

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Калужский филиал  
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
**«Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана**  
(национальный исследовательский университет)»  
(КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана)

Я.В. Яловенко

## **ЭКОНОМИКА. ЧАСТЬ I**

Конспект лекций

Калуга, 2019

УДК 330

Яловенко Я.В. Экономика. Часть I: конспект лекций. Калуга: КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2019.

Конспект лекций рассмотрен и одобрен:

▪ кафедрой «Общественные науки» (ИУ8-КФ)  
протокол № 51.08-06/09 от 06.10.19 2019 г.

Зав. кафедрой ИУ8-КФ [подпись] к.филос.н., доцент Бирюкова Е.А.

▪ методической комиссией факультета ИУ-КФ МГТУ им. Н.Э.Баумана  
протокол № 19 от 29.04. 2019 г.

Председатель методической комиссии [подпись] к.т.н., доцент Адкин М.Ю.

▪ методической комиссией КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана,  
протокол № 7 от 7 05 2019 г.

Председатель методической комиссии [подпись] д.э.н., профессор Перерва О.Л.

Рецензент [подпись] к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента  
Калужского филиала РАНХиГС при Президенте РФ Л.В. Анохина

Автор [подпись] к.э.н., доцент кафедры ИУ8-КФ «Общественные  
науки» Яловенко Я.В.

### Аннотация

Конспект лекций «Экономика. Часть I» составлен в соответствии с учебными программами дисциплины «Экономика» и предназначен для студентов направлений подготовки бакалавров 09.03.04 «Программная инженерия»; 11.03.03 «Конструирование и технология электронных средств»; 13.03.03 «Энергетическое машиностроение»; 15.03.01 «Машиностроение»; 15.03.06 «Мехатроника и робототехника»; 20.03.01 «Техносферная безопасность» в ФГБОУ ВО «МГТУ им. Н.Э. Баумана». В конспекте лекций содержится информация, способствующая закреплению студентами теоретического материала, полученного во время освоения дисциплины «Экономика. Часть I».

## Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	
МОДУЛЬ 1. МИКРОЭКОНОМИКА.....	
ЛЕКЦИЯ 1.1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ.....	
ЛЕКЦИЯ 1.2. ТЕОРИЯ ЦЕНЫ: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ.....	10
ЛЕКЦИЯ 1.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	14
ЛЕКЦИЯ 1.4. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.....	17
ЛЕКЦИЯ 1.5. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР.....	28
ЛЕКЦИЯ 1.6. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА.....	33
МОДУЛЬ 2. МАКРОЭКОНОМИКА.....	38
ЛЕКЦИЯ 2.1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	38
ЛЕКЦИЯ 2.2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.....	42
ЛЕКЦИЯ 2.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ.....	47
ЛЕКЦИЯ 2.4. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА.....	54
ЛЕКЦИЯ 2.5. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА.....	60
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	66

## **ВВЕДЕНИЕ**

Учебная дисциплина «Экономика. Часть I» предназначена для студентов направлений подготовки бакалавров 09.03.04 «Программная инженерия»; 11.03.03 «Конструирование и технология электронных средств»; 13.03.03 «Энергетическое машиностроение»; 15.03.01 «Машиностроение»; 15.03.06 «Мехатроника и робототехника»; 20.03.01 «Техносферная безопасность» в ФГБОУ ВО «МГТУ им. Н.Э. Баумана».

Структурно дисциплина «Экономика. Часть I» состоит из двух модулей - «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Каждый модуль включает в себя объём информации, способствующий формированию у студентов ключевых компетенций, связанных с пониманием основных экономических категорий и законов, принципов функционирования рыночного механизма, позволяющих рационализировать поведение экономического субъекта (человека, фирмы или государства) при решении поставленных перед ними задач.

Современный студент, независимо от направления подготовки, должен обладать экономическим мышлением, знаниями и пониманием законов общественного развития. Изучение экономики способствует формированию грамотных представлений о рыночном механизме, осознанию трудовых и предпринимательских способностей и принятию правильных и обоснованных экономических решений.

## **МОДУЛЬ 1. МИКРОЭКОНОМИКА**

### ***ЛЕКЦИЯ 1.1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ***

*Экономическая теория* - это общественная наука, изучающая экономические отношения, законы и категории производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в различных социально-экономических системах. Их изучение необходимо для наиболее эффективного решения *проблемы экономического выбора* - что, как и для кого производить в целях удовлетворения возрастающих потребностей людей и общества в целом в условиях ограниченности ресурсов.

*Предмет экономической теории* сложен и многообразен, так как охватывает различные направления хозяйственной деятельности людей. При этом понимание предмета экономической теории представителями различных направлений и школ экономической мысли различно.

Так, например, А.Смит трактовал предмет экономической науки как учение «о богатстве», создании и использовании материальных благ. По мнению К.Маркса и Ф.Энгельса предмет экономической науки содержит производственные (экономические) отношения людей, которые рассматриваются в связи с развитием производительных сил и общественной

надстройки. Представители маржинализма (К.Менгер, Э.Бём-Баверк и др.) рассматривали в качестве предмета экономической теории отношение людей к товарам, субъективные оценки их предельной полезности, психологическое состояние и мотивацию субъектов рынка. Американские экономисты С.Фишер, Р.Дорнбуш и Р.Шмалензи рассматривали экономику как дисциплину, изучающую, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает: что, как и для кого производить.

При изучении предмета экономической теории выделяют *сферу исследования* (экономическую жизнь или среду, в которой возникает хозяйственная деятельность), *объект исследования* (экономические явления), *субъект исследования* (человек, группа людей или государство), *предмет исследования* (экономическое поведение субъектов исследования в той среде, в которой они находятся).

Субъектов экономических отношений, участвующих в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, называют *экономическими агентами*. К ним относятся *рыночные агенты* (домохозяйства и фирмы) и *нерыночные агенты* (государство, профсоюзы и объединения работодателей). Основная цель домохозяйств - максимизация благосостояния при осуществлении потребительского выбора в условиях бюджетного ограничения. Основная цель фирмы - максимизация прибыли при удовлетворении потребностей покупателей.

Раскрывая экономические основы существования общества, экономическая теория использует экономические законы и экономические категории. *Экономические законы* - это существенные, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи и зависимости экономических явлений. Экономические законы формируют закономерности развития общества и подразделяются на *специфические экономические законы*, действующие в рамках определённых форм хозяйствования, и *общие экономические законы*, свойственные всем формам хозяйствования и связывающие их в единый исторический процесс.

*Экономическая категория* - это логическое понятие о каком-либо явлении или предмете, теоретическое выражение реальных условий экономической жизни общества (например, потребность, производство, спрос и предложение, цена, издержки, прибыль и т.д.).

*Потребность как экономическая категория* - это состояние неудовлетворенности, нужда в чём-то необходимом, которая устраняется путём использования определённых благ (товаров и услуг). В связи с этим, *благо* - это материальное или нематериальное средство удовлетворения

потребности человека или общества в целом. *Неэкономические (бесплатные) блага* не являются результатом чьей-либо деятельности, не могут быть присвоены и имеются в достаточном количестве для удовлетворения потребности в них (вода, воздух и т.д.). *Экономические блага* созданы в результате экономической деятельности, а их количество ограничено по сравнению с потребностями в них.

*Неэкономические (бесплатные) блага* не являются результатом чьей-либо деятельности, не могут быть присвоены и имеются в достаточном количестве для удовлетворения потребности в них (вода, воздух и т.д.). *Экономические блага* созданы в результате экономической деятельности, их количество ограничено по сравнению с потребностями в них. Т.о., экономические блага обладают полезностью, ограниченностью (редкостью) и ресурсоёмкостью. *Полезность* благ состоит в том, что с их помощью удовлетворяются потребности людей. *Ограниченность (редкость)* благ означает, что их производят в относительно ограниченном количестве. *Ресурсоёмкость* благ означает, что на их производство были затрачены определённые ресурсы (природные, трудовые, производственные).

С точки зрения *вещественного содержания*, экономические блага делятся на материальные и нематериальные блага. *Материальные блага* - это блага, которые можно осязать, накапливать, хранить долгое время и поставлять потребителям по мере необходимости (например, продукты питания, одежда, оборудование, мебель и т.п.). *Нематериальные блага* представлены услугами (коммуникационными, распределительными, деловыми, общественными, социальными) и такими условиями жизни, как здоровье, способности человека, деловые качества, профессиональное мастерство и т.д.

В зависимости от назначения экономические блага делятся на *потребительские блага* ([конечные товары и услуги](#)) и *производственные блага* ([промежуточные товары и услуги](#)). В зависимости от характера потребления экономические блага делятся на частные и общественные. *Частные экономические блага* - это блага, предоставляемые потребителям с учётом их индивидуального спроса, каждая единица которых может быть потреблена только одним человеком и принадлежит ему на правах частной собственности (продукты питания, одежда, автомобиль, жилье и т.д.). *Общественные (коллективные) блага* - это блага, производимые для совместного потребления (услуги организаций здравоохранения и образования, общественный транспорт, дороги и т.д.).

Среди благ выделяют взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага, а также нормальные и низшие блага. **Взаимозаменяемые блага (субституты)** - это блага, удовлетворяющие одну и ту же потребность и замещающие друг друга в процессе потребления (чай и кофе, мясо и рыба и т.п.). **Взаимодополняемые блага (сублементы)** - это блага, дополняющие друг друга в процессе потребления. **Нормальные блага** - это блага, потребление которых увеличивается с ростом дохода потребителей. **Низшие блага** - это блага, потребление которых уменьшается с ростом доходов потребителей (картофель и хлеб).

Блага, необходимые для удовлетворения потребностей, создаются в процессе производства путем использования сочетания факторов производства (ресурсов).

Ограниченность ресурсов обуславливает ограниченность производственных возможностей. Увеличивая объём производства одного блага, производители вынуждены сокращать объёмы производства другого блага. Максимально возможный объём одновременного производства двух благ при заданных технологиях и ресурсах графически объясняет **кривая производственных возможностей** (рис.1).

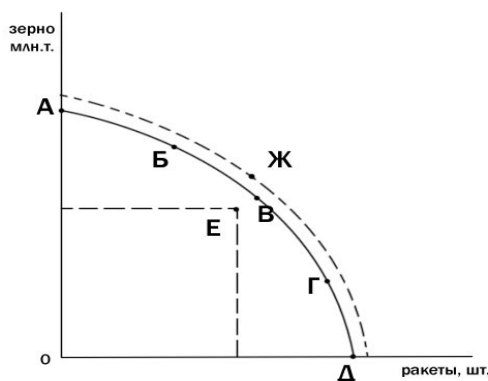


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Она отражает уровень эффективности производства и тенденции роста альтернативных издержек производства в условиях увеличения производства одного из товаров. **Альтернативные (вменённые) издержки блага** - это затраты, вызванные использованием экономических ресурсов в производстве данного товара, оценённые с позиции потерянной возможности их применения в других целях.

**Экономическая система** - это упорядоченная совокупность связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг. В зависимости от формы собственности на средства производства и способов координации и управления экономической деятельностью

различают традиционный, командно-административный, рыночный и смешанный *типы экономических систем*.

*Экономические отношения*, изучаемые экономической наукой, - это определенные, образующие систему, связи и отношения, в которые вступают люди в процессе общественного производства.

В экономических отношениях различают производственные, социально-экономические и организационно-экономические отношения.

*Социально-экономические отношения* возникают между социальными группами, экономическими классами, отдельными членами общества и коллективами. В этих отношениях ключевая роль отведена отношениям собственности на средства производства.

*Организационно-экономические отношения* отражают формы организационных связей и возникают по причине необходимости организации процесса производства, распределения, обмена и потребления.

*Производственные отношения* - это взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности.

*Производство как непрерывный процесс* включает в себя четыре стадии:  
производство → распределение → обмен → потребление.

*Производство* - это создание продукта, необходимого для удовлетворения потребности человека. *Распределение* - это определение доли и объёма продукта, поступающего в потребление участникам экономической деятельности. *Обмен* - это способ получения субъектами экономической деятельности произведённых продуктов. *Потребление* - это процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей (личных или производственных).

Процесс общественного воспроизводства может осуществляться в простом, расширенном и суженном вариантах. *Простое воспроизводство* характеризуется неизменными объемами производимой продукции в каждом обороте. *Расширенное воспроизводство* предполагает постоянное увеличение объемов производимых материальных благ. *Суженное воспроизводство* характеризуется сокращением объемов производства на каждой стадии общественного воспроизводства.

*Основная задача экономической теории* - отразить взаимосвязь и взаимообусловленность экономических явлений, процессов и законов, т.е. рассмотреть их как систему.

Являясь фундаментальной наукой, экономическая теория выступает методологической основой комплекса экономических наук, к которым относятся: историко-экономические науки (история экономической мысли и



др.); конкретные экономические науки (мировая экономика, экономика отраслей и комплексов, экономика предприятия, региональная экономика и т.д.); информационно-аналитические науки (статистика, бухгалтерский учёт, анализ хозяйственной деятельности и т.п.); функциональные экономические науки (экономическая география, маркетинг, менеджмент, предпринимательство, экономика и управление народным хозяйством и др.).

Экономическая теория формулирует свои принципы и законы на различных уровнях анализа:

- 1) *микрoэкономика* изучает наименьшие хозяйственные единицы, объясняет их поведение и рассматривает закономерности и последствия их деятельности в рыночной экономике;
- 2) *мезoэкономика* трактует поведение определённых подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства;
- 3) *макрoэкономика* объясняет функционирование национальной экономики в целом, рассматривает показатели дохода, занятости, инфляцию, экономический рост и закономерности государственной экономической политики;
- 4) *мегаэкономика* изучает поведение мировой экономики в целом и современную трансформацию существующих экономических систем.

Изучение экономических проблем и выполнение экономической теорией своих функций возможно при наличии *научной методологии*, которая представляет собой совокупность методов познания, применяемых в области хозяйствования, явлений экономической жизни общества. *Методология познания* - это система принципов, приёмов, правил и требований, которыми руководствуются в процессе научного познания.

При изучении экономической теории используют различные методы. *Методы* - это инструменты и приемы исследования, применяемые наукой и включающие в себя: *формальную логику* - изучение экономического явления со стороны его структуры и формы (анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, аналогия); *диалектику* (метод научной абстракции, исторический метод, логический метод); *экономико-математическое моделирование* (построение экономических моделей, графиков и диаграмм).

Экономическая теория, изучая законы хозяйственной деятельности, использует позитивные и нормативные методы анализа. *Позитивная экономическая теория* изучает и объясняет наблюдаемые явления и события, устанавливает связи между ними, т.е. исследует фактическое состояние экономики. *Нормативная экономическая теория* не только объясняет экономические явления и события, но и способствует выработке

экономической политики и принятию рациональных решений. Нормативная теория дает конкретные рекомендации правительству, руководителям фирм и предприятий, как необходимо действовать в той или иной экономической ситуации.

Экономическая теория выполняет четыре основных *функции*: *познавательную* - изучение сущности экономических явлений и процессов; *методологическую* - выявление общих принципов поведения экономических субъектов и применение этих принципов при изучении проблем другими экономическими дисциплинами; *практическую* - использование полученных знаний в управлении деятельностью экономических субъектов и национальной экономикой в целом; *прогностическую* - предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

Экономическая теория, по сути, является инструментом осмысления экономической действительности и прогнозирования её динамики. Экономическая теория закладывает основы экономической политики. *Экономическая политика* - это целенаправленная система мероприятий государства в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ, призванная отражать интересы общества, всех его социальных групп и направленная на укрепление национальной экономики.

## ***ЛЕКЦИЯ 1.2. ТЕОРИЯ ЦЕНЫ: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ***

Основой существования человеческого общества выступает производство материальных благ и услуг. Все виды производства осуществляются в условиях разделения труда, основанного на специализации производителей на выпуске определённых товаров. Это обеспечивает рациональное использование ограниченных ресурсов. Человеческие потребности разнообразны и безграничны и их удовлетворение возможно только в процессе обмена при наличии результатов труда множества товаропроизводителей. Многосторонний обмен между производителями и потребителями в условиях товарно-денежных отношений обеспечивает рынок.

