Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

**«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»**

Т.Л. Данильчик

**ЭКОНОМИКА**

**конспект лекций**

**ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ**

* 1. ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВО И КАК НАУКА
  2. ПОТРЕБНОСТИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР
  3. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
  4. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**1. 1 ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВО И КАК НАУКА**

Экономика возникла значительно раньше, чем экономическая теория. В течение длительного исторического периода люди вели хозяйство исходя из накопленного опыта и традиций, передававшегося от поколения к поколению. Первоначально знания и представления об экономке носили эмпирический характер, не представляли собой единую научную систему.

Формируясь на основе многолетней хозяйственной практики, экономические знания существовали и развивались в рамках философии, социологии и других наук.

Благодаря древнегреческому ученому Ксенофонту, исследовавшему домашнее хозяйство рабовладельческого поместья и написавшему работу «Экономикос», что в переводе означает «домострой», или «правила домоводства», экономическая наука, еще не выделившаяся в систематическое цельное учение, получила свое первое название.

Затем предмет экономической науки расширился до всего национального хозяйства. Новое понимание экономики было сформировано в работе французского экономи­ста Антуана Монкретьена «Трактат политической экономии» (1615 г.). Название «по­литическая экономия» отражало большую роль государства в экономической системе эпохи зарождения рыночного хозяйства и тесную связь экономики с политикой. Этот термин несколько столетий служил официальным названием экономической теории.

Во времена классической политической экономии в XVIII веке, когда экономическая наука окончательно оформилась в самостоятельную отрасль знаний, предметом экономи­ческой теории считались закономерности, действующие в общественном производстве, распределении и потреблении. Тогда же появилось знаменитое краткое определение предмета политэкономии как нау­ки о богатстве народов.

В конце XIX – начале XX века предмет и название экономической теории опять пере­сматриваются. Быстрое развитие экономики, вызванное промышленной революцией и по­степенным «вызреванием» рыночных институтов, скорректировало и практические нужды, и необходимость дальнейшего развития теории. Во-первых, рынок, где правила диктовал продавец, постепенно превращался в развитый рынок, на котором решающую роль играют суверенные решения покупателя. Во-вторых, возможность дополнительного прироста ресурсов – земли, труда, ка­питала – существенно уменьшилась. Встал вопрос о поиске путей более рационального **и** эффективного использования имеющихся средств.

Именно в это время представителями так называемой маржинальной школы сформи­ровался современный подход к микроэкономике – науке о поведении хозяйствующих субъ­ектов, в первую очередь фирм и домашних хозяйств. Английский экономист Альфред Маршалл в работе «Принципы экономики» (1890 г.) дал науке новое название – «economics» («экономикс»). Этот термин бли­же всего по смыслу к нейтральному определению «экономическая теория», в котором нет «го­сударственного акцента», присутствовавшего в прежнем названии.

Чуть позже в рамках кейнсианской школы были заложены основы современной макроэкономики ***–*** науки о принципах функционирования национальной экономики в це­лом. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) представил свою версию государственной политики макро­экономического регулирования. Эта политика потом десятилетиями активно и с успехом применялась в ряде стран.

Полное господство идей государственного регулирования в экономике в середине XX века сменилось к концу 70-х годов возвратом к традициям экономического либера­лизма. На несколько десятилетий основные позиции в мировой экономической теории завоевал монетаризм. Американский экономист Милтон Фридмен и другие представители этой научной школы рекомендовали *ограничить государственное вмешательство в экономику, проводить так называемую политику дерегулирования.*

Еще в большей степени расширила и дополнила предмет изучения экономики институциональная школа. Она включила в предмет экономики *не только экономические законо­мерности, но и формирующие специфику национальной модели экономики социальные, политические, правовые, культурные традиции.* Принадлежащие к этой школе американ­ские экономисты Рональд Коуз, Дуглас Норт и многие другие институционалисты стали лау­реатами Нобелевской премии.

В период становления информационно-технологического общества перед экономической наукой встают новые вопросы, ответ на которые можно получить лишь при использовании научного потенциала как политической экономии, так и «экономикс». Это означает, что экономика как учебная дисциплина призвана объединить различные ветви экономической науки, вобрав в себя «рациональные зерна» каждой из них.

Предмет экономики можно определить следующим образом.

**Экономика** –*это наука,*  *изучающая законы ведения хозяйства и рационального поведения хозяйствующих субъектов на различных уровнях смешанной социально-ориентированной экономики.*

Таким образом, экономика изучает:

во-первых, экономические отношения и закономерности, связанные с эффективным использованием ограниченных ресурсов;

во-вторых, выбор экономическими агентами рациональных решений и реализация ими соответствующих экономических действий. Принцип экономической рациональности основывается на сопоставлении выгод и издержек и позволяет достигнуть равновесного состояния рыночной экономики;

в-третьих, хозяйственную деятельность и экономические отношения между людьми в процессе воспроизводства на разных уровнях экономической системы.

**Микроэкономика**изучает *поведение отдельных хозяйственных субъектов* (в центре ее анализа – цены и объемы выпуска и потребления отдельных товаров, издержки на их производство, механизм функционирования отдельных рынков и отраслей, распределение ресурсов между альтернативными целями). Основы микроэкономики создавались *австрийской школой*, основными представителями которой были К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк. Значительный вклад в развитие микроэкономики внесли английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Хикс, американский экономист Дж. Б. Кларк, итальянский экономист В. Прето, швейцарский экономист Л. Вальрас и др.

**Макроэкономика**изучает *функционирование экономики в целом,* рассматривает процессы формирования совокупного спроса и предложения, ВВП и национального дохода, влияние экономической политики на темпы роста, инфляцию и уровень безработицы*.*

Указанные разделы экономической науки различаются не только предметом, но и предпосылками анализа. Опираясь на общие базовые принципы и методы, макроэкономика отвлекается от особенностей действия и условий функционирования отдельных субъектов экономики. Однако между данными разделами теории существует тесная взаимосвязь. Микроэкономика, обращаясь к особенностям формированию рынков, базовым принципам функционирования рыночной экономики, определяет содержательную сторону развития экономической совокупности всех хозяйств страны. В этом смысле микроэкономические выводы служат основой развития макроэкономики. Вместе с тем изменение макроэкономических факторов (ставки процента, уровня инфляции, безработицы и др.) предопределяет условия и возможности развития отдельных экономических единиц, оказывает влияние на принятие ими решений.

Изучение экономических явлений предполагает использование ***особых методов научного познания***. Метод в переводе с греческого означает путь к чему-либо или способ достижения цели.

Рассмот­рим ***основные методы экономической теории*** и спе­цифику их применения на практике.

Базовым способом изучения экономических процессов является эмпирический **метод**, который *заключается в сборе информации, описывающей опре­деленные факты или события*.

Эмпирический метод опирается, как правило, на эксперименты, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Например, чтобы проверить эффективность новой системы оплаты труда, проводят ее пробные испытания в рамках той или иной группы работников. В экономике проводить эксперименты достаточно сложно, особенно в общенацио­нальных масштабах. Поэтому в экономической науке эмпирический метод может быть использован в его *наблюдательной* разновидности (то есть, преднамеренном, целенаправленном восприятии экономических процессов в их реальном виде), в этом случае экономисты фиксируют события, а затем пытаются понять их значение.

В XVII веке Вильям Петти усовершенствовал эмпирический метод, создав статистический метод, впервые дополнив простой сбор информации ее количествен­ным анализом.

Современными экономистами активно используется еще один метод, восходящий к эпохе классической политической экономии, – причинно-следственный, или каузальный (от латин­ского causa – причина). Данный метод позволяет анализировать сущность явлений с точки зрения качества, помогает выстроить логическую иерархию экономических катего­рий. Причинно-следственный подход выдвигает в центр исследования проблему причин, источников доходов, исходной основы той или иной категории товарного производства. Он предполагает «движение мысли» вглубь процесса, т.е. «по вертикали». Например, выяснение того, что является основой цены, источником прибыли, процента, заработной платы.

**Экономическими категориями** называются формы осознания экономических явлений, отраженные в понятиях (терминах) науки. Примерами экономических категорий могут быть товар, цена, деньги, капитал. Важно иметь в виду, что категории выражают лишь общие черты объектов изучения.

Еще в начале XIX века в экономической науке был четко сформулирован метод научной абстракции. Он заключается в выделении наиболее важных, существенных явлений и мысленном отвлечении от второстепенных де­талей. Этот метод позво­ляет *мысленно расчленять объект исследования и анализировать основные взаимосвязи в чистом виде.*

Чтобы понять сущность предмета, необходимо разложить его на составляющие части и исследовать каждую в отдельности.

*Изучение отдельных сторон, свойств и элементов целого и обоснование специфических понятий* называется **анализом.**

*Соединение всех изученных составных частей предмета в единое целое в соответствии с тем значением, какое они имеют в данной структуре*, называется **синтезом.**

Исследование предмета начинают, как правило, с накопления фактов, которые затем систематизируются и анализируются таким образом, чтобы можно было вывести обобщения или принципы.

*Выведение принципов (обобщений) из фактов* называется **индукцией.**

Опираясь на случайные наблюдения, умозрительные заключения, логику или интуицию экономист может сформулировать предварительный, непроверенный принцип, называемый *гипотезой.* Правильность гипотезы должна быть проверена систематическим и многократным изучением соответствующих фактов.

*Движение мышления от общего к частному, от теории к фактам* называется **дедукцией**.

Благодаря успехам в развитии математики к концу XIX века сформировался функ­циональный метод. Для него характерен **анализ всех категорий** не с точки зрения верти­кальной причинно-следственной связи, как при каузальном методе, а **в их взаимодействии в качестве равнозначных**. Главный упор делается на анализе внешних, количественных, субъективных форм проявления и механизмов действия экономических законов. Скажем, можно утверждать, что цена товара зависит от спроса на него. Но спра­ведливо и то, что объем спроса сам зависит от цены. Функциональный метод описывает это с помощью математической формулы или графика (последние будут часто использо­ваться в нашем курсе).

Функциональный метод позволяет измерять количественные параметры взаимо­действия разных явлений и разрабатывать многовариантные альтернативные способы достижения цели, решая задачи оптимизации. Экономисты получили также возможность на его основе давать четко просчитанные практические рекомендации.

В экономической теории достаточно широко исполь­зуются **модели**.

**Экономическая модель** – *это формализованное описание (концепция, схема, алгоритм) экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования*.

Модель дает упрощенную картину реальности, позволяет сделать обобщения и предположения в абстрактной форме (графической или математической), получить новые знания об экономическом объекте.

Опираясь на весь комплекс научных методов, экономическая теория не только формулирует категориальный аппарат науки, но и пытается выявить *повторяющиеся, устой­чивые причинно-следственные связи экономических явлений,* которые получили название экономических зако­нов.

Важно различать *объективную* и *субъективную* стороны законов. С одной стороны, экономические законы действуют в реальном хозяйстве вне зависимости от того, от­крыты они исследователями или нет. В этом смысле экономические законы существуют объективно и не могут быть изменены ни по воле ученого, ни путем законода­тельной деятельности государства. Вторая, *субъективная*, сторона экономических законов связана с тем, что их функционирование проявляется только через деятельность людей, то есть они являются законами общественных действий, носят исторически ограниченный характер и проявляются как «господствующая тенденция». Экономические законы должны быть открыты, изучены и учтены в хозяйственной практике в соответствии с потреб­ностями и интересами экономических субъектов.Незнание или сознательное их нарушение приводит к таким печальным экономиче­ским последствиям, как банкротство, кризисы, потеря эффектив­ности.

Экономические законы имеют исторический характер. Они различаются по своему содержанию, продолжительности, сфере и форме действия, по социально-экономическим последствиям.

Экономические законы, образующие сложную систему субординации, можно подразделить на три основные группы.

***Всеобщие экономические законы*,** действующие во всех социально-экономических системах, например, закон экономии времени, закон роста производительности труда, закон возвышения потребностей.

***Общие экономические законы***, действующие в нескольких социально-экономических системах, например, закон стоимости, законы товарно-денежных отношений.

***Специфические экономические законы***, действующие в рамках одной социально-экономической системы, например, законы распределения материальных благ при рабстве и феодализме, закон прибавочной стоимости при капитализме.

Выводы экономической теории непосредственно затрагивают интересы людей. От принятия того или иного решения какие-то группы людей выиграют, а другие проигрывают (разоряются или теряют работу). Поэтому всегда нахо­дятся заинтересованные лица, стремящиеся истолковать экономи­ческие концепции в свою пользу.

Полностью устранить данную проблему невозможно, по­скольку экономическое знание никогда не будет нейтраль­ным по отношению к интересам людей. Но ослабить искажения можно с помощью четкого разделения позитивного и нормативного анализа.

**Позитивный анализ** *направлен на установление объективных закономерностей и явлений в том виде, в котором они существуют, т.е. имеет дело с тем, что было, есть или может быть.* Примером могут служить следующие утверждения: «продолжительное и быстрое увеличение денежной массы вызовет рост цен»; «если правительство облагает некий товар налогом, то его цена возрастает».

**Нормативный анализ**предпо­лагает *оценочные* суждения. Это подход с точки зрения долженство­вания, *выяснения того, благоприятно или нет* данное *экономичес­кое явление.* Нормативный анализ, например, очень *важен при формировании государственной экономической политики.* Вместе с тем при нормативном подходе особенно резко возрастает субъек­тивизм оценок: цели, представляющиеся важными одним субъек­там экономики, с точки зрения других могут выглядеть второсте­пенными или вообще вредными. Таким образом, при проведении нормативного анализа *важнейшей проблемой становится верный выбор цели*.

Поскольку нормативный анализ затрагивает интересы людей, первостепенное значение в его рамках имеет *система приоритетов*: чьи именно ин­тересы должны соблюдаться в первую очередь, а чьи лишь в той мере, в какой не противоречат более важным? Поэтому важнейшей задачей дис­циплины является анализ противоречий, скажем, общественных и корпоративных интересов, обсуждение путей их сглаживания.

