимость бесплатных услуг, получаемых за счет средств федерального (республиканского, краевого) и местного (муниципального) бюджетов и социальных фондов предприятий.

Денежные доходы населения подразделяются на *первичные* и *располагаемые*. *Первичные* доходы населения включают все поступления, полученные от собственности на факторы производства. *Располагаемые* доходы населения – результат перераспределительных процессов. Они представляют собой сумму первичных доходов и социальных трансфертов, уменьшенную на величину обязательных налогов, платежей и сборов. *Скорректированные располагаемые доходы* корректируются с учетом натуральных социальных трансфертов (бесплатные лекарства, бесплатный проезд на транспорте, продовольственные наборы к празднику и пр.).

В составе доходов населения необходимо учитывать и средства, взятые долг, – это находит отражение в показателях конечных и общих доходов населения. *Конечные доходы населения* – это располагаемые доходы плюс чистые долги населения. *Чистые долги* отражают изменение задолженностей по ссудам, выданным гражданам кредитными организациями и предприятиями на потребительские цели. *Среднедушевой денежный доход* – сумма конечных доходов, деленная на численность населения страны. *Общие доходы* населения включают скорректированные располагаемые доходы и чистые долги.

Доходы населения зависят от уровня потребительских цен, поэтому следует различать *номинальные* и *реальные располагаемые* доходы. *Номинальные* доходы характеризуют уровень денежных доходов без учета изменения цен, т. е. включают всю сумму полученных конечных доходов. *Реальные* располагаемые доходы рассчитываются с учетом индекса цен, тарифов. Возьмем числовой пример. Общие денежные доходы на душу населения составили 5 000 р. За год номинальные доходы выросли до 8 000 р. Индекс потребительских цен равен 1,3. Реальные доходы равны 6 154 р. ( $8000 / 1,3$ ). Инфляция может полностью погасить номинальный рост цен. При индексе цен 1,6 реальные доходы не увеличатся ( $8000 / 1,6$ ). При индексе цен более 1,6 реальные доходы сократятся, несмотря на номинальный рост доходов.

Индекс потребительских цен влияет на покупательную способность номинальных доходов населения, которая, в свою очередь, отражает потенциальные возможности приобретения товаров и услуг населением, выраженные соотношением конечных доходов с величиной прожиточного минимума. С ростом индекса потребительских цен растет стоимость прожиточного минимума и, соответственно, снижается покупательная способность конечных доходов населения.

*Прожиточный минимум*, согласно методологическим положениям Федеральной службы государственной статистики России, представляет собой натуральный набор продуктов питания, учитывающий диетологические ограничения и обеспечивающий минимально необходимое количество калорий, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, соответствующие по структуре затрат на эти цели бюджетам низко доходных семей. Величина прожиточного минимума является показателем абсолютного измерения низких доходов с использованием нормативов потребления важнейших благ и услуг на минимально допустимом уровне (табл. 98).

Таблица 98

Величина прожиточного минимума по отдельным областям РФ  
(все население, 4 квартал 2005 г.)

Области РФ	Величина прожиточного минимума, р.
Московская	3227
Мурманская	4820
Ленинградская	2829
Смоленская	2510
Самарская	3287
Омская	2655
Томская	3235
Новосибирская	3108

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Согласно «Методологическим рекомендациям по расчету прожиточного минимума в Российской Федерации» он состоит:

– из минимальной продуктовой корзины, рассчитываемой как в среднем на душу населения, так и для различных социально-демографических групп населения (отдельно мужчины и женщины трудоспособного возраста, пенсионеры, отдельно дети до 6 лет и от 7 до 15 лет). Этот набор продуктов был рассчитан на основе минимальных размеров потребления Институтом питания Академии медицинских наук Российской Федерации, Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и Министерством труда Российской Феде-

рации при участии Всемирной организации здравоохранения. Минимальная продуктовая корзина дифференцируется по восьми природно-климатическим зонам. В среднем на душу населения доля расходов на питание в прожиточном минимуме составляет 68,3 %;

– расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги обязательные платежи, включаемые в определенном процентном отношении к продуктовому набору, рассчитанном по материалам обследования бюджетов домашних хозяйств среди 10 % наименее обеспеченного населения. В среднем на душу населения доля расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги и обязательные платежи в прожиточном минимуме составляет 31,7 %, в том числе доля расходов на непродовольственные товары – 19,1 %, услуги – 7,4 %, налоги и платежи – 5,2 %.

Доходы населения – базовая основа *уровня жизни* населения. Под уровнем жизни населения понимается мера обеспечения физических, духовных и социальных потребностей. Интегральным показателем измерения уровня и качества жизни является *индекс человеческого развития*. Он рассчитывается исходя из трех параметров: средней ожидаемой продолжительности предстоящей жизни (базовый показатель долголетия), базового показателя образованности (доля грамотных в возрасте 15 лет и старше, а также показатель полноты охвата обучением) и показателя реального валового внутреннего продукта на душу населения. Данный индекс, рассчитываемый ООН с 1990 г., дает сравнительную характеристику качества жизни в различных странах. По результатам доклада ООН, в 1995 г. Россия занимала 72-е место в рейтинге 173 стран, что позволяет отнести ее к странам «со средним уровнем человеческого развития». Следует отметить, что рейтинг России в результате рыночных преобразований снизился. Россия занимала 31-е место в рейтинге и входила в число стран «с высоким уровнем человеческого развития». Устойчивая тенденция к снижению уровня жизни значительной части населения требует принятия специальных мер.

### 21.2.2. Дифференциация доходов населения

В условиях рыночной экономики неизбежна дифференциация населения по доходам. Основные причины данной дифференциации следующие.

1. Неравномерное распределение ресурсов между домохозяйствами. Население обладает собственностью на ресурсы, но размер и структура этой собственности определяется социально-политическими, экономическими и иными условиями. В странах с высоким уровнем экономического развития денежные накопления, недвижимость, земельные участки в собственности граждан составляют значительную величину. Однако сама эта собственность распределена по-разному, вследствие чего



доходы от собственности относительно отдельного собственника составляют переменную величину.

2. Разное качество ресурсов. Несмотря на то, что большинство трудоспособного населения обладает важнейшим ресурсом – рабочей силой, уровень образования, квалификации, подготовленности к трудовым обязанностям может быть различным. Вследствие этого ресурсы более высокого качества позволяют получить больше доходов.

3. Рыночные условия. Большинство ресурсов не обладают мобильностью (например, земельные участки). Поэтому продажа ресурсов осуществляется в основном на локальном рынке. Это существенно влияет на доходы. Например, сдача помещения в аренду в маленьком городке и крупном промышленном центре дает разные доходы владельцу этого помещения.

4. Степень использования ресурсов также влияет на получение доходов. Человек может работать неполный рабочий день и получать меньше.

5. Конечный результат от использования ресурсов также может повлиять на получаемые доходы. Обанкротившееся предприятие не в состоянии погасить свою задолженность по заработной плате, как бы хорошо не работали наемные работники.

Дифференциация доходов населения имеет положительные и отрицательные последствия. Положительным является то, что появляются стимулы улучшения ресурсов, в первую очередь, трудовых (обучение, повышение квалификации, переподготовка). Так как доходы – основа удовлетворения потребностей, собственники заинтересованы в удачном использовании ресурсов. В качестве отрицательных моментов следует назвать уменьшение возможностей для воспроизводства при низких доходах (малообеспеченные родители не в состоянии дать достойное образование своим детям). В условиях неопределенности и риска, при экономическом спаде, качественные ресурсы иногда не могут быть применены либо их использование не дает эквивалентных доходов. Вследствие этого чрезмерная дифференциация доходов приводит к социальной нестабильности в обществе.

Оценка дифференциации доходов населения осуществляется через децильный коэффициент и индекс Джини. Децильный коэффициент – соотношение среднедушевых доходов 10 % наиболее обеспеченных граждан к 10 % самых малообеспеченных (см. табл. 99). В нашей стране данный коэффициент постоянно растет, т. е. дифференциация по доходам увеличивается.

Таблица 99

Коэффициент фондов (децильный коэффициент)  
в РФ по годам (в размах)

Годы	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005
Коэффициент фондов	8	13,5	13,9	14	14,5	15,1	14,7

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Индекс Джини определяется на основании кривой Лоренца. Данная кривая строится по данным о долях (процентах) доходов по группам населения. Например, кривую Лоренца можно построить по данным табл. 100.

Таблица 100

Доходы граждан по группам  
(условный пример данных для кривой Лоренца)

% населения в группе	% доходов по группе населения	Точки на кривой Лоренца	
		% населения	% доходов
20	5	20	5
20	10	20 + 20 = 40	5 + 10 = 15
20	15	40 + 20 = 60	15 + 15 = 30
20	25	60 + 20 = 80	30 + 25 = 55
20	45	80 + 20 = 100	55 + 45 = 100

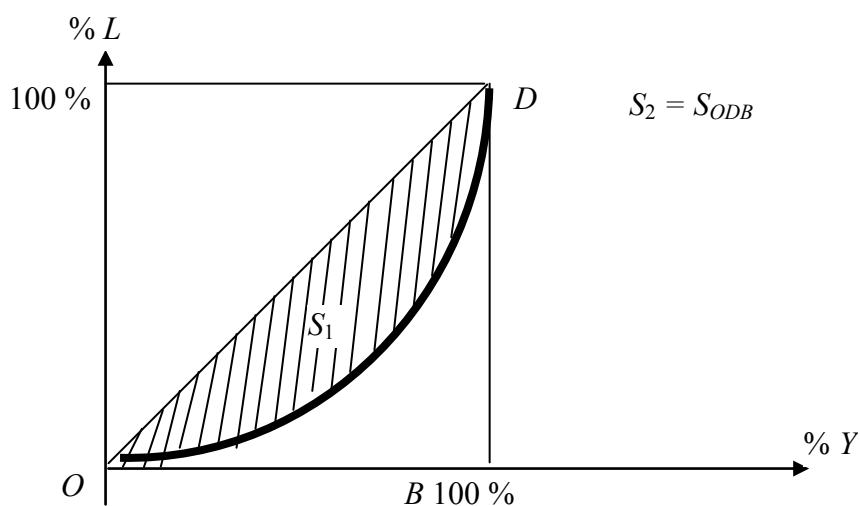


Рис. 85. Кривая Лоренца

Отклонение кривой Лоренца от равновесной кривой (показывающей абсолютное равенство) указывает на степень дифференциации доходов.

Индекс Джини есть отношение площади отклонения к площади треугольника ( $S_{ODB}$ ). Минимальное значение индекса равно 0, а максимальное – 1. В нашей стране индекс Джини равен 0,47.

### 21.2.3. Проблема бедности

Крайним проявлением неизбежной в условиях рыночной экономики дифференциации доходов населения является бедность. В обычном смысле слова *бедность* – это неспособность семьи при помощи текущих доходов удовлетворить основные потребности в пище, одежде, жилище. Такое определение бедности было сформулировано еще в конце XIX в. в Англии и преобладало в первой половине XX в. как в теории, так и в социальной политике. Развитие представлений о бедности породило различные ее оценки. Одной из важнейших причин, обуславливающих наличие разных оценок масштабов бедности, является различие в подходах к определению понятия бедности. Существует значительное число концепций бедности, среди которых можно выделить три основные: абсолютная, относительная и субъективная.

*Абсолютная концепция бедности* основывается на сопоставлении минимальных потребностей, которые должны быть удовлетворены, и размера ресурсов, которые требуются для удовлетворения этих потребностей. Люди считаются бедными, если их доход ниже стоимостной оценки минимальных потребностей и жизненно важные потребности не удовлетворяются в достаточной степени.

Пороговое значение бедности в Российской Федерации устанавливается на уровне прожиточного минимума. Население с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума считается бедным (табл. 101).

Таблица 101

#### Уровень бедности в РФ

Годы	1990	1995	2000	2002	2003	2004
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, млн чел.	49,3	36,5	42,3	35,6	29,3	25,2
В процентах от общей численности населения	33,5	24,8	29	24,6	20,3	17,6
В процентах к предыдущему году		110,9	84,9	89	82,3	86

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

*Относительная концепция бедности* определяет минимально необходимый доход как долю (в развитых странах – 40–50 %) от уровня медианы (или средней) распределения эквивалентного дохода домохо-

зяйств. На определение уровня бедности при таком подходе сильно влияет выбор шкалы эквивалентности. В отличие от абсолютного уровня бедности относительный уровень повышается с ростом совокупных доходов, поэтому данный подход чаще используется для сравнения социально-экономического развития в различные периоды в одной и той же стране. При этом если в некоторых случаях граница абсолютной бедности при проведении соответствующей государственной политики может быть преодолена, то концепция относительной бедности предполагает, что всегда будет существовать некоторая часть населения, которая будет считаться относительно бедной.

*Субъективная концепция бедности* была разработана в 70-е гг. XX в. экономистами и статистиками Лейденского университета в Нидерландах. Этот подход к определению бедности основывается на гипотезе, что сами люди, участвующие в социологических обследованиях, являются вполне квалифицированными судьями по поводу того, что считать бедностью, а что нет. В соответствии с лейденской методикой, на основании выборочного обследования домохозяйств, представляющих все население страны в целом, устанавливается размер дохода, позволяющий, по мнению населения, «сводить концы с концами». Действительно, существует взаимосвязь между субъективным мнением людей и объективными параметрами уровня их жизни (доход, потребности и т. д.). Но может оказаться, что часть людей с доходом ниже черты бедности не считают себя бедными, а часть людей, считающих себя бедными, могут рассматриваться как обеспеченные, если сравнить их доход с чертой бедности, основанной, например, на прожиточном минимуме.

Используются и другие характеристики бедности.

В документах ООН зафиксировано понятие *человеческой бедности* – отсутствие возможностей и выбора для удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей, таких, например, как прожить долгую, здоровую и созидательную жизнь, быть грамотным, нормально питаться, наслаждаться качеством жизни, свободой и уважением окружающих. Показателями здесь служат: доля детей до пяти лет с пониженной массой (в развивающихся странах этот показатель составляет 30 %, а в Южной Азии его величина достигает 50 %); уровень неграмотности населения, например женщин (38 % по всем развивающимся странам, 63 % – в Южной Азии, 56 % – в арабских странах, 52 % – в экваториальной Африке).

*Крайняя бедность (нищета)* определяется как неспособность удовлетворить даже минимальные потребности в пище. *Совокупная бедность* – менее четкое понятие, обычно определяемое как неспособность удовлетворить важные пищевые и прочие потребности, причем круг важных «прочих потребностей» сильно различается по странам.

Высокий уровень бедности, характерный для переходной экономики России, ставит сложную задачу снижения ее уровня до общественно приемлемого и поддержки беднейших слоев населения. Российская бедность имеет следующие особенности.

1. Многочисленность бедного населения (см. табл. 101).
2. Низкие показатели прожиточного минимума, вследствие чего лица, попавшие в категорию бедных, близки к крайней бедности.
3. Наличие бедного работающего населения. Минимальный размер заработной платы и ставка 1-го разряда тарифной сетки, действующей в бюджетной сфере, до сих пор значительно ниже величины прожиточного минимума. На 1 октября 2006 г. она составила 1220 р. Это означает, что низкий уровень жизни имеют не только нетрудоспособные лица (инвалиды, дети-сироты), не только безработные, но и работающие на низкооплачиваемой работе. Если принять во внимание, что среднемесячная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства и легкой промышленности лишь незначительно превышала величину прожиточного минимума, то оказывается, что работники целых отраслей экономики находятся в зоне устойчиво низкого уровня жизни.
4. Бедность старшего поколения. Средний размер пенсии лишь незначительно отличается от прожиточного минимума (табл. 102).

Таблица 102

Соотношение доходов с величиной прожиточного минимума в РФ  
(в процентах)

Годы	1992	1995	2000	2002	2003	2004
Среднедушевые доходы относительно прожиточного минимума	211	195	189	218	245	240
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата относительно прожиточного минимума	281	159	168	222	239	263
Средний размер назначенных месячных пенсий относительно прожиточного минимума	119	101	76	100	102	106

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Борьба с бедностью наталкивается на ряд проблем, связанных с финансовыми ограничениями, сложностью определения реальных границ бедности и выработкой эффективных механизмов помощи действительно беднейшей части населения.