По мере развития общества содержание понятия «рынок» неоднократно изменялось, но до сих пор остаётся многогранным (рис.2). *Рынок как экономическая категория* - это совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями, продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая

экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен результатами труда.



Рис. 2. Трактовка понятия «рынок»

Сущность рыночных отношений состоит в возмещении затрат продавцов и получение ими прибыли, а также удовлетворение платёжеспособного спроса покупателей на основе их свободного соглашения, возмездности, конкурентности и эквивалентности.

*Субъектами рынка* являются собственники товаров, исполнители работ и услуг, а также владельцы денег. *Объектами рынка* выступают материальные блага, факторы производства и ресурсы, товары и услуги, по поводу которых взаимодействуют субъекты рынка, вступая в рыночные отношения.

С понятием «рынок» связаны такие экономические категории, как обмен, товарное обращение и торговля. *Обмен как экономическая категория* - это экономические связи между производителями и потребителями по поводу движения результатов, созданных для удовлетворения общественных потребностей. Благодаря обмену разрозненные и хозяйственно обособленные товаропроизводители взаимодействуют между собой. В условиях товарного хозяйства обмен результатами труда принимает форму *товарного обмена*. *Товарное обращение* - это товарный обмен, осуществляемый посредством денег (Т - Д - Т) на основе взаимного соглашения участников процесса, взаимной возмездности и эквивалентности. *Торговля* - это деятельность людей по осуществлению торговых сделок *продажи* (Т - Д) и *покупки* (Д - Т).

В зависимости от критериев, лежащих в основе характеристик, различают следующие *виды рынков*:

- 1) *по объектам* (потребительский рынок, рынок средств производства, рынок рабочей силы, рынок ценных бумаг, валютный рынок и т.п.);
- 2) *по субъектам* (рынок покупателей, рынок продавцов, рынок государственных учреждений, рынок посредников);

- 3) по географическому положению (местный (локальный) рынок, региональный рынок, национальный рынок, мировой рынок);
- 4) по уровню насыщения (равновесный рынок, дефицитный рынок, избыточный рынок);
- 5) по степени зрелости (неразвитый рынок, развитый рынок, формирующийся рынок);
- 6) по степени ограниченности конкуренции (свободный рынок, монополистический рынок, олигополистический рынок, смешанный рынок);
- 7) по соответствию действующему законодательству (легальный рынок, нелегальный рынок - «чёрный» и «серый»);
- 8) по отраслям (автомобильный рынок, рынок сельхозтехники, компьютерный рынок и т.п.);
- 9) по характеру продаж (оптовый рынок и розничный рынок);
- 10) в зависимости от ассортимента товаров (замкнутый рынок, насыщенный рынок, рынок широкого ассортимента, смешанный рынок).

В рыночной экономике, осуществляя экономическую деятельность, производители и потребители руководствуются главными параметрами рынка - спросом, предложением и равновесной ценой. Рыночная цена является основным инструментом воздействия на спрос и предложение.

*Спрос* - это количество товара, которое будет куплено за определённую цену в определённый период времени. *Платёжеспособный спрос* характеризует возможность покупателя приобрести товар. *Законом спроса* называется обратная взаимосвязь между ценой и величиной спроса.

На спрос влияют две группы факторов: ценовые (цена) и неценовые (потребительские предпочтения; число покупателей; доход покупателей; цены на сопряжённые товары; потребительские ожидания). По реакции потребителя на изменение дохода товары делят на: «нормальные» товары; товары первой необходимости; предметы роскоши; товары «низшего качества». Зависимость между доходом и количеством приобретённых благ отражают *кривые Энгеля*.

Сопряженные товары можно разделить на две группы: товары заменяющие (субституты) и товары дополняющие (сублементы). Когда два продукта взаимозаменяемы, то между ценой на один из них и спросом на другой возникает прямая связь. Когда два товара взаимодополняемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.

Рыночный спрос, графически отражаемый кривой спроса, является суммой индивидуальных спросов, возникающих у каждого потребителя (рис.3).

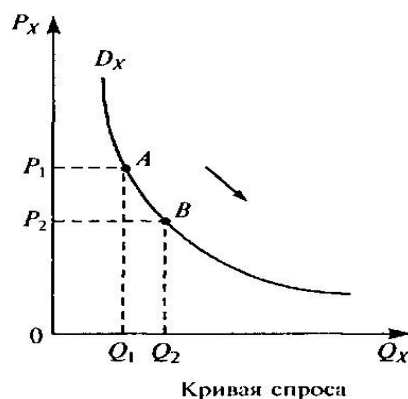


Рис. 3. Кривая спроса

*Предложение* – это количество товаров, реализуемое производителем на рынке. *Закон предложения* – это прямая зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта.

На предложение влияют две группы факторов: ценовые (цена) и неценовые (цены на ресурсы; технологии; налоги и дотации; цены на другие товары). Графически закон предложения можно изобразить в виде кривой предложения  $S$ , где  $P$  (price) – цена,  $Q$  (quantity) – количество,  $S$  (supply) – предложение (рис.4).

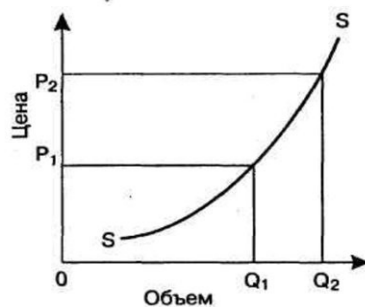


Рис.4. Кривая предложения

Наиболее точно механизм формирования цен объясняет концепция цены А.Маршалла. *Цена* - это определённое количество денежных единиц, получаемое за товар. *Равновесная цена* - это цена, при которой количество товара, необходимое потребителям, равно количеству товара, предлагаемому к продаже. Пересечение кривых спроса и предложения называют *крестом Маршалла* (рис.5). В зависимости от периода времени, в котором формируется рыночная цена, различают мгновенное, краткосрочное и длительное равновесие.

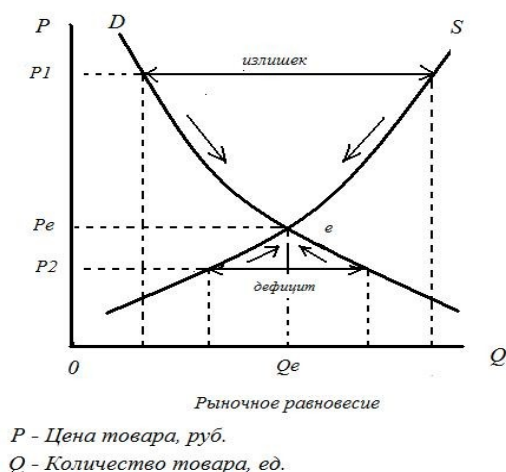


Рис. 5. Рыночное равновесие

При отклонении от состояния равновесия возникает избыточный спрос или избыточное предложение. *Избыточный спрос* - это превышение объёма спроса над объёмом предложения, вызывающее дефицит товара. *Избыточное предложение* - это превышение объёма предложения над объёмом спроса, приводящее к затовариванию.

### **ЛЕКЦИЯ 1.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Различные товары отличаются друг от друга степенью изменения спроса и предложения под влиянием тех или иных факторов. Степень чувствительности спроса и предложения к различным факторам характеризует *эластичность*. Различают эластичность спроса и эластичность предложения.

*Эластичность спроса* отражает процесс приспособления рынка к изменениям основных факторов, определяющих спрос (например, доходов потребителей, цены данного товара, цены других товаров и т.д.).

*Эластичность спроса по цене* показывает относительное изменение объёма спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

*Эластичность спроса по доходу* отражает относительное изменение объёма спроса под влиянием изменения дохода потребителей на 1 %.

*Перекрёстная эластичность спроса* показывает относительное изменение объёма спроса на товар А при изменении цены на товар В на 1%.

Мерой измерения эластичности является *коэффициент эластичности*.

*Коэффициент эластичности спроса по цене* определяется:

$$E_p^D = \frac{(\Delta Q/Q) \times 100\%}{(\Delta P/P) \times 100\%} = \frac{((Q_1 - Q_0)/Q_0) \times 100\%}{((P_1 - P_0)/P_0) \times 100\%}, \quad (1)$$

где  $E_p^D$  - коэффициент эластичности спроса по цене;  $((Q_1 - Q_0)/Q_0) \times 100\%$  - изменение объёма спроса на товар, (%);  $Q_1$  - текущий объём спроса на товар, (шт.);  $Q_0$  - базисный объём спроса на товар, (шт.);  $((P_1 - P_0)/P_0) \times 100\%$  - изменение цены на товар, (%);  $P_1$  - текущая цена товара, (руб.);  $P_0$  - базисная цена товара, (руб.).

Реакция потребителей на изменение цены на товар может быть сильной, слабой или нейтральной. В соответствии с реакцией потребителей на изменение цены различают следующие *типы эластичности*: абсолютно эластичный спрос; эластичный спрос; неэластичный спрос; абсолютно неэластичный спрос; единичную эластичность.

*Спрос абсолютно эластичен*, когда при незначительном изменении цены объём спроса изменяется до бесконечности ( $E_p^D = \infty$ ). *Спрос эластичен*, когда при незначительном снижении цены объём продаж существенно возрастает ( $E_p^D > 1$ ). *Спрос неэластичен*, когда при существенных снижениях цены объём продаж изменяется незначительно (предметы первой необходимости) ( $E_p^D < 1$ ). *Спрос абсолютно неэластичен*, когда при любом изменении цены объём спроса не изменяется ( $E_p^D = 0$ ). *Спрос имеет единичную эластичность*, когда изменение цены на 1 % вызывает изменение объёмов продаж товаров на 1 % ( $E_p^D = 1$ ).

Эластичность спроса по цене зависит от следующих факторов: наличия товаров-заменителей, степени необходимости товара для потребителя, размера дохода, фактора времени, степени насыщения данным товаром.

*Коэффициент эластичности спроса по доходу:*

$$E_y^D = \frac{(\Delta Q/Q) \times 100\%}{(\Delta Y/Y) \times 100\%} = \frac{((Q_1 - Q_0)/Q_0) \times 100\%}{((Y_1 - Y_0)/Y_0) \times 100\%}, \quad (2)$$

где  $E_y^D$  - коэффициент эластичности спроса по доходу;  $((Q_1 - Q_0)/Q_0) \times 100\%$  - изменение объёма спроса на товар, (%);  $Q_1$  - текущий объём спроса на товар, (шт.);  $Q_0$  - базисный объём спроса на товар, (шт.);  $((Y_1 - Y_0)/Y_0) \times 100\%$  - изменение дохода потребителя, (%);  $Y_1$  - текущий доход потребителя, (руб.);  $Y_0$  - базисный доход потребителя, (руб.).

При  $E_y^D < 0$ , товар является «низшим» (низкокачественным), при  $E_y^D > 0$ , товар является «нормальным». Среди нормальных товаров различают товары первой необходимости ( $0 < E_y^D < 1$ ) и предметы роскоши ( $E_y^D > 1$ ).

*Перекрёстная эластичность* рассчитывается по формуле:

$$E_{AB}^D = \frac{(\Delta Q_A / Q_A) \times 100\%}{(\Delta P_B / P_B) \times 100\%} = \frac{((Q_{A\_1} - Q_{A\_0}) / Q_{A\_0}) \times 100\%}{((P_{B\_1} - P_{B\_0}) / P_{B\_0}) \times 100\%}, \quad (3)$$

где  $E_{AB}^D$  - коэффициент перекрёстной эластичности;  $((Q_{A\_1} - Q_{A\_0}) / Q_{A\_0}) \times 100\%$  - изменение объёма спроса на товар А, (%);  $Q_{A\_1}$  - текущий объём спроса на товар А, (шт.);  $Q_{A\_0}$  - базисный объём спроса на товар А, (шт.);  $((P_{B\_1} - P_{B\_0}) / P_{B\_0}) \times 100\%$  - изменение цены на товар В, (%);  $P_{B\_1}$  - текущая цена товара В, (руб.);  $P_{B\_0}$  - базисная цена товара В, (руб.).

По значению коэффициента перекрёстной эластичности можно судить о характере взаимосвязанности экономических благ. При положительной перекрёстной эластичности ( $E_{AB}^D > 0$ ) увеличение цены на один товар ведёт к увеличению объёма спроса на другой (товары-субституты); при отрицательной ( $E_{AB}^D < 0$ ) - увеличение цены на один товар ведёт к снижению спроса на другой товар (товары-субэлементы); при нулевой ( $E_{AB}^D = 0$ ) - увеличение цены на один товар не влияет на объем спроса на другой товар.

Степень изменения объёма предложения в зависимости от увеличения цены характеризует эластичность предложения. *Эластичность предложения* показывает относительное изменение объёма предложения товара под влиянием изменения его цены и измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения ( $E_p^S$ ):

$$E_p^S = \frac{(\Delta Q / Q) \times 100\%}{(\Delta P / P) \times 100\%} = \frac{((Q_1 - Q_0) / Q_0) \times 100\%}{((P_1 - P_0) / P_0) \times 100\%}, \quad (4)$$

где  $E_p^S$  - коэффициент эластичности предложения;  $((Q_1 - Q_0) / Q_0) \times 100\%$  - изменение объёма предложения товара, (%);  $Q_1$  - текущий объём предложения товара, (шт.);  $Q_0$  - базисный объём предложения товара, (шт.);  $((P_1 - P_0) / P_0) \times 100\%$  - изменение цены на товар, (%);  $P_1$  - текущая цена товара, (руб.);  $P_0$  - базисная цена товара, (руб.).

В зависимости от значения коэффициента эластичности предложения различают: *неэластичное предложение* – значительное процентное изменение цены приводит к незначительному процентному изменению объёма предложения ( $E_p^S < 1$ ); *эластичное предложение* – незначительное процентное изменение цены товара вызывает значительное изменение объёма предложения ( $E_p^S > 1$ ); *предложение с единичной эластичностью* – изменение цены товара на 1% приводит к изменению объёма предложения на 1 % ( $E_p^S = 1$ ).



); *абсолютно эластичное предложение* – существует только одна цена, при которой товар будет предложен для продажи; любое изменение цены приводит или к полному отказу от производства товаров (при снижении цены), или к неограниченному росту предложения (при повышении цены), ( $E_p^S = \infty$ ); *абсолютно неэластичное предложение* – при любом изменении цены товара его предложение будет неизменным ( $E_p^S = 0$ ).

Эластичность предложения зависит от наличия товаров-заменителей, изменения качественного и количественного состава ресурсов и технологии производства, продолжительности временного периода, позволяющего адаптироваться к изменению цен. Эластичность предложения позволяет определить подходящие варианты цены для приспособления к специфическим рыночным условиям при изменении спроса.

Определение эластичности помогает проанализировать поведения потребителей и производителей, определить стратегии фирм и хозяйствующих субъектов в стремлении максимизировать доходы и полезность, развить инструментарий государственного регулирования экономики, спрогнозировать изменения в расходах и доходах населения в связи с изменением цен товаров и услуг и т.д.

#### ***ЛЕКЦИЯ 1.4. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ***

В условиях рыночной экономики производственная деятельность ограничивается и определяется поведением потребителей. Решение каждого из них о предъявлении спроса на любое благо создает индивидуальный спрос. Совокупность индивидуальных спросов формирует рыночный спрос в целом.

Теория потребительского поведения учитывает ограничения, которые не позволяют покупателям приобретать все желаемое, а именно - ограниченный бюджет потребителей и установленные продавцом цены. В связи с этим, теория потребительского поведения объясняет, как покупатели тратят свой доход с целью максимизации своих потребностей и как влияют цены товаров, доходы и предпочтения покупателей на их выбор.

Обладая безграничными [потребностями](#), потребитель вынужден распределять свои ограниченные средства рациональным образом. Общей основой сопоставления благ для потребителя выступает полезность.