Вышеперечисленное дает основание сформулировать три **основные функции экономической теории:**

* **Познавательная функция** *заключается в изучении и объяснении сущности и закономерностей развития происходящих в обществе экономических процессов.* Как фундаментальная наука экономическая теория не может ограничиться простой констатацией фактов, она проникает в суть экономической жизни, вскрывает законы, управляющие экономическими процессами
* **Методологическая функция.** *Выводы экономической теории выступают в качестве теоретико-методологической базы целой системы экономических дисциплин: отраслевых (экономика промышленности, транспорта, электроснабжения и т.п.), функциональных (финансы, кредит, маркетинг и т.п.), межотраслевых (экономическая география, статистика и т.п.).*
* **Практическая функция** *состоит в выработке рекомендаций для экономической политики, принятия конкретных решений на соответствующих уровнях управления экономикой.* Познание экономических законов необходимо для того, чтобы практическую деятельность осуществлять не вопреки, а в соответствие с познанными закономерностями. Являясь научным фундаментом государственной политики, экономическая теория формулирует принципы и методы рационального хозяйствования, принимает участие в составлении научных прогнозов, разработке социально-экономических программ.

Однако не следует понимать экономическую теорию как науку, предлагающую конкретные пути получения высоких доходов или достижения делового успеха. Она не дает конкретных рекомендаций в конкретных ситуациях, а является *ориентирующим знанием* дающим возможность самостоятельно отыскивать и принимать рациональные решения в меняющихся экономических ситуациях.

* 1. **ПОТРЕБНОСТИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР**

*Под***экономическими потребностями***обычно понимается недостаток чего-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности, группы, общества в целом.* Именно эти потребности побуждают человека к активной деятельности.

Потребности имеют сложную структуру и включают, прежде всего, первичные и вторичные потребности.

**Первичные или материальные потребности** – это потребности в первичных условиях существования человека: потребности в еде, одежде, жилье и т.п.

**Вторичные потребности**делятсяна *социальные* и *духовные* потребности.

***Социальные*** потребности – основа деятельности человека как члена общества, это потребности в самовыражении, в получении социальных гарантий, отдыхе, охране здоровья.

***Духовные*** потребности связаны с духовно-творческой деятельностью человека, это потребности в образовании, творческой деятельности, повышении культурного уровня, получении эстетического наслаждения.

Однако классификацию можно дополнить и другими потребностями:

* С точки зрения *степени охвата различают*:
* ***индивидуальные*** ***–*** возникают у каждого отдельного человека и удовлетворяются на основе индивидуально принятого решения (предметы личного обихода, бытовая техника, личный транспорт, отчасти ***–*** врачебная помощь);
* ***коллективные –*** потребности, которые могут быть удовлетворены лишь в рамках определенного коллектива (общественная безопасность, социальное обеспечение, все другие объекты инфраструктуры).
* С точки зрения *степени осознанного понимания потребностей выделяют:*
* ***явные (осознанные)*** – потребности, по отношению к которым у человека уже сложилось ясное понимание, позиция;
* ***скрытые (неосознанные)*** – зарождающиеся в процессе экономического развития общества потребности, которые человек еще реально не осознал. Эти потребности призваны «разбудить» представители сферы производства.
* С точки зрения *возможности приобретения благ, потребности делятся на:*
* ***платежеспособные потребности;***
* ***неплатежеспособные потребности.***
* С точки зрения *эволюции потребностей в зависимости от факта их удовлетворения* (***Пирамида Маслоу***, психологическая классификация):
* *основные физиологические потребности,*
* *безопасность,*
* *социальные потребности (любовь, принадлежность к семье, уважение),*
* *потребности в самооценке (статус),*
* *потребности в саморазвитии и самореализации*.

Человеческие потребности в целом безграничны и всегда меняются только в сторону увеличения. Обгоняя в своем развитии производство, потребности как бы дают этому производству импульс, и производство все время пытается догнать все растущие потребности. Причем, потребности растут не только количественно, но и качественно, с точки зрения изменения их структуры, например, с развитием общества увеличивается доля интеллектуальных и социальных потребностей.

Для того чтобы удовлетворять потребности, люди вынуждены производить необходимые им блага путем использования ресурсов.

***Благом*** *называется все то, что люди хотели бы присвоить с целью удовлетворения потребностей, что представляет для них полезность (реальную или мнимую.)*

***Благо называется экономическим***, *если обладание им представляет собой для субъекта результат отказа от обладания другим благом*. Например, атмосферный воздух экономическим благом не является, а воздух в помещении, оснащенном кондиционерами, является экономическим благом – за него пришлось платить.

Характерными чертами ***экономических благ*** является:

* ограниченное количество;
* необходимость затрат на производство;
* наличие рыночной цены.

***Неэкономические (свободные) блага*** характеризуются:

* практически неограниченным количеством;
* отсутствием затрат на производство;
* отсутствием рыночной цены.

С точки зрения *субституции благ* экономические блага состоят из *товаров* и *услуг*.

Характерными особенностями *товаров или материальных благ* является то, что их производство и потребление происходит разновременно.

*Нематериальные блага (услуги), в свою очередь,*  характеризуются:

* + одновременностью производства и потребления;
* невозможностью приобретения в собственность;
  + услуги не подлежат хранению.

С точки зрения создания благ *рыночной системой или государством,* различают:

* + - *частные блага* – создаются рыночной системой и предоставляются только тем, кто за них заплатил;
    - *общественные блага* предоставляются государством всем гражданам (система внутренней и внешней безопасности, правовой порядок, социальные блага).

Производство благ, удовлетворяющих человеческие потребности, это процесс трансформации ресурсов (факторов производства) в готовую продукцию.

Первый и наиважнейший фактор производства – **труд**, который *пред­ставляет собой* целесообразную *хозяйственную деятельность людей, направленную на удовлетворение потребностей и получение дохода.*

В процессе труда человек затрачивает умственную и физиче­скую энергию. В различных видах труда может преобладать либо умственное (интеллектуальное) начало, либо физическое. Труд может быть простым или сложным, квалифицированным. Сильно различа­ются и результаты труда. Они могут представлять собой материаль­ный или нематериальный продукт (информацию, например) или услугу.

*Качественной характеристикой трудовых ресурсов является человеческий капитал*.

***Человеческий капитал*** – сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым ведут к росту заработков данного человека.

Другой фактор производства – **земля**, *к которому относятся все используемые человеком природные ресурсы.*

Термин «земля» в экономической теории понимается достаточно «широко»:

во-первых, земля – это вообще всякое место, где человек живет, трудится, отдыхает, развлекается и т.п.; во-вторых, на земле как на территории расположены производственные и другие предприя­тия; в-третьих, земля как почва, имеющая биологическое свойство плодородия, служит объектом сельского и лесного хозяйства; в-чет­вертых, она является также источником полезных ископаемых, вод­ных и других ресурсов.

Третий фактор производства – **капитал.**

*Под экономическим ресурсом «****капитал****» понимается* вещественный *(реальный) капи­тал* – все *созданные человеком средства производства длительного или краткого пользования.* Сюда относятся сырье, машины, обору­дование, производственные сооружения и др.

Особо выделяется категория *денежного капитала* – финансо­вых средств, предназначенных для превращения в вещественный капитал, а также направляемых на закупку иных факторов произ­водства. Следует иметь в виду, что *сами деньги фактором произ­водства не являются*, хотя и играют в деятельности любого предпри­нимателя огромную роль. Однако в силу денежного характера рыночной экономики *приобретение реальных факторов производ­ства практически всегда опосредуется деньгами.* Без них оно, если и не совсем невозможно (вспомним про бартер), то сильно затруд­нено.

Реальный капитал делится на основной и оборотный.

*Основной капитал* представляют собой блага, многократно используемые в производстве. Главными составляющими основного капитала являются активные элементы – оборудование, техника, технологические знания, не имеющие персонифицированного характера и пассивные элементы – здания, сооружения.

Другая часть капитала, включающая сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы, вспомогательные материалы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Это *оборотный капитал*. Деньги, затраченные на оборотный капитал, возвращаются предпринимателю после реализации продукции.

Современное производство немыслимо и без других факторов производства.

Прежде всего, это касается **предпринимательских способностей,** *обеспечивающих эффективное соединение факторов производства в процессе создания экономических благ.*

В рыночной экономике каждый субъект действует в обстановке не­полной информации, риска и неопределенности. В этих условиях огромное влияние на ход хозяйственных процессов оказывает предприниматель, т.е. человек, планирующий и организующий хозяй­ственную деятельность, принимающий решения и, что очень важно, сам несущий материальную ответственность за все свои действия. Центральным здесь является именно сочетание широчайших правомочий с полной экономической ответственностью за них.

В качестве *еще одного фактора производства* многие экономи­сты выделяют **технический прогресс.** Дело в том, что в условиях современного хозяйства важен, скажем, не только размер капита­ла, но и его технологический уровень, не только число занятых, но и их квалификация и т.д.

В самое последнее время, в первую очередь в связи с широким распространением вычислительной техники, особую роль в бизнесе начинает играть **информация** (разнообразные базы данных, элект­ронные архивы и т.д.). Нарушения в информационных потоках, их недостаточность приводят к сбоям в системах и потерям в эффек­тивности и прибыльности, к утрате экономической динамики. Информация становится важнейшим элементом в процедуре при­нятия решений, в особенности в менеджменте и маркетинге. Ее на­личие или отсутствие является фактором, определяющим реализа­цию на практике, как свободы предпринимательства, так и свободы потребительского выбора.

Развитие экономики существенно увеличивает ресурсную базу человечества. Изобретаются новые машины, разведываются запасы новых ископаемых, растет численность и повышается уровень квалификации рабочей силы. Несмотря на это, проблема редкости ресурсов не снимается, поскольку она связана не с абсолютной величиной используемых ресурсов, а с пропорцией между ними и все быстрее растущими потребностями общества.

**Основная проблема,** стоящая перед **экономической наукой** *состоит,* поэтому, *в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои безграничные потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении и используемых для этих целей.*

В результате ограниченности ресурсов перед обществом возникает *проблема выбора.* При выборе наилучшего способа использования ограниченных ресурсов приходится учитывать альтернативные варианты их применения. И дело не только в том, чтобы *найти технически оптимальный способ использования ресурсов*. Следует иметь в виду *различие целей,* которые ставят перед собой *государство, фирмы, домохозяйства*. То, что является оптимальным с позиций одного хозяйствующего субъекта, с точки зрения другого вполне может быть наихудшим вариантом.

Помимо прочего, есть еще и *информационная сторона выбо­ра*. Экономика не просто наука о распределении заданного объема редких ресурсов. Существует еще и проблема оптимального исполь­зования *неполного знания* о редких ресурсах: *о наличии ресурсов, о сути потребностей и обо всем спектре способов их оптимального удовлетворе­ния.*

Конкретизацией проблемы выбора являются три фундаменталь­ных вопроса, которые жизнь ставит перед любым обществом:

* ***что производить***, т.е. какие товары и услуги, в каком количестве и в какие сроки должны быть произведены;
* ***как производить*** товары и услуги, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и каким способом они должны быть произведены;
* ***для кого производить***, т.е. кто должен располагать этими товарами и услугами, извлекая из них пользу. Иными словами, каким образом следует распределять производимый продукт между членами общества.

Вопрос «**Что производить?**» никогда не снимается с повестки дня, поскольку на него нельзя ответить: «Мы будем производить в необходимых количествах все блага, в которых есть потребность». Каждый раз общество, сталкиваясь с проблемой ограниченных ре­сурсов, вынуждено делать выбор и от чего-то отказываться.

Проиллюстрируем способ решения этого вопроса при помощи *кривой производственных возможностей*.

**Кривая производственных возможностей** – *это линия, точки которой пока­зывают максимальный потенциально возможный объем производства при полном использовании ресурсов на данном технологическом уровне.*

Кривая производственных возможностей строится на упро­шенном допущении, что экономика государства состоит из двух сек­торов, например, выпускающих средства производства и предметы потребления.

Альтернативные возможности производства этих благ представлены в таблице:

*Таблица 1 - Производственные возможности условной экономики*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Производственные альтернативы | | | | |
|  | A | B | C | D | E |
| Средства производства (усл. ед) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Предметы потребления (усл. ед.) | 10 | 9 | 7 | 4 | 0 |

На основании данных таблицы построим и проанализируем график производственных возможностей рассматриваемой экономической системы.

*Рисунок 1.1 Кривая производственных возможностей*

Для достижения максимального результата необходимо использовать имеющиеся ресурсы *полностью.*

**Полная занятость** *означает вовлечение в общественное производство* ***всех пригодных для этого ресурсов*** *(земли, капитала, труда и предпринимательских способностей).*

Если общество направит весь свой потенциал на производ­ство средств производства, то их можно изготовить в объеме, соответствующем ***точ­ке*** ***Е*** *на рисунке 1.1.* Если страна станет создавать только потребительские товары, то будет выпущено максимальное их количество в объеме, соответствующем***точке А****,* при полном прекращении выпуска средств производства.

Возможны и компромиссные варианты одновременного про­изводства и средств производства, и предметов потребления, напри­мер в объемах, показанных ***в точках В, С, D*** *на рисунке1.1* Легко понять, что *все множе­ство точек кривой показывает возможный технологический выбор или совокупность всех вариантов большего или меньшего переклю­чения ресурсов с производства средств производства на потребительские товары и наоборот.* В действительности же реализуется лишь один вариант, соответствующий факти­ческому выбору общества. То, каким оказывается окончательный выбор, зависит от многих факторов: экономических, политических, исторических, социальных и др.

Полностью загруженная экономика при увеличении выпуска одного товара вынуждена сокращать производство другого.

В условиях полной занятости проблема **эффективного распределения ресурсов** *означает ситуацию, в которой при существующем уровне знаний и ограниченном объеме экономических ресурсов невозможно произвести большее количество одного блага, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого блага*.

*Количество иного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу объема производства данного товара называется* **альтернативными издержками.**

Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую к началу координат форму. Отмеченный факт объясняется действием **закона возрастания альтернативных издержек,**суть которого заключается в следующем: *ограниченность ресурсов и отсутствие их полной взаимозаменяемости при производстве разных благ ведет к увеличению альтернативных издержек производства каждой последующей единицы данного блага.*

Так, при смене производственных альтернатив (в условиях ограниченности и полной занятости ресурсов) обществу приходится переключать на развитие выбранной отрасли *все менее и менее приспособленные для нее ресурсы* из других хозяйственных сфер. Поэтому ресурсов требуется все больше и больше на каждую дополнительную единицу продукции. Отсюда необходимость все большего сокращения альтернативного производства.