К сожалению, в категорию бедных нередко в силу тех или иных обстоятельств попадают и трудоспособные. Основной причиной бедности трудоспособного населения является безработица, поэтому необхо-



димо расширять возможности продуктивной занятости и создавать систему обеспечения каждого устойчивым источником средств к существованию. Профессиональное обучение и повышение квалификации должны привести к росту производительности труда бедных. При этом бедные не только получают выгоды от экономического роста, но и внесут в него свой вклад.

#### **21.2.4. Социальная политика**

Проблема дифференциации доходов населения, наличие бедных слоев делает необходимым активное участие органов государственной власти в решении данных проблем. *Социальная политика* – целенаправленная деятельность государства для ослабления дифференциации доходов, смягчения противоречий между участниками рыночной экономики, предотвращения социальных конфликтов на экономической основе. В процессе социальной политики правительство осуществляет социальную защиту данных слоев населения, через систему социального обеспечения предоставляет пособия и иные выплаты, оказывает социальную помощь.

*Социальная защита* – система мер, защищающих граждан страны от экономической и социальной деградации в результате безработицы, потери и сокращения доходов вследствие болезни, инвалидности, старости и пр. Основные направления социальной защиты включают социальное страхование, социальную помощь, обеспечение всеобщей доступности базовых социальных благ и минимальных гарантий.

*Социальное обеспечение* – система перераспределения доходов в пользу нетрудоспособного и малообеспеченного населения. *Социальная помощь* – оказание поддержки гражданам, нуждающимся в материальном содействии в связи с ухудшением их положения и недостаточным уровнем личного дохода, семейным положением, возрастом, состоянием здоровья и другими причинами. Социальная помощь предоставляется в виде льгот и выплат, которые могут осуществляться в различной форме – денежной и натуральной, в виде услуг и товаров.

В современных условиях материальная поддержка граждан при потере доходов осуществляется в основном за счет социального страхования. *Социальное страхование* – направление социальной защиты населения, предназначенное для обеспечения населения в случае наступления социальных рисков различного рода. *Социальные риски* – наступление временной нетрудоспособности, несчастные случаи на производстве, утрата работы и кормильца в семье, утрата трудоспособности по старости и т. д. – сопровождают жизнь каждого человека. Они носят характер массового социального явления и касаются всех членов общества. Вследствие этого создание надежной, устойчивой системы социаль-

ного страхования – важнейшее направление социальной защиты в любом развитом государстве.

Экономическая природа социального страхования тесно связана с *обязательностью* страхования для работников и работодателей. Это вытекает из природы данного вида социальной защиты и неизбежности наступления основных видов социальных рисков на том или ином этапе жизнедеятельности граждан. Вместе с тем система социального страхования включает в себя и *добровольное* (частное) страхование граждан. Общим для данных форм страхования является то, что в обоих случаях в страховании участвуют сами застрахованные, но на различных началах – в обязательном порядке или на добровольных основаниях. В целом страхование осуществляется преимущественно в форме обязательных страховых взносов, осуществляемых работниками и работодателями. Благодаря обязательности страховых платежей достигаются высокий уровень их гарантии в случае наступления рисков и относительная простота процедуры осуществления выплат.

Социальное страхование как форма социальной защиты имеет еще одну принципиальную экономическую особенность – источником страховых взносов в конечном счете служит часть средств, необходимых для воспроизводства работников. Теоретически и практически важно разграничивать зарабатываемые средства, которые работник получает ежемесячно, ежегодно, и зарабатываемые средства, которые будут использованы им на собственное воспроизводство в дальнейшем – при наступлении тех или иных неизбежных социальных рисков.

Сложную природу имеют страховые взносы по *обязательному медицинскому страхованию*. С одной стороны, они сохраняют все признаки социального страхования – служат компенсации социальных рисков, возникающих в связи с утратой трудоспособности. С другой стороны, эти страховые взносы реально используются главным образом на поддержание учреждений здравоохранения и фактически обеспечивают воспроизводство базовых социальных гарантий для граждан страны.

*Пособия по безработице* являются формой страхования социальных рисков по случаю утраты работы. Однако основная часть выплат пособий направляется на поддержание уровня доходов безработных или на социальные субсидии населению и, следовательно, по конкретному назначению может рассматриваться в рамках социальной помощи.

В отличие от социального страхования, которое ориентировано на всех граждан, социальная помощь должна, по сути, носить *конкретный*, адресный характер. Этим она принципиально отличается от системы страхования или предоставления базовых социальных гарантий населению.

В настоящее время практически все социальные пособия, выплаты и льготы предоставляются в России на основе категориального

принципа. В России используется много различных видов социальной помощи населению, оказываемой за счет бюджетных средств. Только на федеральном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т. д.). Социальная помощь оказывается пенсионерам, беженцам и вынужденным переселенцам, гражданам, подвергшимся воздействию радиации и других аварий, и т. д.

Существуют социальные пособия и дотации, которые финансируются из средств внебюджетных фондов (например: пособия по рождению ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста 1 года, затраты на реабилитацию граждан, пострадавших вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС). Ряд социальных выплат и льгот предоставляется региональными органами власти различным категориям проживающего в этих регионах населения, в том числе и социальная помощь малообеспеченным семьям. Во многих регионах приняты или разрабатываются в различных вариантах законы об адресной социальной помощи нуждающимся.

Доля населения, имеющего право на получение в той или иной форме социальных гарантий, льгот и выплат, установленных законодательными актами Российской Федерации, составляет около 70 % всего населения Российской Федерации, т. е. около 100 млн человек могут претендовать на получение социальных выплат и льгот.

Основная проблема эффективной реализации данного направления социальной защиты – повышение роли и значимости адресных выплат населению, ориентированных на оказание помощи действительно нуждающимся гражданам.

## Тема 22

### Денежно-кредитная система и денежно-кредитная политика государства

#### 22.1. Определения

*Денежное обращение* – движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг.

*Денежная система* – установленная государством форма организации денежного обращения в стране.

*Денежная масса* – совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров

и услуг в экономике, которыми располагают экономические агенты и государство.

*Денежные агрегаты* – показатель структуры денежной массы (включает агрегаты  $M0,1,2,3$ ). Денежные агрегаты – виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга разной степенью ликвидности.

*Ликвидность* – свойство актива с определенными затратами времени и денег быть обмененным на наличные деньги.

*Трансакционный мотив хранения денег* основан на удобстве их использования в качестве средства платежа.

*Мотив предосторожности* – хранение денег с целью иметь в будущем возможность осуществлять незапланированные расходы.

*Спекулятивный мотив хранения денег* возникает из неизвестности будущей рыночной стоимости финансовых активов и желания избежать потерь.

*Денежная эмиссия* – выпуск Центральным банком денег в обращение. Возможна *налично-денежная эмиссия* – выпуск бумажных денег и чеканка монет, вследствие чего увеличивается количество наличных денег. При *депозитной эмиссии* появляются дополнительные источники безналичных денег в форме банковских ссуд или в других формах, не связанных с печатанием денег, но увеличивающих массу денег в обращении.

*Банковский мультипликатор* – коэффициент, показывающий возможности коммерческого банка в предоставлении кредитов при увеличении депозитов.

*Денежный мультипликатор* – коэффициент, показывающий возможности роста денежной массы при размещении в банках денежных средств.

*Депозиты* – сбережения физических и юридических лиц, размещенные в коммерческом банке на условиях возвратности, платности, срочности.

*Кредиты* – предоставление денег в долг на условиях возвратности, платности, срочности. Кредиты могут быть *банковскими, коммерческими, потребительскими, ипотечными* и пр.

*Банки* – кредитные учреждения универсального типа, совершающие банковское обслуживание денежных операций физических и юридических лиц. Основные функции коммерческих банков – сберегательные, кредитные, расчетные.

*Центральный банк* – главный банк страны, регулирующий денежно-кредитную систему и деятельность коммерческих банков посредством их лицензирования, кредитования, введения обязательных нормативов (например, нормы резервирования депозитов).



*Норма резервирования депозитов* – показатель, предусматривающий размещение части депозитов в резервах коммерческого банка с целью гарантирования возврата депозита при досрочном изъятии.

*Банковские резервы* – суммы денежных средств, зарезервированные на случай досрочного изъятия депозитов и роста спроса на кредиты.

*Учетная ставка* – процент (дисконт), по которому Центральный банк учитывает (покупает) векселя коммерческих банков.

*Ставка рефинансирования* – ставка процента по кредитам, предоставляемым главным банком коммерческим банкам.

*Денежно-кредитная политика* – политика государства, направленная на регулирование денежного рынка с целью борьбы с инфляцией, изменения инвестиционного процесса. Инструментами денежно-кредитной политики являются государственные ценные бумаги, кредиты, процентные ставки и пр.

*Государственные долговые обязательства* – выпущенные государством ценные бумаги с условием погашения к определенному сроку.

*Валютная интервенция* – вариант валютного регулирования, при котором Центральный банк продает иностранную валюту вследствие роста спроса на иностранные деньги.

*Активная денежно-кредитная политика* – политика на денежном рынке, целью которой является сохранение параметров при изменении спроса на деньги.

*Ограничительная денежно-кредитная политика* – политика, ставящая своей целью изменение (уменьшение) параметров денежного рынка с целью борьбы с инфляцией. Предлагается монетаристами.

*Кривая IS* – кривая, показывающая зависимость ВВП и сбережений.

*Кривая LM* – кривая, показывающая зависимость ВВП и спроса на деньги.

*Модель IS–LM* – модель, показывающая зависимость между денежным и товарным рынком. Является основой для денежно-кредитной политики.

*Рынок ценных бумаг* – составная часть финансового рынка, обеспечивающая долгосрочные потребности в финансовых ресурсах посредством обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов.

Таблица 103

## Условные обозначения и формулы по теме 22

Показатели	Условные обозначения	Формулы
Депозиты	$D$	
Резервы	$R$	$D \times rr$
Норма резервирования депозитов	$(rr)$	
Норма наличности	$(cr)$	
Банковский мультипликатор	$Mm_1$	$1 / rr$
Денежный мультипликатор	$Mm_2$	$1 + cr / cr + rr$
Сумма дохода по облигациям	$A$	
Курс облигации	$B$	$A / r$

**22.2. Основные теоретические положения****22.2.1. Денежный рынок в макроэкономике**

Деньги представляют собой неотъемлемый элемент нашей жизни. В процессе исторического развития формы денег претерпели серьезную эволюцию. К символическим деньгам помимо декретных денег (бумажные деньги и монеты для мелких расчетов) относятся также кредитные деньги, которые представляют собой долговое обязательство. Деньги в экономике совершают непрерывный кругооборот, находятся в постоянном движении, меняя своих владельцев. То есть происходит денежное обращение. То, каким образом государство организовало денежное обращение в стране, определяет тип национальной денежной системы. Государство определяет национальную денежную единицу, систему кредитных и бумажных денег, разменных монет; систему эмиссии денег (законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение); а также государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения. В современной рыночной экономике свободные денежные средства покупаются и продаются, т. е. являются товаром на денежном рынке.

Денежный рынок обычно подразделяется на банковский, учетный, межбанковский, валютный рынки, а также рынок ценных бумаг. Банковский денежный рынок предполагает аккумуляцию денежных средств в коммерческом банке с целью предоставления банковских кредитов бизнесу, населению. Учетный рынок – сектор денежного рынка, разновидность рынка ценных бумаг, на котором обращаются казначейские и коммерческие векселя, характеризующиеся высокой ликвидностью и мобильностью. Межбанковский рынок – временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки. Валютный рынок обслуживает междуна-

родный платежный оборот экономических агентов разных стран путем обмена одной валюты на другую. На всех этих рынках объектами купли-продажи являются инструменты обмена (отечественная и иностранная валюта, долговые обязательства, иные ценные бумаги).

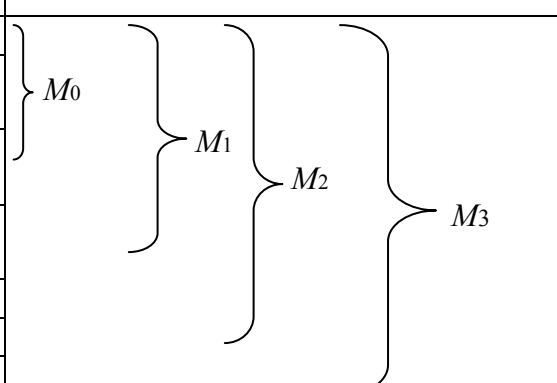
Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций и на денежном рынке. Важнейшая из них – равновесие между спросом и предложением денег. Предложение денег обеспечивается и регулируется государством, а спрос на деньги предъявляют экономические агенты.

Под предложением денег ( $S_M$ ) понимается денежная масса в обращении. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Для измерения денежной массы используются денежные агрегаты. Во всех странах система денежных агрегатов строится по одинаковым принципам: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий. Ликвидность денежных агрегатов увеличивается слева направо (от  $M_0$  до  $M_3$ ), а доходность – справа налево (табл. 104).

Таблица 104

### Денежные агрегаты

Составляющие	Денежные агрегаты
Банкноты и монеты в обращении	
Остатки наличных денег в кассах предприятий	
Средства на расчетных счетах юридических лиц	
Депозиты до востребования в коммерческих банках	
Срочные вклады в коммерческих банках	
Депозитные сертификаты	
Облигации государственных займов	

В нашей стране Центральный банк РФ оценивает денежную массу  $M_2$  как объем наличных денег и остатков средств на счетах в национальной валюте (см. табл. 105).

Таблица 105

Денежная масса  $M_2$  в РФ в 2006 г. (млрд р.)

Дата	Всего	В том числе	
		Наличные деньги ( $M_0$ )	Безналичные деньги
01.01.2006	6045,6	2009,2	4036,3
01.02.2006	5842,9	1875,6	3967,3
01.03.2006	5919,6	1890,1	4029,6
01.04.2006	6169,4	1928,8	4240,6
01.05.2006	6360,1	2027,8	4332,3
01.06.2006	6693,1	2096,9	4596,2
01.07.2006	7092,3	2233,4	4858,9
01.08.2006	7230,7	2290,3	4940,4
01.09.2006	7449,3	2351,6	5097,6
01.10.2006	7757,5	2400,8	5356,7

Источник: данные Центрального банка РФ.

Вторым компонентом денежного рынка является спрос ( $D_M$ ). Современные взгляды на структуру спроса выделяют следующие его компоненты:

1. *Трансакционный* спрос на деньги (спрос на деньги для сделок). Люди хранят деньги в целях осуществления сделок (транзакций). Количество денег, необходимых для заключения сделок, определяется главным образом общим денежным уровнем (или номинальным ВВП).

2. *Спекулятивный* спрос на деньги (спрос на деньги со стороны активов). Хозяйственные агенты хранят свои сбережения в денежной форме, хотя они могут их держать также в форме реальных активов (различных товаров, недвижимости) и финансовых активов (ценных бумаг: акций и облигаций). Хозяйственный агент стремится обеспечить такую комбинацию активов, чтобы обеспечить максимальный доход от своего богатства с учетом степени риска каждого вида активов. Спекулятивный спрос на деньги зависит от процентной ставки. Если считать, что в портфель индивида входят всего два актива: деньги и облигации, то в условиях неопределенности и риска, существующих на финансовом рынке, спрос на деньги в значительной степени зависит от процентной ставки по облигациям. Чем выше этот процент, тем выгоднее держать активы в форме облигаций.

3. Мотив *предосторожности* связан с функцией денег как средства обмена. В условиях неопределенности индивид может быть вынужден осуществить внезапные платежи. Если он их не сделает, то понесет потери. Поэтому лучше хранить на руках определенную сумму денег, чтобы избежать нехватки наличности.

В общем виде совокупный спрос на деньги обратно пропорционален ставке банковского процента (%). Предложение денег задано экзогенно (его определяет Центральный банк) и поэтому график предложения денег проходит вертикально. Пересечение графиков  $S_M$ ,  $D_M$  показывает, что равновесие на денежном рынке устанавливается при определенной процентной ставке (рис. 86).