[Полезность блага](#) - это способность блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей. Категория полезности благ предполагает наличие *потребительского эффекта*, т.е. определённых

свойств и качеств благ, удовлетворяющих конкретным субъективным запросам людей.

Под *потреблением* понимается процесс использования результатов производства для удовлетворения определённых потребностей.

При осознании потребностей возникает мотивация к труду, при этом потребности приобретают форму интереса. Экономический интерес – это форма проявления экономических потребностей.

*Потребительское поведение* – это процесс формирования спроса потребителей на различные товары и услуги.

Теория поведения потребителя основана на предположении о рациональном поведении потребителя, которое направлено на максимизацию полезности при условии, что располагаемые средства ограничены. В то же время у потребителей может возникать *нефункциональный спрос*, к которому относятся «эффект сноба», «эффект Веблена», «эффект предположительного качества», «эффект присоединения к большинству», «нерациональный спрос» и «спекулятивный спрос».

В современном обществе целесообразно производить лишь тот товар, который может быть продан по цене, превышающей издержки производства. Успех или неудача производителя определяется суммарным поведением всех потребителей, т.е. явлением, называемым *суверенитетом потребителя* - способностью потребителя воздействовать на производителя. Необходимым условием суверенитета потребителя выступает свобода потребительского выбора.

При анализе потребительского поведения используют два подхода: количественный (кардиналистический), основанный на теории предельной полезности, и порядковый (ординалистический), базирующийся на теории кривых безразличия и потребительского бюджета.

*Кардиналистический (количественный) подход* к анализу полезности основан на представлениях о возможности измерения полезности в условных единицах - ютилях. Количественный подход не предполагает возможности объективного измерения полезности благ в ютилях.

*Полезность (ютиль)* - это субъективное удовлетворение, или удовольствие, получаемое потребителем от потребления набора товаров и услуг. Различают общую полезность и предельную полезность. *Общая полезность (TU)* - это совокупная полезность от потребления всех наличных единиц блага, рассчитываемая как сумма значений предельной полезности. *Предельная полезность (MU)* – это полезность каждой дополнительной

единицы блага, т.е. приращение общей полезности, вызванное единичным увеличением объёма потребляемого блага:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}, \quad (5)$$

где  $MU$  - предельная полезность, (ютиль);  $\Delta TU$  - приращение общей полезности, (ютиль):

$$\Delta TU = TU_1 - TU_0,$$

(6)

где  $TU_1$  - текущее значение общей полезности, (ютиль);  $TU_0$  - базисное значение общей полезности, (ютиль).

$\Delta Q$  - изменение объёма потребляемого блага, (шт.):

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0, \quad (7)$$

где  $Q_1$  - текущее значение объёма потребляемого блага, (шт.);  $Q_0$  - базисное значение объёма потребляемого блага, (шт.).

С ростом количества блага, которым располагает потребитель, увеличивается общая полезность, но при этом темп её увеличения замедляется.

Основными достижениями кардиналистической теории являются:

- 1) *закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена)* - по мере увеличения количества потребляемого блага предельная полезность уменьшается, а общая полезность возрастает убывающими темпами.
- 2) *правило максимизации полезности (второй закон Госсена)* - распоряжаясь своими ограниченными денежными средствами, потребитель стремится получить максимальную полезность, выбирая наиболее предпочтительный для него набор товаров и услуг.

*Ординалистическая (порядковая) теория полезности* основывается на том, что предпочтения индивидуума относительно предлагаемых к выбору альтернатив могут только сравниваться, а не измеряться количественно.

Критерий ординалистической теории полезности предполагает упорядочение потребителем своих предпочтений относительно благ (потребитель может сказать, какой набор он предпочитает другому, но не может определить, насколько один набор предпочтительнее другого).

С позиции порядкового подхода выделяют *три этапа потребительского выбора*:

- 1) анализ потребительских предпочтений (построение кривых безразличия);
- 2) анализ бюджета потребителя (построение бюджетной линии);
- 3) определение потребительского выбора как результата оптимизации.

*Кривая безразличия* – это кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение (полезность) для потребителя. Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения без учёта цен товаров и бюджета потребителя и возможность заменить одно блага другим без изменения уровня удовлетворения. Совокупность таких кривых безразличия называется *картой безразличия*.

*Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения)* отражает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода. Основное влияние на расположение бюджетной линии оказывают величина денежного дохода и цена продукта.

*Равновесное положение потребителя* можно найти, совместив бюджетную линию с картой безразличия.

Изменение цены товара отражается на объёме его спроса посредством эффекта дохода и эффекта замещения.

*Эффект дохода* показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товар. *Эффект замещения* показывает взаимосвязь между относительными ценами товаров и объёмом спроса потребителя. Изменение цены данного товара изменит соотношения между ценой данного товара и ценами других товаров.

Для нормальных товаров эффект замещения и эффект дохода суммируются. Для товаров низшего качества действие эффектов дохода и замещения определяется их разницей, т.к. данные эффекты действуют разнонаправлено. *Нормальные товары* - это те товары, потребление которых увеличивается с ростом дохода потребителя. *Товары низшего качества (худшие товары)* - это товары, потребление которых уменьшается с ростом дохода или увеличивается при снижении дохода потребителя.

*Товары Гиффена* - это товары, потребление которых увеличивается при повышении цены и снижается при снижении цены. Спрос на товары Гиффена изменяется в том же направлении, что и его цена, так как эффект дохода выражен сильнее эффекта замещения. К товарам Гиффена относятся малоценные товары, занимающие в бюджете потребителей значительное место и не имеющие равнозначного товара-заменителя (для России товары Гиффена - чай, хлеб, картофель; для Китая - рис и макароны).

*Предприятие* - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей покупателей и

получения прибыли. Предприятие является юридическим лицом. В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическое лицо - это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом или ответчиком в суде.

Всю совокупность предприятий можно классифицировать по ряду признаков: по цели деятельности; по формам собственности; по отраслевой принадлежности; по уровню концентрации производства; по степени специализации; по типу производства; по уровню механизации и автоматизации. *По цели деятельности* выделяют *коммерческие* и *некоммерческие предприятия*. *Коммерческие предприятия* - это предприятия, ориентированные на получение прибыли и её распределение и могут выступать в форме государственных и муниципальных унитарных предприятий, хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, производственных кооперативов. *Некоммерческие предприятия* - это предприятия, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли и создаваемые для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав и законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Некоммерческое предприятие может заниматься предпринимательской деятельностью, если она направлена на достижение целей предприятия. *По формам собственности* предприятия бывают государственными, частными и смешанными. *По формам хозяйствования* различают хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия. *По размерам предприятия* подразделяются на крупные, средние и малые. *По отраслевой принадлежности предприятия* подразделяются на предприятия, относящиеся к сфере *материального производства* (промышленность, строительство, сельское хозяйство и т.п.), и предприятия, относящиеся к сфере *нематериального производства* (здравоохранение, образование и наука, культура и т.п.). В зависимости от подразделения отраслей на подотрасли

различают предприятия машиностроения, энергетики, химической, лёгкой, пищевой промышленности и т.д.

*Фирма* - это единица предпринимательства и более широкое понятие по сравнению с понятием «предприятие». Предпринимательская фирма представляет собой организацию, осуществляющую хозяйственную деятельность на одном и более предприятиях, т.е. фирма может включать в себя несколько обособленных хозяйственных единиц. Входящие в состав фирмы предприятия могут объединяться по горизонтальному или вертикальному принципу и на основе конгломератных слияний. *Горизонтальная интеграция* предполагает объединение предприятий одной отрасли, профиля и стадии производства. *Вертикальная интеграция* объединяет предприятия одной отрасли, но на разных стадиях производства некоторой продукции, например, предприятия одной технологической цепочки. *Конгломератные слияния* - это объединения предприятий различной отраслевой принадлежности, не связанные между собой технологически. Конгломератные слияния представляют собой способ диверсификации производства и создаются в виде [концернов](#) или [конгломератов](#). *Диверсификация производства* - это расширение номенклатуры выпускаемой продукции, предполагающее комбинированное производство, одновременное развитие многих, не связанных друг с другом технологически видов производств и предпринимательской деятельности.

В целях снижения себестоимости производства и улучшения использования производственных фондов предприятия используют *основные формы организации производства*, к которым относятся: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства. *Концентрация промышленного производства* - это сосредоточение производства продукции на крупных предприятиях. Она осуществляется в трёх формах: концентрация разнородных производств на одном предприятии; концентрация производства однородной продукции на специализированном предприятии; концентрация взаимосвязанных производств на одном предприятии. *Специализация производства* - это сосредоточение на обособленных предприятиях (в цехах или на участках) изготовления продукции, её частей или выполнение отдельных операций по изготовлению продукции. Различают *три вида специализации*: предметная, подетальная и технологическая специализация. *Предметная специализация* - это сосредоточение на отдельных предприятиях производства законченных, готовых к эксплуатации изделий. *Подетальная специализация* - это выделение в самостоятельное производство отдельных деталей, узлов,

агрегатов. *Технологическая специализация* - это выделение в самостоятельное производство отдельных стадий технологического процесса. *Кооперирование производства* - это производственная взаимосвязь между специализированными предприятиями, участвующими в совместном изготовлении продукции, по взаимным поставкам материалов, полуфабрикатов, узлов машин и т.д., сохраняющие при этом свою хозяйственную самостоятельность. По отраслевому признаку кооперирование может быть внутриотраслевым и межотраслевым, по территориальному признаку - межрайонным и внутрирайонным. *Комбинирование производства* - это соединение на одном предприятии производства нескольких видов продукции, относящейся к разным отраслям промышленности. Различают три формы комбинирования: комбинирование на основе сочетания последовательных стадий производства продукции; комбинирование на основе комплексного использования сырья; комбинирование на базе использования отходов.

*Внешняя среда предприятия* - это совокупность элементов, условий, факторов и сил, которые воздействуют на предприятие извне. Внешняя среда предприятия подразделяется на *среду прямого воздействия* (потребители, конкуренты, поставщики ресурсов, трудовые ресурсы, государство) и *среду косвенного воздействия* (экономические, политические, социокультурные, технологические и международные факторы). *Внутренняя среда предприятия* - это совокупность элементов, определяющих технические и организационные условия работы предприятия и рассматриваемых как результат управленческих решений. Внутреннюю среду предприятия формируют такие элементы, как производство, персонал, организация управления, маркетинг, финансы, культура и имидж предприятия.

Производство как элемент внутренней среды предприятия представляет собой взаимодействие факторов производства и использование их комбинаций для выпуска продукции. Соотношение совокупных затрат факторов производства и максимального выпуска продукции отражает производственная функция.

Основными экономическими категориями, характеризующими деятельность предприятия, являются издержки, выручка и прибыль.

*Издержки* - это денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции. Существует несколько подходов к определению издержек производства, в соответствии с которыми различают издержки общества и издержки предприятия; экономические и бухгалтерские издержки; явные и

неявные издержки; постоянные и переменные издержки; общие, средние и предельные издержки.

*Издержки общества* - это затраты всего живого и овеществленного труда, отраженные в стоимости готовой продукции. *Издержки производства* – это затраты производственных ресурсов в денежной форме с целью достижения определённого результата, т.е. производства продукции.

*Бухгалтерские издержки* - это фактические денежные затраты использования ресурсов производства на определённый момент времени, включающие в свой состав такие элементы, как материальные затраты (оплата сырья, топлива, энергии, покупки комплектующих и полуфабрикатов), затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование и амортизационные отчисления. Основные формы бухгалтерских издержек - денежные платежи поставщикам и собственникам производственных ресурсов. Приобретение необходимых ресурсов предполагает выбор альтернативных действий, и бухгалтерские издержки выступают как альтернативные издержки, или издержки выбора. Бухгалтерские издержки – это внешние (явные) альтернативные издержки. *Экономические издержки* - это денежные затраты использования приобретаемых производственных ресурсов и собственных элементов производства с учётом перспектив развития производства. Основными элементами экономических издержек являются внешние и внутренние издержки.

*Внешние (явные) издержки* – это альтернативные затраты фирмы на приобретение сырья, оборудования, транспорта, энергии «со стороны», у поставщиков, не входящих в состав предприятия (издержки отражаются в бухгалтерской отчетности). *Внутренние (неявные) издержки* – это потери отказа от использования собственных элементов производства в других альтернативных производствах. В качестве собственных ресурсов выступают предпринимательские способности организатора собственной предпринимательской деятельности, собственные предпринимательские ресурсы капитала и собственные естественные ресурсы предпринимательства. Внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли быть получены за самостоятельно используемые собственные ресурсы при наилучшем из возможных способов их использования другими производителями

*Постоянные издержки (FC, fixed cost)* – это издержки, не зависящие от объёмов производства (отчисления на амортизацию зданий и сооружений, рентные платежи, административно-управленческие расходы и т.д.).



Обязательны к оплате даже в случае остановки предприятия. *Переменные издержки* ( $VC$ , *variable cost*) – это издержки, зависящие от количества произведённой продукции (затраты на сырьё, материалы, комплектующие, заработную плату и т.д.). Деление издержек на постоянные и переменные условно зависит также от анализируемого периода. Для длительного периода все издержки являются переменными.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет *валовые (общие) издержки* ( $TC$ , *total cost*):

$$TC = FC + VC, \quad (8)$$

где  $TC$  - величина валовых (общих) издержек, (руб.);  $FC$  - величина постоянных издержек, (руб.);  $VC$  - величина переменных издержек, (руб.).

Для измерения издержек на единицу продукции используют средние общие ( $ATC$ , *average total cost*), средние постоянные ( $AFC$ , *average fixed cost*) и средние переменные издержки ( $AVC$ , *average variable cost*).

*Средние постоянные издержки* определяются делением общих постоянных издержек на количество произведённой продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}, \quad (9)$$

где  $AFC$  - величина средних постоянных издержек, (руб./ед.);  $FC$  - величина постоянных издержек, (руб.);  $Q$  - количество произведённой продукции, (ед.).

*Средние переменные издержки* образуются делением общих переменных издержек на количество произведённой продукции:

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (10)$$

где  $AVC$  - величина средних переменных издержек, (руб./ед.);  $VC$  - величина переменных издержек, (руб.);  $Q$  - количество произведённой продукции, (ед.).

*Средние валовые (общие) издержки* равны частному от деления общих издержек на количество произведённой продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}, \quad (11)$$

где  $ATC$  - величина средних валовых (общих) издержек, (руб./ед.);  $TC$  - величина валовых (общих) издержек, (руб.);  $Q$  - количество произведённой продукции, (ед.).

С целью определения максимального выпуска продукции фирмы рассчитывают *предельные издержки* ( $MC$ , *marginal cost*) – это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объёмом выпуска наиболее дешёвым способом:

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

(12)

где  $MC$  - величина предельных издержек, (руб./ед.);  $\Delta TC$  - величина прироста валовых (общих) издержек, (руб.);  $\Delta Q$  - дополнительная единица произведенной продукции, (ед.).  $\Delta Q = 1$ .

Анализ издержек производства осуществляют в двух периодах: краткосрочном и долгосрочном. Различию между краткосрочным и долгосрочным периодами соответствует различие между постоянными и переменными факторами производства. *Анализ издержек в краткосрочном периоде* осуществляется с помощью закона *убывающей предельной отдачи (производительности)*. В соответствии с данным законом начиная с определённого момента времени последовательные добавления одинаковых единиц переменного ресурса к постоянному дают уменьшающуюся отдачу в виде снижения дополнительного или предельного продукта в расчёте на каждую последующую единицу переменного ресурса. При этом рассчитывают такие показатели, как совокупный продукт, средний продукт и предельный продукт. *Совокупный продукт* - это общий объём готовой продукции, произведенной предприятием за определённый период времени. *Средний продукт (средняя производительность ресурса)* - это отношение общего объёма произведённой продукции к использованному объёму данного ресурса. *Предельный продукт (предельная производительность)* - это дополнительный продукт, полученный за счёт вовлечения в производственный процесс каждой следующей единицы данного фактора. При постепенном введении в производство дополнительных единиц

переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, предельная отдача этого ресурса сначала быстро растёт, а потом начинает снижаться вплоть до отрицательных значений, создавая, таким образом, положительную, а затем отрицательную отдачу от масштаба.