Но эко­номика страны не всегда находится на границе предельного ис­пользования своего *экономического* *потенциала,* ачаше недоисполь­зует его (иллюстрацией могут служить любые точки*,* лежащие внутри кривой производственных возможностей, например, точка N на *рисунке 1.1*). Причины недо­использования бывают связаны сбезработицей, остановкой пред­приятий, структурными изменениями, неэффективным государствен­ным регулированием экономики и т. п.

Вместе с тем, одновременное *увеличение* выпуска всех товаров, а значит, и прорыв в разрешении *проблемы выбора* (например, перемещение к точке L на *рисунке 1.1*) возможны лишь при *экономическом росте*, т.е. *уве­личении экономического потенциала страны*.

Графически ***экономический рост*** может быть проиллюстрирован ***смешением*** *кривой производственных возможностей* ***вверх и вправо.***

Разрешение проблемы **«Как производить?»**связано с выбором определенной технологии и необходимого набора ресурсов. Ведь один и тот же результат может быть достигнут разными средствами. Причем, ответ на вопрос «Как производить?»не сводится только к тех­нологическому выбору ресурсов, но предполагает и выбор тех или иных организационно-правовых форм. Преобладающими могут быть частные или государственные предприятия, крупные или мелкие фирмы и т.д. В разных экономических системах этот вопрос реша­ется по-разному.

Решение третьего фундаментального вопроса **«Для кого произ­водить?»**связано с проблемой распределения созданного националь­ного продукта между домохозяйствами. Проблема распределения текущих доходов и накопленного богатства между домохозяйствами всегда была очень острой, социально и классово конфликтной. От способа ее решения зависят динамичность экономической систе­мы и ее социальная стабильность.

* 1. **ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Главной сферой деятельности людей является общественное производство, включающее две основные стороны: производительные силы и производственные отношения (экономические), имеющие сложную структуру.

Как видно, производительные силы общества – это со­вокупность средств производства и людей, которые их ис­пользуют, обладая рабочей силой (способностью к труду). Средства производства включают средства труда и предме­ты труда. При этом средства труда состоят из естественных условий труда и техники, к которой относятся орудия тру­да, при помощи которых работник непосредственно воздей­ствует на предмет труда, и общие условия производства (ин­фраструктура). Предметы труда, в свою очередь, подразде­ляются на естественные предметы труда, данные природой, и сырье, которое подвергнут предварительной обработке. Следовательно, производительные силы общества включа­ют в себя материально-вещественные и личные факторы производства.

Производственные (экономические) отношения людей состоят из двух основных видов отношений: 1) социально-экономических, связанных с формами и отношениями соб­ственности; 2) организационно-экономических, выражаю­щих общественные комбинации производственного процес­са (общественное разделение и кооперацию труда и производства, концентрацию и специализацию производ­ства, его комбинирование, интеграцию и др.).

Производительные силы и производственные отношения взаимосвязаны между собой как содержание и экономичес­кая форма процесса производства. Результатом производства является общественный продукт, включающий две основные группы продуктов в зависимости от их назначения: а) сред­ства производства; б) предметы потребления.

Процесс общественного производства должен по необхо­димости носить непрерывный характер: люди не могут пе­рестать производить, так же, как не могут прекратить по­треблять. Непрерывное возобновление и повторение процес­са производства называется воспроизводством.

Различают ***простое воспроизводство*** – процесс производства, возобновляющийся в неизменном масштабе, и ***расширенное воспроизводство*** – возобновление производственного процесса во все увеличивающемся масштабе.

В процессе воспроизводства обычно выделяют четыре основные стадии: *производство*, рас­пределение, обмен, потребление (*рисунок 1.2*).

*Рисунок 1.2 Стадии общественного воспроизводства*

***Производство*** является общественным процессом взаимодействия не только его факторов, но и производителей, что находит свое отражение в движении общественного продукта через ряд взаимосвязанных стадий: от производства через распределение и обмен к потреблению.

Стадии воспроизводственного процесса самостоятельны лишь относительно и существуют как «разные грани» единого процесса, соединены между собой прямыми и обратными связями. Так, производство выступает не только процессом создания необходимых для жизни благ и тем самым средством удовлетворения потребностей людей, но и «генератором» самих потребностей: появление тех или иных новых потребностей в решающей степени обусловлено самим производством. Например, потребность в телефонах, компьютерах возникла лишь на базе создания и организации достаточно массового их производства.

***Распределение***– это определение доли и объема блага, поступающего в потребление участникам экономической деятельности.

Следует различать распределение в узком смысле (*распределение произведенных благ между членами общества*) и распределение в широком смысле *(распределение средств производства и соответственно членов общества по сферам и отраслям производства, экономическим регионам и предприятиям).* Распределение продукта зависит в значительной мере от того, как распределены факторы производства между субъектами производства, т.е. от собственности на них. Например, владелец контрольного пакета акций, как правило, имеет не только большую экономическую власть, но и право на получение большей части дохода.

Различают *первичное распределение и вторичное распределение*, или *перераспределение*. Произведенный продукт, полученный доход, как правило, подлежат перераспределению между различными субъектами экономической деятельности: предприятиями и государством; работниками и собственниками; государством и регионами и т.д. В результате образуется очень сложная и противоречивая система распределения и перераспределения, которая в идеале должна способствовать росту эффективности экономики и достижению социальной справедливости в данной экономической системе.

***Обмен,*** как и распределение, представляет собой, с одной стороны, *самостоятельную стадию общественного воспроизводства, охватывающую систему связей и отношений, которая обеспечивает перемещение благ в пространстве и более полное удовлетворение потребностей людей*, а с другой – *совершается и в самом производстве в виде обмена деятельностью и способностями.*

*Обмен деятельностью* основан на технологическом разделении труда внутри процесса производства и связывает трудовые функции, осуществляемые отдельными работниками (работа в цехе, на конвейере) в единое целое. *Обмен продуктами* осуществляется на базе общественного разделения труда, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции. Обмен на основе разделения труда в условиях современной экономики принимает форму обмена товарами. Посредником в обмене выступают деньги.

В результате общественного разделения труда в обществе образуются особые отрасли и сферы экономики, то есть области экономической деятельности, которые отличаются друг от друга единством и однотипностью выпускаемого продукта, однотипностью ресурсов и технологий.

В экономике выделяют, во-первых, сферу *материальной производственной деятельности*, которая специализируется на создании продуктов, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы, благодаря производству необходимых жизненных средств, составляет основу жизнедеятельности общества (промышленность, сельское хозяйство и т.д.).

Во-вторых, выделяется *сфера создания услуг*. Она отличается тем, что удовлетворение потребности неотделимо от деятельности в этой сфере. Эта сфера неоднородна. Здесь – и создание услуг в материальном производстве (услуги ремонта и т.д.) и в нематериальном производстве (туризм, образование, деятельность в области информации, в финансовых институтах и т.д.).

Используется и другая классификация – *по стадиям переработки ресурсов и продуктов*. В этом случае выделяются следующие сферы экономики:

*первичная сфера экономики* – это отрасли и предприятия, осуществляющие непосредственное взаимодействие с природой по добыче сырья (сельское и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, охота и рыболовство и т.п.);

*вторичная сфера экономики* – отрасли предприятия, обеспечивающие создание и доведение продукта до потребителя (отрасли обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, включая машиностроение, производство продуктов потребления, а также ремонт, продолжение производства в сфере торговли и т.д.).

*третичную сферу экономики* составляет производство услуг различного рода (услуги связи, туризм, образование и т.д.).

Общая тенденция состоит во все большем перемещении ресурсов и занятости в сферу услуг.

Любой продукт производится и, следовательно, на его создание затрачиваются ресурсы, лишь с целью удовлетворения потребностей. Вне этого производство бессмысленно.

**Потребление**, то есть удовлетворение потребностей, – конечный пункт и смысл производственной деятельности в любом обществе.

*По* *целям* потребление делится на *личное потребление*, т.е. направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и *производственное потребление*, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей. Многообразие потребностей и способов их удовлетворения предопределяет не только структуру производимых предметов потребления и услуг, но и особенности организации потребления (через домашние хозяйства, общественные формы и т.д.). Потребление населения и фирм опосредовано использованием их доходов.

Потребление не может прекратиться, и, следовательно, неизбежно постоянное повторение производства, обмена, распределения и потребления в их единстве и взаимосвязи.

Положение людей в обществе зависит от способа присвоения, которое невозможно вне определенных общественных отношений, устанавливающих юридические нормы владения имуществом, будь то природные богатства или материальные блага, созданные трудом людей. Отношения собственности пронизывают всю систему воспроизводственного процесса.

***Собственность*** вообще – это такие отношения между людьми, которые определяют, ***кому принадлежат те или иные блага*.**

Понятие собственности имеет экономический и правовой аспекты*.*

**Экономический аспект**понятия **собственности** включает:

* *отношения присвоения благ*, прежде всего, средств производства;
* *отношения хозяйственного использования объектов собственности*;
* *отношения экономической реализации собственности.*

Исходным - являются ***отношения присвоения***, характеризующие возможность использования в производстве и потреблении некое благо *исключительно* данным субъектом. Присвоение блага одним лицом является в то же время отчуждением для других. Объектом присвоения – отчуждения могут являться природные ресурсы, земля, средства производства, рабочая сила, потребительские товары и услуги, информация и т. п.

***Отношения хозяйственного использования*** означает возможность применения объекта собственности в соответствии с его назначением и по желанию и усмотрению пользователя. Например, земли сельскохозяйственного назначения используются для обработки и выращивания продуктов сельского хозяйства; в строительстве земля используется под гражданские и промышленные постройки; в добывающих отраслях – для промышленных разработок недр земли, добычи полезных ископаемых и т. п. Хозяйственное использование осуществляет как собственник имущества, так и другие лица на определенных условиях.

***Экономическая реализация собственности***означает способность приносить доход ее владельцу. Доход от собственности является тем стимулом, который движет процесс накопления, стремление людей к овладению все большим количеством благ.

Разные формы использования объектов собственности приносят различные доходы: прибыль, рента, процент и др. Доход собственника будет тем больше, чем эффективнее он распорядился своим имуществом.

**Правовой аспект**понятия собственности выражает имущественные отношения, обусловленные законом. Они возникают на основе экономических отношений, отражая их сущность и оказывая на них обратное воздействие.

*Права собственности действуют как поведенческие нормы, регулирующие отношения между людьми по поводу редких благ*. Это своего рода «правила игры», по которым протекает экономическая деятельность в обществе.

Таким образом, через отношения присвоения устанавливается и юридически закрепляется право различных субъектов (частных лиц, их объединений, государства) быть собственниками соответствующего имущества, а именно *владеть им, пользоваться и распоряжаться****.***

***Владение*** *отражает документально закрепленную фиксацию субъекта собственности за объектом.* Само по себе владение еще не означает собственность в ее полном экономическом содержании. Владеть можно и пассивно, не используя экономически объект собственности, не извлекая из него полезного эффекта. Но владение ценно тем, что дает *возможность (право)* распоряжения имуществом.

*Право владения* возникает в результате купли, дарения, наследования, создания собственным трудом, изобретения, *если им удается принять законную форму*. Во всех случаях право владения должно подкрепляться соответствующими документами: купчей, документами о дарении, завещанием, свидетельством государственной регистрации и т. п.

***Право пользования*** означает *право применения полезных свойств благ для себя*. Данное правомочие может быть передано другому лицу, например, арендатору – за определенную плату и на оговоренный срок. Теперь арендатор решает, как использовать эту собственность. Если это пахотные земли, арендатор выращивает на них те культуры, которые принесут ему наибольший доход, так как он является владельцем полученного урожая. Но арендатор не может изменить форму использования этой земли и начать на ней, например, строительство.

***Право распоряжения*** – это право собственника *принимать решения по поводу данной собственности*: использовать ее самому, передать в аренду другому лицу или продать. Продажа есть разовое право распоряжения. После продажи право владения, пользования и распоряжения переходит к покупателю, который становится полноценным собственником купленного имущества.

В рамках современной ***теории прав собственности,*** предложенной ***Р. Коузом****,* перечисленные выше правомочия (владения, пользования и распоряжения) включаются в «пучок» прав собственности как отдельные *элементы.*

***Полный «пучок» прав собственности*** состоит из следующих 11 элементов:

* право владения – право исключительного физического контроля над благами;
* право пользования – право применения полезных свойств благ для себя;
* право распоряжения – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
* право на доход – право обладать результатами от использования благ;
* право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
* право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
* право на передачу благ в наследство;
* право на бессрочность обладания благом;
* запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
* право на ответственность в виде взыскания блага в уплату долга;
* «возвратный» характер прав собственности – возврат переданных кому-либо правомочий по истечении срока договора, при нарушении его условий и т.п.

Составные части пучка прав собственности раскрывают кон­кретное содержание понятия собственности, определяя характер отношений между людьми по поводу материальных благ.

Чем шире «пучок» правомочий, закрепленных за данным ресурсом, тем выше его ценность. Собственник может на определенных условиях передать часть прав другим лицам, как делает, например, владелец фирмы, переда­вая менеджерам права на управление ею. Различные комбинации распределения прав порождают разные формы организации бизнеса. Возможен и иной вариант неполно­ты права собственности. Он возникает тогда, когда собственник лишен части прав, входящих в пучок, в силу, скажем, государствен­ного запрета либо когда некоторые из этих прав узурпированы (не­законно захвачены) другими лицами. В этом случае для собственни­ка решающее значение приобретает одиннадцатый элемент пучка прав (право на возврат полномочий собственности).

Чем более рассредоточены права собственности, тем шире возможности для осуществления сделок по их передаче. Рынок немыслим ни при полном отсутствии прав собственности, ни при абсолютной их концентрации в руках отдельного субъекта, например, государства.

*Для реализации права собственности необходимо*:

* определить права каждого собственника;
* разграничить элементы пучка между владельцами;
* их законодательно закрепить и защитить.