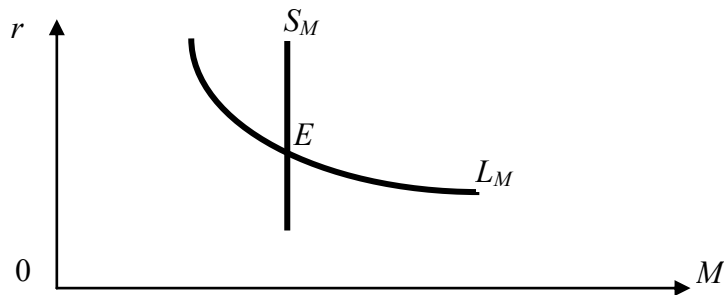


Рис. 86. Равновесие на денежном рынке

### 22.2.2. Банковская система

Значительная часть денежных потоков страны проходит через банковскую систему. Банковская *система* представляет собой единую и целостную совокупность кредитных организаций, выполняющих особые функции на рынке денег с целью удовлетворения потребностей экономики. *Элементами* банковской системы являются: банки (коммерческие и центральный); небанковские кредитные организации (так как они выполняют частично банковские функции); вспомогательные организации (обеспечивающие деятельность банков). *Уровни* банковской системы – это способ ее организации. В мировой практике сложилась либо одноуровневая банковская система, либо двухуровневая. В разных странах центральные банки исторически выделились из массы коммерческих банков, как главные эмиссионные центры, т. е. государство предоставило им исключительное право эмиссии банкнот. Некоторые центральные банки были сразу учреждены как государственные институты (Немецкий федеральный банк, Резервный банк Австралии). Другие были национализированы после Второй мировой войны (Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов). Некоторые центральные банки до сих пор существуют на основе смешанной государственно-частной собственности (например, Федеральная резервная система США, возникшая в 1913 г.).

Для Российской Федерации характерна двухуровневая система организации банков (см. рис. 87). Центральный банк РФ (ЦБ РФ) является главным банком страны и осуществляет присущие ему полномочия. К таким полномочиям относятся:

- правовое регулирование денежно-кредитной и экономической политики в рамках компетенции ЦБ РФ;
- обслуживание бюджетов разных уровней;
- организация денежного обращения и расчетов в стране;
- организация эмиссионных операций;
- денежно-кредитное и валютное регулирование;
- регулирование, надзор и проверка деятельности коммерческих банков;
- лицензирование, санирование и ликвидация деятельности коммерческих банков.



Рис. 87. Уровни банковской системы

Функции и полномочия ЦБ РФ определены в федеральном законе «О Центральном банке РФ» и в положении ЦБ № 46-П от 29.07.1998 г. «О территориальных учреждениях банка России». Из этих документов следует, что порядок создания коммерческих банков регламентируется законодательно и осуществляется под контролем ЦБ РФ.

Банк России по закону независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти, подотчетен законодательной власти. Он в своей деятельности руководствуется лишь законами

Российской Федерации и своим уставом. Центральный банк является эмиссионным центром страны – обладает монопольным правом выпуска банкнот, что обеспечивает ему постоянную ликвидность. Деньги Центрального банка состоят из наличных денег (банкноты и монеты) и безналичных денег (счета коммерческих банков в центральном банке). Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) является также банкиром правительства, обслуживая финансовые операции правительства, осуществляя посредничество в платежах казначейства и кредитуя правительства. Коммерческие банки являются клиентами Центрального банка, который хранит их корреспондентские счета и обязательные резервы, что позволяет Центральному банку контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность. Он выступает кредитором также для коммерческих банков, предоставляя им кредитную поддержку. В порядке надзора ЦБ РФ вправе давать банкам и другим кредитным организациям обязательные для исполнения предписания об устранении замеченных нарушений, имеет право применять к ним различные санкции вплоть до отзыва лицензии и их ликвидации. Центральный банк является также хранителем золотовалютных резервов страны, он обслуживает международные финансовые операции страны, контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках.

Коммерческие банки как кредитные институты играют большую роль в регулировании денежной массы. На 1 июля 2006 г. ЦБ РФ зарегистрировал 1383 коммерческих банка (из них 825 имеют лицензию на осуществление операций с иностранной валютой). Данные банки аккумулируют временно свободные денежные средства населения и бизнеса. За счет этих средств предоставляются кредиты для коммерческих и потребительских целей. Коммерческие банки покупают ценные бумаги для получения дохода, а также эмитируют собственные ценные бумаги для привлечения дополнительных денежных средств. Важной функцией коммерческих банков является их участие в валютных операциях.

Основную часть дохода коммерческого банка составляет разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам (вкладам). Часть дохода идет на оплату издержек банка, которые включают в себя заработную плату работников банка, затраты на оборудование, на использование компьютеров, кассовых аппаратов, на аренду помещения и т. п. Оставшаяся после этих выплат сумма является прибылью банка.

Схематический баланс коммерческого банка имеет следующую структуру (см. табл. 106). В правой части баланса отражены источники поступления средств (обязательства) и собственный капитал банка, а в левой – направления использования средств вкладчиков и собственных средств.

Таблица 106

## Баланс коммерческого банка

Актив	Пассив
Денежная наличность. Корреспондентский счет и прочие счета в ЦБ. Денежные резервы. Предоставленные кредиты. Приобретенные ценные бумаги. Имущество банка (здания и пр.)	Депозиты до востребования. Сберегательные депозиты. Срочные депозиты. Выпущенные банком ценные бумаги. Собственный капитал банка и прибыль

Коммерческие банки не могут отдавать займы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Для обеспечения собственной безопасности и безопасности клиентов банк должен оставлять определенную фиксированную часть депозитов, определяемую по норме резервирования депозитов ( $rr$ ). Эта норма устанавливается Центральным банком страны. С 1 октября 2006 г. норма резервирования депозитов составляет 3,5 %. Создаваемые при этом фонды являются обязательными резервами ( $OR$ ).

За счет банковского кредитования денежная масса увеличивается. Ведь не только вкладчики, но и заемщики рассматривают имеющиеся у них деньги как ресурс для денежного обращения. Рассмотрим это расширение денежной массы на примере. Пусть коммерческий банк № 1 получает депозит в 100 денежных единиц. Норма резервирования депозитов ( $rr$ ) составляет 10 %. Пусть нет утечек из банковской системы, вся оставшаяся после резервирования сумма ( $OR = 100 \cdot 0,1$ ) передается в качестве ссуды (90 денежных единиц) в коммерческий банк № 2. Коммерческий банк № 2 после создания обязательных резервов ( $OR = 90 \cdot 0,1$ ) передает в качестве ссуды оставшуюся сумму (81 денежная единица) в коммерческий банк № 3 и т. д. Эта сумма нарастания – геометрическая прогрессия. При отсутствии утечек из банковской системы депозиты увеличат денежную массу на величину банковского мультипликатора ( $1 / rr$ ). Если часть кредитов отвлекается в виде наличных (доля наличных равна  $cr$ ), то прирост денежной массы рассчитывается по формуле денежного мультипликатора:

$$M = \frac{1 + cr}{cr + rr}.$$

Рассмотрим пример. 30 % кредитов отвлекаются в виде наличных средств. Тогда при норме резервирования депозитов в 10 % увеличение денежной массы равно  $3,25 = (1 + 0,3) / (0,1 + 0,3)$ .

### 22.2.3. Рынок ценных бумаг

Другим доходным инструментом денежного рынка являются ценные бумаги.

Основными признаками ценных бумаг являются ликвидность (способность к легкой реализации и превращению их в наличные деньги); доходность (способность приносить доход в виде процента, дивиденда или роста курсовой цены); надежность (свойство ценных бумаг избегать возможности потерь); обращаемость (способность ценных бумаг покупаться и продаваться на рынке, а также быть самостоятельным платежным документом).

Таблица 107

#### Виды ценных бумаг

Ценная бумага – свидетельство о собственности
<p>1. <i>Акция</i> – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества (АО) и дающая право ее владельцу на получение прибыли – дивиденда.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Простая акция</i> дает право голоса на собрании акционеров, а размер получаемого по ней дохода зависит от результатов работы АО за год и ничем другим не гарантирован.</li><li>• <i>Привилегированная акция</i> гарантирует доход независимо от результатов хозяйственной деятельности АО – в этом ее привилегия. Но именно по этой причине владельцы такой акции не заинтересованы в увеличении прибыли АО, поэтому привилегированная акция <i>не дает</i> права голоса на собрании акционеров.</li></ul> <p>2. <i>Оptionное свидетельство</i> – ценная бумага о контракте, предоставляющем право покупать или продавать конкретный товар по установленной цене в течение определенного времени.</p> <p>3. <i>Фьючерс</i> – ценная бумага, свидетельствующая об обязательстве ее владельца на осуществление купли-продажи в будущем определенного товара по заранее фиксированной цене</p>
Ценная бумага – свидетельство о займе
<p>1. <i>Облигация</i> – ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение дохода.</p> <p>2. <i>Вексель</i> – денежное обязательство (строго установленной законом формы) векселедателя уплатить векселедержателю в определенный момент времени оговоренную сумму. Используется в качестве средства платежа, кредитного инструмента, инкассирования (получения) долга.</p> <p>3. <i>Чек</i> – денежный документ установленной формы, содержащий приказ чекодателя плательщику о выплате чекодержателю указанной в чеке денежной суммы. В банке клиент получает либо один бланк чека, либо несколько в виде чековой книжки.</p> <p>4. <i>Банкнота</i> – вексель, выпускаемый коммерческими банками в порядке учёта коммерческих векселей</p>



Ценные бумаги являются объектами купли-продажи на рынке ценных бумаг. Эмитируют (выпускают) ценные бумаги фирмы, банки, государство, называемые эмитентами. Порядок эмиссии ценных бумаг регулируется законодательством.

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке происходят эмиссия новых ценных бумаг и размещение ценных бумаг эмитентом по номиналу. На вторичном рынке происходит перепродажа ранее выпущенных ценных бумаг. Здесь определяется их курсовая (рыночная) цена. Вторичный рынок включает в себя фондовую биржу и внебиржевой рынок. Ценные бумаги «уличного рынка» менее надежны в сравнении с биржевыми, однако зачастую более доходны. Доля фондовой биржи многократно меньше, чем внебиржевого рынка. При определении курсовой цены учитываются размер дивиденда (как правило, ожидаемого), норма банковского процента, периодичность выплат, длительность обращения, цена гашения, состояние дел и вида на доходность у эмитента.

Рыночный курс ценных бумаг колеблется в зависимости от соотношений между спросом на ценные бумаги и их предложением, которые, в свою очередь, обусловлены прежде всего общеэкономическими факторами: ставкой ссудного процента, уровнем доходов, размерами сбережений, темпами инфляции и др. Например, увеличение сбережений создает предпосылки для роста средств, направляемых населением в ценные бумаги. Сокращение же сбережений приводит к противоположным результатам. Или низкий уровень ссудного процента стимулирует покупку ценных бумаг, а высокий уровень ссудного процента, наоборот, приводит к росту вкладов в банки. В условиях инфляции растет спрос на акции и понижается спрос на облигации. В период кризисов наблюдается обратный процесс.

В определенной степени спрос на ценные бумаги обусловлен и психологическими факторами. Так, понижение рыночного курса акций вызывает у их держателей желание продать эти ценные бумаги. Если происходит увеличение курсовой цены ценных бумаг, то происходит рост спроса на них.

Что касается предложения ценных бумаг, то в период значительного экономического роста и высокого уровня ставки ссудного процента оно увеличивается. И наоборот, если наблюдается замедление темпов экономического роста, предложение ценных бумаг сокращается. Предложение ценных бумаг зависит и от микроэкономических факторов. Когда осуществляется политика гибкой финансовой подвижности, фирмы прибегают к эмиссии обыкновенных акций. Если же фирмы проводят прежнюю экономическую стратегию, то стимулируют эмиссию ценных бумаг с фиксированным доходом.

Рынок ценных бумаг – наиболее контролируемый и регулируемый государственными органами. В России таким органом является Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ), которая подчиняется непосредственно президенту страны. Операции с ценными бумагами происходят в основном на первичном рынке, где обращаются главным образом государственные ценные бумаги, которые в известной степени ограничивают рынок ценных бумаг частных компаний.

#### **22.2.4. Денежно-кредитная политика**

Денежно-кредитная политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики (наряду с фискальной, внешнеторговой, валютной и др.). Целью данной политики являются стабилизация цен, увеличение занятости, повышение инвестиционной активности. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Тактическими целями (целевыми ориентирами) денежно-кредитной политики Центрального банка могут выступать контроль за предложением денег (денежной массы), контроль за уровнем ставки процента, контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

В рамках денежно-кредитной политики применяются методы прямого и косвенного регулирования денежно-кредитной сферы. Прямые методы имеют характер административных мер в форме различных директив Центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цены на финансовом рынке. Косвенные методы регулирования денежно-кредитной сферы воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов с помощью рыночных механизмов. Для проведения денежно-кредитной политики Центральный банк может использовать такие инструменты, как денежную эмиссию, норму резервирования депозитов, ставку рефинансирования, государственные облигации, валютное регулирование и пр. Остановимся на этих инструментах подробнее.

1. *Денежная эмиссия.* Государство обладает суверенным правом на выпуск собственных денежных знаков в виде бумажных банкнот, казначейских билетов и монет, такой выпуск принято именовать эмиссией.

Выпуск денег может преследовать разные цели. Например, надо периодически обновлять старые изношенные деньги. Банк изымает такие деньги из обращения и выпускает взамен новые. Такое печатание бумажных денег или чеканку монет не следует считать эмиссией, так как суммарная сумма денег в обращении остается при этом неизменной.

За счет денежной эмиссии происходит полная или частичная замена денежных знаков в связи с проведением денежных реформ или вследствие деноминации. Например, в 1998 г. российский рубль был деноминирован, одна тысяча бывших рублей стала эквивалентной одному новому рублю.

В каждой стране периодически появляется необходимость перехода к более крупным денежным знакам. Это имеет место в том случае, если оказывается, что имеющаяся в обращении денежная масса не в состоянии обслужить товарооборот в связи, например, с ростом цен, увеличением количества товаров, снижением скорости денежного обращения, выпадением части денег из денежного оборота. С 1 января 2006 г. именно поэтому введена в оборот купюра номиналом 5000 р.

Денежная эмиссия как инструмент денежно-кредитной политики – это также способ получения недостающих денег с целью возврата внутреннего долга, покрытия бюджетного дефицита, осуществления социальных выплат, финансирования государственных программ сверх имеющихся средств.

Следует различать два вида эмиссии: налично-денежную и депозитную. Но, по сути, они приводят к одинаковым эффектам. Ведь безналичные деньги, переведенные, скажем, на ваш счет в банке, увеличивают количество ваших денег. К тому же безналичные деньги можно превратить в наличные. Так что депозитная эмиссия есть тоже своеобразное «печатание» безналичных денег.

**2. Учётная ставка и ставка рефинансирования.** Процентная политика Центрального банка может быть представлена двумя направлениями: как регулирование займов коммерческим банкам и как его депозитная политика. Ставка рефинансирования означает процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты финансово устойчивым коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Учетная ставка – процент (дисконт), по которому Центральный банк учитывает векселя коммерческих банков, что является разновидностью их кредитования под залог ценных бумаг. Учетную ставку (ставку рефинансирования) устанавливает Центральный банк. При повышении учетной ставки банки берут меньше кредитов у Центрального банка. Более того, некоторые коммерческие банки, имеющие заемные средства, пытаются вернуть их, так как они становятся очень дорогими. Денежное предложение сокращается. Банк может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки. Процентные ставки Центрального банка необязательны для коммерческих банков в сфере их кредитных отношений со своими клиентами и с другими банками. Однако уровень официальной учетной ставки яв-

ляется для коммерческих банков ориентиром при проведении кредитных операций. В настоящее время ставка рефинансирования установлена ЦБ РФ на уровне 11 %. Это значит, что большинство коммерческих банков определяет проценты по кредитам выше этого уровня. Учитывая это, Центральный банк устанавливает ставку рефинансирования на более высоком уровне при росте спроса на деньги (переход от  $D_m$  к  $D'_m$ ) и наоборот, снижает при падении спроса на деньги (на рис. 87 это переход от  $D_m$  к  $D''_m$ ).