*При анализе издержек в долгосрочном периоде* не выделяют средних постоянных и средних переменных издержек, рассматривая *средние*

*издержки на единицу продукции.* Поскольку долгосрочный период можно разделить на несколько этапов, кривая долгосрочных издержек представляет собой кривую, огибающую бесконечное число кривых краткосрочных средних издержек производства, которые соприкасаются с ней в точках их минимума. *Долгосрочные предельные издержки* показывают изменение общей суммы издержек предприятия в связи с изменением объема выпуска готовой продукции на одну единицу в том случае, когда может измениться все виды затрат. *Положительный эффект масштаба производства* возникает при снижении издержек на единицу продукции по мере наращивания объемов выпускаемой продукции. *Отрицательный эффект масштаба* возникнет в условиях, когда издержки производства возрастут быстрее объёмов производства. *Постоянная отдача от масштаба* возникает в ситуации, когда издержки и объём производства растут одинаковыми темпами.

Совокупная выручка от продажи продукции выступает как общий доход. Обобщённую характеристику общего дохода можно получить на основе средних и предельных величин. *Общий (валовый) доход* ( $TR$ , *total return*) равен выручке от реализации всей продукции за определённый период времени и рассчитывается посредством умножения цен проданных товаров и предоставленных услуг на их количество.

Сопоставление общего дохода с внешними и внутренними издержками производства позволяет определение прибыли и её форм. *Прибыль* – это разница между доходом и суммарными издержками. *Средняя прибыль* – это прибыль в расчёте на единицу продукции. *Бухгалтерская прибыль* представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек (т.е. разница между общим доходом и бухгалтерскими издержками). *Экономическая (чистая) прибыль* – это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предприятия). Экономическая прибыль связана с выбором альтернативных вариантов использования производственных ресурсов с учётом временных ограничений. *Нормальная прибыль* - это минимальный объём дохода, существующий в данной отрасли в данное время, который может удержать предпринимателя в рамках его бизнеса. Нормальная прибыль рассматривается как плата за предпринимательскую способность как фактор производства.

## **ЛЕКЦИЯ 1.5. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР**

*Рыночная структура* - это совокупность специфических признаков и черт, отражающих особенности организации и функционирования отраслевых рынков (количество фирм в отрасли, число покупателей на рынке, особенности отраслевого продукта, рыночная власть отдельного покупателя или продавца и т.п.). В связи с этим в основе разделения рыночных структур на типы лежат такие признаки, как число фирм в отрасли, контроль над рыночной ценой, характер реализуемой на рынке продукции, условия вступления в отрасль и наличие неценовой конкуренции. В зависимости от содержания указанных признаков и их сочетаний возникают разные *модели рынка* (табл.1).

Таблица 1

Модели рынка и их характерные признаки

Характеристика	Модели рынка			
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм в отрасли	Очень много	Много	Несколько	Одна
Контроль над рыночной ценой	Отсутствует	Некоторый, в определённых пределах	Ограниченный взаимной зависимостью	Значительный
Характер продукции	Стандартизированный товар	Дифференцированный продукт	Дифференцированный или стандартизированный	Уникальный
Условия вступления в отрасль	Входные барьеры отсутствуют	Сравнительно лёгкие	Вход в отрасль блокирован	
Наличие неценовой конкуренции	Отсутствует	Главный резерв для повышения выручки и получения экономической прибыли	Типична	Нетипична

Главной особенностью рыночной экономики является свобода выбора, позволяющая достичь экономического успеха в конкурентной борьбе.

*Конкуренция* – это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров, осуществляемое во всех фазах производственного цикла.

Конкуренция выступает в различных формах и осуществляется разными способами. Она может быть добросовестной и недобросовестной; внутриотраслевой и межотраслевой; ценовой и неценовой; совершенной и несовершенной.

*Недобросовестная конкуренция* – это методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции.

В зависимости от того, каким образом конкурируют между собой участники рыночных отношений, различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию.

*Совершенная конкуренция* - это модель рынка, для которой свойственна ценовая конкуренция между производителями стандартизированной продукции, неспособными повлиять на рыночную цену и рыночное равновесие.

*Ценовая конкуренция* предполагает продажу товаров и услуг по ценам, которые ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счёт снижения издержек, либо за счёт ценовой дискриминации. *Ценовая дискриминация* – это продажа отдельных видов товаров или услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям. Различия в цене определяются возможностью монополии произвольно устанавливать цены.

*Неценовая конкуренция* основана на продаже товаров более высокого качества и надёжности, достигаемых благодаря техническому превосходству.

*Дифференциация самого продукта* означает разнообразие однородных изделий посредством изменения их дизайна и улучшения качественных характеристик.

*Дифференциация продукта методами сбыта* включает в себя рекламирование в СМИ, пробные продажи, стимулирование сбыта через агентов по продаже товаров и создание торговых точек.

*Конкуренция торговых марок* учитывает, что в условиях технического прогресса существующие изделия фирм начинают быстро устаревать.

Рынки несовершенной конкуренции представлены рынками чистой монополии, рынками монополистической конкуренции и олигополистическими рынками.

*Монополистическая конкуренция* возникает среди фирм, реализующих дифференцированный продукт, т.е. продукт, обладающий такими свойствами, которые отличают его от аналогичных товаров конкурентов.

*Чистая монополия* устанавливает барьеры для вступления в отрасль (экономические, юридические, финансовые и т.д.), не допуская на рынок новых производителей, поэтому продавец может изменять цену в очень широких пределах, а максимально высокая цена ограничивается только платёжеспособным спросом. Обычно чистая монополия представлена предприятиями естественных монополий и поэтому подлежит

государственному регулированию. *Естественная монополия* - это отрасль, в которой отраслевой продукт производится одной фирмой при более низких затратах, чем если бы его производили несколько фирм и в отрасли возникла конкуренция.

*Олигополистическая конкуренция (олигополия)* – тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции и устанавливают цены по принципу лидерства. В зависимости от характера продукции различают чистую и дифференцированную олигополию. В зависимости от участников рынка различают «жесткую» олигополию (2-3 фирмы в отрасли) и «мягкую» олигополию (8-10 фирм).

Рынки несовершенной конкуренции характеризуются различной степенью рыночной власти. *Рыночная власть* - это способность производителя или потребителя влиять на ситуацию на рынке (на рыночную цену). *Рыночная власть производителя* - это его возможность повлиять на рыночную цену производимой продукции путем изменения объёмов выпуска. Степень рыночной власти можно измерить количественно с помощью *индекса Лернера*:

$$L = \frac{P - MC}{P}, \quad (13)$$

где  $L$  - индекс Лернера;  $P$  - цена, (руб.);  $MC$  - предельные издержки, (руб.).

Индекс Лернера обратно пропорционален величине эластичности спроса. Значение показателя изменяется от нуля до единицы: чем больше его значение, тем выше степень монопольной власти фирмы на данном рынке.

Место фирм, обладающих малыми долями на данном рынке, определяют как сумму квадратов долей продаж каждой фирмы с помощью *индекса Герфиндаля-Хиршмана*:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2, \quad (14)$$

где  $S_1, S_2, \dots, S_n$  - доли продаж фирм в отраслях, выраженные в процентах и рассчитываемые как отношение объёма продаж фирмы к объёму всех продаж отрасли. Показатель определяет степень концентрации рынка отрасли. Для абсолютной монополии его значение составит 10 000.

Монополии образуются путём слияния нескольких компаний и имеют следующие организационные формы: картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат. *Картель* - это объединение нескольких фирм, функционирующих в одной отрасли и сохраняющих свою производственную и коммерческую самостоятельность. Картель предполагает заключение

неформального соглашения о количестве выпускаемой продукции, разделе рынков сбыта, условиях продаж и т.д. *Синдикат* - это объединение фирм, как правило, принадлежащих одной отрасли, с целью организации совместного сбыта продукции, и сохраняющих свою производственную, но теряющих коммерческую самостоятельность. Синдикат характеризуется централизацией функций обеспечения материальными ресурсами и сбыта продукции, согласованием объёмов производства и согласованием цен. *Трест* - это объединение десятков фирм, функционирующих в различных отраслях (как правило, в сопутствующих) и теряющих свою коммерческую и производственную самостоятельность. Трест объединяет собственность, производство и сбыт продукции входящих в неё фирм. *Концерн* - это объединение десятков фирм (промышленных предприятий, банков, транспортных и торговых компаний), которые формально являются самостоятельными, а фактически полностью зависят от головной компании через обладание контрольным пакетом акций. По сути, концерн является монополией с единым финансовым центром всех входящих в неё фирм разных отраслей, объединенных общей технологией и выпускающей однородную продукцию. *Конгломерат* - это объединение, основанное на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи со сферой деятельности головной фирмы, и характеризующееся отсутствием чётко выраженной отраслевой направленности и выпускающее разнородную продукцию.

Монополизация рынка осуществляется двумя методами: путем концентрации производства и путем централизации управления. *Концентрация производства* - это процесс сосредоточения факторов производства в руках одного или ограниченного числа субъектов, в результате чего увеличивается производственная мощность предприятия и возникает положительный эффект от масштаба производства. Централизация управления - это процесс объединения или поглощения фирм, что приводит к сокращению их числа и дифференциации по размерам.

Модель рынка совершенной конкуренции предполагает наиболее рациональное использование всех ресурсов общества и минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции предполагает отклонение от состояния равновесия, при котором общество несёт определённые потери в связи с монополизацией. Основными *формами монополистической конкуренции* являются научно-техническое, промышленно-производственное и торговое соперничество. Проблема монополизации заключается в контроле власти над ценой, возникающей в

результате установления тайных или явных соглашений о разделе рынков и уровне цен, создания искусственных дефицитов, захвата значительной доли отраслевого производства и т.п. Государство противостоит образованию монополий, осуществляя антимонопольное регулирование.

*Антимонопольное регулирование* – это система государственных мер правового, экономического, финансового и другого характера, направленных на установление эффективного равновесия между конкуренцией и монополией. *Цели антимонопольного регулирования*: защита конкуренции путем создания препятствий для возникновения неэффективных монополий; определение правовых и экономических рамок функционирования необходимых монополий. *Антимонопольные методы воздействия* со стороны государства делятся на три группы: административно-правовое воздействие, административно-экономическое воздействие и экономическое воздействие. *Административно-правовое воздействие* выступает в виде запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства; роспуска существующих монополистических объединений; разделения монополий на ряд самостоятельных производств. *Административно-экономическое воздействие* направлено на преследование государством продавцов, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства); преследование продавцов, осуществляющих фальсификацию товаров путём использования рекламы; запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путём сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации. *Экономическое воздействие* представляет собой использование разных приёмов ведения налоговой политики, которые заставят монополию назначать цену на выпускаемую продукцию, близкую к условиям свободной конкуренции; поощрение выпуска товаров-субститутов; расширение рынка за счёт установления международных экономических связей и увеличения импорта, распространение научных и технологических знаний.

В основе антимонопольного регулирования лежит антимонопольное законодательство. При этом в мировой практике все антимонопольные законы условно делятся на антитрестовые законы и антикартельные законы. [Антитрестовые законы](#) направлены на противодействие объединениям, в рамках которых фирмы теряют самостоятельность. [Антикартельные законы](#) направлены на противодействие различного рода сговорам.

В России современное антимонопольное законодательство действует в двух направлениях: контроль над ценами и контроль за слиянием компаний.



В настоящее время в России антимонопольное законодательство составляют Федеральные законы «О защите конкуренции», «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», «О рекламе», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» и т.д. Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства возложен на *Федеральную антимонопольную службу* (ФАС).

### ***ЛЕКЦИЯ 1.6. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА***

Основой экономической деятельности людей выступает производство, предполагающее взаимодействие разных факторов. В качестве *факторов производства* выступают экономические ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг. Экономические ресурсы включают в себя *человеческие ресурсы* (труд и предпринимательские способности) и *материальные ресурсы* (земля и капитал).

Понятие «фактор» и понятие «ресурс» близки, но имеют различия. В качестве фактора выступают агрегированные земля, капитал, труд, в качестве ресурса – конкретный станок или работник.

*Рынок экономических ресурсов* - это рынок, на котором происходит купля-продажа факторов производства. Потребителями факторов производства являются производящие блага фирмы и предприятия. Цены на рынках факторов производства устанавливаются в результате взаимодействия [спроса](#) и [предложения](#). При этом специфика объектов купли-продажи обуславливает особенности формирования их равновесной цены: редкость факторов производства; на рынках факторов производства покупатель приобретает услуги, который этот фактор может оказать; спрос на факторы производства вторичен и возникает только у предпринимателей, способных организовать производство общественно необходимых благ.

Факторы производства могут произвести продукт и принести прибыль только при их использовании в совокупности. Процесс производства выступает как такое взаимодействие всех факторов, при котором можно получить максимальный выпуск продукции. Количество выпускаемой продукции зависит от используемых для её производства факторов и их сочетания, т.е. от производственной функции. *Производственная функция* – это отношение максимально возможного объёма производства к данному набору производственных ресурсов.

Комбинации факторов производства можно представить графически. Кривая, изображающая разные комбинации факторов производства, которые

обеспечивают одинаковый выпуск продукции, называется *изоквантой*. *Изокошта* - это линия, отражающая комбинацию факторов производства, которые можно приобрести за одинаковую сумму денег.

В мгновенном периоде все факторы производства постоянны. В краткосрочном периоде некоторые факторы производства являются переменными (например, труд), а некоторые - постоянными (например, капитал). В долгосрочном периоде все факторы производства становятся переменными. При этом длительность периода зависит только от способности фирмы изменять факторы производства.

На рынках факторов производства *суммарный рыночный спрос* на любой ресурс равен сумме индивидуальных спросов со стороны отдельных фирм. В связи с этим кривая рыночного спроса на ресурс строится путём горизонтального суммирования всех кривых спроса на ресурс отдельных фирм. *Рыночный спрос на ресурс* - это сумма объёмов спроса на ресурс со стороны всех отраслей при любой данной цене на него. В условиях *рынка совершенной конкуренции* кривая рыночного спроса на ресурс менее эластична и не станет результатом простого горизонтального суммирования кривых спроса на ресурс со стороны отдельных производителей.

Помимо цены, спрос на ресурс зависит от неценовых факторов: производительности ресурса, спроса на готовую продукцию, цен и объёмов предложения взаимозаменяемых и взаимодополняемых ресурсов.

*Предложение факторов производства* - это количество факторов производства, представленное на рынке при каждом данном значении цены. На рынках факторов производства спрос на экономические ресурсы порождает их предложение.

Основной фактор, определяющий объёмы предложения, - это цена, определяющая величину дохода владельца фактора производства. Предложение каждого фактора производства имеет различную эластичность, которая определяется их редкостью, ограниченностью и мобильностью. *Мобильность факторов производства* - это их возможность перемещения и перераспределения между другими отраслями и фирмами, где от применения этих факторов производства можно получить более высокий доход.

*Рынок труда* – это система социально-экономических отношений между собственниками рабочей силы, нуждающимися в работе по найму, и владельцами средств производства, предъявляющих спрос на рабочую силу, по поводу вовлечения рабочей силы в общественное производство.

На рынке труда объектом купли-продажи выступает *рабочая сила* как совокупность физических и духовных способностей человека к труду. Цена

труда определяется *заработной платой* - величиной денежного вознаграждения работника за труд.

Различают реальную и номинальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это сумма денежных выплат, полученная наемным работником за период времени. *Реальная заработная плата* определяется уровнем цен на товары и услуги, приобретаемые на полученные денежные средства с учетом их покупательной способности.

В РФ применяют тарифную и бестарифную системы оплаты труда. *Тарифная система* включает сдельную и повременную форму оплаты труда. Разновидностями бестарифной системы являются система плавающих окладов, комиссионная оплата труда и дилерский механизм.