Подобная конкретизация прав собственности, их четкое разделение между собственниками получили в экономической теории название *спецификация.*

***Спецификация прав собственности*** предполагает законодательное закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника и защиту его прав.

Это понятие может быть определено и от противного.

***Спецификация***означает исключение свободного доступа к экономическим ресурсам для всех, кроме собственника.

*Каждая социально-экономическая система имеет в своей основе вполне определенную форму собственности, обеспечивающую наибольшую эффективность функционирования.*

Существуют две основные формы собственности – ***частная и общественная***.

**Частная собственность** – это отношения собственности, при которых одна часть общества осуществляет функции присвоения и распоряжения независимо от другой части общества.

***Частная собственность*** делится на ***индивидуальную*** и ***групповую****.*

***Индивидуальная частная собственность*** – форма присвоения вещественных факторов и результатов производства одним лицом или семьей, как правило, представлена в малом бизнесе.

В рамках ***групповой частной собственности*** различают *коллективную (партнерскую)* и корпоративную (*акционерную) собственность.*

***Коллективная*** *(партнерская)* ***собственность*** – это долевая собственность, которая предполагает коллективно-групповой характер присвоения, совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства.

Коллективная собственность возникает путем объединения имущественных, денежных взносов (паев) или распределения на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственника в делах соответственной фирмы. Единственным собственником является сам коллектив, а его члены имеют право на определенную часть дохода, на участие в управлении, на изъятие своей доли (в денежном выражении) при выходе из коллектива. К данной форме можно отнести товарищества, кооперативы.

***Корпоративная (акционерная собственность)*** – это групповая частная собственность, создаваемая путем выпуска ценных бумаг (акций и облигаций).

Акционерная собственность представляет собой форму объединения индивидуальных капиталов, содержит в себе отдельные элементы общественного присвоения благ (непосредственные владельцы становятся владельцами акций, участвуют в управлении производством и т.д.).

**Общественная собственность** *представляет собой совместное достояние, т.е. принадлежность тех или иных объектов всему обществу*. Основные правомочия, в данном случае, сосредоточены у государственных органов власти.

Поскольку общество – это сложная многоуровневая система, в которой каждый уровень имеет относительную экономическую самостоятельность, постольку и многоуровневым является процесс присвоения.

**Общественная (государственная) собственность**может быть:

* ***общенародной (федеральной****), например собственность РФ;*
* ***региональной*** *(собственность субъектов федерации - республик, краев, областей);*
* ***муниципальной*** *– собственностью местных административно-территориальных образований (район, город, поселок и т. п.).*

***Общественная (государственная) собственность*** возникает в результате:

* *национализации* (перехода имущества из частной собственности в государственную);
* *строительства новых объектов*, принадлежащих государству, за счет средств госбюджета;
* *выкупа контрольного пакета акций* частных компаний.

***Общественная (государственная) собственность*** преобладает преимущественно:

* в отраслях производственной и социальной инфраструктуры;
* в современных наукоемких отраслях;
* в малорентабельных и капиталоемких отраслях, не выгодных частному бизнесу, но необходимых обществу в целом.

**Основными формами преобразования собственности** являются:

* перераспределение прав в рамках одной и той же формы;
* переход от одной формы собственности к другим.

**Разгосударствление** – *это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике*.

Разгосударствление может осуществляться по ***разным направлениям***:

* разгосударствление процессов присвоения: передача большинства функций хозяйственного управления на уровень предприятий, признание каждого работника и трудового коллектива равноправным участником присвоения;
* создание многообразных форм хозяйствования, предоставление всем формам предприятий равных прав на свободу хозяйственной деятельности в рамках закона;
* возникновение новых организационных структур, новых форм предпринимательской деятельности, между которыми ведущую роль играют горизонтальные связи (концерны, ассоциации, консорциумы).

Разгосударствление направлено на преодоление монополизма, развитие конкуренции и предпринимательства.

**Приватизация** – *одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче ее в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц*.

Приватизация государственных и муниципальных предприятий означает приобретение в собственность гражданами, товариществами у государства и местных органов власти:

* предприятий и их подразделений,
* материальных и нематериальных активов предприятий,
* долей государства и местных органов власти в капитале товариществ,
* принадлежащих приватизируемым предприятиям долей в капитале иных предприятий.

***Основными формами приватизации*** являются:

* бесплатная передача собственности;
* выкуп собственности на льготных условиях;
* акционирование;
* сдача предприятий в аренду;
* продажа предприятий с аукциона по конкурсу и без него.

После приватизации субъектами собственности становятся: частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, холдинги, акционерные общества и т.д.

**Смешанные формы собственности** *соединяют в себе черты разных форм собственности,* примером могут служить совместные предприятия, холдинги, концерны, финансово-промышленные группы.

В любой экономической системе сосуществуют все перечисленные формы собственности, но их значение в разных системах неодинаково.

Рыночная же экономика отличается тем, что в ней преобладает частная собственность на экономические ресурсы, необходимые для осуществления производства. В силу этого частные лица занимают ключевое положение в системе прав собствен­ности рыночной экономики. В первую очередь это *связано с пра­вом на доход*. *Собственник ресурсов становится и собственником всех или части готовых продуктов, про­изведенных с их помощью, что автоматически ставит его в особое, центральное положение в экономике*.

**1.4 ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Принимая во внимание тот факт, что в условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, человечество за всю свою историю выработало несколько способов распределения ограниченного объема ресурсов между альтернативными целями.

**Экономическая система** – *это совокупность способов, методов и форм координации хозяйственной деятельности всех участников общественного воспроизводства.*

*Экономическая теория различает два способа координации* – стихийный и иерархия.

***Стихийный способ координации*** характеризуется тем, что полностью самостоятельные экономические субъекты принимают решения по важнейшим вопросам: что, как и для кого производить, ориентируясь на сигналы рыночного механизма – изменения спроса и предложения, динамику цен, издержек, прибыли и убытков.

Примером такого способа координации может быть стихийно развивающаяся рыночная экономика свободной конкуренции без вмешательства государства в экономические процессы.

***Иерархия*** представляет собой способ управления хозяйственной деятельностью, базирующийся на четкой регламентации поведения экономических субъектов посредством решений, приказов, указаний правительственных административных органов или лиц, уполномоченных ими управлять, командовать, приказывать.

Примером иерархии может служить организация хозяйственной жизни в бывших социалистических странах, где решения о том, что, как и для кого производить принимаются в едином экономическом центре и директивно доводились до всех производителей. На принципах иерархии функционируют производственные структуры, предприятия, фирмы, где президент, управляющий, или совет директоров доводят свои решения до нижестоящих структур и их руководителей для обязательного исполнения.

В чистом виде тот или иной способ координации хозяйственных процессов можно рассматривать скорее теоретически. Реально формируются экономические системы, в разной степени сочетающие черты стихийного способа развития и иерархии.

Основными элементами экономической системы выступают отношения собственности, методы управления и регулирования хозяйственной жизни, распределения ресурсов и благ, ценообразование.

Обычно выделяют традиционную, командно-административную, рыночную и смешанную системы. Различия между ними лежат в способе координации хозяйственной жизни и принятии решений по главным экономическим вопросам.

**Традиционная экономика** приближается к иерархии, поскольку решения по главным вопросам экономической жизни принимаются верхними эшелонами власти на основе вековых традиций, передаваемых от поколения к поколению.

***Основные черты традиционной экономики***:

* какие товары и кем будут произведены, из каких ресурсов, какими технологическими приемами, кто и в каком количестве получит экономические блага, все это определяется *обычаями*, а также *сложившейся кастовой структурой общества, наследственной принадлежностью к определенному клану*;
* исторически связана с *родовыми* и *племенными укладами*, с *общинной собственностью*, с *натуральным хозяйством*;
* *развивается* очень *медленно*, *невосприимчива к научно-техническому прогрессу*; вместе с тем, трудности реформирования позволяют *сохранить нравственный опыт сообщества.*
* *религиозные и культурные ценности первичны* по отношению к экономической деятельности;
* *экономическая власть соединена с политической*, функции государства сводятся к процессам перераспределения национального дохода.

В современных условиях элементы традиционной экономики можно встретить в развивающихся странах, где различные части страны и секторы национальной экономики находятся в существенно различных социально-экономических условиях. Так, в некоторых штатах индии сохраняются остатки матриархата и полунатуральное хозяйство.

**Командно**-**административная экономика** – фактическое воплощение полной иерархии. Такая экономическая система основана на управлении из единого экономического центра, пытающегося учесть и рассчитать все потребности общества: общественные, коллективные, семейные, индивидуальные, а также предусмотреть все проблемы, возникающие в процессе их удовлетворения.

***Командно-административная экономика характеризуется рядом особенностей:***

* собственность государства на важнейшие ресурсы, а, следовательно, его монополия на принятие решений по главным экономическимвопросам: что, как и для кого производить;
* несоответствие объема, ассортимента и качества товаров и услуг реальным потребностям в обществе;
* медленное внедрение достижений науки и техники в производство и быт населения из-за сложившихся бюрократических процедур;
* уравнительность в распределении, т. е. отсутствие прямой связи между трудом и заработком;
* подавление экономической инициативы и предприимчивости, превращение большинства работников в инертных исполнителей указаний и распоряжений сверху;
* низкая эффективность общественного производства, и как следствие низкий уровень жизни основного населения страны.

**Рыночная экономика** (чистый капитализм) – стихийно функционирующая экономическая система, при которой ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности. Эта система была характерна для капитализма эпохи свободной конкуренции.

***Рыночная экономическая система имеет следующие отличительные черты:***

* преобладание индивидуальной частной собственности;
* поведение каждого субъекта мотивируется его личными экономическими интересами;
* каждая экономическая единица стремится максимально увеличить свой доход на основе индивидуально принятых решений;
* ни один субъект не обладает экономической властью (каждый из множества продавцов и покупателей не может повлиять на цены);
* цена устанавливается на основе спроса и предложения и является главным инструментом регулирования дефицита и излишка товара на рынке;
* роль государства ограничена защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, обеспечивающей функционирование свободных рынков.

**Смешанная экономика** – это рыночная регулируемая экономика, наиболее распространенная сегодня.

***Она может быть охарактеризована следующим образом:***

* основными производителями продукции являются крупные корпорации, поэтому экономическая власть не рассредоточена, но она и не носит тоталитарного характера;
* распределительные отношения дополняют отношения обмена;
* собственность на материальные ресурсы может быть как государственной, так и частной;
* поведение каждого субъекта мотивируется его личными интересами, но при этом в обществе определены и приоритетные цели;
* государство выполняет в экономике активную функцию, имеются системы прогнозирования, планирования и организации деятельности государственной и частной собственности.

Сегодня смешанная экономика является целостной системой, выступающей адекватной формой современного развитого общества. Образующие ее элементы опираются на такой уровень производительных сил и на такие тенденции социально-экономического развития, которые объективно требуют дополнения рынка государственным регулированием, частной инициативы социальными гарантиями.

Смешанная экономика не является конгломератом, хотя и уступает «чистым» системам в степени однородности составляющих ее элементов. Являясь совокупностью смешанных экономических отношений, она реализуется как система взаимосвязанных структурных элементов.

Общая линия на развитие смешанной системы не означает однообразия и стандартизации. Реально в разных странах и регионах складываются различные модели смешанной экономики. Они отличаются друг от друга своим специфическим сочетанием разных форм собственности, рынка и государственного регулирования, капитала и социальности. Эта особенность зависит от многих факторов: уровня и характера материально-технической базы, исторических и геополитических условий формирования общественного устройства, национальных и социокультурных особенностей страны, влияния тех или иных социально-политических сил и т.п. Более того, в смешанной экономике, как правило, может доминировать та или иная сторона параметров.

Наиболее характерными моделями смешанной экономики, сложившимися в современном мире, является американская, германская, шведская, японская модели.

*Американская модель* – это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, а также высокий уровень социальной дифференциации.

*Германская модель* – модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики.

*Шведская модель* в ее классическом виде – это социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, базирующихся на широком перераспределении доходов и распространении многообразных «свободных ассоциаций».

*Японская модель* – модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным

значением корпоративного (внутрифирменного) начала.

Формирование смешанной экономики прослеживается и в условиях переходных экономик, причем здесь складываются разные модели. Например, в ходе преобразования китайской экономики, рыночный механизм и негосударственный сектор экономики значительно усилили свою роль в годы реформ. Однако государственное регулирование в форме «направляющего планирования» и социальные гарантии продолжают занимать приоритетное значение в социально-экономической политике. Данная модель может быть определена как преимущественно социалистическая модель смешанной экономики.

Смешанная модель экономики формируется и в России. Предпосылки реформирования связаны, прежде всего, со сравнительно развитым индустриальным базисом, с возникшим многообразием форм собственности и хозяйствования, с наличием традиций регулирования и социальности, а также с интенсивным развитием в годы реформ рынка и предпринимательства.

# ТЕМА 2. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

* 1. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦЫПЫ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ. МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА
  2. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА
  3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**2.1 РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦЫПЫ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ.**

**МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА**

**Рынок** *как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы хозяйствующих субъектов и обеспечивающая обмен продуктами труда*.

Результатом взаимодействия хозяйствующих субъектов являются договоры (добровольные сделки) взаимной передачи имущественных прав на частные блага на приемлемых для всех сторон условиях по цене, качеству, количеству и другим параметрам.

При этом происходят добровольное отчуждение – полное или частичное – своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает добровольную взаимную передачу прав собственности субъектами, которые могут выбирать партнеров по сделке и ее условия.

***Суть рыночных отношений*** сводится, таким образом, к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получение ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного, взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности.

Сизвестной степенью условности можно выделить следующие принципиальные основы рыночной экономики:

* ***Частная собственность на инвестиционные ресурсы*** как определяющая черта рыночной экономики. При всей значимости прочих черт все они – в большей или меньшей степени – являются производными от частной собственности.
* ***Свобода в принятии экономических решений***, которая имеет два главных проявления: *свобода предпринимательства и свобода потребительского выбора.*

*Свобода предпринимательской деятельности* означает, что производитель самостоятельно принимает решения об организации производства: что производить, в каких количествах, при помощи каких технологий – все эти решения есть его суверенное право. Именно благодаря возможности свободного выбора он в состоянии эффективно управлять фирмой в постоянно меняющейся рыночной обстановке.