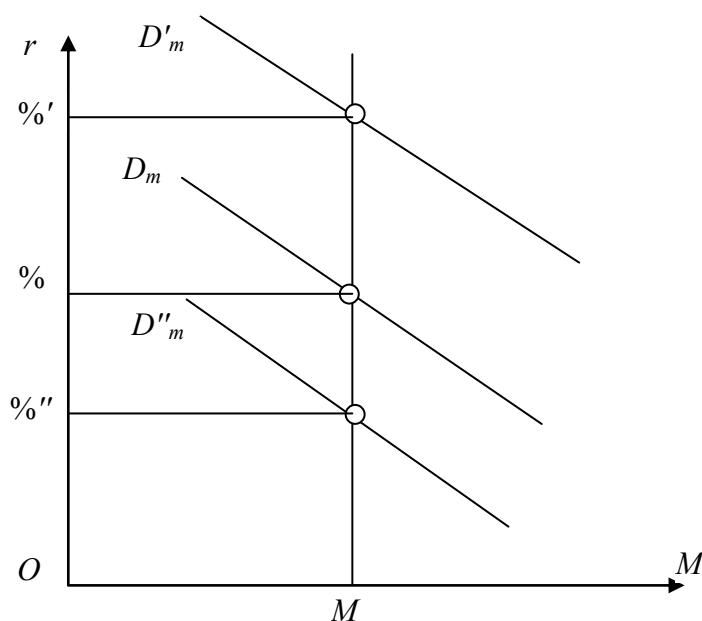


Рис. 88. Процентная политика Центрального банка

3. *Норма обязательных резервов ( $rr$ )* – часть депозитов коммерческих банков, которую они не имеют права выдавать в кредит и должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке. Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма. Смысл введения  $rr$  – регулирование денежной массы и страховка вкладчиков при банкротстве коммерческого банка. Если Центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, это приводит к сокращению свободных средств банков, следовательно, банки могут выдавать меньше кредитов, что уменьшает количество денег в обращении. Этот инструмент монетарной политики является, по мнению специалистов, занимающихся данной проблемой, наиболее мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы всей банковской системы. Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать значительные из-

менения в объеме банковских резервов и привести к изменениям в кредитной политике коммерческих банков.

4. *Операции на открытом рынке.* Центральный банк продает или покупает по заранее установленному курсу ценные бумаги, в том числе государственные, формирующие внутренний долг страны. Если Центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческих банков, он переводит деньги на их корреспондентские счета, и таким образом увеличиваются кредитные ресурсы банков. Они начинают выдавать ссуды, которые в форме безналичных реальных денег входят в сферу денежного обращения. И наоборот. Предположим, что на денежном рынке наблюдается излишек денежной массы в обращении и Центральный банк ставит задачу по ограничению или ликвидации этого излишка. В этом случае Центральный банк начинает активно предлагать государственные ценные бумаги на открытом рынке банкам или населению, которые покупают правительственные ценные бумаги через специальных дилеров. Поскольку предложение государственных ценных бумаг увеличивается, их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут и, соответственно, возрастает их «привлекательность» для покупателей. Население (через дилеров) и банки начинают активно скупать правительственные ценные бумаги, что приводит в конечном счете к сокращению банковских резервов. Сокращение банковских резервов, в свою очередь, уменьшает предложение денег в пропорции, равной банковскому мультипликатору. При этом процентная ставка растет.

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в тот или иной период в стране, Центральный банк проводит политику «дешевых» или «дорогих» денег (табл. 108).

Таблица 108

Политика «дешевых» и «дорогих» денег

	Политика дешевых денег	Политика дорогих денег
Причина	Недоиспользование ресурсов. Спад производства. Увеличение безработицы	Инфляция
Инструменты политики	Снижение учетной ставки процента. Снижение $rr$ . Погашение государственных облигаций	Увеличение учетной ставки процента. Увеличение $rr$ . Выпуск государственных облигаций
Последствия	Предложение кредитов растет, они становятся дешевыми и доступными. Инвестиции, совокупные расходы и товарные расходы растут. Производство растет	Ссудный процент по кредитам растет, их доступность снижается. Инвестиции, совокупные расходы и товарные расходы сокращаются. Цены и инфляция уменьшаются

### 22.2.5. Модель $IS - LM$

Модели макроэкономического равновесия, рассмотренные нами в теме 14, описывали реальный сектор экономики (рынок товаров и услуг) без учета денежных факторов. Включение в анализ общего равновесия возможно с использованием модели  $IS - LM$ . Ведь общее экономическое равновесие достигается за счет равновесия на товарном и денежном рынках. Связывает эти два рынка процентная ставка ( $r$ ). Это основная характеристика денежного рынка и важный показатель рынка товарного. Кривая  $IS$  (инвестиции – сбережения) является геометрическим местом точек, каждая из которых показывает комбинации совокупного выпуска ( $Y$ ) и процентной ставки. Одновременно данная кривая отражает соответствие расходов и выпуска (дохода). Данная кривая имеет отрицательный наклон, т. к. при росте процентной ставки уменьшаются инвестиции, снижаются выпуск и доход от него. Так как при макроэкономическом равновесии  $I = S$ , данная кривая показывает варианты выпуска и дохода при разных процентных ставках, но при неизменном условии равенства инвестиций и сбережений. Точки ниже кривой  $IS$  показывают варианты выпуска, при котором планируемые расходы больше, чем товарный выпуск. Наоборот, все точки выше кривой  $IS$  характеризуют ситуации превышения выпуска над расходами, т. е. перепроизводство (рис. 89).

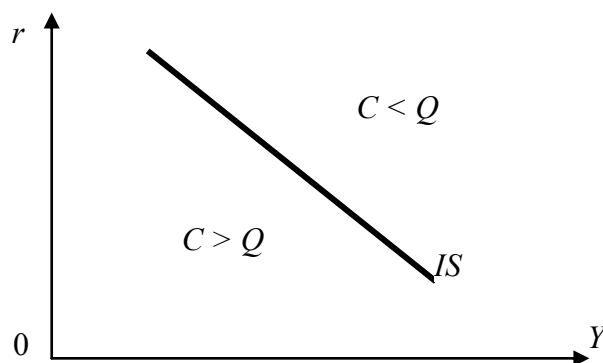


Рис. 89. Кривая  $IS$

Кривая  $LM$  (ликвидность – деньги) – геометрическое место точек, каждая из которых представляет комбинации выпуска и процентной ставки, одновременно отражающие спрос на деньги. Положительный наклон кривой показывает, что равновесие на денежном рынке поддерживается, если росту доходов соответствует рост процентной ставки. В точках ниже кривой  $LM$  спрос на деньги больше их предложения. В точках выше кривой  $LM$  спрос на деньги меньше их предложения. На кривой  $LM$  спрос на деньги равен их предложению.

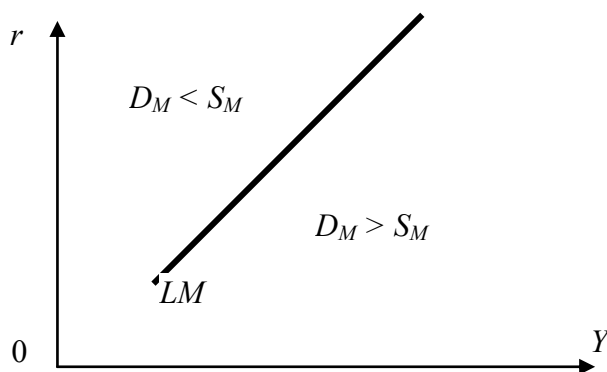


Рис. 90. Кривая  $LM$

Модель  $IS - LM$  позволяет проанализировать ситуацию одновременно на товарном и денежном рынке и разработать систему конкретных мер государственного регулирования (рис. 91). На рис. 91 данные кривые изображены вместе. Точка их пересечения показывает одновременное равновесие на товарном и денежном рынках. Точки 5 и 6 показывают равновесие на товарном (равенство выпуска и потребления, сбережений и инвестиций) и неравновесие на денежном рынке. В точке 5, например, предложение денег превышает спрос. Следовательно, нужно принимать меры, позволяющие снизить предложение денег. Точки 7 и 8 показывают равенство на денежном рынке и неравенство на товарном рынке. В точке 8, например, перепроизводство товаров. Соответственно, точки 1–4 характеризуют неравенство и на товарных и на денежных рынках.

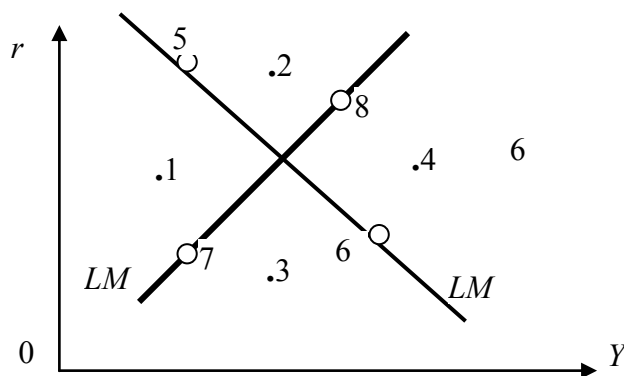


Рис. 91. Модель  $IS - LM$

Таким образом, данная модель помогает раскрыть основные проблемы экономики, определить направления как денежно-кредитной, так и налогово-бюджетной политики.

## Тема 23

### Мировое хозяйство и международная торговля

#### 23.1. Определения

*Мировое хозяйство* – единая целостность национальных хозяйств, связанных между собой международными экономическими отношениями.

*Международная торговля* – система международных товарно-денежных отношений. Включает международную торговлю товарами, услугами, ресурсами, валютой, информацией и технологией и пр.

*Принцип сравнительного преимущества* – положение, объясняющее выгодность мировой торговли. Согласно этому принципу, страны торгуют между собой, если относительные затраты на продукцию внутри страны больше (тогда страна импортирует) либо меньше (тогда страна экспортирует), чем в другой стране.

*Абсолютное преимущество* страны в международной торговле – ситуация, когда страна производит при тех же затратах какого-либо товара больше, чем другие страны.

*Естественные преимущества международной торговли* – преимущества страны, определяемые особыми климатическими условиями или наличием природных ресурсов.

*Приобретенные преимущества международной торговли* – преимущества страны, обусловленные развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства и т. д.

*Платежный баланс* – баланс международных операций, показывающий результаты валютных поступлений и валютных расходов.

*Валютный курс* – цена национальной валюты в иностранной.

*Торговый баланс* – соотношение между экспортом и импортом товаров.

*Протекционизм* – политика правительства, направленная на ограничение иностранного влияния, защиту национальной экономики.

*Пошлина* – налог, взимаемый с резидентов и нерезидентов при экспорте и импорте товаров.

*Товарооборот внешней торговли (внешнеторговый оборот)* – сумма стоимостей экспорта и импорта страны или группы стран за определенный период: месяц, квартал, год.

*Мировой рынок* – система устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда.

*Мировая цена* – условная цена, определяемая по ценам крупных экспортно-импортных сделок.

*Валюта* – денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и других международных отношениях, связанных с денежными расчетами.

*Национальная валюта* – денежная единица страны внутри этой страны. Например, российский рубль для России.

*Иностранная валюта* – денежные знаки зарубежных государств, а также различные платёжные средства (векселя, чеки и пр.), выраженные в иностранных денежных единицах. Например, для россиян финские марки или монгольские тугрики.

*Обратимые валюты (свободно конвертируемые валюты (СКВ))* – валюты экономически сильных стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения как для нерезидентов, так и для резидентов. Они широко используются в международных расчётах, а также для создания официальных валютных резервов.

*Паритет покупательной способности* – фактическое соотношение между валютами сравниваемых стран, рассчитываемое как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в каждой из стран.

*Система гибких (плавающих) валютных курсов* – система валютного обмена, при которой обменный курс устанавливается в результате свободных колебаний спроса и предложения как равновесная цена валюты на валютном рынке.

*Платежный баланс* – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода времени (обычно года).

*Активный платежный баланс (положительное сальдо платежного баланса)* – состояние платежного баланса, при котором денежные поступления в страну больше её зарубежных платежей.

*Пассивный платежный баланс (дефицит платежного баланса)* – состояние платежного баланса, при котором денежные поступления в страну меньше её зарубежных платежей. Разница покрывается за счет золотовалютных резервов государства и/или займов.

*Внешиэкономическая политика* – мероприятия, направленные на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров в рамках внешней, внутренней и экономической политики государства.

*Свободная торговля* (фритредерство (от англ. free trade – свободная торговля)) – внешнеторговая политика, которая предполагает свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

*Импортные квоты* – количественные ограничения объема ввоза тех или иных товаров.

*Лицензирование* – государственная процедура допуска импортеров на внутренний рынок страны только по специальным разрешениям (лицензиям) государственных органов.

*Эмбарго* – запрещение ввоза в страну или вывоза из страны (на которую накладывается эмбарго) товаров или валюты. Устанавливается, как правило, группой государств. В военное время применяется для экономической блокады, в мирное – средство давления на страны.

*Демпинг* – продажа товаров на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке (как правило, ниже издержек производства); одно из средств конкурентной борьбы за внешние рынки.

*Либерализация мировой торговли* – тенденция развития мирового хозяйства, когда страны торгуют друг с другом, постепенно освобождаясь от торговых барьеров и устанавливая режим наибольшего благоприятствования во взаимной торговле.

## **23.2. Основные теоретические положения**

### **23.2.1. Мировая экономика и мировое хозяйство**

Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяйству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению, мировая экономика – это сумма всех национальных экономик мира. По узкому определению – это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

Мировое хозяйство является сложной системой, в которой национальные экономики скреплены движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения.

Мировое хозяйство включает следующие формы международных экономических отношений: мировая торговля, мировой рынок рабочей силы, международное движение капиталов, международное научно-техническое сотрудничество между странами, валютно-финансовые отношения.

*Международная торговля* – совокупность внешней торговли всех стран мира. Она, в свою очередь, делится на торговлю: а) сырьевыми товарами, б) машинами и оборудованием, в) потребительскими товарами. Объем международной торговли отражается показателями экспорта, импорта товаров и услуг, чистого экспорта. Отношение каждого из этих показателей к ВВП показывает их место в национальной экономике и динамику роста.

*Международное движение капитала* – движение капитала через национальные границы. Капитал существует в ссудной и предпринимательской форме. Предпринимательский капитал вывозится (ввозится) либо для создания собственного производства за границей (прямые инвестиции), либо для вложения денег в местные компании. Ссудный капитал вывозится в форме займов, кредитов, приносящих ссудный процент. В настоящий момент в России наблюдается активный ввоз капитала. Для страны, ввозящей капитал, последствия неоднозначны. С одной стороны, он способствует развитию экономики. С другой стороны, иностранный капитал поддерживает выгодное для себя, одностороннее, в основном сырьевое развитие национальной экономики.

*Международная миграция рабочей силы* – перемещение, переселение трудоспособного населения по причинам экономического характера. Основные потоки миграции: малоквалифицированная рабочая сила из развивающихся стран; высококвалифицированные специалисты («утечка мозгов») в развитые регионы из государств с переходной экономикой и некоторых развивающихся стран.

*Международные научно-технические связи* представляют обмен научно-технической продукцией в разных формах: куплю-продажу лицензий, патентов, ноу-хау; обмен учеными и специалистами; подготовку национальных кадров за рубежом; научно-производственную кооперацию между странами; а также международный инжиниринг – предоставление одним государством другому проектно-конструкторских, консультационных, инженерно-строительных услуг в процессе проектирования или строительства.

*Международные валютно-финансовые отношения*, хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хозяйстве.

Основными субъектами мирового хозяйства являются государства с их народно-хозяйственными комплексами; транснациональные корпорации; международные организации и институты; фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

### **23.2.2. Теория сравнительного преимущества**

Основными (классическими) теориями международной торговли являются теория абсолютных преимуществ и теория относительных преимуществ.

Основоположник экономической науки Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) существенно внимание уделил разделению труда на основе специализации экономической деятельности. Какая-либо страна обладает абсолют-

ным преимуществом, если затраты на производство данного товара у нее меньше, чем у других стран. Абсолютные преимущества могут быть двух видов: естественные и приобретенные.

Таким образом, теория абсолютных преимуществ показывает, что международная торговля эффективна в случае различий в абсолютных издержках. Торговля будет приносить экономический эффект, если товары будут ввозиться из страны, где издержки абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом.

Другой классик, Давид Рикардо, убедительно доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в случае абсолютного преимущества. Вполне достаточно, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества. Рассмотрим это на примере. Несколько стран, производя одинаковые товары, имеют разные затраты (табл. 109).