*Спрос на труд* предъявляется бизнесом и государством, он находится в обратной зависимости от величины заработной платы. Данная зависимость графически отражается в кривой спроса на труд.

Факторы, определяющие спрос на труд, следующие: уровень заработной платы, спрос на конечную продукцию, взаимозаменяемость факторов производства, уровень квалификации работников, предельная доходность труда.

*Предложение труда*, субъектами которого выступают домашние хозяйства, находится в прямой зависимости от величины заработной платы. Кривая предложения показывает, сколько работников согласны трудиться при определенном уровне ставки заработной платы. Особенностью предложения труда на рынке рабочей силы является решение самого работника, какое количество времени отводить на труд и на отдых. В связи с этим возникают «эффект замещения» и «эффект дохода». «[Эффект замещения](#)» состоит в увеличении предложения труда отдельного работника по мере роста заработной платы, «[эффект дохода](#)» состоит в том, что по мере роста заработной платы предложение труда отдельного работника сокращается.

Факторы, определяющие предложение труда следующие: численность трудоспособного населения, уровень заработной платы, уровень квалификации.

В зависимости от степени конкуренции на рынке труда выделяют модель совершенно конкурентного рынка труда, модель монополии, модель с учётом действия профсоюзов, двустороннюю монополию. *Модель совершенно конкурентного рынка труда* характеризуется большим числом фирм, конкурирующих друг с другом при найме конкретного вида труда; наличием многочисленных квалифицированных рабочих, имеющих одинаковую квалификацию и предлагающих независимо друг от друга

данный вид услуг труда; отсутствием контроля над рыночной ставкой заработной платы со стороны фирм и рабочих. *Модель монополии на рынке труда* характеризуется монопольной властью работодателя. Модель рынка труда с учётом действия профсоюзов отражает присутствие на рынке труда профсоюзов. *Профсоюзы* - это объединения работников, обладающих правом на ведение переговоров с предпринимателем от имени и по поручению своих членов. Основные задачи профсоюзов: улучшение условий труда и повышение заработной платы. *Модель двусторонней монополии рынка труда* возникает при объединении монополистической модели и модели с учётом действий профсоюзов. Профсоюз играет роль монополистического продавца труда, контролирует предложение труда и влияет на величину ставки заработной платы. Работодатель как монополистический покупатель труда влияет на размер заработной платы путём изменения занятости.

*Капитал* – это запас материальных и нематериальных ценностей, используемых в качестве ресурса в производстве и способных приносить доход.

По экономическому содержанию капитал разделяется на реальный и денежный. Реальный капитал делится на основной и оборотный.

*Основной капитал* – это имущество фирмы, участвующее в производственном процессе многократно, в течение всего срока полезного использования (здания, оборудование и т.д.). Основной капитал (основные фонды) подвергаются физическому и моральному износу.

*Амортизация* – это процесс переноса стоимости основных фондов на себестоимость продукции в течение срока полезного использования с целью реновации (обновления).

*Оборотный капитал* - предметы труда, участвующие в процессе производства однократно и переносящие свою стоимость на себестоимость продукции в течение одного производственного цикла (производственные запасы, незавершенное производство и т.д.).

Финансовый капитал представляет собой денежные средства и финансовые активы (ценные бумаги).

*Кругооборот капитала* – движение капитала в сфере производства и обращения, в процессе которого он проходит три стадии (заготовительную, производственную и сбытовую) и возвращается обратно вместе с добавочной стоимостью (рис. 6).



## Рис. 6. Кругооборот капитала

*Ссудный капитал* - это денежные средства, предоставляемые собственником предпринимателям за определенное вознаграждение.

Ценой ссудного капитала является *ссудный процент*, уплачиваемый предпринимателем за использование заемных средств в течение определенного периода. Ссудный процент выражается через ставку процента за год. Различают номинальную и реальную ставку процента. *Номинальная процентная ставка* выражена в денежных единицах по текущему курсу. *Реальная процентная ставка* скорректирована с учетом [инфляции](#).

*Рынок земли* - это сфера товарного оборота земельных угодий, предназначенных для земледелия или строительства, включающая сделки по их купле-продаже и аренде.

Земля как фактор производства – это земельные, лесные, минеральные и водные ресурсы. Особенности земли, как фактора производства: земля ограничена, невозпроизводима и не является результатом человеческого труда.

Землю можно рассматривать как услугу и как товар. Земля как услуга может быть передана в аренду. Земля как товар предполагает покупку дохода, который она приносит.

Факторами, влияющими на предложение земли, являются её плодородие и расположение. [Цена](#) земли, как и рента, определяется спросом на нее в силу фиксированного предложения земли. Совокупный спрос на землю складывается из сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса.

*Цена земли* - это цена собственности на участок земли. Она равна сумме денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы такой же процент на вложенный капитал. Цена земли равна:

$$P_N = \frac{R}{i}, \quad (15)$$

где  $P_N$  - цена земли, (руб.);  $R$  - годовая рента ;  $i$  - ставка ссудного процента, (%).

*Земельная рента* – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено.

Рента бывает абсолютная, дифференциальная и монопольная. *Абсолютная земельная рента* – рента, которая образуется на всех используемых землях независимо от их качества. *Монопольная рента* - это доход, получаемый собственником земельного участка, обладающего климатическими особенностями. Дифференциальная рента бывает I и II вида.

*Дифференциальная рента I вида* – это рента, взимаемая с участков земли с лучшим *естественным* плодородием (местоположением) земли.

*Дифференциальная рента II вида* образуется в результате дополнительных вложений капитала в земельные угодья. Это повышает плодородие почвы, приводящее к увеличению урожайности. При продаже продукции по тем же рыночным ценам (ориентируемся на худшие условия) образуется добавочная прибыль. Она должна перейти от арендатора к собственнику земли и принять форму дифференциальной ренты II.

## **МОДУЛЬ 2. МАКРОЭКОНОМИКА**

### ***ЛЕКЦИЯ 2.1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ***

Основной целью развития национальной экономики является создание условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия платежного баланса. Достижению этой цели способствует осуществление налогово-бюджетной (фискальной) и денежно-кредитной (монетарной) политики.

Чтобы определить состояние экономики в целом, необходимо суммировать (агрегировать) состояние экономик каждой фирмы. Агрегирование позволяет получить макроэкономические статистические показатели, характеризующие совокупное производство общества. Совокупность макроэкономических показателей называется *системой национальных счетов*. Система национальных счетов - это международный стандарт оценки общественного воспроизводства, совокупность международно-признанных правил учёта экономической деятельности, отражающий все основные макроэкономические связи и представляющий собой систему таблиц и балансов, в которых отражается наличие ресурсов и их использование.

СНС содержит основные статистические агрегаты, используемые как показатели экономической активности в стране: валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход и располагаемый личный доход.

Основным показателем, оценивающим объем национального производства, служит *валовой внутренний продукт (ВВП)*. Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет рыночную стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или принадлежат иностранцам. ВВП

рассчитывают тремя методами: по расходам, по доходам и по добавленной стоимости.

*ВВП по расходам* включает расходы всех экономических агентов, использующих ВВП (домохозяйств, фирм, государства и иностранцев), т.е. оценивается совокупный спрос на произведённый ВВП по *формуле основного макроэкономического тождества (тождества национальных счетов)*:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n, \quad (16)$$

где  $C$  – личные потребительские расходы, (руб.);  $I$  – валовые частные внутренние инвестиции, (руб.);  $G$  – государственные закупки товаров и услуг, (руб.);  $X_n$  – чистый экспорт, (руб.).

*Личные потребительские расходы* – это расходы, возникающие у представителей домохозяйств и включающие в себя расходы домохозяйств на товары текущего потребления, услуги и товары длительного пользования, кроме расходов на покупку жилья. *Валовые частные внутренние инвестиции* – это осуществляемые физическими и юридическими лицами инвестиции в основные производственные фонды (производственные капиталовложения), инвестиции в оборотный капитал (инвестиции в запасы сырья, материалов, готовой продукции), инвестиции в недвижимость (инвестиции в жилищное строительство). *Чистые инвестиции* – это инвестиции, рассчитываемые как разница между валовыми инвестициями и амортизацией основных производственных фондов и недвижимости. *Государственные закупки товаров и услуг* – это расходы всех органов власти на приобретение товаров и услуг. *Чистый экспорт* – это разница между стоимостными объёмами экспорта и импорта.

*ВВП по доходам* включает все виды факторных доходов (зарплату, ренту, процент, прибыль), амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес (налоги минус субсидии).

При подсчёте *ВВП по добавленной стоимости* суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. *Добавленная стоимость* – это разность между стоимостью продукции, произведённой фирмой, и стоимостью промежуточных товаров, приобретённых фирмой.

ВВП производится *резидентами* данной страны – экономическими единицами (предприятиями, домохозяйствами), которые независимо от их национальной принадлежности занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года.

*Валовой национальный продукт (ВНП)* - это рыночная стоимость всех предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных принадлежащими данной стране факторами производства в течение определённого периода времени (года).

Расчёт показателей ВВП и ВНП должен однократно учитывать произведенные за год в обществе товары и услуги во избежание повторного счёта, поэтому все товары и услуг делятся на конечные и промежуточные. *Конечная продукция* приобретается потребителем для конечного потребления. *Промежуточная продукция* проходит дальнейшую переработку или перепродается.

Различают номинальный и реальный, фактический и потенциальный ВНП.

*Фактический ВНП* – это объём производства в условиях циклической безработицы. *Потенциальный ВНП* – это объём производства при полной занятости.

*Номинальный ВНП* – это ВНП, рассчитанный в текущих ценах определённого периода, т.е. ценах того года, когда он был произведён. Т.к. номинальный ВНП может ежегодно изменяться не только в связи с изменением физического объёма выпуска благ, но и за счет роста цен, необходимо рассчитывать показатель реального ВНП.

*Реальный ВНП* - это ВНП, выраженный в сопоставимых (постоянных) ценах, т.е. в ценах определённого (базового) периода. Он соизмеряет физический объём выпуска в экономике в различные периоды времени путем оценки всех благ, произведенных в обоих периодах в одних и тех же или в постоянных ценах (сопоставимых, базисных).

В связи с этим для измерения стоимости жизни используются индексы цен. *Индекс цен* - это измеритель соотношения между стоимостью определённого набора товаров и услуг для данного периода времени и стоимостью аналогичного набора товаров и услуг в базовом периоде (периоде, выбранном за базу сравнения). К основным индексам цен относятся:

1) *дефлятор ВНП (индекс Пааше):*

$$\text{Дефлятор ВНП}(I_P) = \frac{\text{ВНП}_{\text{ном.}}}{\text{ВНП}_{\text{реал.}}}, \quad (17)$$

где  $I_P$  - индекс Пааше (дефлятор ВНП);  $\text{ВНП}_{\text{ном.}}$  - номинальный ВНП, (руб.);  $\text{ВНП}_{\text{реал.}}$  - реальный ВНП, (руб.)

2) *индекс потребительских цен (ИПЦ) (индекс Ласпейреса):*



$$\text{ИПЦ} (I_L) = \frac{\sum Q_i \times P_{1i}}{\sum Q_i \times P_{0i}}, \quad (18)$$

где  $I_L$  - индекс Ласпейреса (индекс потребительских цен);  $Q_i$  - количество  $i$ -го товара, (единиц);  $P_{1i}$  - цена  $i$ -го товара в текущем периоде, (руб.);  $P_{0i}$  - цена  $i$ -го товара в базовом периоде, (руб.);  $\sum Q_i \times P_{1i}$  - стоимость потребительской корзины в текущем периоде, (руб.);  $\sum Q_i \times P_{0i}$  - стоимость потребительской корзины в базовом периоде, (руб.).

3) *индекс Фишера* как усреднённое значение индекса Пааше и индекса Ласпейреса:

$$I_F = \sqrt{I_P \times I_L},$$

(19)

где  $I_P$  - индекс Пааше (дефлятор ВВП);  $I_L$  - индекс Ласпейреса (индекс потребительских цен).

Кроме ВВП и ВВП, в Систему национальных счетов включены следующие макроэкономические показатели: чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход и располагаемый личный доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП):

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизационные отчисления}. \quad (20)$$

Национальный доход (НД):

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги (акцизы, НДС, таможенные пошлины)}.$$

(21)

Личный доход (ЛД):

$$\begin{aligned} \text{ЛД} = \text{НД} + \text{Трансфертные платежи} - \text{Взносы на социальное страхование} - \\ - \text{Налог на прибыль корпораций} - \text{Нераспределенная прибыль корпораций} \end{aligned} \quad (22)$$

Располагаемый личный доход (РЛД):

$$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{Личные налоговые и неналоговые платежи}. \quad (23)$$

Экономический рост - это важнейшая макроэкономическая категория, отражающая не только абсолютное увеличение объемов общественного производства, но и способность экономической системы удовлетворять растущие потребности экономических субъектов и повышать уровень жизни. *Экономический рост* - это увеличение объёмов созданных за определённый период товаров и услуг (рост потенциального и реального ВВП).

*Источниками экономического роста* являются наличие внутренних и внешних рынков сбыта продукции, выпускаемой национальными производителями, доступ к капиталу и востребованным на рынке технологиям.

Экономический рост определяет ряд *факторов* - явлений и процессов, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышение эффективности и качества роста. К факторам экономического роста относятся *факторы предложения* (наличие природных, трудовых ресурсов, капитала и уровень технологий), *факторы спроса* (уровень цен, потребительские, инвестиционные, государственные расходы, чистый объем экспорта) и *факторы распределения* (рациональность и полнота использования ресурсов и эффективность их утилизации).

Различают три *типа экономического роста*: *экстенсивный рост* (увеличение национального продукта за счёт привлечения дополнительных факторов производства); *интенсивный рост* (увеличение национального продукта за счёт совершенствования техники и технологий); *смешанный (реальный) рост* (увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии).

Причины мирового экономического роста и причины различий доходов между странами исследованы в теориях экономического роста. К ним относятся *теория экзогенного роста* (автор - Р.Солоу) и *теория эндогенного роста* (автор - П.Ромер). Данные теории, в зависимости от факторов экономического роста, определяющих динамику совокупного спроса или совокупного предложения, объясняют действие *экзогенных моделей экономического роста* (модель Харрода-Домара и модель Солоу) и *эндогенных моделей экономического роста*.

## ***ЛЕКЦИЯ 2.2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ***

Одной из основных проблем макроэкономики на современном этапе является достижение и поддержание макроэкономического равновесия. *Макроэкономическое равновесие* отражает сбалансированность и пропорциональность экономических процессов производства и потребления, спроса и предложения, производственных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков. В отличие от частичного равновесия на отдельном рынке, *общее равновесие* представляет собой равновесие всей рыночной системы как равенство спроса и предложения на всех взаимосвязанных рынках, т.е. совокупного спроса и совокупного предложения. Для изучения динамики объема выпуска и уровня цен в экономике, причин и последствий их изменений используют *модель AD-AS*.

Совокупный спрос ( $AD$ ) - это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен:

$$AD = C + I + G + X_n, \quad (24)$$

где  $C$  – совокупный спрос домохозяйств, (руб.);  $I$  – спрос на капитальное оборудование, (руб.);  $G$  – спрос на товары и услуги со стороны государства, (руб.);  $X_n$  – чистый экспорт, (руб.).

На совокупный спрос влияют ценовой фактор (уровень цен в экономике) и неценовые факторы (изменения в потребительских, инвестиционных, государственных расходах и изменения в величине чистого экспорта). Изменение потребительских расходов может быть вызвано изменением благосостояния населения, ожиданиями населения, задолженностью населения, уровнем налогов с домохозяйств. Изменение инвестиционных расходов бизнеса может быть связано с динамикой ставки процента, ожиданиями бизнеса, уровнем налогов на бизнес, уровнем избыточных мощностей, существующим уровнем технологии и моральным устареванием оборудования. Динамика государственных расходов определяется целями макроэкономической политики. Изменения в расходах, связанных с чистым экспортом, могут быть вызваны изменением уровня ВВП в странах-торговых партнерах, а также динамикой валютных курсов.