*Свобода потребительского выбора* означает, что потребитель волен делать выбор исключительно по собственному усмотрению. Никакие «высшие соображения» (вредно – полезно, научно обоснованно – не обоснованно и т.п.) не могут принудить потребителя к определенному выбору, хотя, разумеется, способны в какой-то мере влиять на него.

* ***Приоритет личного интереса над общественным (индивидуализм).*** Личная выгода – мощный избирательный источник мотивации, и поэтому каждый предприниматель (ровно, как и каждый потребитель) делает по своей воле в основном то, что ему выгодно (либо то, что он воспринимает как выгоду). В курсе экономики в качестве базового допущения мы исходим из рационального поведения людей, направленного на получение выгоды.
* ***Конкуренция*** как противовес рыночному индивидуализму. На действие механизма конкуренции в обществе впервые обратил внимание Адам Смит, который в своей книге «Исследование о при­роде и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал прин­цип *«невидимой руки» рынка*.

Производитель стремится лишь *к собственной выгоде*, но по­скольку существует конкуренция, путь к ней лежит через *удовлетво­рение чьей-то потребности*. Производитель не получит выручку, если именно его товар не понравится потребителю больше, чем конкурирующий. На рынке преуспевают лишь фирмы, успешно справляющиеся с этой задачей, не справив­шиеся же бесславно покидают его.

В итоге совокупность производителей, как будто ***движимая невидимой рукой***, активно, эффективно и добровольно стремится угодить потребителям, а значит, реализует интересы всего *обще­ства.* Причем делает это вовсе не из альтруистических соображе­ний, апреследуя лишь собственный интерес.

* ***Цены как механизм саморегуляции*** ***рынка*** проявляются, прежде всего, через его функции. Так, если на рынке произошло затоваривание, цены на избыточную продукцию падают и это становится сигналом для всех рыночных субъектов. Производителям больше не выгодно выпускать соответствующие товары, они сокращают предложение. Напротив, для покупателей упавшие цены служат стимулом увеличения объема закупок. Таким образом, излишки постепенно рассасываются.
* ***Социальное неравенство*** (в рыночной системе выигрывают, как правило, наиболее активные субъекты; не обладающие должным потенциалом остаются в проигрыше). То есть, рыночная система автоматически не обеспечивает социальную справедливость, напротив, многие механизмы воспроизводят дифференциацию доходов, имущественное расслоение.
* ***Рыночная направленность деятельности государства,*** осуществляющего коррекцию рыночных издержек: от разнообразных социальных программ до регулирования ситуаций неэффективности и (или) нестабильности экономики.

Важнейшими историческими **условиями возникновения рынка** являются:

* ***общественное разделение труда*** *как дифференциация форм хозяйственной деятельности.* В условиях разделения труда основную массу потребностей человек удовлетворяет не продуктами собственного труда, а через ***обмен*** последних на результаты труда других людей;
* ***экономическая обособленность*** ***производителей,*** *независимых в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию).*  Товарный обмен обязательно предполагает стремление к эквивалентности: каждый обособленный хозяйствующий субъект хочет получить взамен своего товара равнозначное количество другого. Исторически обособленность экономических интересов возникает на базе частной собственности;
* ***разрешение проблемы трансакционных издержек –*** *затрат в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности.*

*Трансакционные издержки*включают расходы, связанные с поиском информации о рынках и складывающихся на них условиях движения товаров и услуг; по оформлению сделок; по выявлению качества товаров, затрат на разработку системы стандартов, на охрану фирменных знаков; на защиту правового режима с помощью юридической системы.

*Оценка и сопоставление трансакционных издержек* позволяет экономически более обоснованно делать вывод о том, *в каких сферах целесообразно распространить рыночные механизмы конкуренции* с их системой свободных цен, а *в каких ограничить эти механизмы или заменить их прямым государственным обеспечением и управлением*.

Сущность рынка наиболее полно проявляется в его ***функциях:***

* ***Информационная функция*** дает участникам рынкачерез механизм движения цен объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг. Однако рыночные субъекты только тогда могут принимать правильные решения, когда поступающая ценовая информация реальную отражает ситуацию на рынке.
* ***Регулирующая функция*** предполагает воздействие рынка на все сферы экономики**,** обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, объеме и цене, перемещение экономических ресурсов между различными сферами национального хозяйства, установление более или менее оптимальных экономических пропорций.
* ***Стимулирующая функция*** состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, необходимых товаров с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли, стимулирование НТП и на его основе – эффективности функционирования всей экономики.
* ***Учетная (ценообразующая) функция –***  *в ходе заключения сделок происходит своеобразный учет и оценка благ, поступающих в оборот путем сопоставления индивидуальных затрат отдельного производителя с «общественным» эталоном.*
* ***Посредническая функция***обеспечивает встречу экономически обособленных хозяйственных субъектов с целью обмена результатами труда.Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая или технологическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца, а продавец - наиболее подходящего покупателя.
* ***Санирующая******функция*** *обеспечивает освобождение общественного производства от экономически нежизнеспособных его элементов.*

Субъектами рыночной экономики являются предприниматели и наемные работники, собственники земли и частных капиталов, владельцы ценных бумаг, банкиры, представители власти и много других людей, которые принимают хозяйственные (экономические) решения – о производстве благ, их потреблении и передаче в пользование другим структурам.

Основными ***субъектами рынка*** являются домашние хозяйства, фирмы, государство.

**Домашние хозяйства**включают в себя все частные хозяйства, удовлетворяющие потребности, связанные с жизнью семей (индивидов). Они имеют в своей частной собственности экономические ресурсы, продажа или аренда которых приносит доход.

**Фирма** являетсяэкономическим агентом, который использует факторы производства для изготовления и реализации продукции с целью получения прибыли. Фирмы закупают факторы производства, продают товары и услуги, инвестируют в производство.

**Государство** – экономический агент, принимающий решения о производстве общественных благ и перераспределении частных благ. В случае *общественных благ* речь идет о национальной безопасности, обеспечении основных прав и свобод членов общества, охране окружающей среды. Кроме того, государство осуществляет производство частных благ, которые по тем или иным причинам общество предпочитает предоставлять своим членам на нерыночной основе, например, минимальные объемы услуг образования и здравоохранения. Основным источником средств для выполнения обязательств перед членами общества являются налоги, собираемые с них же. Помимо этого, государство изымает ресурсы у одних агентов, чтобы передать их на безвозмездной основе другим. Такая *безвозмездная передача ресурсов называется* ***трансфертом****.*

Экономические агенты взаимодействуют друг с другом, обменивая имеющиеся у них блага. Движение благ образует своеобразный кругооборот.

**Экономический кругооборот**– это круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

## Модель экономического кругооборота

*Домашние хозяйства*, являясь собственниками факторов производства, предоставляют на рынок ресурсов труд, землю, капитал. *Фирмы*, в свою очередь, предъявляют спрос на экономические ресурсы.

Соединяя приобретенные факторы производства, *фирмы* производят товары и услуги, которые они предлагают на рынке потребительских товаров. *Домашние хозяйства* предъявляют спрос на эти товары и услуги.

Госзайм

Кредит

Госрасходы

Госзакупки

Кредит

Трансферты

Сбережения

Субсидии

Налоги

Госрасходы

Госзакупки

Налоги

Зарплата, рента, процент

Труд, земля, капитал

Расходы на ресурсы

Ресурсы

Товары и услуги

Товары и услуги

Расходы на потребление

Выручка от продажи

**Фирма**

**Домашнее**

**хозяйство**

**Государство**

Сбережения

*Рисунок . 2.1 Модель экономического кругооборота*

Расходуя денежные доходы, полученные от продажи экономических ресурсов, домашние хозяйства приобретают товары и услуги. *Расходы домашних хозяйств* становятся для *фирм* *доходами* (выручкой oт реализации).

Возможность приобрести товары возникает лишь потому, что домашние хозяйства предоставляют фирмам находящиеся в их собственности ресурсы. *Расходы фирм на покупку ресурсов являются доходами домашних хозяйств (заработная плата, рента, процент).*

На движение расходов и доходов существенное влияние оказывает ***государство*.**

Для своей хозяйственной деятельности (на государственных предприятиях) оно осуществляет закупки на потребительском рынке, приобретает факторы производства у домашних хозяйств, соответственно рассчитываясь за это.

*Государство* *собирает финансовые ресурсы:* прямые *налоги* с домашних хозяйств (подоходный, поземельный, взносы в социальные фонды и др.), прямые налоги с фирм (на прибыль, имущество и т. п.), а также косвенные налоги - формально с предприятий, а фактически со всего общества (налог на добавленную стоимость, с оборота, акцизы и др.).

С другой стороны, *государство* *осуществляет ряд выплат.* Оно предоставляет некоторым фирмам *субсидии (дотации)* и *налоговые льготы*.

Отдельным домашним хозяйствам государство предоставляет *трансфертные платежи* (пособия по нетрудоспособности, безработице, стипендии, пенсии и т.д.).

Государство также заимствует средства ***на финансовом рынке***, продавая на нем свои облигации, а затем погашает задолженность, выкупая их с процентами.

Домашние хозяйства свои сбережения направляют в различные финансовые институты (это могут быть вклады в банки, пенсионные фонды и т.п.). Под залог ресурсов, находящихся в их собственности, домохозяйства, в свою очередь, получают кредиты.

Временно свободные денежные средства (амортизационные средства, отчисления в фонд заработной платы и т.п.) фирмы также направляют в различные финансовые институты. В свою очередь, на финансовых рынках фирмы осуществляют заимствования инвестиционных средств, в которых они нуждаются, чтобы дополнить собственные внутренние источники финансирования.

Результатом нормального хода экономического кругооборота является возможность непрерывного выполнения своих экономических функций субъектами экономики.

**Структура рынка *–*** *это внутреннее строение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка****.***

Рынок в целом характеризуется весьма богатой и сложной структурой. Описание структуры зависит от выбранных критериев: по объектам, по субъектам, по географическому положению, по степени ограничения конкуренции, по характеру продаж и т.п.

По **объектам** структура рынка может быть представлена следующим образом.

***Ры­нок то­ва­ров и ус­луг*** обеспечивает удовлетворение потребностей различных социальных групп, отдельной семьи, каждого человека. На *потребительском рынке* продукция переходит из собственности производителя (продавца) в собственность потребителя в результате акта купли-продажи, це­ны на нем фак­ти­че­ски фор­ми­ру­ют­ся *по­сле* про­из­вод­ст­ва то­ва­ров, поэтому *ос­нов­ной риск бе­рет на се­бя биз­нес*.

Основная масса покупок *государства* на рынке товаров и услуг *выступает в форме правительственных заказов бизнесу* на производство различной продукции и услуг общенационального значения (строительство дорог, проведение фундаментальных исследований, разработка и производство вооружения и т.п.). В этом случае работа осуществляется в соответствии с контрактом, в котором заблаговременно *до производства* продукции *оговариваются ее цены, количество и условия поставок.* Рынок контрактов -это *более устойчивый рынок с разделением риска между правительством и бизнесом.*

***Рынок факторов производства*** включает в себятри *взаимосвязанных рынка*: *рынок труда, рынок землепользования и рынок капитала*. Взаимосвязь между рынками обусловлена зависимостью спроса и предложения на одном рынке от ситуации на других, в силу известной замещаемости факторов производства для бизнеса. Товар-фактор в результате акта купли-продажи не переходит в собственность покупателя, а остается собственностью продавца: *характер вовлечения в производство принадлежащих домашним хозяйствам экономических ресурсов носит черты аренды их бизнесом за определенную плату.*

***Финансовый рынок*** разнообразен, но *предмет купли-продажи* становятся *деньги, предоставляемые в пользование в различных формах.* Хозяйственные субъекты, имеющие избыток средств, предоставляют их субъектам, испытывающим недостаток в средствах.

По *принципу возвратности* финансовый рынок делитсяна *рынок долговых обязательств и рынок собственности.* На рынке долговых обязательств (например, облигаций) деньги предоставляются в долг на время. На рынке собственности (например, акций) покупают и продают право на получение дохода от вложенных денег. Покупатель, получивший право, становится совладельцем организации, это право продавшей. Но в любом случае сделка оформляется некоторым документом, называемым обычно ценной бумагой.

По *характеру движения ценных бумаг* финансовый рынок подразделяется на *первичный и вторичный.* На первичном рынке продаются и покупаются бумаги новых выпусков, на вторичном перепродаются ранее выпущенные ценные бумаги. Первичный рынок существует, в основном, в виде разветвленной сети финансовых брокеров и дилеров, вторичный рынок – это, как правило, фондовые биржи и та часть брокерской и дилерской сети, через которую проходят операции по перепродаже ценных бумаг.

По *сроку предоставления денег* финансовый рынок подразделяется на *рынок денег и рынок капиталов (инвестиционных фондов).* На рынке денег обращаются краткосрочные обязательства (сроком до одного года). В основном, это обязательства правительства и банков.

На рынке капиталов обращаются долгосрочные обязательства, выпущенные правительством, включая местные власти, а также акции и облигации корпораций.

***Информационный рынок*** – это особый рынок, предметом купли-продажи на котором является информационный продукт (книги, газеты, картины, различного рода реклама и множество других предметов и видов деятельности, несущих людям необходимую информацию). Функциональное назначение этого рынка сводится к обеспечению хозяйственных субъектов самой разнообразной информацией краткосрочного и среднесрочного характера.

***Рынок инноваций*** – рынок, на котором предметом сделки являются нововведения, изобретения, рационализаторские предложения. Частью данного рынка *является рынок лицензий.* В современных условиях наибольшее распространение в международной практике получили ***лицензионные соглашения***, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением *ноу-хау* (информации, содержащей технические знания и практический опыт, имеющей коммерческую ценность и не обеспеченной патентной защитой) и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии.