Таблица 109

**Абсолютное и относительное преимущество стран  
по производимым товарам**

Страны	Издержки на единицу продукции	Выводы
1	120	Относительное преимущество (непреимущество). Страна 1 может экспортировать в страну 5, импортировать из стран 2, 3, 4
2	100	Относительное преимущество (непреимущество). Страна 2 может экспортировать в страну 1, 5, импортировать из стран 3, 4
3	70	Относительное преимущество (непреимущество). Страна 3 может экспортировать в страну 1, 2, 5, импортировать из страны 4
4	50	Абсолютное преимущество. Страна 4 будет экспортировать товар
5	200	Абсолютное непреимущество. Страна 5 будет импортировать товар

Таким образом, теория сравнительных преимуществ рекомендует стране импортировать те товары, издержки производства которых в данной стране по сравнению с другими товарами выше, чем экспортируемых товаров.

Как видно из приведенного примера, международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме или увеличении в них потребления товаров.

### 23.2.3. Последствия международной торговли

Выигрыш от участия страны в международной торговле весьма неравномерно распределяется между различными слоями общества (рис. 92).

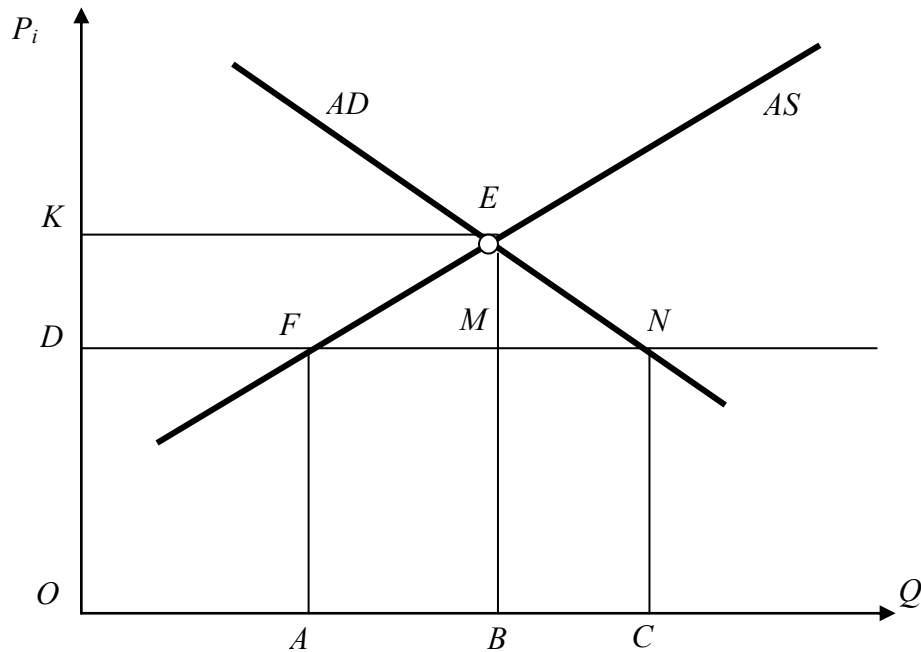


Рис. 92. Последствия импорта для национальной экономики

Развитие торговых отношений приносит ощутимые выгоды потребителям импортных товаров, так как они получают возможность приобретать их по более низким ценам ( $OD$ ) по сравнению с ценами на аналогичные товары отечественного производства в отсутствие внешней торговли ( $OK$ ). Кроме того, возрастает и объем потребления товаров по сравнению с прежним периодом ( $OC$  вместо  $OA$ ). С развитием внешней торговли проигрывают производители товаров, конкурирующих с импортными. Импорт относительно более дешевых товаров ( $AC$ ) вынуждает их отказаться от производства части продукции, создаваемой с высокими предельными издержками ( $AB$ ). В то же время сократившуюся по объему продукцию они вынуждены реализовать по относительно более низким ценам ( $OD$ ). Вслед за пострадавшими национальными промышленными предприятиями страдают их работники, не получая вовремя заработную плату или теряя рабочее место, не получают доходов в виде налогов государственные бюджеты разных уровней.

Рассмотрим теперь последствия экспорта для страны (см. рис. 93). Если в условиях закрытой экономики сложились цены ( $P$ ) и количество ( $Q$ ), то мировые цены ( $P_2$ ), выгодные для экспорта, должны быть выше внутренних. При экспорте внутренние цены приближаются к мировым. Такая ситуация стимулирует бизнес ( $Q_2$ ), но сдерживает спрос ( $Q_1$ ).

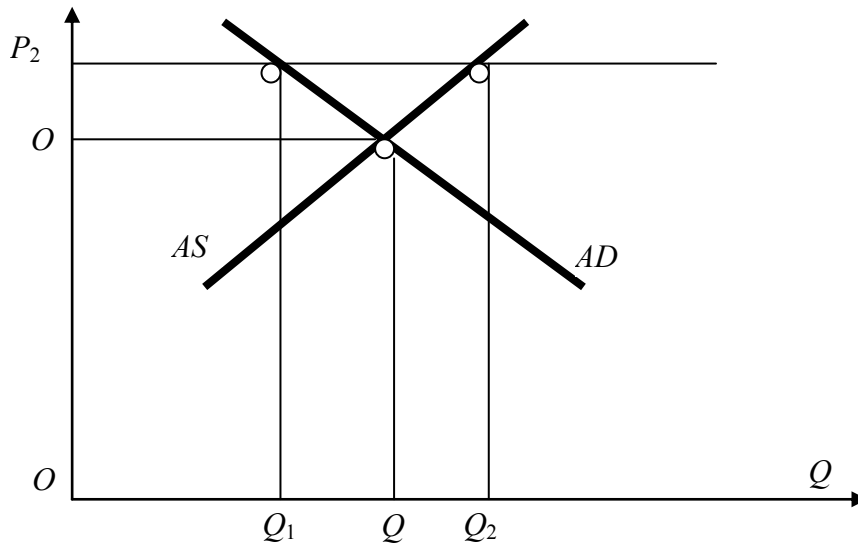


Рис. 93. Последствия экспорта для национальной экономики

Неодинаковое воздействие внешней торговли на благосостояние различных слоев населения находит отражение в проводимой государством торговой политике. Либерализация импорта приводит к тому, что со стороны предпринимателей слышны призывы к защите отечественного производителя. В то же время импорт поддерживается потребителями. Экспорт стимулирует развитие бизнеса, позволяет осуществить отток товаров при опасности перепроизводства. В то же время возможна ситуация роста цен, ограничения потребления внутри страны, обострения экологических проблем при производстве товаров на экспорт.

В области внешней торговли сложились два противоположных типа государственной политики: протекционизм и свободная торговля.

Суть *протекционистской политики* состоит в сдерживании ввоза в страну высококонкурентной зарубежной продукции, в покровительстве экспорту товаров своего национального производства в другие страны.

Протекционистские меры можно объединить в четыре основные группы:

1. Таможенные пошлины, или тарифные барьеры. Это налоги на импортируемые товары, повышающие цены на них и тем самым затрудняющие их сбыт в данной стране. Одновременно налоги пополняют доходы государственного бюджета страны. Таможенные пошлины приветствуются отечественным производителем, так как позволяют аналогично повысить цену на его товары.

2. Нетарифные барьеры – ограничительные, а также запретительные меры на импорт (импортные квоты, лицензирование, прямые запреты, эмбарго и пр.).

3. Поддержка экспорта – содействие государства продвижению за рубеж продукции национального производства (субсидии, налоговые

льготы, дешёвые кредиты, юридическая, политическая и другая поддержка экспортёров, демпинг).

4. Прочие протекционистские меры. Так, в Швеции известна практика поддержки государством высоких цен на некоторые национальные товары хорошего качества (чтобы сдержать их вывоз за рубеж) с одновременной выплатой дотаций отечественным покупателям этой продукции. Оригинально содействует национальному гостиничному бизнесу Канада. Она не разрешает американским туристам ловить рыбу в своих озёрах, если те не провели хотя бы одну ночь в местном мотеле.

*Свободная торговля* предполагает отсутствие ограничений на международную торговлю. Свобода торговли может касаться как всех, так и части товаров.

В таблице приведены положительные и отрицательные стороны протекционизма и свободной торговли. Обратите внимание, что положительные стороны одного типа политики являются преимуществом другого типа политики (табл. 110).

Таблица 110

Типы внешнеэкономической политики

Протекционизм		Свободная торговля	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
Помогает уравновесить пассивный торговый баланс	Ослабляет конкуренцию в экономике. В результате тормозится НТП, ухудшается качество продукции, растут затраты, падает эффективность	Стимулирует конкуренцию и ограничивает монополизм национальных фирм, что увеличивает эффективность производства и снижает цены	Может привести к пассивному торговому балансу, зависимости экономики от торговли с другими государствами
Позволяет защищать национальное производство от разрушительного для него демпинга	Ухудшает положение потребителей: меньше ассортимента, растут цены на импорт и на отечественные товары	Расширяет предложение товаров, предоставляя больший выбор для потребителей	Отсутствие защиты от демпинга, навязывания населению потребительских вкусов, сбыта некачественной или устаревшей продукции

Окончание табл. 110

Протекционизм		Свободная торговля	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
Обеспечивает защиту молодых отраслей национальной экономики, которые ещё неконкурентоспособны на мировом рынке	Усиливает хозяйственную обособленность страны, лишает её преимуществ от специализации производства и международной торговли	Развитие международного разделения труда обеспечивает эффективное размещение ресурсов в мировой экономике и повышает благосостояние страны	Экономически слабое государство рискует так и остаться слабым: отечественные производители не смогут конкурировать с иностранными товарами и разорятся
Стимулирует собственное производство в стране, экономика диверсифицируется, увеличивается занятость и уменьшается зависимость страны от «сюрпризов» мирового рынка	Подрывает возможности экспорта товаров из данной страны. Государство стремится к сбалансированной торговле с другими странами: на протекционизм последних часто отвечает теми же мерами	Свобода торговли способствует большей открытости обществ, а значит, сближению и сотрудничеству народов и стран, миру на планете	Может получиться так, что производиться в стране будет небольшое количество товаров, и положение страны будет зависеть от мировых цен на эти товары

Большинство современных цивилизованных государств проводят гибкую внешнеторговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и свободной торговли. И всё же общим курсом большинства стран является либерализация мировой торговли.

В политике российского руководства эти подходы постоянно смешивались и сталкивались. Меры по «шоковому» открытию внутреннего рынка и либерализации внешнеэкономической деятельности неупорядоченно чередовались с жесткими административными мерами, тарифные методы регулирования экспорта и импорта – с нетарифными. В результате преобразования во внешнеэкономической сфере носили более радикальный характер по сравнению с внутренними преобразованиями, заметно опережая становление отечественного рынка и не учитывая в должной мере кризисное состояние национальной экономики.

В результате обострилась иностранная конкуренция на отечественном рынке, по ряду направлений неоправданно подрывая позиции российских производителей. Кроме того, кардинально ослабили их конкурентные возможности на внешних рынках, что значительно уменьшило объем национального экспорта.

Все это заставило отказаться от шоковых методов и прорабатывать приближенную к реальным условиям России модель внешнеэкономической политики, естественно, с учетом накопленного международного опыта.

Перед Россией на настоящий момент стоят следующие основные цели внешнеэкономической политики.

1. Повышение конкурентоспособности российской экономики.
2. Сохранение позиций России на мировых товарных рынках (поставки материалов, комплектного оборудования, вооружения и военной техники), а также дальнейшее расширение экспорта готовых изделий и услуг.
3. Обеспечение равноправных условий доступа российских товаров и услуг на мировые рынки при адекватной защите внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции.
4. Проведение таможенно-тарифной политики, способствующей созданию благоприятных условий для расширения национального производства и повышения его конкурентоспособности, не ухудшающей при этом условий конкуренции на внутреннем рынке.
5. Сокращение утечки капитала по каналам внешней торговли путем создания более благоприятных экономических условий в России, контроль за осуществлением экспортно-импортных операций, включая валютный и таможенный контроль, пресечение контрабандного ввоза товаров.

Для достижения данных целей требуется осуществление ряда мероприятий, в том числе вступление России в ВТО. Эта организация объединяет 149 стран мира, которые в своей совокупности производят более 4/5 мирового валового продукта, что составляет более 95 % мировой торговли. Главная цель ВТО – регулирование мировой торговли через механизм сдерживания односторонних действий (ВТО дает возможность оспаривать антидемпинговые процедуры). Россия с 1994 г. готовится вступить в неё, тем не менее согласия на присоединение к ВТО России некоторые страны пока не дали. Перед Россией выдвигают ряд требований (выравнивание внутренних и мировых цен на энергоносители, реорганизация естественных монополий, денационализации энергетики, прекращение субсидирования сельского хозяйства и др.). Вступление в ВТО для всех стран – длительный процесс ведения переговоров. Например, Китай готовился к вступлению в ВТО 17 лет и в итоге выторговал для себя очень выгодные условия. Для России важен не сам факт членства, а преимущества, которые при этом можно получить.

#### 23.2.4. Платежный баланс страны

Международные экономические отношения данной страны с ее зарубежными партнерами отражаются в регулярно (ежегодно, ежеквартально) составляемом платежном балансе страны.

Все сделки между данной страной и остальным миром включают в себя текущие операции и операции с капиталом. Соответственно платежный баланс включает в себя три составных элемента: счет текущих операций; счет движения капитала; изменение официальных резервов.

I. *Счет текущих операций* включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), доходы от инвестиций и оплаты труда, чистые трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно торговый баланс. В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

Товарный экспорт учитывается со знаком плюс потому, что он создает запасы иностранной валюты в национальных банках. Импорт учитывается со знаком минус потому, что он сокращает запасы иностранной валюты в стране.

Доходы от инвестиций и оплата труда образуются в результате применения за рубежом отечественных факторов производства (национального денежного капитала и труда). Если национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными; в противном случае – отрицательными.

Чистые трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам).

Когда страна сталкивается с дефицитом баланса по текущим операциям (т. е. сальдо счета текущих операций отрицательно), это означает, что импорт превосходит экспорт. Этот дефицит финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи части активов иностранцам, что и отражается в счете движения капиталов. Исчерпание кредита и пользующихся спросом активов приводит к необходимости макроэкономической корректировки текущего счета платежного баланса, что означает либо увеличение доходов от экспорта товаров и услуг, либо сокращение расходов по импорту (например, вводя внешне-торговые ограничения: импортные тарифы, квоты, прямой запрет импорта). Но это временные (краткосрочные) и весьма болезненные для отечественных потребителей меры.

При положительном сальдо счета текущих операций страна получает иностранной валюты больше, чем тратит за границей, а следова-

тельно, может предоставлять кредиты иностранцам или накапливать зарубежные активы.

*Счет движения капитала* отражает все международные сделки активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей. Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами. Положительное сальдо счета движения капитала определяется как чистый приток капитала в страну. Наоборот, чистый отток (или вывоз капитала) возникает на фоне дефицита счета движения капитала, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубежом.

Из требования балансирования статей платежного баланса следует, что дефицит счета текущих операций должен финансироваться за счет положительного сальдо счета движения капитала. Дефицит счета текущих операций означает, что стране требуются кредиты на покупку импортных товаров и услуг. На мировой арене такая страна выступает как кредитор. И наоборот, активное сальдо счета текущих операций сопровождается оттоком капитала, так как избыточные средства текущего счета будут использованы для покупки недвижимости за рубежом или предоставления займов другим странам.

Такое уравнивание счетов платежного баланса происходит за счет колебаний валютного курса: при притоке капитала появляется тенденция к относительному удорожанию национальной валюты, а при оттоке капитала – к ее относительному удешевлению. Центральный банк, проводя стабилизационную политику, вмешивается в функционирование валютного рынка и осуществляет валютные интервенции, изменяя величину официальных валютных резервов. При дефиците платежного баланса Центральный банк сокращает официальные валютные резервы, продавая иностранную валюту и другие активы. При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке относительно уменьшается, а ее обменный курс относительно повышается, что оказывает на национальную экономику сдерживающее воздействие. Наоборот, активное сальдо платежного баланса сопровождается ростом официальных валютных резервов в Центральном банке. Данная операция уменьшает предложение иностранной валюты на внутреннем рынке. При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке относительно увеличивается, а ее обменный курс – относительно снижается, что оказывает на экономику стимулирующее воздействие.

Такие покупки и продажи Центральным банком иностранной валюты называются *операциями с официальными резервами*. Следует от-

личать эти операции от операций на открытом рынке. Операции с валютными резервами, как правило, используются центральными банками для поддержания режима фиксированного валютного курса или «управляемого плавания». В итоге операций с официальными резервами общее сальдо (сумма сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины резервов) должно составить ноль.