Обратную зависимость совокупного спроса от цены объясняют «эффект процентных ставок», «эффект реальных денежных запасов» и «эффект импортных закупок». Факторы, связанные с изменением уровня цен, графически изображаются движением по кривой  $AD$  (рис. 7а). Неценовые факторы смещают кривую  $AD$  вправо при увеличении спроса, или влево - при сокращении (рис. 7б).

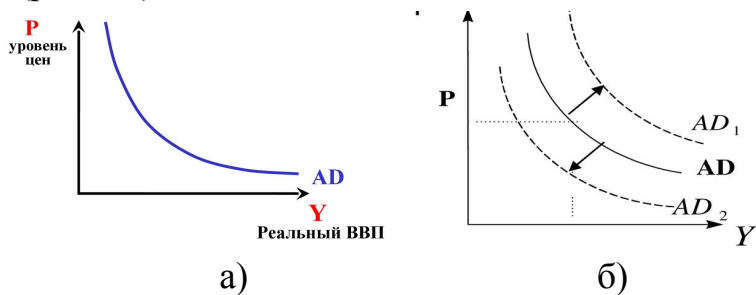


Рис. 7. Влияние на совокупный спрос ценовых факторов (а) и неценовых факторов (б)

Зависимость между совокупными затратами экономических субъектов и общим уровнем цен в экономике отражает макроэкономическая модель, называемая «кейнсианский крест». С помощью модели, аналогично модели AD-AS, можно определить равновесный объем выпуска и общий уровень цен

в экономике. Графически она представлена совокупностью кривых реального и запланированного совокупных расходов.

*Совокупное предложение (AS)* - это реальный объём национального производства (ВВП), которое может быть предложено производителями при разных уровнях цен. График *AS* условно состоит из трёх частей: горизонтальной (кейнсианский отрезок) - производство растёт при неизменном уровне цен; восходящей - увеличивается объём национального продукта; вертикальной (классический отрезок) экономика достигает максимума производственных возможностей (рис. 8а).

К *ценовым факторам*, влияющим на совокупное предложение, относятся факторы, вызывающие изменение предложение на рынке отдельного товара (издержки, технология производства и т.п.) и количество и качество применяемых факторов производства. К *неценовым факторам* относятся факторы, изменяющие издержки (изменение цен на ресурсы, изменение производительности труда и правовое регулирование). Ценовые факторы показывают движение по кривой совокупного предложения *AS* (рис. 8а), неценовые смещают кривую вправо при уменьшении издержек и влево - при их увеличении (рис. 8б).

Анализ макроэкономического равновесия осуществляется с помощью классической и кейнсианской моделей макроэкономического равновесия путем совмещения графиков совокупного спроса и совокупного предложения. Классическая и кейнсианская школы по-разному описывают форму кривой *AS* в зависимости от периода времени, в течение которого изменяется предложение. Различие в краткосрочном (до 1 года) и долгосрочном (свыше 1 года) периодах связано с поведением номинальных и реальных величин. В краткосрочном периоде номинальные величины (цены, номинальная зарплата, номинальная ставка процента и т.п.) изменяются медленно и являются относительно «жёсткими». Реальные величины (объём выпуска, уровень занятости, реальная ставка процента) относительно «гибкие». В долгосрочном периоде - наоборот.

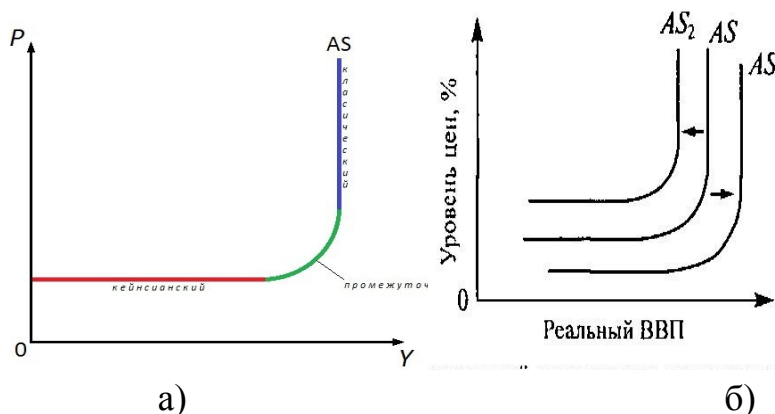


Рис. 8. Влияние на совокупное предложение ценовых факторов (а) и неценовых факторов (б)

*Классическая модель макроэкономического равновесия* описывает поведение экономики в долгосрочном периоде и основана на законе Ж.-Б. Сэя, согласно которому само производство товаров создает доход, равный стоимости произведенных товаров. При этом предложение порождает свой собственный спрос. Предложение денег - главный фактор, определяющий совокупный спрос и уровень цен. Кривая AS вертикальна. Классическая модель макроэкономического равновесия применима к условиям рынка совершенной конкуренции, когда основные макроэкономические пропорции регулируются почти автоматически и отсутствует необходимость активного вмешательства государства в экономическую сферу.

*Кейнсианская модель макроэкономического равновесия* описывает поведение экономики в краткосрочном периоде и основана на признании циклического характера развития экономики, отсутствии внутренних механизмов саморегуляции, незначительной зависимости уровня сбережений от процентной ставки, а также необходимости проведения политики эффективного спроса. Кривая AS горизонтальна (в крайнем случае, при жестких ценах и номинальной зарплате) или имеет положительный наклон (при жесткой номинальной зарплате и относительно подвижных ценах). Кейнсианская теория теоретически обосновывает необходимость вмешательства государства в рыночную экономику.

Графическая интерпретация классической и кейнсианской моделей макроэкономического равновесия приведена на рис. 9.

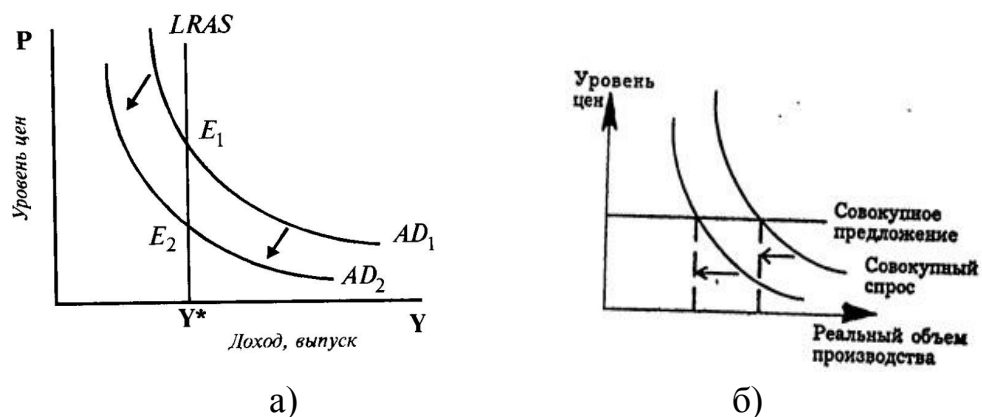


Рис. 9. Классическая модель (а) и кейнсианская модель (б) макроэкономического равновесия

Подробный анализ совокупного спроса предполагает детальное изучение его главных составляющих - потребления и инвестиций. *Потребление* - это часть доходов домохозяйств, которая непосредственно расходуется на товары и услуги. Источником потребления является располагаемый доход.

*Сбережения* - это отложенное потребление (часть дохода, не использованного на потребление). *Функция потребления* - это сумма, потраченная населением на потребление в определенный момент времени при каждом уровне располагаемого дохода. *Функция сбережения* - это сумма, которую домохозяйства планируют сберечь в зависимости от различного уровня располагаемого дохода. Для характеристики зависимости потребления и сбережения от уровня располагаемого дохода используют показатели средней склонности к потреблению, средней склонности к сбережению, предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению. *Средняя склонность к потреблению (APC)* – это отношение потребления к доходу. *Средняя склонность к сбережению (APS)* – это отношение сбережений к доходу. *Предельная склонность к потреблению (MPC)* показывает, какую часть от каждой единицы дополнительного располагаемого дохода домохозяйства направляют на приращение потребления. *Предельная склонность к сбережению (MPS)* показывает, какая часть каждой дополнительной единицы располагаемого дохода идёт на увеличение сбережений.

*Инвестиции* – это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли внутри страны и за её пределами с целью получения прибыли. *По экономическому содержанию инвестиции* - это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Различают валовые и чистые инвестиции; автономные и индуцированные, инвестиции в основные фонды предприятий, инвестиции в запасы и в жилищное строительство. Наибольший интерес представляют валовые и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* - это совокупность расходов на приобретение фирмами инвестиционных товаров (станков, оборудования и т.п.) в течение определённого периода времени, обычно за год. *Чистые инвестиции* - это ежегодное увеличение основного капитала. Они рассчитываются как разница между величиной валовых инвестиций и амортизацией основного капитала.

Потребность в инвестициях выступает в виде *инвестиционного спроса* – спроса предпринимателей на средства производства для восстановления изношенного капитала или его увеличения. Величина инвестиционного спроса зависит от ставки банковского процента и ожидания нормы прибыли.

Наращивание инвестиций и увеличение национального продукта связаны между собой прямой (мультипликатор) и обратной зависимостью (акселератор). *Мультипликатор* – это коэффициент, характеризующий

зависимость между отклонением от равновесного объёма реального национального дохода и исходным изменением инвестиционных расходов. *Акселератор* – это показатель, характеризующий эффект акселерации, т.е. изменения доходов под воздействием изменения инвестиций.

### ***ЛЕКЦИЯ 2.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ***

Развитие рыночной экономики имеет циклический характер, когда быстрый рост производства сменяется таким же быстрым его падением. Важнейшими проявлениями экономической нестабильности рыночной экономики являются цикличность, безработица и инфляция.

*Цикличность* - это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства в целом, движение от одного состояния макроэкономического равновесия к другому. Цикличность является одним из способов саморегулирования экономики, её прогрессивного развития.

*Экономические циклы* - это колебания экономической активности, состоящие из повторяющегося экономического спада (депрессии, рецессии) и экономического подъёма. Экономические циклы носят нерегулярный периодический характер и рассматриваются как колебания вокруг тренда. *Тренд* - это долговременная тенденция в экономике, отражающая динамику деловой активности в обществе в течение длительного периода.

*Экономические циклы* различаются по следующим *признакам*: по продолжительности (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); по сфере действия (промышленные и аграрные); по формам развёртывания (структурные и отраслевые); по специфике проявления (нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные); по пространственному признаку (национальные и межнациональные); по масштабам нарушения равновесия (общие и частичные); по регулярности нарушения равновесия (периодические, промежуточные и нерегулярные); по характеру нарушения пропорций структуры общественного воспроизводства (кризисы перепроизводства и кризисы недопроизводства).

В соответствии с теориями экономических циклов различают следующие основные виды экономических циклов: краткосрочные циклы Китчина (характерный период - 2-3 года); среднесрочные циклы Жюгляра (характерный период - 6-13 лет); циклы Кузнеца (характерный период - 15-20 лет); длинные волны Кондратьева (характерный период - 48 - 55 лет).

Существуют различные подходы к определению причин возникновения кризисов. По мнению Ж.Сисмонди, экономические кризисы обусловлены

нарушением равновесия между производством и реализацией созданного продукта. К.Маркс объяснял периодичность появления кризисов необходимостью обновления основного капитала по мере его износа и выбытия. Дж.М. Кейнс видел причины экономических колебаний в неустойчивости инвестиционных расходов, изменяющихся под воздействием ставки процента и ожидаемой нормы прибыли. Э.Хансен связывал экономические кризисы с характером капиталовложений и объяснял причины возникновения «малых циклов» (длительность 2-9 лет) неравномерностью воспроизводства оборотного капитала; причины возникновения «больших циклов» (длительность - 6-13 лет) - неравномерностью инвестиций в основной капитал; причины «строительных циклов» (длительность - 17-18 лет) - необходимостью обновления зданий; причины «вековых циклических волн» (длительность - 50 лет и более) - фундаментальными переворотами в технике и производстве.

Циклический характер развития экономики объясняет и концепция «больших циклов конъюнктуры» Кондратьева («длинные волны Кондратьева»). «Длинные волны Кондратьева» - это долговременные тенденции циклического развития экономики, включающие понижательную и повышательную фазы. На анализе длинных волн основан метод долгосрочного прогнозирования воспроизводственных процессов в мировом хозяйстве.

Все экономические циклы имеют чётко выраженные фазы. К.Маркс выделял четыре последовательно сменяющие друг друга фазы циклов: кризис, депрессия, оживление, подъём. Современная литература предлагает другие названия фаз цикла: вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение) (рис. 10).

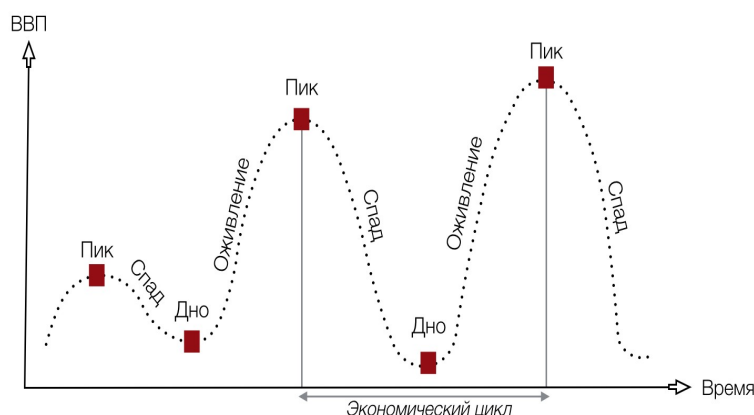


Рис. 10. Фазы экономического цикла

*Подъём* характеризуется постепенным ростом занятости и производства, внедрением инноваций с коротким сроком окупаемости, невысокими темпами инфляции. *Пик* - это высшая точка экономического подъёма,



характеризуется минимальным уровнем безработицы, полной занятостью всех ресурсов, ростом инфляции, постепенным насыщением рынков и увеличением конкуренции. *Спад* характеризуется сокращением объёмов производства, снижением деловой и инвестиционной активности и ростом безработицы. Официальной фазой экономического спада является *рецессия* - снижение деловой активности, продолжающееся свыше шести месяцев подряд. *Дно* - это фаза, во время которой производство и занятость достигают своего минимума.

Безработица и занятость – обязательные элементы рынка труда, представляющие собой важнейшие характеристики макроэкономики. *Занятость* формирует численность взрослого трудоспособного населения, обеспеченного работой. *Безработица* как экономическое явление возникает вследствие постоянного нарушения равновесия между спросом и предложением на рынке труда, когда часть взрослого трудоспособного населения не имеет работы и ищет её (предложение рабочей силы превышает спрос на неё). *Трудоспособное население* – это все те, кто по возрасту или состоянию здоровья способны работать. В России *безработным* признается лицо, которое желает и способно трудиться, ищет работу и зарегистрировано в службе занятости.

К основным *видам безработицы* относятся: фрикционная, структурная, циклическая. *Фрикционная безработица* вызвана динамичностью рынка труда и профессиональными, возрастными и региональными перемещениями работников. *Структурная безработица* обусловлена структурными сдвигами в экономике, которые связаны с изменением структуры спроса на продукцию различных отраслей и изменением отраслевой структуры экономики по причине НТП. *Циклическая безработица* обусловлена циклическим характером воспроизводственного процесса в рыночной экономике и возникает в связи со спадом деловой активности.

Некоторые виды безработицы представлены их различными формами.