По ***субъектам*** различают:

* *рынок покупателей*, на котором предложение превышает спрос, что позволяет покупателю, сравнивая множество товаров, отдавать предпочтение наилучшему;
* *рынок продавцов* характеризуется значительным превышением спроса над предложением, отсутствием конкуренции между производителями, бедностью товарного ассортимента;
* *рынок государственных учреждений* включает сделки по купле и аренде государственными организациями товаров, необходимых им для выполнения своих основных функций по отправлению власти;
* *рынок промежуточных продавцов* выражает совокупность экономических отношений, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя.

*Выделяют следующие* ***виды рынков***:

* ***по*** ***пространственному признаку:*** местный (локальный), региональный, национальный; мировой;
* ***по степени ограниченности конкуренции:*** свободный, монополистический, олигополистический, смешанный;
* ***по организации рыночного обмена:*** оптовый, розничной, экспортный, импортный.

С развитием рыночного механизма в экономике страны появляется необходимость создания специализированного вида деятельности по удовлетворению потребностей отдельных рынков и системы рынков в целом.

**Инфраструктура рынка** *– совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.*

*Основными элементами* инфраструктуры современного рынка являются биржи, аукционы, ярмарки, аудиторские и консультационные компании, информационные технологии и средства деловой коммуникации, рекламные агентства, информационные центры, таможенная система, профсоюзы работающих по найму и т.п.

*Инфраструктуры рынка выполняет следующие* ***функции***:

* облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
* повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе их специализации;
* организационное оформление рыночных отношений;
* облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики;
* подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

Рынок имеет как неоспоримые преимущества, так и ряд недостатков.

***Преимущества рынка***заключаются в том, что он обеспечивает:

* функционирование экономики на основе саморегулирующегося механизма;
* эффективное распределение ресурсов при производстве необходимых обществу товаров;
* гибкость и адаптивность к изменяющимся условиям производства;
* свободу выбора и действий рыночных субъектов;
* максимальное использование достижений НТП;
* способность к удовлетворению разнообразных потребностей;
* повышение качества товаров и услуг, относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия.

***Недостатки рынка***:

* отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
* не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
* не обеспечивает действенную мотивацию для развития фундаментальных исследований;
* не гарантирует право на труд;
* воспроизводит социальную несправедливость и расслоение общества на богатых и бедных;
* подвержен нестабильному развитию с соответствующими циклическими и инфляционными процесса

**2.2 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА**

Любой рынок, выступающий в качестве связующего звена между производством и потреблением, включает различные инструменты рыночного механизма

**Рыночный механизм** – это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов.

Спро­с – желание и способность покупателей приобретать товар по данной цене.

Функция спроса – это взаимосвязь между спросом на товар и определяющими его факторами.

Общая функция спроса может быть выражена следующим образом:

**Qd = f (P, R, Pa… Pn,W, N, B),**

где Qd – объем спроса;

d – спрос (*demand*);

Р – цена товара:

R – до­хо­ды потребителей, определяющие величину потребительского бюджета;

Pa … Pn – це­ны на дру­гие то­ва­ры;

W – ожи­да­ния по­тре­би­те­лей, включая инфляционные;

N – чис­ло по­ку­па­те­лей или размер рынка;

T – вку­сы и пред­поч­те­ния по­ку­па­те­лей, на которые влияет множество факторов – от изменений моды до национальных традиций;

B – прочие факторы.

Допусти, что все факторы, кроме цены, неизменны, тогда объем спроса будет зависеть только от цены.

Ме­ж­ду це­ной и ко­ли­че­ст­вом по­ку­пок су­ще­ст­ву­ет об­рат­ная за­ви­си­мость, т. е. чем ни­же це­на то­ва­ра, тем боль­шее его ко­ли­че­ст­во (при про­чих рав­ных ус­ло­ви­ях) мо­жет быть ку­п­ле­но и на­обо­рот. Эту за­ви­си­мость в эко­но­ми­че­ской тео­рии на­зы­ва­ют за­ко­ном спро­са, ко­то­рый ма­те­ма­ти­че­ски был сфор­му­ли­ро­ван А. Кур­но:

Qd = f (P),

где Qd – объем спроса (quantity), Р – цена товара (price).

Графической интерпретацией данной зависимости является кривая спроса.

Кри­вая спро­са – это кри­вая, точ­ки ко­то­рой по­ка­зы­ва­ют, какое количество товара потребители купят при разных ценах.

Кривая спроса имеет отрицательный наклон: с экономической точки зрения это означает, что объем покупок обратно пропорционален уровню цен.

Для построения кривой спроса на оси абсцисс отложим точки, характеризующие количество покупаемого товара, на оси ординат – соответствующую им цену.

P1

Q

Q2

Q1

B

A

P2

P

D

*Рисунок 2.2 Изменение объема спроса*

*Эф­фект из­ме­не­ния це­ны*при про­чих рав­ных ус­ло­ви­ях мо­жет быть по­ка­зан *как**пе­ре­ме­ще­ние из од­ной точ­ки кри­вой D* (например, точки *А*) *в дру­гую точ­ку, ле­жа­щую на этой же кри­вой* (точку *В***).** Это означает, что падение цены (P2< P1), приведет к росту числа покупок (Q2>Q1).

Такое пе­ре­ме­ще­ние по кри­вой спро­са вверх или вниз на­зы­ва­ют из­ме­не­ни­ем ве­ли­чи­ны спро­са. Оно от­ра­жа­ет ре­ак­цию по­ку­па­те­ля на из­ме­не­ние це­ны при про­чих рав­ных ус­ло­ви­ях. При этом сам спрос не ме­ня­ет­ся, а уве­ли­чи­ва­ет­ся или умень­ша­ет­ся объ­ем спро­са, т.е. ко­ли­че­ст­во то­ва­ра, на ко­то­рое предъ­яв­ля­ет­ся спрос при той или иной це­не.

Влияние цены на объем спроса обусловлено действием двух факторов: эффекта дохода и эффекта замещения.

**Эффект дохода** возникает, поскольку снижение цены данного товара увеличивает реальный доход или покупательную способность потребителя.

Процесс, вызывающий эффект дохода, проходит три стадии: падение цены товара; увеличение реального дохода у потребителя; рост величины спроса.

**Эффект замещения** проявляется в том, что у потребителя возникает стимул приобрести подешевевший товар вместо аналогичных товаров, ставших относительно него дорогими.

Если потребитель способен выбирать между двумя товарами, то он будет покупать больше того товара, чья относительная цена упала, и меньше того, чья относительная цена выросла.

Эффект замещения всегда имеет одно направление: если относительная цена товара растет, то рациональный потребитель старается уменьшить его потребление. Данный эффект вносит основной вклад в понижающийся наклон кривой спроса.

Эффект дохода имеет разные направления при изменении цены. Для одних товаров его направление совпадает с эффектом замещения. Для других *–* оно противоположно направлению действия эффекта замещения.

На практике *эффект замещения чаще всего бывает больше, чем эффект дохода, а кривая спроса имеет отрицательный наклон*: чем выше цена, тем меньшее количество товара готов купить потребитель.

Существование закона спроса не означает, что он всегда и при любых условиях проявляет свою сущность. Следует напомнить о некоторых «***парадоксах» закона спроса***:

* *Эффект «цена – показатель качества»*, который имеет место, когда покупатели судят о качестве товара по его цене. Снижение цен на товары, в данном случае, может привести к уменьшению спроса на них.
* *Эффект престижного спроса или эффект Веблена* – это приобретение товаров, обладание которыми связано с привилегиями, высоким престижем в обществе, с особым статусом покупателя. Снижение цен на подобные товары может уменьшить их привлекательность для снобов и поэтому, вероятно, приведет к сокращению объема их продаж. Хотя менее состоятельные потребители могут быть в таком случае заинтересованы покупать эти товары, тем самым, компенсируя потерю для рынка богатых покупателей.
* *Эффект ажиотажного спроса* – это дополнительный сверх нормального уровня спрос, вызванный ожиданием повышения цены товара или его исчезновение из продажи.
* *Эффект Гиффена* заключается в росте спроса на товар при повышении цены на него.

Проявление эффекта Гиффена определяется следующими условиями:

во-первых, продукт, на который растет цена, должен принадлежать к предметам первой необходимости;

во-вторых, уровень доходов покупателей должен быть низким, так что изменение цены на этот товар имело бы более чем пропорциональное влияние на их покупательную способность. В этом случае кривая спроса будет иметь не отрицательный, а положительный наклон.

Нарушается ли закон спроса в этих случаях? Нет. Фактически речь идет о направленном воздействии посредством цены на мнение потребителей о качестве товаров, на вкусы и предпочтения потребителей, на ожидания покупателей. А это означает, что изменяется не величина спроса, а сам спрос, речь о котором пойдет ниже.

**Изменение спроса** вызывается ***неценовыми факторами*** и показывается ***смещением кривой спроса.***

Сдвиг кривой спроса *вправо* (кривая D1) означает *увеличение спроса*, *влево* (кривая D2) – *уменьшение спроса*.

D2

Q

D

D1

P

*Рисунок 2.3 Изменение спроса*

Рассмотрим основные неценовые факторы, *вызывающие изменения спроса.*

1. ***Уро­вень до­хо­дов в об­ще­ст­ве***.

Воз­дей­ст­вие дан­но­го фак­то­ра на спрос тес­но свя­за­но с по­ня­ти­ем нор­маль­ных и низ­ших то­ва­ров.

Нор­маль­ный то­вар – то­вар, спрос на ко­то­рый рас­тет при рос­те по­тре­би­тель­ско­го до­хо­да.

Например, увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение объема спроса по каждой цене, т.е. сдвиг кривой D в положение D1.

Од­на­ко су­ще­ст­ву­ют то­ва­ры, ко­то­рые лю­ди на­чи­на­ют по­ку­пать в мень­ших ко­ли­че­ст­вах, ес­ли их до­ход уве­ли­чи­ва­ет­ся.

*Низ­ший то­вар* *–* то­ва­р, спрос на ко­то­рый па­да­ет при рос­те по­тре­би­тель­ских до­хо­дов (мар­га­рин за­ме­ня­ют сли­воч­ным мас­лом, ре­монт обу­ви *–* по­куп­кой но­вой па­ры и т.д.). С ростом дохода спрос на низшие товары снижается, т.е. кривая перемещается из положения D в положение D2.

То­ва­ры яв­ля­ют­ся нор­маль­ны­ми и низ­ши­ми по­то­му, что их так оце­нил по­тре­би­тель, эти свой­ст­ва не яв­ля­ют­ся внут­рен­не при­су­щи­ми то­ва­рам.

1. ***Из­ме­не­ние це­ны дру­го­го то­ва­ра***.

*Взаи­мо­за­ме­няе­мые то­ва­ры (суб­сти­ту­ты)**–* та­кие па­ры то­ва­ров, для ко­то­рых рост це­ны од­но­го то­ва­ра при­во­дит к рос­ту спро­са на дру­гой то­вар (ко­фе *–* чай).

*Взаи­мо­до­пол­няю­щие то­ва­ры (ком­пле­мен­ты)* *–* та­кие па­ры то­ва­ров, для ко­то­рых рост це­ны од­но­го то­ва­ра при­во­дит к па­де­нию спро­са на дру­гой то­вар (на­при­мер, бен­зин и ав­то­по­крыш­ки, ко­фе в зер­нах и ко­фе­мол­ка, маг­ни­то­фон и кас­се­ты).

1. ***Из­ме­не­ние ожи­да­ний*** *–* ес­ли лю­ди по ка­кой-ли­бо при­чи­не ожи­да­ют, что от­но­си­тель­ная це­на то­ва­ра воз­рас­та­ет, то по­тре­би­те­ли то­ва­ра стре­мят­ся ку­пить то­вар до ожи­дае­мо­го из­ме­не­ния.

***4.*** ***Чис­ло по­ку­па­те­лей*** (их уве­ли­че­ние при­во­дит к рос­ту са­мо­го спро­са и на­обо­рот).

***5***. ***Из­ме­не­ние вку­сов и пред­поч­те­ний по­ку­па­те­лей***.

На из­ме­не­ние вку­сов и пред­поч­те­ний по­ку­па­те­лей боль­шое влия­ние ока­зы­ва­ет ка­че­ст­во то­ва­ра; мо­да; здо­ро­вье; пре­стиж­ность; рек­ла­ма и т.п.

Пред­ло­же­ни­ем на­зы­ва­ет­ся желание и способность продавцов поставлять товар для продажи на рынок по оп­ре­де­лен­ной це­не за оп­ре­де­лен­ный пе­ри­од.

За­кон пред­ло­же­ния - прямая зависимость между ценой товара и величиной предложения этого товара при прочих равных условиях.

Функция предложения от цены имеет следующий вид:

Q S = f (P),

где Q S  – объем предложения, S – предложение (supply), Р – цена товара.

Пред­ло­же­ние, как и спрос, изо­бра­жа­ет­ся гра­фи­ком, од­на­ко раз­вер­ну­тым в дру­гую сто­ро­ну – кривая предложения **S** имеет положительный наклон.

P2

Q1

Q

Q2

A

B

S

P1

P

*Рисунок 2.4 Изменение объема предложения*

Кри­вая пред­ло­же­ния – кри­вая, по­ка­зы­ваю­щая ко­ли­че­ст­ва то­ва­ра и ус­луг ко­то­рые про­дав­цы пред­ла­га­ют к про­да­же по раз­ным це­нам в те­че­ние оп­ре­де­лен­но­го пе­рио­да.

Изменение величины предложения – изменение того количества товара, которое производители желают и могут продать в результате изменения цены товара при прочих равных условиях.

Изменение величины спроса показывается перемещением по кривой спроса.

Двигаясь по кривой предложения от точки А к точке В, мы обнаруживаем рост величины предложения товара от Q1 до Q2  под влиянием возросших цен на него; движение вниз по кривой от точки В к точке А означает снижение величины предложения от Q2 до Q1 под влиянием снижающихся цен на этот товар.

Функция предложения от цены – частный случай более общей функции предложения:

Qs = f ( P, Pres, Pn, K, T, N, W, B),

где Рres – цены на эко­но­ми­че­ские ре­сур­сы;

Pn – цены на дру­гие то­ва­ры, в про­из­вод­ст­ве ко­то­рых ис­поль­зу­ют­ся ана­ло­гич­ные ре­сур­сы;

К – технические возможности производителя, характер применяемой технологии;

Т – на­ло­ги и до­та­ции;

N – чис­ло про­из­во­ди­те­лей;

W – ожидания продавцов;

В – прочие факторы.