Приведем пример платежного баланса (табл. 111).

Таблица 111

Пример платежного баланса

Статьи баланса	Сумма
Торговый баланс:	
Импорт товаров	– 100
Экспорт товаров	+ 300
Сальдо торгового баланса	+ 200
Баланс услуг:	
Импорт услуг	– 60
Экспорт услуг	+ 50
Сальдо баланса услуг	– 10
Баланс движения капитала:	
Импорт капитала	+ 130
Экспорт капитала: вариант А	– 400
Экспорт капитала: вариант Б	– 170
Сальдо баланса движения капитала при варианте А	– 270
Сальдо баланса движения капитала при варианте Б	– 40
Промежуточное сальдо при варианте А	– 80
Промежуточное сальдо при варианте Б	+ 150
Изменение валютных резервов	
При отрицательном сальдо (варианте А) – уменьшение резервов	+ 80
При положительном сальдо (варианте Б) – увеличение резервов	– 180
Итого, платежный баланс	0

Платежный баланс в РФ благополучно сводится благодаря существенному активному сальдо торгового баланса. Причиной такого положения стала благоприятная конъюнктура мировых цен на нефть. В этой ситуации происходит укрепление рубля по отношению к другим валютам. По разделу «Услуги» в платежном балансе России отрицательное сальдо. Основной причиной является резкое увеличение числа российских граждан, выезжающих за границу, в том числе и в целях покупки товаров. По разделу «Доходы от инвестиций и оплата труда» платежный баланс также сводится с дефицитом, однако значительное положительное сальдо торгового баланса в целом обеспечило активное сальдо баланса текущих операций. Но по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами отрицательное сальдо значительное, продолжается отток капитала за рубеж. Основными формами оттока капи-

тала являлись предоставление кредитов (в том числе странам СНГ за поставленную им продукцию российского топливно-энергетического комплекса), авансовые платежи по межфирменным поставкам, а также инвестиции (прямые и портфельные).

Таблица 112

## Платежный баланс в РФ в 2005 г. (млн долл. США)

Основные агрегаты	Сумма
Счет текущих операций:	+ 83184
Товары	+ 118 266
Услуги	– 14 849
Оплата труда	– 1869
Доходы от инвестиций	– 17 241
Текущие трансферты	– 1 122
Операции с капиталом и финансовыми инструментами:	– 71 429
– счет операций с капиталом;	– 12 764
– финансовый счет	– 58 665
Чистые ошибки и пропуски	– 11 755
Общее сальдо	0

**23.2.5. Валютный курс**

В международной торговле используются различные национальные валюты, которые в определенных соотношениях обмениваются одна на другую на валютных рынках. Цена валюты на валютном рынке называется ее курсом. Курс может устанавливаться в прямой котировке (для курса российского рубля 29 р. за 1 долл.) и в обратной (3,45 цента за 1 р.). В России принята прямая котировка. Обычно курс рубля объявляют к двум свободно конвертируемым валютам: доллар США и евро, хотя Центральный банк устанавливает курс рубля к 18 валютам ежедневно и к 105 ежемесячно (табл. 113).

Таблица 113

Курсы доллара США и евро к рублю  
(с 30 октября по 3 ноября 2006 г.)

Дата	Курс (р./долл.)	Объем торгов (млн долл.)	Курс (р./евро)	Объем торгов (млн евро)
30.10.2006	26,74	1152,3	34, 02	18,14
31.10.2006	26,77	893,3	34, 00	24,92
01.11.2006	26,73	753,2	34, 08	18,93
02.11.2006	26,70	688,5	34, 07	21,69
03.11.2006	26,72	688,1	34, 09	19,44

Существуют две противоположные системы организации валютного рынка и курса.

1. Система фиксированных валютных курсов (по золотому паритету). Обменное соотношение между валютами устанавливается по количеству золота, которое государство закрепляет за своей валютой. Если, например, доллар США обменивается американским правительством на 0,05 унций золота, а швейцарский франк на 0,20 унций, то валютный курс франка к доллару составляет 1:4. Возможна оценка валюты на основе паритета покупательной способности по стандартной потребительской корзине. Например, в США стандартный набор товаров стоит 1000 долл., а в России – 16 000 р., значит, соотношение курсов валют должно быть 1:16. Это соотношение не совпадает с текущим валютным курсом, что говорит о его завышении.

2. Система гибких (плавающих) валютных курсов. Курс валюты определяется из соотношения спроса и предложения на валюту.

Таблица позволяет оценить сравнительную эффективность режимов гибкого и фиксированного валютного курса (табл. 114).

Таблица 114

### Эффективность валютной политики

Фиксированный курс	Гибкий курс
1. Эффективен при значительных валютных резервах ЦБ	Эффективен в стабильных экономиках с многосторонними внешнеторговыми отношениями, с предсказуемой фискальной и монетарной политикой
2. Эффективен, если валюта одной страны привязывается к курсу валюты другой страны при отсутствии неожиданных шоков (в целях сближения темпов инфляции в двух странах)	Эффективен в условиях гиперинфляции
3. Эффективен в случае «привязки» к коллективным валютам	Эффективен для урегулирования кризиса платежного баланса
4. Неэффективен при кризисе платежного баланса, так как неизбежна макроэкономическая корректировка	
5. В режиме фиксированного курса эффективность фискальной политики относительно выше, чем монетарной, так как весь «эффект» от изменения денежной массы «уходит» на цели поддержания валютного курса и не затрагивает уровней занятости и выпуска	В режиме гибкого курса эффективность монетарной политики относительно выше, чем фискальной, т. к. свободные колебания валютного курса могут усиливать эффект вытеснения и инфляционное давление, сопровождающие фискальную экспансию

Большинство государств придерживаются системы плавающего курса. При этом главная цель валютного регулирования – не допустить резких скачков курса национальной валюты, обеспечить его относительную устойчивость и нужную направленность в его плавных долговременных изменениях (например, для стимулирования национального экспорта необходимо снижение курса валюты страны-экспортёра).

Влияние валютного курса на национальную экономику можно свести к следующему:

1. Валютный курс определяет численные соотношения при обмене валют. Зная, скажем, что курс рубля к доллару (условно) составляет 26 к 1, можно легко определить количество долларов, обмениваемых на 1000 или 5000 рублей.

2. Валютный курс позволяет сравнивать товарные цены в разных странах, определяя выгодность собственного производства, экспорта или импорта товаров. Так, например, российский покупатель зерна (скажем, хлебозавод) видит, что за 1 тонну качественно равноценной пшеницы отечественные производители просят 800 р., а американские – 20 долл. Его выбор (при условном валютном курсе 26 к 1) будет в пользу заокеанского зерна по цене 520 р. за 1 т ( $26 \cdot 20$ ) против 800 р. у россиян.

3. Курс обмена валют влияет на внешнюю торговлю страны и связанное с ней положение населения. Например, слабая национальная валюта защищает внутренний рынок от импорта, поддерживает отечественных производителей и экспортёров, но может подстёгивать рост цен. В отличие от этого растущий курс национальной валюты благоприятствует конкуренции, снижает инфляцию, облегчает обслуживание внешних долгов (меньше тратится национальной валюты на покупку долларов для погашения долговых процентов и сумм). Однако при этом внутреннему рынку угрожает засилье дешёвого импорта, затруднен экспорт отечественного товара.

## Тема 24

### Экономический рост и теория переходного периода

#### 24.1. Определения

*Переходный период* – исторически непродолжительный период времени, в течение которого демонтируется административно-командная система и формируются основные рыночные институты.

*Реформирование экономики* – деятельность органов государственной власти, направленная на изменение основ и принципов экономической системы в целом или ее составляющих.

*Экономический рост* – долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.

*Экстенсивный экономический рост* – экономический рост, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов.

*Интенсивный экономический рост* – экономический рост, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса.

*Устойчивый экономический рост* – экономический рост, в основе которого лежит преодоление неблагоприятных внешних и внутренних факторов развития.

*Ущербный экономический рост* – рост ВВП за счет невоспроизводимых природных ресурсов. В конечном счете завершается спадом.

*Нулевой экономический рост* – тенденция экономического развития, при котором реальный ВВП на душу населения сохраняется неизменным. Предлагается экономистами с целью более бережного отношения к природным ресурсам.

*Основа экономической системы* – установившиеся в экономике формы хозяйственных связей или тип координации деятельности между субъектами экономики, а также присущий системе господствующий тип собственности.

*Либерализация цен* (от лат. Liberalis – свободный) – переход от назначаемых государственных цен (государственного ценообразования) к системе свободных рыночных цен (рыночному ценообразованию).

*Приватизация* – передача государственной собственности в частные руки.

## **24.2. Основные теоретические положения**

### **24.2.1. Экономический рост как цель экономического развития**

Целью существования любого государства является улучшение жизни его граждан. Единственный путь удовлетворения растущих потребностей населения – увеличить производимую продукцию, обеспечить рост реального ВВП. То есть экономический рост – тенденция увеличения реального ВВП в долгосрочном периоде.

Реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь направление движения экономики, так называемый «тренд». Экономический рост характеризует долгосрочный период,

речь идет об увеличении потенциального ВВП, о росте производственных возможностей экономики. Рост номинального ВВП может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства.

Снижение ВВП реального может наблюдаться как временное явление, но в долгосрочном периоде тенденция положительна. Графически экономический рост может быть представлен через кривую реального ВВП.

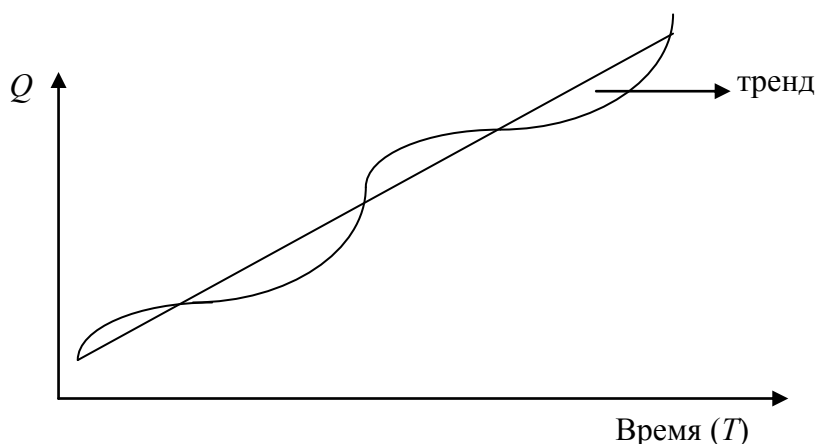


Рис. 94. Экономическое развитие в долгосрочном периоде

Экономический рост можно измерить через показатели среднегодовых темпов прироста реального ВВП, среднегодовых темпов прироста реального ВВП на душу населения; среднегодовых темпов прироста дохода на одного занятого.

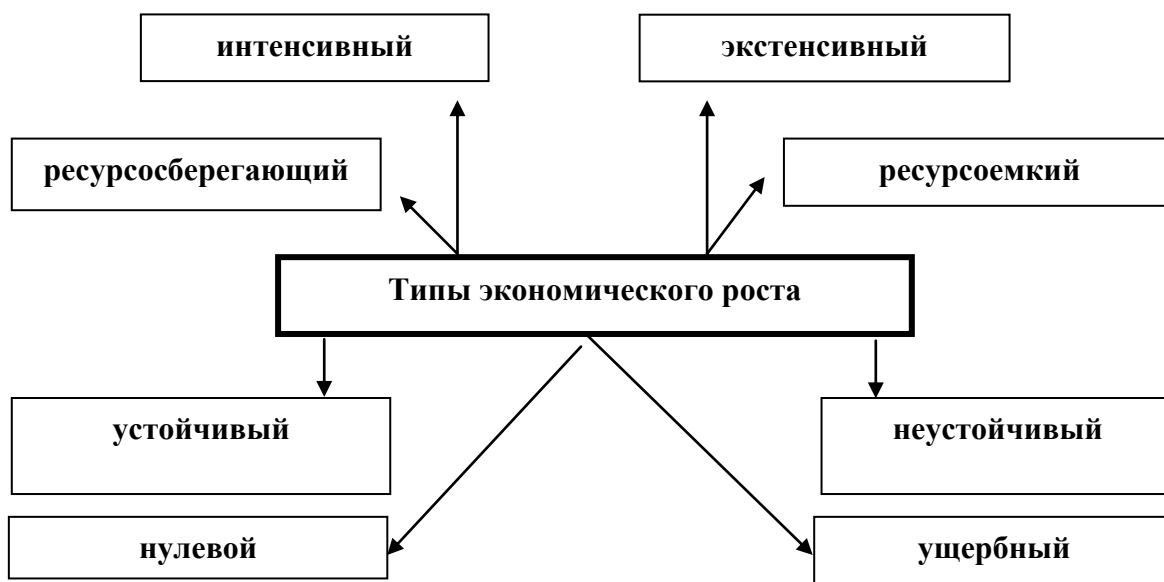


Рис. 95. Классификация экономического роста

Экономический рост страны можно охарактеризовать, исходя из классификации (см. рис. 95). Факторы и типы экономического роста, а также возможные государственные мероприятия по стимулированию экономического роста изложены в табл. 115.

Таблица 115

**Факторы экономического роста**

Экстенсивный тип экономического роста		Интенсивный тип экономического роста	
Факторы экстенсивного типа	Мероприятия	Факторы интенсивного типа	Мероприятия
Использование большего количества рабочей силы	Демографическая политика, миграционная политика	Рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы	Развитие образования, системы подготовки и переподготовки кадров
Строительство новых предприятий, использование нового оборудования	Стимулирование внутренних и внешних инвестиций, сбережений	Использование более совершенного оборудования, передовых технологий (энергосберегающих, ресурсосберегающих)	Стимулирование НТП, развитие науки
Вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель	Ввод неиспользуемых земель в оборот	Использование научной организации труда (НОТ)	Повышение квалификации менеджеров
Открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых	Геологоразведка	Улучшение качества земель	Мелиорация, восстановление земель
Ввоз в страну большего количества ресурсов	Экономическая, политическая и военная экспансия	Повышение отдачи на месторождениях	Разработка и внедрение новых технологий добычи

К экономическому росту как цели экономической политики необходимо подходить достаточно осторожно. Наряду с несомненными преимуществами, рост реального ВВП приводит к серьезным издержкам. К преимуществам экономического роста следует отнести возможности повышения уровня благосостояния, осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост интенсивного типа увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить

проблему ограниченности ресурсов. Создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни.

К издержкам экономического роста следует отнести альтернативные издержки. Необходимо жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благосостояние) в будущем. Часть ВВП расходуется на производственное накопление, уменьшающее текущее потребление. Экономический рост при неизменном техническом уровне связан с уменьшающейся отдачей капитала. Ввиду того, что технический уровень изменяется относительно медленно, издержки на единицу ВВП начинают расти («эффект быстрого старта»). Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды, могут сопровождать экономический рост. Серьезной проблемой экономического роста является растущий спрос на ресурсы, в том числе невозобновляемые. В связи с этим некоторые экономисты предлагают идею нулевого экономического роста. По их мнению, это позволит сохранить природные ресурсы для потомков. Опасность экономического роста проявляется в возможном перегреве ресурсов и перепроизводстве товаров.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся проблемы, многие страны стремятся обеспечить экономический рост для наиболее качественного удовлетворения потребностей и роста благосостояния.

#### **24.2.2. Экономический рост и проблема перехода к новой экономической системе**

Переходу к экономической системе рыночного типа в нашей стране во многом способствовала проблема экономического роста. Сложившаяся в СССР административно-командная экономическая система имела достаточно много положительных черт. В частности, она способствовала концентрации ресурсов для решения общегосударственных задач, оказалась эффективной во время Второй мировой войны, довоенной индустриализации, восстановления разрушенного войной хозяйства. В послевоенные годы за счет экономического потенциала страны, созданного трудом советского народа, обеспечивался высокий уровень социальной защищенности граждан.