*Сезонная безработица* - это одна из форм фрикционной безработицы, обусловленная сезонными колебаниями в объёме производства отдельных отраслей, где в течение года происходят резкие изменения спроса на труд. *Технологическая безработица* - это одна из форм структурной безработицы, возникающая в результате внедрения новых технологий и оборудования, которое приводит к замене людей механизмами. *Региональная безработица* вызвана неравномерностью социально-экономического развития регионов страны. *Институциональная безработица* - это форма безработицы, вызванная неэффективным функционированием инфраструктуры рынка труда (отсутствие, неполная или несвоевременная информация о вакансиях, завышенные пособия по безработице, неразвитость программ

переподготовки кадров и т.п.). *Открытая безработица* - это форма безработицы, при которой безработные официально регистрируются в службах занятости (на биржах труда). *Скрытая (подавленная) безработица* - форма безработицы, характерная для планового и переходного типов экономик, когда предприятиям необходимо сохранить квалифицированные кадры в неблагоприятный для них период (работа неполный рабочий день или неделю, вынужденные отпуска и т.п.). *Добровольная безработица* характеризуется наличием свободных рабочих мест, на которых работника не устраивает заработная плата или другие условия найма. *Вынужденная безработица* обусловлена превышением предложения труда над спросом на труд.

Количественный анализ безработицы проводится с помощью показателей безработицы - уровня безработицы, уровня участия в рабочей силе, уровня фрикционной, структурной и фактической безработицы, естественного уровня безработицы.

*Уровень безработицы ( $u$ )* – это основной показатель безработицы, представляющий собой отношение численности безработных ( $U$ ) к общей численности рабочей силы ( $L$ ) (сумма количества занятых  $E$  и безработных  $U$ ), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \times 100\% = \frac{U}{E + U} \times 100\%, \quad (25)$$

где  $u$  - уровень безработицы, (%);  $U$  - численность безработных, (чел.);  $E$  - численность занятых, (чел.);  $L$  - общая численность рабочей силы, (чел.)

*Уровень участия в рабочей силе* – это отношение численности рабочей силы к общей численности трудоспособного населения, выраженное в процентах.

*Уровень фрикционной безработицы* равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

$$u_{\text{фрикц}} = \frac{U_{\text{фрикц}}}{L} \times 100\%, \quad (26)$$

где  $u_{\text{фрикц}}$  - уровень фрикционной безработицы, (%);  $U_{\text{фрикц}}$  - численность фрикционных безработных, (чел.);  $L$  - общая численность рабочей силы, (чел.)

*Уровень структурной безработицы* рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{структ}}}{L} \times 100\%, \quad (27)$$

где  $u_{структ}$  - уровень структурной безработицы, (%);  $U_{структ}$  - численность структурных безработных, (чел.);  $L$  - общая численность рабочей силы, (чел.)

*Естественный уровень безработицы ( $u^*$ )* – это уровень безработицы при полной занятости рабочей силы, равный сумме уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{фрикц} + u_{структ} = \frac{U_{фрикц} + U_{структ}}{L} \times 100\%, \quad (28)$$

где  $u^*$  - естественный уровень безработицы, (%);  $u_{фрикц}$  - уровень фрикционной безработицы, (%);  $u_{структ}$  - уровень структурной безработицы, (%);  $U_{фрикц}$  - численность фрикционных безработных, (чел.);  $U_{структ}$  - численность структурных безработных, (чел.);  $L$  - общая численность рабочей силы, (чел.)

*Уровень фактической безработицы* рассчитывается как сумма уровней безработицы всех типов:

$$u_{факт} = \frac{U}{L} \times 100\% = \frac{U_{фрикц} + U_{структ} + U_{цикл}}{L} \times 100\% = u_{фрикц} + u_{структ} + u_{цикл}, \quad (29)$$

$$u_{факт} = u^* + u_{цикл}, \quad (30)$$

где  $u_{факт}$  - уровень фактической безработицы, (%);  $U_{фрикц}$  - численность фрикционных безработных, (чел.);  $U_{структ}$  - численность структурных безработных, (чел.);  $U_{цикл}$  - численность циклических безработных, (чел.);  $L$  - общая численность рабочей силы, (чел.);  $u_{фрикц}$  - уровень фрикционной безработицы, (%);  $u_{структ}$  - уровень структурной безработицы, (%);  $u_{цикл}$  - уровень циклической безработицы, (%).

В мировой практике для оценки экономических потерь от безработицы используется *закон Оукена*, согласно которому превышение текущего уровня безработицы на 1 % над уровнем естественной безработицы вызывает падение ВВП на 2,5 % по сравнению с потенциальным ВВП (2,5 % - коэффициент Оукена):

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \times 100\% = -\beta(u - u^*), \quad (31)$$

где  $Y$  - фактический ВВП, (руб.);  $Y^*$  - потенциальный ВВП, (руб.);  $u$  - фактический уровень безработицы, (%);  $u^*$  - естественный уровень

безработицы, (%) ;  $(u - u^*)$  - уровень циклической безработицы, (%);  $\beta$  - коэффициент Оукена.

*Инфляция* представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен. Основными *причинами инфляции* являются эмиссия денег для покрытия расходов госбюджета; политика центрального банка, вызывающая увеличение денежной массы в стране; излишние расходы на милитаризацию в условиях структурных перекосов в экономике; чрезмерные ставки налогообложения; «социальная инфляция»; «импортируемая» инфляция.

*Формы инфляции:*

1) *открытая инфляция* характеризуется ростом общего уровня цен и бывает двух видов:

а) *инфляция спроса* возникает по причине увеличения совокупного спроса и влияет на объём ВВП и занятость. Эту взаимосвязь отражает кривая Филлипса, соотносящая годовые темпы роста безработицы, инфляции и заработной платы.

б) *инфляция издержек* вызвана уменьшением совокупного предложения и проявляется в росте цен на факторы производства.

2) *подавленная инфляция* вызвана административными мерами государства по снижению темпов роста цен или их замораживанию и проявляется в дефиците товаров и услуг и росте вынужденных денежных сбережений.

В зависимости от степени интенсивности инфляционных процессов различают нормальную инфляцию (рост цен примерно 3-3,5 % в год), умеренную инфляцию (до 10 % в год); высокую инфляцию (10-20%); галопирующую инфляцию (20-200 % в год); гиперинфляцию (50 % и более в месяц).

Для измерения инфляции используют индексы цен, основными из которых являются [индекс потребительских цен \(индекс Ласпейреса\)](#), дефлятор ВВП ([индекс Пааше](#)) и [индекс Фишера](#).

Инфляция - это сложный экономический процесс, который приводит к положительным и отрицательным последствиям. Инфляция стимулирует товарооборот за счёт номинального увеличения цен и ожидания роста цен в будущем. В условиях инфляции в экономике остаются функционировать самые сильные и эффективные предприятия.

Негативные последствия инфляции требуют применения совокупности методов государственного регулирования, нацеленных на снижение инфляции - проведения денежной реформы или осуществления *антиинфляционной политики*.

К методам проведения денежной реформы относятся нуллификация, девальвация, ревальвация, деноминация и дефляция. *Нуллификация* - объявление об аннулировании обесценивающейся денежной единицы и введение новой. *Девальвация* - это снижение золотого содержания денежных единиц или понижение курса национальной валюты к золоту, серебру или иностранной валюте. *Ревальвация* - это восстановление прежнего золотого содержания денежных единиц или повышение курса национальной валюты к золоту, серебру или иностранной валюте. *Деноминация* - это метод зачёркивания нулей, при котором происходит укрупнение денежной единицы и обмен по установленному соотношению старых денежных знаков на новые. *Дефляция* - это изъятие из обращения части избыточной денежной массы, выпущенной в период инфляции, сопровождаемое общим снижением уровня цен в стране.

В зависимости от поставленных целей антиинфляционная политика может *активной* (направлена на ликвидацию причин инфляции) и *адаптивной* (направлена на снижение её последствий). Активная антиинфляционная политика в качестве инструментария применяет монетарные методы; инструменты, используемые в борьбе с инфляцией спроса; инструменты, используемые в борьбе с инфляцией издержек. Инструментарием адаптивной антиинфляционной политики является индексация доходов и трехсторонние соглашения государства, предпринимателей и профсоюзов о темпах роста цен и заработной платы.

## **ЛЕКЦИЯ 2.4. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА**

*Денежная система* - это устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически и закрепленное национальным законодательством. К *элементам денежной системы* относятся: национальная денежная единица, виды денежных знаков, институты эмиссионной и денежной системы, валютный паритет. Различают два *вида денежных систем*: *системы металлического обращения* (система биметаллизма и система монометаллизма) и *система неразменных кредитных денег*. Наибольшее распространение в мире получил *золотой монометаллизм (система золотого стандарта)*, к которому относятся золотомонетный монометаллизм, золотослитковый монометаллизм и золотодевизный (золотовалютный) монометаллизм.

Воздействие денег на денежную систему изложено в металлической, номиналистической и количественной *теориях денег*. *Количественная*

*теория денег*, послужившая основой для монетаристской концепции современной экономической теории, устанавливает зависимость покупательной способности денег и уровня цен от количества денег в обращении.

Поскольку *деньги* - это товар особого рода, выступающий в качестве всеобщего эквивалента, на денежном рынке на них формируются спрос и предложение. *Денежный рынок* - это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки как цены денег. *Спрос на деньги* определяется запасом денежных средств, которым в каждый данный момент времени хотели бы располагать экономические субъекты (домохозяйства, фирмы и государство). Спрос на деньги состоит из спроса, связанного с необходимостью совершения сделок, и спроса, вызванного необходимостью создания денежных резервов. Существуют два основных подхода к определению *величины спроса на деньги*: количественный и кейнсианский.

*Классическая количественная теория денег* основана на скорости обращения денег в движении доходов. Скорость обращения денег рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{P \times Q}{M}, \quad (32)$$

где  $M$  – количество денег, находящихся в обращении;  $V$  – скорость обращения денег;  $Q$  – реальный объём производства;  $P$  – уровень цен.

Согласно этому подходу *величина спроса на деньги (MD)* напрямую зависит от уровня цен и реального объёма производства и обратно пропорциональна скорости денежного обращения:

$$MD = \frac{P \times Q}{V}, \quad (33)$$

*Представители кембриджской школы* доказывали закономерность использования денег как средства накопления и рассчитывали *номинальное количество денег* по формуле:

$$M = k \times P \times Y, \quad (34)$$

где  $M$  – номинальное количество денег;  $k$  – доля наличных денежных средств в обращении;  $P$  – уровень цен на товары и услуги;  $Y$  – реальный объём производства.

*Кейнсианский подход* объяснял спрос на деньги транзакционным мотивом, мотивом предосторожности и спекулятивным мотивом.

*Предложение денег* - это количество денег, находящихся в обращении в экономике страны, контролируемое Центральным банком путём денежной эмиссии и установления учётной ставки.

Для измерения объёма денежного предложения используют *денежные агрегаты* - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью *ликвидности*, т.е. скоростью превращения в наличные деньги. Денежные агрегаты расположены в порядке убывания степени ликвидности и роста степени рискованности, и каждый последующий агрегат включает в себя предыдущий. Центральный банк РФ рассчитывает следующие денежные агрегаты:

- 1)  $M_0$  = наличные деньги в обращении (банкноты и монеты);
- 2)  $M_1 = M_0 +$  чеки, вклады до востребования, остатки средств на расчётных, текущих и иных счетах до востребования;
- 3)  $M_2 = M_1 +$  срочные вклады;
- 4)  $M_3 = M_2 +$  сберегательные вклады, сертификаты и государственные облигации;
- 5)  $L = M_3 +$  краткосрочные государственные ценные бумаги.

Агрегат  $M_2$  носит название «денежная масса» и рассчитывается как сумма наличных денег в обращении и безналичных средств.

Графически предложение денег, зависящее от ставки процента, отражает кривая предложения денег. В краткосрочном периоде величина денежной массы фиксирована. В связи с этим кривая предложения денег вертикальна (рис. 11а). В долгосрочном периоде форма кривой предложения денег зависит от тактических целей ЦБ РФ. При проведении жёсткой кредитной политики, выраженной в неизменности денежной массы при изменении спроса на деньги, кривая предложения денег будет вертикальна (рис. 11б). При проведении гибкой кредитной политики, выраженной в сохранении неизменной ставки процента, изменении спроса на деньги и, как следствие, изменении предложения, кривая предложения денег примет горизонтальное положение (рис. 11в). При проведении «промежуточной» политики и сохранении определённых темпов роста денежной массы, кривая предложения денег будет иметь положительный наклон (рис. 11г).

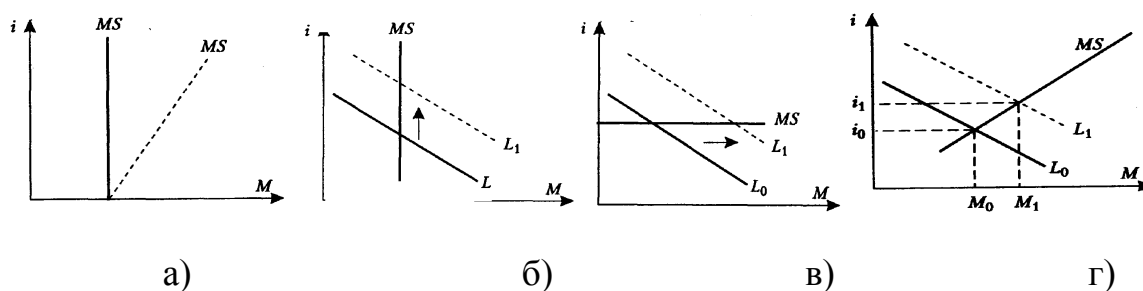


Рис. 11. Кривая предложения денег для краткосрочного (а) и долгосрочного периодов (б-г)

Динамика предложение денег характеризуется денежным мультипликатором - отношением предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{M_s}{MB}. \quad (35)$$

где  $m$  - денежный мультипликатор;  $M_s$  - предложение денег, (руб.);  $MB$  - денежная база, (руб.)

Равновесие на денежном рынке возникает при равенстве спроса на деньги и их предложения и графически представлено на рис. 12.

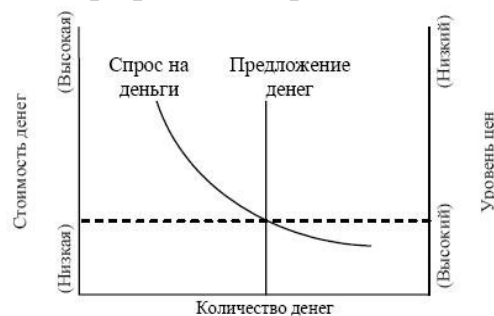


Рис. 12. Равновесие на денежном рынке

Предложение денег на денежном рынке определяет *кредитно-банковская система* - совокупность кредитно-денежных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредитов на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности. В РФ *структура кредитно-банковской системы* включает в себя два уровня: центральный банк (первый уровень) и коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения (страховые, финансовые, инвестиционные компании, пенсионные фонды и т.д.) (второй уровень).

*Центральный банк* играет роль главного координирующего и регулирующего кредитного органа кредитно-банковской системы и выполняет *функции* финансового агента правительства, эмиссии кредитных денег, оказания услуг банкам и другим кредитным учреждениям, хранения централизованного золотого и валютного запаса, проведения мероприятий денежно-кредитной политики. *Коммерческие банки*, являясь финансовыми посредниками, выполняют *функции* аккумуляции временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений; кредитования предприятий, государства и населения; организации и осуществления расчётов в хозяйстве; учёта векселей и операций с ними; проведения операций с ценными бумагами; хранения финансовых и материальных ценностей; управления имуществом клиентов по доверенности.



Проявления функций коммерческих банков на практике выражается в *операциях коммерческих банков*. Перечень банковских операций подразделяется на три группы: пассивные, активные и комиссионно-посреднические.

*Пассивные операции* - это операции по привлечению денежных средств для формирования ресурсов банка. К пассивным операциям банка относятся привлечение средств на расчётные и текущие счета юридических и физических лиц, открытие счетов срочных депозитов предприятий и организаций, а также вкладов граждан, выпуск банком собственных долговых обязательств (сертификатов, векселей, облигаций), привлечение кредитов и займов от других лиц, а также операции по формированию и наращиванию банком собственного капитала. При проведении пассивных операций банк выступает в роли должника.