**Изменение предложения** – изменение того количества товара, которое производители желают и могут продать, происходящее в результате ***изменения неценовых факторов***.

*Влияние неценовых факторов* показывается ***смещением*** *кривой предложения:*

P

Q

S1

S

S2

*Рисунок 2.5 Изменение предложения*

*Сдвиг* кривой предложения *вправо* (кривая S1) означает *увеличение предложения, влево* (кривая S2) *– уменьшение предложения.*

*Рассмотрим некоторые* факторы, изменяющие предложение (смещающие кривую предложения) *более подробно*.

* Сни­же­ние це­ны на эко­но­ми­че­ские ре­сур­сы ве­дет к сокращению из­дер­жек про­из­вод­ст­ва на еди­ни­цу про­дук­ции. Это по­зво­ля­ет про­из­во­ди­те­лям уве­ли­чи­вать объ­ем про­из­вод­ст­ва и пред­ло­же­ния дан­но­го то­ва­ра по лю­бым из воз­мож­ных цен, сле­до­ва­тель­но, *пред­ло­же­ние на­хо­дит­ся в об­рат­ной за­ви­си­мо­сти от из­ме­не­ния це­ны на ре­сур­сы*.
* При сни­же­нии це­ны на дру­гой то­вар, про­из­во­ди­те­лям вы­год­нее пе­ре­клю­чить эти ре­сур­сы на про­из­вод­ст­во дан­но­го то­ва­ра. Это ве­дет к рос­ту пред­ло­же­ния дан­но­го то­ва­ра, сле­до­ва­тель­но, *пред­ло­же­ние на­хо­дит­ся в об­рат­ной за­ви­си­мо­сти от из­ме­не­ния це­ны на дру­гие то­ва­ры*.
* *Со­вер­шен­ст­во­ва­ние тех­но­ло­гии* сни­жа­ет из­держ­ки про­из­вод­ст­ва, что *по­зво­ля­ет уве­ли­чить пред­ло­же­ние дан­но­го то­ва­ра*.
* *Сни­же­ние на­ло­гов* умень­ша­ет из­держ­ки про­из­вод­ст­ва и реа­ли­за­ции и, сле­до­ва­тель­но, уве­ли­чи­ва­ет пред­ло­же­ние дан­но­го то­ва­ра.
* Уве­ли­че­ние чис­ла про­из­во­ди­те­лей то­ва­ра рас­ши­ря­ет про­из­вод­ст­вен­ные воз­мож­но­сти и *уве­ли­чи­ва­ет пред­ло­же­ние дан­но­го то­ва­ра* на рын­ке.
* *Ожи­дае­мое сни­же­ние це­ны на то­вар* по­бу­ж­да­ет про­из­во­ди­те­ля по­то­ро­пить­ся с про­да­жей сво­ей про­дук­ции, что *ве­дет к по­вы­ше­нию пред­ло­же­ния*.

Ры­нок на­хо­дит­ся в рав­но­ве­сии, ко­гда ве­ли­чи­на спро­са рав­на ве­ли­чи­не пред­ло­же­ния.

Q

P

Q

P

E

S

D

0

*Рисунок 2.6 Равновесие на рынке*

Точ­ка пе­ре­се­че­ния кри­вых спроса и предложения (точ­ка *Е* на гра­фи­ке) на­зы­ва­ет­ся **точ­кой рав­но­ве­сия**. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, есть **равновесная цена**. Объем спроса, равный объему предложения, есть **равновесный объем**

При лю­бой *це­не, пре­вы­шаю­щей рав­но­вес­ную це­ну*, *ве­ли­чи­на пред­ло­же­ния* ока­жет­ся *боль­ше ве­ли­чи­ны спро­са*. Этот *из­бы­ток* вы­зо­вет сби­ва­ние це­ны про­дав­ца­ми, стре­мя­щи­ми­ся из­ба­вить­ся от сво­его из­лиш­ка. Сни­же­ние це­ны со­кра­тит пред­ло­же­ние про­дук­та и од­но­вре­мен­но по­бу­дит по­ку­па­те­лей по­ку­пать его в боль­шем ко­ли­че­ст­ве.

Лю­бая *це­на ни­же рав­но­вес­ной* вле­чет за со­бой воз­ник­но­ве­ние не­хват­ки про­дук­та, то есть при этом *ве­ли­чи­на спро­са пре­вы­ша­ет ве­ли­чи­ну пред­ло­же­ния*. Пред­ла­гае­мые по­ку­па­те­ля­ми, кон­ку­ри­рую­щи­ми за дан­ный про­дукт, над­бав­ки к це­не бу­дут тол­кать ее к рав­но­вес­но­му зна­че­нию. Та­кое по­вы­ше­ние цен од­но­вре­мен­но за­став­ля­ет про­из­во­ди­те­лей уве­ли­чи­вать пред­ло­же­ние, по­тре­би­те­ли же ску­па­ют имею­щий­ся про­дукт; в ре­зуль­та­те из­ли­шек ис­че­за­ет. *Спо­соб­ность сил пред­ло­же­ния и спро­са ус­та­нав­ли­вать це­ну на уров­не, на ко­то­ром ре­ше­ния о ку­п­ле и про­да­же совпадают, на­зы­ва­ет­ся* ***урав­но­ве­ши­ваю­щей функ­ци­ей це­ны.***

P

Q

P1

P0

P2

Q

0



Избыточное предложение

*Рисунок 2.7 Отклонение от рыночного равновесия*

С по­ня­ти­ем ры­ноч­но­го рав­но­ве­сия тес­но свя­за­ны та­кие по­ня­тия, как *по­тре­би­тель­ский из­ли­шек и из­ли­шек про­из­во­ди­те­лей.*

Раз­ность ме­ж­ду це­ной спроса (Рmax), т.е. максимальной ценой, ко­то­рую по­тре­би­тель го­тов был за­пла­тить за ка­ж­дую до­пол­ни­тель­ную еди­ни­цу то­ва­ра, и фак­ти­че­ской ве­ли­чи­ной ры­ноч­ной це­ны, ко­то­рую он ре­аль­но пла­тит за еди­ни­цу про­дук­ции, на­зы­ва­ет­ся по­тре­би­тель­ским из­лиш­ком, при­хо­дя­щим­ся на дан­ную еди­ни­цу блага.

Ес­ли то­вар бу­дет бес­ко­неч­но де­лим, то из­ли­шек в этом слу­чае мо­жет быть пред­став­лен пло­ща­дью тре­уголь­ни­ка Р0­ PmaxЕ (*рисунок 2.8*).

Q

Q

0

D

P

Pmax

Pе

E

Излишек

потребителя

S

*Рисунок 2.8 Излишек потребителя*

По ана­ло­гии, из­ли­шек про­из­во­ди­те­ля, по­лу­чен­ный им с ка­ж­дой еди­ни­цы про­дан­ной про­дук­ции, мо­жет быть рас­счи­тан как раз­ность ме­ж­ду ры­ноч­ной це­ной и тем ми­ни­му­мом це­ны, на ко­то­рую был го­тов про­из­во­ди­тель, про­да­вая дан­ную еди­ни­цу сво­его то­ва­ра. Об­щий из­ли­шек про­из­во­ди­те­ля, по­лу­чен­ный им от про­да­жи всей про­дук­ции, ко­то­рую он был го­тов про­дать по рав­но­вес­ной це­не, ра­вен, как это сле­ду­ет из *рисунка 2.9*, пло­ща­ди фи­гу­ры P0PminE.

B

Pe

Pmin

0

E

Q1

Q2

Общий излишек производства

S

D

Q

P

*Рисунок 2.9 Излишек производителя (продавца)*

***Сумма излишков потребителей и производителей,*** *изображенная на рисунке в виде двух треугольников характеризует общественную выгоду, возникшую в связи с существованием рыночного равновесия.*

Она иллюстрирует важное экономическое явление: цена рыночного равновесия позволяет рыночным агентам согласовать свои действия, прийти к взаимному компромиссу.

Благодаря равновесной цене потребители купили больше и дешевле, чем первоначально были согласны, а производители продали дороже и больше, чем готовы были.

* 1. **ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

*Сте­пень из­ме­не­ния спро­са и пред­ло­же­ния под воз­дей­ст­ви­ем то­го или ино­го фак­то­ра ха­рак­те­ри­зу­ет их* ***эла­стич­ность***.

Эла­стич­ность спро­са по це­не – отношение процентного изменения спроса на товар к процентному изменению его цены при прочих равных условиях: .

Существует *два способа* вычисления коэффициента эластичности.

Первый позволяет определить ***точечную эластичность*** (эластичность в точке). Она характеризует *относительное изменение объема спроса или предложения при бесконечно малом изменении цены*.

Определение точечной эластичности спроса по цене можно проиллюстрировать графически:

**D**

**D**

**L**

**L**

**Q**

**P**

**Р**

**P1**

0

**Q**

**Q1**

**A**

**ΔP**

**ΔQ**

*Рисунок 2.10 Точечная эластичность*

Чтобы определить эластичность при цене *P*, следует установить наклон кривой спроса в точке *А*, т. е. наклон касательной (*LL*) к кривой спроса в этой точке. Если прирост цены (*ΔP*) незначителен, прирост объема (*ΔQ*), определяемый касательной *LL*, приближается к действительному. Из этого вытекает, что формула точечной эластичности представляется следующим образом:

****,

где Q1 и P1 *–* соответственно начальные значения величины спроса и цены; Q2 и Р2 *–* конечные значения величины спроса и цены.

На практике это встречается либо на монопольном рынке, либо в определенном месте сбыта товара в краткосрочном периоде.

Второй способ расчета позволяет вычислить коэффициент ***дуговой эластичности.*** Дуговая эластичность определяется как средняя эластичность или эластичность в середине хорды, соединяющей две точки. В действительности применяются средние для дуги значения цены и объема спроса.

Эластичность спроса по цене – это отношение относительного изменения спроса к относительному изменению цены, которое на *рисунке 2.11* изображено точкой *М*:

Спрос

**B**

**L**

**M**

**Q**

**P0**

**P1**

0

**Q0**

**Q1**

**A**

**P**

*Рисунок 2.11 Дуговая эластичность*

***Формула дуговой эластичности*** спроса по цене имеет следующий вид:

****.

Дуговая эластичность спроса используется в случаях с относительно большим изменением цены.

Ка­че­ст­вен­но эла­стич­ность спроса по цене мо­жет быть опи­са­на сле­дую­щи­ми ка­те­го­рия­ми:

* ***эла­стич­ный спрос*** – ве­ли­чи­на спро­са из­ме­ня­ет­ся на боль­ший про­цент, чем це­на, и по­это­му об­щий до­ход (TR = P x Q) воз­рас­та­ет по ме­ре то­го, как па­да­ет це­на. К товарам эластичного спроса относят, например, предметы роскоши. **Еdр>1**;

**Q**

**P**

1000

500

0

1

2

**D**

**D**

**A**

**B**

*Рисунок 2.12 Эластичный спрос*

* ***не­эла­стич­ный спрос*** – ве­ли­чи­на спро­са из­ме­ня­ет­ся на мень­ший про­цент, чем це­на, об­щий до­ход умень­ша­ет­ся по ме­ре сни­же­ния це­ны. Обычно неэластичный спрос наблюдается на многие виды продуктов питания, медикаменты, другие жизненно важные товары. **Еdр<1**;

**Q**

**P**

1000

500

0

10

15

D

**A**

**B**

*Рисунок 2.13 Неэластичный спрос*

5

20

* ***еди­нич­ная эла­стич­ность*** – це­на и ве­ли­чи­на спро­са из­ме­ня­ют­ся на оди­на­ко­вый про­цент, сле­до­ва­тель­но, об­щий до­ход ос­та­ет­ся без из­ме­не­ния по ме­ре из­ме­не­ния це­ны. **Еdр=1**;

1000

**Q**

**P**

500

0

1

2

**D**

**D**

**A**

**B**

*Рисунок 2.14 Единичная эластичность*

***аб­со­лют­но эла­стич­ный спрос*** – кри­вая спро­са яв­ля­ет­ся го­ри­зон­таль­ной ли­ни­ей. Это означает, с одной стороны, что любое сколь угодно малое повышение цены приводит к уменьшению объема спроса до нуля, т.е. потребители готовы покупать товар только по этой цене и не более. С другой стороны, любое сколь угодно малое понижение цены приведет к увеличению объема спроса до бесконечности. Такое возможно только на рынке совершенной конкуренции или в условиях инфляции. **Еdр= ∞**;

* ***аб­со­лют­но не­эла­стич­ный спрос*** – кри­вая спро­са яв­ля­ет­ся стро­го вер­ти­каль­ной ли­ни­ей, т.е. никакое изменение цены не влечет за собой изменения объема спрашиваемой продукции. Это возможно, например, при реализации жизненно важных лекарств для отдельной группы больных **Еdр = 0**

Совершенно эластичный спрос

Совершенно неэластичный спрос

**P**

**Q**

D

D1

0

*Рисунок 2.15*

***Основные факторы ценовой эластичности спроса:***

* *на­ли­чие у дан­но­го то­ва­ра за­ме­ни­те­лей*: чем боль­ше у то­ва­ра за­ме­ни­те­лей, тем вы­ше эла­стич­ность (на­при­мер, не­эла­сти­чен спрос на соль; эла­сти­чен спрос на не­ко­то­рые мар­ки од­но­го и то­го же то­ва­ра - мы­ло, шам­пунь и т.п.);
* *на­сущ­ность по­треб­но­сти*: чем на­сущ­нее по­треб­ность, удов­ле­тво­ряе­мая то­ва­ром, тем ни­же эла­стич­ность спро­са на этот то­вар (на­при­мер, спрос на хлеб ме­нее эла­сти­чен, чем спрос на ту­ри­сти­че­ские пу­тев­ки). Это пра­ви­ло от­но­сит­ся и к тем то­ва­рам, по­треб­ле­ние ко­то­рых не мо­жет быть отложено (спрос на ел­ки к Но­во­му го­ду, цве­ты к 8 мар­та);
* *удель­ный вес рас­хо­дов на дан­ный то­вар в бюд­же­те по­тре­бите­ля*: чем вы­ше удель­ный вес, тем вы­ше це­но­вая эла­стич­ность;
* *ка­че­ст­во то­ва­ра*: чем ка­че­ст­вен­нее то­вар, тем ме­нее эла­сти­чен спрос на не­го;
* *вре­мен­ные рам­ки*: спрос ста­но­вит­ся бо­лее эла­стич­ным с те­че­ни­ем вре­ме­ни. Рез­кое воз­рас­та­ние цен на элек­тро­энер­гию не смо­жет сра­зу рез­ко со­кра­тить спрос на нее со сто­ро­ны про­из­во­ди­те­лей. Тре­бу­ет­ся вре­мя, что­бы за­пус­тить энер­го­сбе­ре­гаю­щее обо­ру­до­ва­ние.