Однако следует признать, что вместе с ростом экономического потенциала нарастали проблемы, которые показывали, что ресурсы и возможности административно-командной системы исчерпаны. Объемы производства уже не позволяли эффективно управлять экономикой регионов из единого центра. Производство расширялось в основном за счет экстенсивных факторов, что снижало отдачу капитала и тормозило

рост производительности труда. Проблемой страны стало внедрение достижений НТП, в чем не были заинтересованы промышленные предприятия. Материальные стимулы к повышению качества, изменению ассортимента, снижению затрат отсутствовали вследствие планового распределения ресурсов, готовой продукции по ценам, установленным государством. Обострилась проблема конкурентоспособности производимой продукции на мировом рынке. Не только качественные показатели, но и количественные параметры экономического роста (среднегодовые темпы изменения производимой продукции) стали сокращаться. Несмотря на рост ВВП, в стране не были устранены дефицит товаров, очереди и распределение благ.

Снижение эффективности экономической системы административно-командного типа, замедление экономического роста, невозможность решения ряда проблем в рамках прежней системы привели к осознанию необходимости перехода к рыночной экономике. Данный переход характеризуется как переходный период, а экономика в условиях перехода от административно-командной к рыночной системе – как переходная экономика.

Из сказанного вытекают закономерные черты переходной экономики в отличие от сложившихся экономических систем.

1. Если сложившаяся экономика воспроизводится на своей собственной экономической и институциональной основе, а переходная призвана сформировать основу новой экономической системы. Когда эта основа сформирована, то можно говорить о завершении переходного состояния экономики и о вступлении ее в стадию развития на собственной основе.

2. Многоукладность экономики – свойство переходной экономики, которое означает наличие в экономической жизни различных, зачастую противоречащих друг другу, форм ведения хозяйственной деятельности и управления хозяйством. В переходной экономике сосуществует и старая и новая основа и еще только формируется новая система связей.

3. Неустойчивость развития. В силу того, что происходят постоянные изменения старых отношений при отсутствии новых институтов, норм и правил, возникают новые отношения, которые имеют своих субъектов; происходит столкновение старых и новых экономических интересов, тенденция к постоянному обострению экономических и политических отношений.

4. Относительная длительность преобразований в переходной экономике, что является следствием инерционности прежних подходов, невозможности единовременно изменить технологический базис, заменить кадры, изменить структуру народного хозяйства, создать новые политические и экономические институты.

### **24.2.3. Сущность и этапы перехода к новой экономической системе**

Перед современной переходной экономикой была поставлена практическая задача – восстановить присущую любой экономике более смешанную и богатую систему отношений, в том числе реальное многообразие форм собственности. Программа «Основные направления перехода к рынку» была разработана Правительством и одобрена Верховным Советом СССР осенью 1990 г. В «Основных направлениях» упор сделан на изменения отношений собственности, на разгосударствление и приватизацию как главное содержание перехода к рынку. Программой рыночных преобразований в России предусматривались создание рыночной экономики в России и интеграция ее в мировое экономическое пространство.

Создание рыночной экономики в России предполагалось осуществить в три этапа.

1. Кризисное развитие. Постепенный отход органов власти от управления экономикой и либерализация цен. Неизбежен трансформационный спад. Но, как полагали, либерализация цен и экономической жизни постепенно приведут к стабилизации. Главный ориентир завершения данного этапа – уровень инфляции на более 3 % в месяц, прекращение спада производства.

2. Восстановление экономики. На этом этапе приоритет должен отдаваться изменениям, формирующим конкурентную среду. Ориентир для политики – постепенное сокращение доли государственного сектора в производстве (не более 40 % от докризисного уровня), достижение докризисного уровня реального ВВП.

3. Экономический подъем на основе вновь сформированной экономической системы. Критерий завершения этапа – экономический рост не менее 3 % в год, норма накопления в ВВП не менее 15 %.

При определении направлений рыночных преобразований ориентир был сделан на ряд основных принципов рыночных преобразований:

- либерализацию цен, формирование их на основе спроса и предложения;
- частную собственность, защиту права собственников;
- приватизацию государственных предприятий и монополизацию производства в различных отраслях;
- становление экономики открытого типа;
- ограничение прямого государственного вмешательства в экономику, ориентация на рыночные регуляторы;
- макроэкономическую стабилизацию, предполагающую ликвидацию дефицита государственного бюджета;
- свободу предпринимательства и выбора экономических субъектов;

- развитие конкуренции;
- социальные гарантии.

Первостепенное значение для реализации этих принципов имеет выбор скорости реформ. В зависимости от скорости преобразования выделяют две крайности – «шоковую терапию» и «градуализм».

«Шоковая терапия» – предельно высокая степень реформирования. Либерализация цен и внешней торговли должна быть осуществлена быстро, что позволяет быстро ликвидировать избыточную денежную массу на руках у населения и обуздать высокую инфляцию в начале реформ; задача приватизации также должна решаться в быстром темпе, что снижает политический риск реставрации старых структур собственности. Пример относительно успешной «шоковой терапии» – реформы в Польше.

«Градуализм» предполагает умеренную скорость реформ. Градуальные реформы имеют все преимущества эволюционного пути развития по сравнению с революционным. Постепенный демонтаж старых экономических структур и переход на рыночные принципы функционирования экономики позволяет избежать резких инфляционных «шоков», существенного спада производства и серьезного ухудшения финансового состояния предприятий. Пример градуальных реформ – переход на рыночные принципы ценообразования в Китае.

Факты свидетельствуют о том, что «шоковая терапия» в среднем порождает более высокие темпы инфляции в начальный период экономических реформ по сравнению с градуальной политикой, резкое снижение уровня жизни. С 1991 г. преобразования в России начали осуществляться по радикальному, «шоковому» варианту. Правительство стремилось за счет этого быстрее завершить реформирование экономики. Однако в итоге получился затяжной экономический спад, гиперинфляция, политическая и экономическая нестабильность.

Среди многочисленных изменений, происходящих в переходный период, некоторые носят необходимый, неизбежный характер и поэтому могут рассматриваться как закономерности. Они следующие.

1. Изменение роли и функций органов государственной власти. Произошла утрата государством функций единоличного распоряжения экономическими ресурсами. Наряду с этим органы государственной власти призваны выполнять новые функции (например, регулирование экономики, решение проблем макроэкономической нестабильности и пр.).

2. Бюджетный кризис. В нашей стране были созданы мощная промышленность, сильная армия и социальная сфера, которые финансировались государством. После начала реформ потребность в их финансировании со стороны государства сохранилась. Социальная сфера и армия существуют только за счет бюджета, а промышленность оказа-

лась в таком глубоком кризисе, что также не может обойтись без определенных форм государственной поддержки. Сохранились высокие обязательства государства. Но доходная часть бюджета резко сократилась за счет спада производства. Дефицит государственного бюджета и растущий государственный долг закономерны для переходного периода.

3. Трансформационный спад. В переходный период экономика переживает глубокий кризис, вызванный отсутствием координации между экономическими агентами. Это связано с тем, что прежние, плановые механизмы координации хозяйственной деятельности уже разрушены, а новые, рыночные механизмы координации еще слабы или отсутствуют вообще. Опасность трансформационного спада состоит не только в его масштабах, но и в том, что наряду с неконкурентоспособными, неэффективными и устаревшими производствами сворачиваются и современные производства, особенно машиностроение. Это связано с искажением соотношений цен в переходной экономике, а также с сокращением спроса на продукцию обрабатывающей промышленности, конкуренцией импорта, удорожанием топлива, сырья и материалов.

Как видим, эти закономерности носят в основном отрицательный характер, требуют особой ответственности органов власти.

#### **24.2.4. Основные направления реформирования российской экономики**

Главный элемент посткоммунистической трансформации – *либерализация цен*. Либерализация цен – отказ государства от регламентации, прямого управления ценами. При либерализации цен право определять цены закрепляется за самими товаропроизводителями. Либерализация цен была призвана устранить наиболее острые проблемы командной экономики (товарный дефицит, оздоровление бюджетов всех уровней путем ликвидации в них дотаций твердого ценообразования). По замыслу реформаторов, за счет свободы ценообразования будут достигнуты материальные стимулы, запускается механизм спроса и предложения, достигается саморегулирование экономики.

Возможны два варианта либерализации цен – поэтапный и единовременный. По сути в России был реализован смешанный вариант: в основном единовременный, но в отношении некоторых групп товаров – поэтапный.

Хронология либерализации цен в России такова:

1. Освобождение оптовых цен (январь 1991 г.): 40 % цен на изделия легкой промышленности; 50 % – на машины и оборудование; 25 % – на сырье. Розничные цены оставались государственными.

2. Административное повышение розничных цен (апрель 1991 г.) в среднем на 70 %: 55 % оставались твердыми, 15 % – регулируемые

(устанавливались лимиты), 30 % договорными, т. е. практически свободными.

3. Отпуск цен, которые еще оставались под контролем, со 2 января 1992 г. Свободными стали 80 % оптовых и 90 % розничных цен. Сохранялся контроль за ценами по ряду потребительских товаров – хлеб, молоко, кефир, творог, детское питание, соль, сахар, растительное масло, водка, спички, лекарства; тарифы на электроэнергию, на городской транспорт, квартплату и плату за коммунальные услуги. К маю 1992 г. контроль за ценами на эти товары был снят или передан на уровень регионов.

4. Повышение цен на энергоресурсы (с марта по май 1992 г.) с сохранением государственного контроля: на нефть – в 5 раз, на газ и электроэнергию для производственного потребления – в 4,7; на уголь – в 5,5 раза. Пятикратное повышение цен на нефть и нефтепродукты сразу задавало как бы нижнюю планку повышения всех остальных цен. Это было неудачное решение, во многом обусловившее колоссальный рост цен в 1992 г.

5. Переход к свободным ценам на уголь (1993 г.). После этого под контролем федерального правительства остались только цены и тарифы на продукцию естественных монополий – газ, электроэнергия, железнодорожные перевозки, транспортировка нефти.

Как сказано выше, либерализация цен привела к неконтролируемой инфляции, потере накоплений у населения и предприятий. Гиперинфляция нанесла непоправимый урон экономике страны. Несмотря на то, что внешние признаки дефицита стали постепенно исчезать (товары стали появляться на прилавках магазинов), потребление в стране резко упало, даже по сравнению с периодом талонного распределения. Инвестиционные возможности предприятий отсутствовали. Производство могло развиваться только на прежней технической основе. Материальные стимулы к труду оказались разрушенными как для работников, так и для предпринимателей. Шло постоянное, экономически необоснованное повышение цен (см. табл. 81, 82).

Стержнем рыночных преобразований в России, как и в большинстве стран Восточной Европы, явилась *приватизация*. Безусловно, во время перехода России от командной экономики к рыночной роль государства в экономике должна была неизбежно снизиться.

В октябре 1992 г. в России началась приватизация. Целями приватизации были провозглашены следующие действия.

1. Сформировать широкий слой эффективных частных собственников.

2. Перестроить структуру общества, обеспечить разнообразие форм собственности, что должно вызвать рост эффективности производства.



3. Обеспечить экономическую свободу производителей за счет экономической самостоятельности.

4. Привлечь в ходе приватизации инвестиции, которые помогут модернизировать предприятия.

Основные этапы приватизации были следующие:

1. 1989–1992 гг. Этап малой приватизации. На данном этапе приватизировались объекты сферы услуг, торговые предприятия, предприятия местной промышленности. Основной формой приватизации выступала аренда с правом выкупа, платная приватизация на основе аукциона.

2. 1992–1994 гг. Период ваучерной приватизации. Она проводилась на бесплатной основе. Всем гражданам России были выданы ваучеры, т. е. ценные бумаги, дающие право их владельцам распоряжаться определенным количеством материальных благ. На ваучерных аукционах их можно было обменять на акции приватизируемых предприятий. Основная задача: создание широкого круга собственников, главным образом, мелких акционеров.

3. 1994–1999 гг. Период платной приватизации. Основная задача: пополнение доходной части бюджета, привлечение в российскую экономику стратегических инвесторов, повышение эффективности приватизации. Наиболее распространенной оказалась продажа предприятий или их доли на аукционах (публичных торгах, разного рода конкурсах), выкуп арендованного имущества. По имеющимся оценкам, продажа предприятий осуществлялась по мизерной, остаточной стоимости, в результате чего собственность перешла в «известные руки» по ценам значительно ниже их фактической стоимости.

4. С 1999 г. и по настоящее время. Современный этап приватизации связан с совершенствованием правовых основ распоряжения государственной собственностью. Приватизация не окончена. Основной формой приватизации является продажа пакетов акций, принадлежащих государству, на торгах и аукционах по реальной рыночной цене с целью привлечения инвестиций на приватизируемое предприятие.

Тем не менее, правительство уже подвело предварительные результаты приватизации. В декабре 2004 г. Счетная палата РФ представила в Государственную думу документ под названием «Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 годы».

Российская приватизация носила беспрецедентный характер не только по своим масштабам, но и по содержанию. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где передача в частные руки государственного имущества решала задачу повышения эффективности отдельных предприятий, в России приватизация была призвана обеспе-



чить радикальное изменение отношений собственности, т. е. решить задачи изменения экономического базиса общества.

Приватизационные процессы, развивавшиеся в течение десяти лет, привели к существенному изменению структуры собственности в Российской Федерации в целом.

Но между количественными «успехами» разгосударствления собственности и качественными изменениями в экономике не существует прямой зависимости. Напротив, массовая распродажа государственных активов при отсутствии должных правовых и институциональных условий привели к замедлению процесса формирования эффективных собственников и не стали инструментом ускорения развития и модернизации экономики.

Более того, в результате приватизации в России, по оценкам экспертов Мирового банка, в настоящее время существует самый высокий в мире уровень концентрации частной собственности. То есть сложилась ситуация, тормозящая процессы достижения конкурентоспособности российской экономики. Формирование слоя мелких и средних собственников и предпринимателей, являющихся в развитых демократических государствах движущей силой экономического развития и опорой политической стабильности, не состоялось и было отодвинуто на неопределенное время.

Отраслевой анализ итогов приватизации, проведенный по результатам контрольных мероприятий Счетной палаты, свидетельствует, что организация и контроль за ходом приватизации во всех отраслях экономики были возложены в основном на единственный орган исполнительной власти – Госкомимущество России (Минимущество России), осуществлявшее полномочия собственника. Отраслевые министерства, по существу, были отстранены от участия в определении приоритетов и содержания приватизационных мероприятий, не привлекались к контролю за ходом приватизации и использованием федеральной собственности в «профильных» секторах экономики, а выполняли лишь второстепенные функции. В результате при приватизации зачастую не учитывались отраслевые особенности предприятий и важность сохранения производственных связей, что в конечном итоге приводило к негативным последствиям для экономики в целом.

Изначальные цели приватизации не достигнуты, эффективный собственник не создан. Приватизируемые предприятия не получили инвестиций, конкурентная среда за счет существования монополистов не функционирует в должной мере.

Вслед за группой первоочередных реформ следовали *реформы социальной сферы*, продолжающиеся по сей день. Объем юридически закрепленных социальных обязательств государства никак не согласо-

вывался с финансовыми ресурсами, которые должны быть направлены на их выполнение. Причем этот разрыв неуклонно возрастал: к обязательствам эпохи социализма добавились плоды популизма эпохи демократии, в том числе и меры, принятые после кризиса 1998 г. на всех уровнях власти. Из-за недостатка финансирования ни одна из социальных функций не реализовывалась в соответствии с законом.

Главным принципом социальной реформы стала реалистичность государственных обязательств и повышение эффективности использования имеющихся ресурсов. Основными приоритетами социальных реформ стали следующие задачи.

1. Обеспечение своевременности выплаты заработной платы и пенсий, приведение их минимальных размеров в соответствии с прожиточным минимумом параллельно с повышением доли легальной заработной платы.

2. Устранение неоправданных привилегий и необеспеченных социальных льгот.

3. Переход к адресной социальной защите на основе принципа нуждаемости.

Осуществляемые реформы социальной сферы можно разделить по таким направлениям, как трудовые отношения; жилищно-коммунальное хозяйство; пенсионное обеспечение; образование; здравоохранение; система социальной защиты.

1. Сфера трудовых отношений. Цель – повысить гибкость рынка труда и мобильности рабочей силы, одновременно обеспечить реальную защиту прав наемных работников и расширить свободу маневра для работодателей.