*Активные операции* - это операции, проводимые банком с целью прибыльного размещения привлечённых средств. К активным операциям банка относятся ссудные, лизинговые, факторинговые и форфейтинговые операции, операции с иностранной валютой, ценными бумагами, по обеспечению долевого участия банка своими средствами в деятельности предприятий и организаций. Активные операции осуществляются банком как за свой счёт и в свою пользу, так и по поручению клиентов и за их счёт. При проведении активных операций банк выступает в роли заёмщика.

*Комиссионно-посреднические операции* - это операции, выполняемые банком по поручению его клиентов за вознаграждение в виде комиссионных. К комиссионно-посредническим операциям банка относятся расчётно-кассовые операции, брокерские операции с ценными бумагами, гарантийные, трастовые, андеррайтинговые, информационно-консалтинговые и депозитарные операции.

Активы коммерческого банка *по экономическому содержанию* подразделяются на свободные резервы, предоставленные кредиты и средства, размещённые в виде депозитов, инвестиции, материальные и нематериальные активы самого банка (внутренние инвестиции). С *точки зрения ликвидности* выделяют высоколиквидные активы, краткосрочные ликвидные активы, труднореализуемые активы, низколиквидные активы. По *уровню доходности* различают активы, приносящие доход (кредиты и инвестиции), и активы, не приносящие дохода (свободные резервы и материальные активы). По уровню риска различают активы безрисковые (0%), низкорисковые (10%), средней степени риска (20%), с повышенным риском (70%) и высокорисковые (100%).

Главной активной операцией коммерческих банков является кредитование. *Кредитные операции банков* - это операции по размещению привлечённых ими ресурсов от своего имени и за свой счёт на условиях срочности, платности, возвратности, обеспеченности и целевого назначения.

*Кредит* - это предоставление имущества или денег экономическими субъектами на условиях срочности, платности, возвратности, обеспеченности и целевого назначения. Основными *формами кредита* являются: коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, государственный и международный. *Коммерческий кредит* - это кредит, предоставляемый предприятиями и другими хозяйственными субъектами друг другу в виде продажи товаров с отсрочкой платежа и оформляемый векселем. *Потребительский кредит* - это кредит, предоставляемый на срок до 3 лет при покупке потребительских товаров длительного пользования. *Ипотечный кредит* - это кредит, предоставляемый на длительный срок (10-30 лет) для приобретения жилья, земли или другого недвижимого имущества, а также под залог недвижимого имущества. *Государственный кредит* - это кредит, представляющий собой заимствования государства или местных органов власти у физических и юридических лиц путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг. *Международный кредит* - это кредит, участниками которого становятся государство и международные финансовые организации, национальные фирмы и зарубежные банки и другие финансовые институты. *Банковский кредит* - это кредит, предоставляемый в денежной форме кредитно-финансовыми учреждениями юридическим и физическим лицам. Банковский кредит является основной формой кредита благодаря своей универсальности. Банковские кредиты можно классифицировать по различным признакам: по основным группам заёмщиков, по назначению, в зависимости от сферы функционирования, по срокам использования, по обеспечению, по размерам, по валюте предоставления, по видам взимаемых ставок процента, по числу кредиторов, по степени риска, по способу предоставления, по способу погашения.

При выдаче кредитов коммерческие банки создают безналичные деньги и увеличивают денежное предложение. Количество денег увеличивается в соответствии с мультипликатором денежного предложения. *Мультипликатор денежного предложения* - это коэффициент, характеризующий увеличение (мультипликацию) денег на депозитных счетах коммерческих банков при предоставлении кредитов. Эффект создания коммерческими банками новых денег при предоставлении кредитов используется Центральным банком при проведении денежно-кредитной политики.

*Денежно-кредитная (монетарная) политика* - это комплекс мер, используемых для достижения поставленных Правительством и Центральным банком целей (стабильности экономического роста, низкой безработицы и инфляции) и влияющих на количество денег в обращении. В зависимости от экономической ситуации в стране центральный банк проводит политику «дорогих» или «дешевых» денег. *Политика «дорогих» денег* нацелена на ограничение денежного предложения как способа сокращения совокупных расходов и снижения темпа инфляции. *Политика «дешёвых» денег* проводится в фазе экономического спада и высоком уровне безработицы и реализуется путём снижения учетной ставки процента, покупки центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке и уменьшения нормы обязательных резервов.

Проводя денежно-кредитную политику, Центральный банк использует прямые и косвенные инструменты денежно-кредитной политики. К *прямым инструментам денежно-кредитной политики* относятся лимиты кредитования и прямое регулирование процентной ставки, к *косвенным* - изменение учетной ставки, изменение нормы обязательных резервов и проведение операций на открытом рынке.

## **ЛЕКЦИЯ 2.5. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА**

*Налоговая система страны* - это совокупность взимаемых в установленном порядке в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения. Основные цели налоговой системы - обеспечение финансовыми ресурсами потребности государства и повышение стимулов налогоплательщика к предпринимательской деятельности и постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования.

К *основным элементам налоговой системы* относятся: налоги, налогоплательщики, налоговые органы и налоговое законодательство. *Налог* - это обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или внебюджетный фонд, осуществляемый экономическими субъектами в законодательном порядке. *Налогоплательщики* - это физические и юридические лица, на которые возложена обязанность уплачивать налоги, сборы или страховые взносы. *Налоговые органы* - это централизованная система контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов и страховых взносов. *Налоговое законодательство* включает в себя

Налоговый Кодекс и принятые в соответствии с ним федеральные, региональные и местные законы о налогах, сборах и страховых взносах.

В *структуру налоговой системы РФ* входят федеральные налоги и сборы, региональные налоги и сборы (налоги и сборы субъектов Федерации), местные налоги и сборы.

Реализация практического назначения налогов осуществляется через их *функции* (фискальную, регулирующую, социальную и контрольную).

*Принципы налогообложения* - это базовые идеи и положения, применяемые в налоговой сфере. К ним относятся принцип справедливости, принцип соразмерности, принцип учёта интересов налогоплательщиков, принцип экономичности. Принцип соразмерности позволяет решить проблему увеличения налоговых поступлений в бюджет и характеризуется *кривой Лаффера*. Она отражает зависимость величины бюджетных доходов, формируемых налоговыми поступлениями, от величины налогового бремени (рис. 13). Зависимость, описываемая кривой Лаффера, выполняется только в долгосрочном периоде.

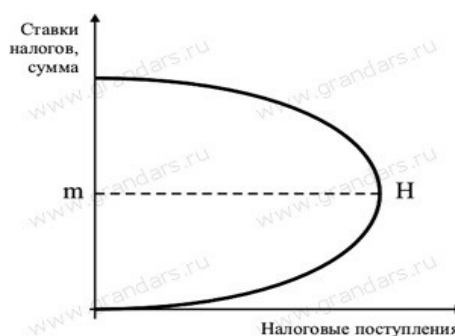


Рис. 13. Кривая Лаффера

В зависимости от критериев классификации различают следующие *виды налогов*:

- 1) по способу взимания (прямые и косвенные налоги); особенностью *прямых налогов* является взимание их непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика; *косвенные налоги* включены в цену товаров (работ, услуг) и уплачиваются потребителем;
- 2) в зависимости от органа, который устанавливает налоги (федеральные, региональные и местные налоги);
- 3) в зависимости от целевой направленности введения налогов (общие и специальные налоги);
- 4) в зависимости от субъекта-налогоплательщика (взимаемые с юридических лиц, взимаемые с физических лиц, смежные налоги);
- 5) в зависимости от метода налогообложения (пропорциональные, прогрессивные, регрессивные налоги);

- 6) в зависимости от налоговой базы (совокупные, частичные, брутто-налоги, нетто-налоги (чистые налоги));
- 7) в зависимости от уровня бюджета, куда зачисляется налог (закрепленные и регулирующие налоги);
- 8) в зависимости от порядка введения (общеобязательные и факультативные налоги).

Изменение величины налогов вызывает мультипликационный эффект, проявляющийся в *мультипликаторе налогов* - коэффициенте приращения ВВП в результате сокращения налогов. На каждом этапе своего развития государство определяет размер необходимых для исполнения доходной части бюджета ресурсов. В связи с этим величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в государственный бюджет налогов является важным инструментом финансовой политики и влияет на динамику социально-экономического развития общества.

Достижению целей налоговой системы государства способствует фискальная (налогово-бюджетная) политика.

*Фискальная политика* - это совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны с целью сглаживания циклических колебаний и обеспечения устойчивого экономического роста в условиях высокой занятости и низкой стабильной инфляции. Основными *инструментами фискальной политики* являются налоги, государственные расходы и трансфертные платежи. *Государственные расходы* - это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Они подразделяются на военные, экономические, расходы на социальные цели, расходы на внешнеэкономическую и внешнеполитическую деятельность, расходы на содержание аппарата управления. *Трансфертные платежи* - это платежи, которые осуществляются без соответствующего предоставления их получателями каких-либо товаров или услуг (выплаты пособий инвалидам, по уходу за ребенком, по безработице и т.п.).

Фискальную политику в зависимости от механизмов её реагирования на изменение экономической ситуации подразделяют на два типа:

1) *дискреционная политика* – проводится по усмотрению правительства и на основе его решений в форме фискальной рестрикции и фискальной экспансии. *Стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия)* в коротком периоде направлена на стимулирование деловой активности в целях преодоления циклического спада путём увеличения государственных

расходов, снижения налогов или комбинацией этих мер. В длительном периоде снижение налогов приведёт к стабильному повышению темпов роста экономики, укреплению её экономического потенциала. *Сдерживающая фискальная политика (фискальная рестрикция)* в коротком периоде предотвратит «перегрев» экономики, снизит государственные расходы и усилит налоговый пресс, что позволит снизить темпы экономического роста и темпы инфляции спроса. В долгосрочном периоде эти меры приведут к развёртыванию стагфляции.

2) *недискреционная политика (политика автоматических (встроенных) стабилизаторов)* содержит механизмы, которые работают в режиме саморегулирования и независимо от принимаемых решений сами реагируют на изменение положения в экономике (выплата пособий, субсидий, изменение налоговых поступлений).

Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет как крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении государства. *Государственный бюджет как экономическая категория* - это денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода в связи с образованием и использованием бюджетного фонда. *Государственный бюджет как финансовый план* – это баланс доходов и расходов государства за определённый период времени (обычно за год), представляющий собой основной финансовый план страны, который после его принятия Государственной Думой приобретает силу закона и становится обязательным для исполнения. Используя бюджет, государство влияет на создание межотраслевых, территориальных и социальных пропорций, осуществляет распределение и перераспределение ВВП или ВНП, обеспечивает выполнение целевых комплексных программ и национальных планов экономического роста. Сущность бюджета реализуется посредством выполнения *распределительной и контрольной функций*.

Совокупность входящих в государственный бюджет организационных структур образует *бюджетную систему*, создаваемую с учётом совокупности социально-экономических, правовых, административных особенностей. Бюджетная система РФ является трёхуровневой и включает в себя федеральный бюджет, региональные бюджеты, местные бюджеты, а также государственные внебюджетные фонды.

Деятельность государства по формированию бюджетов всех уровней, их рассмотрению, утверждению, исполнению, а также составлению и

утверждению отчётов об исполнении бюджетов называется *бюджетным процессом*.

Структура государственного бюджета определяется, в первую очередь, особенностями административной системы, структурными особенностями экономики, состоянием оборонных отраслей и т.п.

Бюджетные отношения, возникающие между предприятиями, населением и государством, строятся на основе доходов и расходов государственного бюджета. Доходы и расходы бюджета позволяют перераспределить созданные в обществе финансовые ресурсы. *Доходы государственного бюджета* - это денежные средства, поступающие в бюджет в безвозмездном и безвозвратном порядке. *Источниками доходов государственного бюджета* являются налоговые поступления, неналоговые поступления, доходы целевых внебюджетных фондов и безвозмездные поступления (дотации, субсидии, субвенции). *Расходы государственного бюджета* - это денежные средства, выделенные на финансовое обеспечение задач и функций государственного управления и местного самоуправления (экономические и военные расходы, расходы на социальные нужды, на содержание аппарата управления, на внешнеполитическую деятельность).

В зависимости от соотношения доходов и расходов государственный бюджет может быть сбалансированным, дефицитным или профицитным. *Бюджетный профицит* - это состояние бюджета, при котором запланированные бюджетные доходы превышают бюджетные расходы. *Бюджетный дефицит* - это состояние бюджета, при котором его запланированные расходы превышают доходы. *Сбалансированный бюджет* - это бюджет, в котором запланированные расходы равны полученным доходам. Механизм уменьшения запланированных бюджетом расходов называется *секвестр*.

*Покрытие дефицита бюджета* осуществляется путём эмиссии денег, выпуска облигаций государственного займа, финансирования и кредитования другими государствами. Эмиссия денег с целью покрытия дефицита бюджета дает государству особый доход (*сеньораж*) и приводит к росту инфляции. Выпуск государственных облигаций и кредитование другими государствами приводит к образованию государственного долга. *Государственный долг* - это сумма непогашенных долговых обязательств, накопленная за все годы существования страны. Различают государственный долг внутренний и внешний, текущий и капитальный. *Внутренний государственный долг* - это величина задолженности своим гражданам и предприятиям в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств. *Внешний*

*государственный долг* - это задолженность гражданам и организациям иностранных государств. *Капитальный государственный долг* - это сумма выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства вместе с начисленными процентами. *Текущий государственный долг* - это расходы по обслуживанию долговых обязательств государства.

Совокупность действий государства по погашению и регулированию суммы государственного кредита и привлечению новых заёмных средств называется *управлением государственным долгом*. К *методам управления внутренним государственным долгом* относятся конверсия и консолидация. *Конверсия* - это изменение условий займа, выраженное в уменьшении или увеличении размеров выплачиваемых процентов. *Консолидация* - это изменение условий займа, связанных с увеличением его срока. К *методам управления внешним государственным долгом* относятся реструктуризация, конверсия и традиционный метод. *Реструктуризация* - это изменение условий займа, выраженное в продлении сроков и размеров погашения долга и выплаты процентов по нему, а также списании части долга. *Конверсия* - продажа акций предприятий страны-должника в счёт погашения государственного долга.



## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Душенькина, Е. А. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. А. Душенькина. - 2-е изд. - Саратов: Научная книга, 2019. - 159 с. —Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81068.html>;
2. Козырев, В.М. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / В.М. Козырев. – М.: Логос, 2015. – 350 с.: табл., граф. - То же. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438451>;
3. Николаева, И. П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / И. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2015. - 327 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52262.html>;
4. Салихов, Б.В. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / Б.В. Салихов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 723 с.: ил. - То же - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453923>;
5. Шатаева, О.В. Практикум по экономической теории [Электронный ресурс]: учеб. пособие / О.В. Шатаева [и др.]. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 144 с.: табл. - То же. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272222>;
6. Шимко, П. Д. Микроэкономика [Электронный ресурс]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / П. Д. Шимко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 240 с. — (Серия: Бакалавр. Прикладной курс). — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/mikroekonomika-433777](http://www.biblio-online.ru/book/mikroekonomika-433777);
7. Экономическая теория: микроэкономика-1, 2, мезоэкономика [Электронный ресурс]: учебник / Г.П. Журавлева, В.В. Громыко, М.И. Забелина и др.; под общ. ред. Г.П. Журавлевой; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 7-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 936 с.: ил. - То же. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453886>;
8. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / И.К. Ларионов, А.Н. Герасин, О.Н. Герасина и др.; под ред. И.К. Ларионова. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 408 с.: схем. - (Учебные издания для бакалавров). - То же. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450733>;
9. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с.: ил. - То же. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446485>;

10. Янова, П. Г. Общая экономическая теория [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / П. Г. Янова. — 2-е изд. - Саратов: Вузовское образование, 2019. - 360 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79655.html>.