2. Реформа жилищно-коммунального хозяйства уже проводится несколько лет. Цель – создание нормального конкурентного рынка жилья и коммунальных услуг, который позволил бы существенно сократить издержки и цены на них для покупателей. На этой основе повышается доля населения в оплате приобретения жилья и коммунальных услуг до их реальной стоимости и сокращаются дотации на эти цели из региональных и местных бюджетов, а также средств предприятий. Малообеспеченным семьям выплачиваются жилищные субсидии. В сферу ЖКХ вводятся элементы самоуправления (товарищества собственников жилья, заключение договора по обслуживанию жилья с коммерческими организациями). Темпы реформы ограничиваются низкими доходами населения. Первая задача ускорения жилищно-коммунальной реформы – создание конкурентного рынка.

3. Пенсионная реформа представляется одной из самых сложных, поскольку она предполагает переход от распределительной системы пенсионного обеспечения к смешанной накопительно-распределительной с последовательным увеличением доли накопительных элементов.



4. Образование. Выделяются следующие направления модернизации образования. Это обновление содержания образования, повышение его качества (устранение излишних, не востребованных в дальнейшем обучении предметов и сведений, систематического обновления содержания образования, изменение методов обучения в сторону формирования практических навыков, и т. п.). Необходимо формирование эффективных механизмов трансляции социального заказа системе образования (целевое бюджетное финансирование, софинансирование образования самими гражданами). Требуется расширение участия общества в управлении образованием (через попечительские советы, фонды поддержки образования и т. п.). Для эффективной модернизации образования необходимо обеспечить такие базовые условия, как повышение заработной платы преподавателей, компьютеризация образования; формирование новых форм образовательных учреждений.

5. Здравоохранение. В обществе в течение нескольких десятилетий сформировались проблемы, которые требуют разработки государственной политики: старение населения, рост числа хронических заболеваний и инвалидности, необходимость внедрения современных технологий профилактики и лечения, а также растущее требование населения к качеству медицинской помощи. С началом переходного периода за основу реформирования был взят механизм обязательного страхования. Введение страхового механизма в виде обязательного медицинского страхования (ОМС) проходило в условиях отсутствия конкуренции между медицинскими учреждениями, поскольку исторически сеть учреждений здравоохранения построена на основе принципов оказания медицинской помощи по уровням (сельский врачебный участок, центральная районная больница, областная больница) и исключения дублирования. На разных этапах реформирования здравоохранения на первый план выходили проблемы контроля качества медицинской помощи, увеличения объемов стационарзамещающих видов медицинской помощи, контроля за целевым расходованием средств ОМС, определения единых правил оплаты, стимулирующих качество медицины, развитие частных медицинских организаций.

6. Реформа системы социальной защиты (предоставления социальных льгот, выплат и услуг) предусматривает право выбора нуждающимися способа социальной защиты. Возможно предоставление бесплатной социальной услуги (например, лекарственное обеспечение), либо денежной компенсации по желанию льготника. Наиболее нашумевший элемент реформирования – монетизация льгот, т. е. замена натуральных льгот денежными выплатами. Идея проста и понятна: потребителю дается возможность выбирать, получать социальную льготу или вместо нее денежную компенсацию. Однако общественный резонанс и недовольство вплоть

до митингов в ряде городов России вызвали непрозрачность и непроработанность механизмов реализации этого закона.

Фактически все социальные реформы имели своим следствием перераспределение нагрузки по финансированию социальной сферы с государства на население.

Достаточно плачевное состояние реформируемых социальных сфер привело к тому, что начиная с 2005 г. потребовалось лично президенту РФ взять контроль над ситуацией в свои руки и корректировать реформы в виде национальных проектов («Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье», «Развитие АПК»).

#### **24.2.5. Экономический рост в современной России и проблема завершения рыночных преобразований**

Начиная с 2000 г. в России наблюдается экономический рост (табл. 116). В настоящий момент сохраняется благоприятная экономическая динамика на фоне высокой конъюнктуры цен на основные товары российского экспорта. Экономический рост достиг более высоких значений, чем прогнозировалось: 6,4 % ВВП против ожидавшихся 5,9 %. Причем экономика росла несмотря на сохранение двух обстоятельств, способных негативно влиять на процесс роста: продолжалось укрепление курса рубля и усиливалось вмешательство государственной власти в хозяйственную жизнь. Приток нефтедолларов одновременно способствовал решению бюджетных проблем страны, таких, как досрочное погашение внешнего долга и его снижение. Темпы роста последних лет превышали аналогичный показатель наиболее развитых стран, а также большинства посткоммунистических стран.

Таблица 116

Показатели экономического развития в РФ

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005
Прирост ВВП за год, %	5,1	4,7	7,3	7,4	6,4
Прирост промышленного производства за год, %	4,9	3,7	7	6,1	4,0

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

В России в последнее время пришло осознание того, что экономический рост важен не сам по себе. Существуют несколько обстоятельств, которые надо принимать во внимание при выработке адекватной политики экономического роста. Высокие темпы значимы лишь тогда, когда они сопровождаются необходимыми структурными сдвигами, прежде всего диверсификацией экономики, ослаблением зависимости от топливно-энергетического комплекса, ускоренным развитием постинду-

стриальных секторов. Без данных изменений подобный рост можно охарактеризовать как ущербный.

В настоящий момент в России уже на протяжении семи лет наблюдается экономический рост, рыночные реформы в экономике в основном завершены. Но к основным проблемам в нашей стране до сих пор относятся следующие.

1. Конкурентоспособность. Место страны в мировой экономике должно обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самого производства. Наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и т. д.

2. Энергетическая безопасность. При складывающейся конъюнктуре мировых цен на энергоносители контроль над минеральными запасами Российской Федерации является стратегической целью для многих иностранных государств. В этих условиях России необходимо распорядиться имеющимся согласно своим национальным интересам.

3. Завершение реформ. Еще в 2002 г. США и ЕС признали, что Россия стала страной с рыночной экономикой. Запад фактически провозгласил завершение переходного периода в российской экономике. Но принято считать переходный период завершенным тогда, когда объем ВВП достигнет дореформенного уровня. Хотя в 2006 г. объем российского ВВП составил почти 100 % к уровню 1991 г., промышленное производство сможет восстановиться не ранее 2010 г. Это связано с тем, что инвестиции в основной капитал в течение 90-х гг. сократились в восемь раз, и лишь в 2000 г. статистика отметила некоторый подъем этого показателя.

По сравнению с бывшими социалистическими странами и республиками бывшего СССР, в которых также идут рыночные реформы, Россия по продолжительности переходного периода проигрывает большинству из них. В Чехии, Словакии, Албании ВВП достиг дореформенного уровня за 2 года, в Узбекистане – за 10 лет, в Венгрии, Польше и Эстонии – за 11 лет, в Армении и Казахстане – за 12. Помимо России лишь пять стран (Молдова, Грузия, Украина, Таджикистан, Киргизия) никак не дотянут по объему ВВП до планки 1991 г.

Оценивать степень перехода к рынку предлагается не только по количественным, но и по институциональным показателям. А по развитию рыночных институтов Россия все еще значительно отстает от промышленно развитых стран.

Необходима дальнейшая постепенная трансформация России в общество смешанного типа и движение к современному капитализму, подобному сложившемуся в современных развитых странах.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>Раздел 1. МИКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>4</b>
<b>Тема 1. Предмет экономической науки .....</b>	<b>4</b>
1.1. Определения.....	4
1.2. Основные теоретические положения .....	5
1.2.1. Основные этапы становления экономической науки .....	5
1.2.2. Предмет экономической теории .....	8
1.2.3. Методы экономического исследования .....	10
<b>Тема 2. Экономические ресурсы и цели общества .....</b>	<b>11</b>
2.1. Определения.....	11
2.2. Основные теоретические положения .....	13
2.2.1. Экономические потребности и блага .....	13
2.2.2. Экономические ресурсы и их использование.....	15
2.2.3. Экономический выбор .....	17
2.2.4. Экономические системы как форма организации и использования ресурсов .....	19
<b>Тема 3. Основы теории рынка.....</b>	<b>21</b>
3.1. Определения.....	21
3.2. Основные теоретические положения .....	22
3.2.1. Рынок, условия его существования .....	22
3.2.2. Категории рынка.....	24
3.2.3. Спрос и предложение.....	27
3.2.4. Эластичность спроса и предложения .....	34
<b>Тема 4. Теория потребительского выбора .....</b>	<b>38</b>
4.1. Определения.....	38
4.2. Основные теоретические положения .....	38
4.2.1. Полезность .....	38
4.2.2. Бюджетное ограничение .....	42
4.2.3. Эффект дохода и эффект замены.....	44
<b>Тема 5. Основы теории предпринимательства .....</b>	<b>45</b>
5.1. Определения.....	45
5.2. Основные теоретические положения .....	46
5.2.1. Предпринимательство: понятие и формы.....	46
5.2.2. Капитал фирмы, его кругооборот и оборот .....	48
5.2.3. Производственные фонды фирмы .....	49
5.2.4. Производительность факторов производства.....	52
<b>Тема 6. Основы теории производства .....</b>	<b>55</b>
6.1. Определения.....	55
6.2. Основные теоретические положения .....	57
6.2.1. Издержки фирмы: понятие и виды .....	57
6.2.2. Себестоимость продукции.....	60
6.2.3. Доход фирмы .....	63
6.2.4. Прибыль и рентабельность.....	64
6.2.5. Ценовая стратегия фирмы .....	67



<b>Тема 7. Фирма в условиях совершенной конкуренции .....</b>	<b>68</b>
7.1. Определения.....	68
7.2. Основные теоретические положения .....	68
7.2.1. Конкуренция: понятие, роль в рыночной экономике .....	68
7.2.2. Фирма в условиях совершенной конкуренции: максимизация прибыли.....	69
7.2.3. Долгосрочный период в условиях совершенной конкуренции .....	72
<b>Тема 8. Фирма в условиях несовершенной конкуренции .....</b>	<b>73</b>
8.1. Определения.....	73
8.2. Основные теоретические положения .....	75
8.2.1. Монополия в рыночной экономике .....	75
8.2.2. Олигополия: характеристика и место в современной экономике .....	81
8.2.3. Монополистическая конкуренция .....	84
<b>Тема 9. Рынок ресурсов .....</b>	<b>88</b>
9.1. Определения.....	88
9.2. Основные теоретические положения .....	89
9.2.1. Рынок ресурсов: понятие и особенности .....	89
9.2.2. Оптимизация спроса на ресурсы и максимизация прибыли ....	92
<b>Тема 10. Рынок труда и заработная плата .....</b>	<b>95</b>
10.1. Определения.....	95
10.2. Основные теоретические положения .....	95
10.2.1. Общая характеристика рынка труда.....	95
10.2.2. Модели рынка труда .....	99
10.2.3. Заработная плата.....	103
<b>Тема 11. Рынки имущественных факторов. Рынки природных ресурсов.</b>	
<b>Рынок капитала .....</b>	<b>106</b>
11.1. Определения.....	106
11.2. Основные теоретические положения .....	107
11.2.1. Земля как фактор производства .....	107
11.2.2. Земельная рента, цена земли .....	108
11.2.3. Рынок капитала.....	111
<b>Тема 12. Макроэкономика. Специфика макроэкономического анализа.....</b>	<b>114</b>
12.1. Определения.....	114
12.2. Основные теоретические положения .....	116
12.2.1. Макроэкономика, особенности и задачи.....	116
12.2.2. Кругооборот доходов и продуктов .....	117
12.2.3. Показатели в макроэкономике .....	119
12.2.4. Система национальных счетов.....	122
<b>Тема 13. Совокупный спрос и совокупное предложение.....</b>	<b>124</b>
13.1. Определения.....	124
13.2. Основные теоретические положения .....	124
13.2.1. Совокупный спрос.....	124
13.2.2. Совокупное предложение .....	126
13.2.3. ВВП номинальный и реальный.....	127



<b>Тема 14. Макроэкономическое равновесие.....</b>	<b>129</b>
14.1. Определения.....	129
14.2. Основные теоретические положения .....	130
14.2.1. Понятие экономического равновесия.....	130
14.2.2. Классическая макроэкономическая модель.....	132
14.2.3. Кейнсианская макроэкономическая модель .....	134
14.2.4. Спрос в кейнсианской модели .....	135
14.2.5. Восстановление равновесия в макроэкономике .....	141
<b>Тема 15. Цикличность развития экономики .....</b>	<b>144</b>
15.1. Определения.....	144
15.2. Основные теоретические положения .....	145
15.2.1. Цикличность экономического развития.....	145
15.2.2. Деловой цикл .....	148
15.2.3. Воздействие правительства на экономику.....	151
<b>Тема 16. Занятость и безработица.....</b>	<b>152</b>
16.1. Определения.....	152
16.2. Основные теоретические положения .....	153
16.2.1. Занятость: понятие и измерение .....	153
16.2.2. Безработица: виды и причины.....	155
16.2.3. Государственное регулирование занятости.....	158
<b>Тема 17. Инфляция .....</b>	<b>159</b>
17.1. Определения.....	159
17.2. Основные теоретические положения .....	160
17.2.1. Инфляция: понятие и причины .....	160
17.2.2. Последствия инфляции .....	165
17.2.3. Инфляция в России.....	167
<b>Тема 18. Государственное регулирование экономики.....</b>	<b>169</b>
18.1. Определения.....	169
18.2. Основные теоретические положения .....	170
18.2.1. Необходимость вмешательства правительства в экономику.....	170
18.2.2. Функции органов власти в экономике.....	172
18.2.3. Особенности государственного регулирования национальной экономики в современных условиях .....	176
<b>Тема 19. Налоговая система и налоговая политика .....</b>	<b>179</b>
19.1. Определения.....	179
19.2. Основные теоретические положения .....	180
19.2.1. Налоги и принципы налогообложения.....	180
19.2.2. Налоговая система.....	184
19.2.3. Налоговая политика .....	185
<b>Тема 20. Финансовая система и финансовая политика государства.....</b>	<b>190</b>
20.1. Определения.....	190
20.2. Основные теоретические положения .....	191
20.2.1. Финансы и финансовая система.....	191
20.2.2. Государственный бюджет.....	192
20.2.3. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	196



<b>Тема 21. Доходы населения и социальная политика .....</b>	<b>199</b>
21.1. Определения.....	199
21.2. Основные теоретические положения .....	200
21.2.1. Доходы: классификация и оценка.....	200
21.2.2. Дифференциация доходов населения.....	203
21.2.3. Проблема бедности .....	206
21.2.4. Социальная политика.....	209
<b>Тема 22. Денежно-кредитная система и денежно-кредитная политика государства .....</b>	<b>211</b>
22.1. Определения.....	211
22.2. Основные теоретические положения .....	214
22.2.1. Денежный рынок в макроэкономике.....	214
22.2.2. Банковская система .....	217
22.2.3. Рынок ценных бумаг .....	221
22.2.4. Денежно-кредитная политика .....	223
22.2.5. Модель <i>IS – LM</i> .....	227
<b>Тема 23. Мировое хозяйство и международная торговля .....</b>	<b>229</b>
23.1. Определения.....	229
23.2. Основные теоретические положения .....	231
23.2.1. Мировая экономика и мировое хозяйство .....	231
23.2.2. Теория сравнительного преимущества .....	232
23.2.3. Последствия международной торговли .....	234
23.2.4. Платежный баланс страны.....	239
23.2.5. Валютный курс .....	242
<b>Тема 24. Экономический рост и теория переходного периода .....</b>	<b>244</b>
24.1. Определения.....	244
24.2. Основные теоретические положения .....	245
24.2.1. Экономический рост как цель экономического развития ....	245
24.2.2. Экономический рост и проблема перехода к новой экономической системе .....	248
24.2.3. Сущность и этапы перехода к новой экономической системе .....	250
24.2.4. Основные направления реформирования российской экономики.....	252
24.2.5. Экономический рост в современной России и проблема завершения рыночных преобразований.....	258



Учебное издание

ВОРОБЬЕВА Ирина Павловна  
ГРОМОВА Анна Сергеевна  
РЫЖКОВА Марина Вячеславовна

## **ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Научный редактор  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики  
*В.И. Лившиц*

Редактор *А.А. Цыганкова*

Верстка *Л.А. Егорова*


**Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии  
с качеством предоставленного оригинал-макета**

Подписано к печати      Формат 60×84/16.  
Бумага «Снегурочка». Печать Херох.  
Усл. печ. л. 15,34. Уч.-изд. л. 13,95.  
Заказ      . Тираж      экз.



Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Система менеджмента качества  
Томского политехнического университета сертифицирована  
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту ISO 9001:2000



**ИЗДАТЕЛЬСТВО**  **ТПУ**. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30.  
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, [www.tpu.ru](http://www.tpu.ru)