При вы­бо­ре це­ны предпринимателю не­об­хо­ди­мо учи­ты­вать *два пра­ви­ла*:

*Пра­ви­ло I*. В слу­чае не­эла­стич­но­го спро­са про­из­во­ди­те­лю вы­год­но по­вы­сить це­ну то­ва­ра, так как в этом слу­чае вы­руч­ка уве­ли­чи­ва­ет­ся.

*Пра­ви­ло 2*. В слу­чае эла­стич­но­го спро­са про­из­во­ди­те­лю вы­год­но по­ни­же­ние це­ны, так как в этом слу­чае вы­руч­ка бу­дет воз­рас­тать.

**Эла­стич­ность спро­са по до­хо­ду** – степень изменения количества спрашиваемого товара в ответ на изменение размера доходов потребителя.

Коэффициент точечной эластичности спроса по доходу рассчитывается по формуле:

**,**

где R – до­ход по­тре­би­те­ля.

При расчете коэффициента ***дуговой эластичности*** используются средние значения цены и дохода для анализируемого периода.

Формула дуговой эластичности имеет следующий вид:

**.**

Если ЕdR > 0, то говорят, что в этом случае имеют дело с нормальным товаром, то есть при росте дохода увеличивается потребление этого товара.

Если ЕdR < 0, то говорят, что в этом случае имеют дело с низшим товаром, то есть по мере роста дохода потребление этого товара сокращается, он заменяется более ценными товарами.

Если ЕdR > 1, то говорят, что товар является предметом роскоши. В этом случае рост дохода приводит к увеличению объема спроса на товар в большей пропорции.

Если 0 < ЕdR < 1, то имеют дело с товаром первой необходимости. В этом случае рост дохода приводит к увеличению объема спроса на товар в меньшей пропорции.

Если ЕdR =0, то имеют дело с совершенно неэластичным спросом по доходу. В этом случае объем спроса на товар не меняется при изменении дохода.

*Эластичность спроса по доходу* зависит от следующих *факторов*:

* от значимости того или иного блага для бюджета семьи. Чем больше благо нужно семье, тем меньше эластичность спроса на него;
* является ли данное благо предметом роскоши или первой необхо­димости. Для первого блага эластичность выше, чем для послед­него;
* от консерватизма спроса. При увеличении дохода потребитель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

Необходимо отметить, что для потребителей, имеющих разный уровень дохода, одни и те же товары могут относиться или к предметам роскоши, или к предметам первой необходимости. Подобная оценка благ может иметь место и для одного и того же индивида, когда у него изменяется уровень дохода.

На *рисунке 2.16* изображены графики зависимости QD от R при различных значениях эластичности спроса по доходу.

QD

*R*1

*R*

а) качественные неэластичные блага

*R*2

QD

*R*

QD

*R*3

*R*

в) некачественные блага

б) качественные эластичные блага

*Рисунок 2.16* ***Эластичность спроса по доходу***

Спрос на *неэластичные блага* (а) увеличивается с ростом дохода лишь при низких доходах домохозяйств. Затем, начиная с некоторого уровня R1 спрос на эти блага, начинает сокращаться.

Спрос на *эластичные блага* (б), например, предметы роскоши, до не которого уровня R2 отсутствует, поскольку домохозяйства не имеют возможности приобретать их, а затем увеличивается с увеличением дохода.

Спрос на *некачественные блага* вначале увеличивается, но начиная со значения К3, сокращается.

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при ис­числении потребительской корзины, определении структуры потребле­ния людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т. д.

Значение коэффициента эластичности спроса по доходу для тех или иных товаров важно, например, для предприятий розничной торгов­ли, поскольку позволит им регулировать свои запасы и заказы таким образом, чтобы оптимально реагировать на возникающие изменения в конъюнктуре рынка.

Практическая значимость коэффициента эластичности спроса по доходу заключается в том, что облегчается процесс прогнозирования развития тех или иных производств. Так, небольшой положительный или, еще хуже, отрицательный коэффициент эластичности по доходу указывает на перспективу возможного сокращения производства в данной отрасли.

Пе­ре­кре­ст­ная (кос­вен­ная) эла­стич­ность по­зво­ля­ет из­ме­рить степень изменения в количестве спрашиваемого товара А в ответ на изменение в цене на другой товар В. Точечная эластичность измеряется по формуле:

 .

где **∆**QА/QА – процентное из­ме­не­ние спро­са на про­дукт ***А***,

∆Рв / Рв – процентное из­ме­не­ние це­ны на про­дукт ***В***.

Дуговая эластичность определяется как средняя эластичность по формуле:

.

***Основные формы перекрестной эластичности:***

* положительная эластичность (ЕdАВ > 0) свойственна товарам-субститутам;
* отрицательная эластичность (ЕdАВ < 0) свойственна товарам-комплементам;
* нулевая эластичность (ЕdАВ = 0) свойственна нейтральным или независимым товарам.

Перекрестная эластичность спроса по цене применяется при осуще­ствлении антимонопольной политики. Чтобы доказать, что та или иная фирма не является монополистом какого-то блага, она должна обосно­вать, что выпускаемое этой фирмой благо обладает положительной пе­рекрестной эластичностью спроса по цене по сравнению с благом дру­гой конкурирующей фирмы.

Важным фактором, обусловливающим перекрестную эластичность спроса по цене, являются естественные характеристики товаров, их способность к замещению друг друга в потреблении.

Знание перекрестной эластичности спроса по цене может использо­ваться в планировании. Допустим, что ожидается рост цен на природ­ный газ, что неизбежно повысит спрос на электроэнергию, поскольку эти продукты являются взаимозаменяемыми в отоплении и приготов­лении пищи. Предположим, что перекрестная эластичность спроса по цене в долгом периоде составляет 0,8, в таком случае 10%-ное увеличе­ние цены природного газа приведет к росту объема спроса на электро­энергию на 8%.

Мера взаимозаменяемости благ выражается в величине показа­теля перекрестной эластичности спроса по цене. Если незначитель­ный прирост цены одного блага вызывает большой прирост спроса на другое благо, то они являются близкими заменителями. Если не­значительный рост цены одного блага вызывает большое сокраще­ние спроса на другое благо, то они являются близкими дополняю­щими благами.

**Эла­стич­ность пред­ло­же­ния по цене** ***–*** *отношение процентного изменения предлагаемого количества товара к процентному изменению его цены при прочих равных условиях.*

Методы расчета эластичности предложения те же, что и эластичности спроса, с тем лишь различием, что эластичность предложения всегда положительна. Положительное значение эластичности предложения обусловлено тем, что более высокая цена стимулирует производителей увеличивать выпуск. Эластичность предложения по цене рассчитывается по формуле:

.

*Т****очечная эластичность*** (эластичность в точке) характеризует *относительное изменение объема предложения при бесконечно малом изменении цены*:

****,

где Q1 и P1 ***–*** соответственно начальные значения величины предложения и цены; Q2 и Р2 ***–*** конечные значения величины предложения и цены.

Дуговая эластичность определяется как средняя эластичность по формуле:

**.**

***Основные формы ценовой эластичности предложения:***

* эла­стич­ное пред­ло­же­ние – величина предложения изменяется на больший процент, чем цена;
* предложение с единичной эластичностью – цена и величина предложения изменяются на одинаковый процент;
* неэла­стич­ное пред­ло­же­ние – величина предложения изменяется на меньший процент, чем цена.

S

**P**

**Q**

**Q1**

**Q2**

**P1**

**P2**

а) эластичное предложение

0

S

**P**

**Q**

**Q1**

**Q2**

**P1**

**P2**

б) неэластичное предложение

0

*Рисунок 2.17* ***Эластичность предложения по цене***

Кро­ме то­го, эла­стич­ность пред­ло­же­ния мо­жет при­ни­мать край­ние зна­че­ния ***–*** *аб­со­лют­но эла­стич­ное,* когда кривая предложения горизонтальна *и аб­со­лют­но не­эла­стич­ное пред­ло­же­ние*, когда кривая предложения вертикальна.

Эластичность предложения зависит от многих ***факторов***:

* *возможности длительного хранения и стоимости хранения*. То­вар, который не может храниться длительное время или его хра­нение стоит дорого, имеет низкую эластичность предложения;
* *специфики производственного процесса*. В том случае, когда произ­водитель товара может или увеличить его выпуск при росте цены, или выпускать другой товар при снижении цены, предложение дан­ного товара будет эластичным;
* *фактора времени*. Производитель не может быстро реагировать на изменение цены, поскольку необходимо известное время на найм дополнительных работников, покупку средств производства (когда требуется увеличить выпуск) или нужно сократить часть работников, произвести расчеты с банковским кредитом (когда требуется уменьшить выпуск).
* *цены других благ, в том числе ресурсов*. В данном случае речь идет о перекрестной эластичности предложения;
* *степени достигнутого применения ресурсов*: трудовых, матери­альных, природных. Если этих ресурсов нет, то реакция предло­жения на эластичность очень мала.

Важ­ней­шее зна­че­ние для эла­стич­но­сти пред­ло­же­ния среди перечисленных факторов име­ет фак­тор ***вре­ме­ни*** *–* пе­ри­од, в те­че­ние ко­то­ро­го про­из­во­ди­те­ли име­ют воз­мож­ность при­спо­саб­ли­вать объ­ем пред­ло­же­ния к из­ме­не­нию це­ны.

В эко­но­ми­че­ской тео­рии раз­ли­ча­ют три *ти­па рав­но­ве­сия в за­ви­си­мо­сти от вре­мен­ных воз­мож­но­стей у про­из­во­ди­те­лей*:

* *мгно­вен­ное рав­но­ве­сие* *–* пред­ло­же­ние абсолютно неэластично: у фир­мы нет вре­ме­ни, что­бы из­ме­нить количество предлагаемого товара; повышение спроса в данном случае приводит к повышению цены, но не отражается на величине предложения;
* *крат­ко­сроч­ное рав­но­ве­сие* – предложение становится более эластичным: расширение объема продаж происходит за счет роста оборотного капитала (величина основного капитала не изменяется), ко­ли­че­ст­во фирм в отрасли остается прежним; повышение спроса обусловливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом;
* *дли­тель­ное рав­но­ве­сие* – предложение эластично: пред­при­ни­ма­те­ли за­ме­ня­ют и улуч­ша­ют обо­ру­до­ва­ние, а ко­ли­че­ст­во са­мих пред­при­ятий мо­жет из­ме­нять­ся за счет вхо­да и вы­хо­да их из от­рас­ли; увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при несущественном повышении цен.

## ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА

* 1. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ
  2. ПРОИЗВОДСТВО. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ
  3. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

*Теория потребительского поведения (выбора)* объясняет, *как потребители тратят свой доход с целью максимизации своего удовлетворения.* Она показывает, *каким образом на потребительский выбор влияют цены товаров, доход потребителя и его предпочтения*.

Теория потребительского поведения имеет широкий спектр применения. Она может быть использована для объяснения и предсказания результатов экономической политики, влияющей на цены и доходы. Она способна помочь объяснить, как экономические соображения влияют на решение вступить в брак, иметь детей и распределять время между отдыхом и работой.

Процесс «конструирования» теории выбора включает два этапа. На первом этапе рассматривается *кардиналистская* (т.е. количественную) версия, основанная непосредственно на понятии полезности. Затем – более современный *ординалистский* (т.е. порядковый) подход, в котором полезность играет менее существенную роль.

Основы теории полезности, получившей название «маржинализм», разработаны такими крупными экономистами XIX в. как У.С. Джевонс, Г. Госсен, К.Менгер, и его последователи Е. фон Бем-Баверк и Ф. фон Визер; Л. Вальрас. Представители данной школы рассматривают *полезность как субъективное суждение потребителя о благе либо как удовлетворение, которое потребители получают при потреблении какого-либо набора благ или какого-либо отдельного блага.*

Различают общую и предельную полезность блага.

Предельная полезность (*MU - Marginal Utility)* – величина дополнительной полезности, которую получает потребитель от потребления еще одной единицы блага, при прочих равных условиях

Общая полезность (*TU - Total Utility)* – складывается из суммы предельных полезностей последовательно потребляемых единиц блага.

Алгебраическое выражение взаимосвязи предельной и общей полезнос­ти товара *Х* будет выглядеть следующим образом:

,

где ∆TUx – приращение общей полезности; ∆Qx – малое (единичное) приращение количества товара *X.*

Экономисты предположили, что полезность *имеет свойство* ***количественной измеримости,***  *т.е. возможно придать определенное значение в* ***единицах полезности*** *каждой альтернативе.*

Количественная определенность, с их точки зрения, означает, что потребитель способен определить, например, что одна поездка на отдых на черноморское побережье в год оценивается в 1000 ед. полезности, тогда как две поездки в год оцениваются в 1600 ед. полезностей.Из этого делается вывод, что вторая поездка добавила бы 600 ед. к совокупной полезности. Численное выражение разницы между полезностями двух альтернатив возможно только, если полезность количественно измерима. В качестве меры полезности кардиналисты предложили условно-субъективную единицу, получив­шую название «ютиль» (от англ. Utility – полезность).

По мере того, как растет величина потребления данного блага, *величина полезности, полученной от потребления каждой добавочной единицы этого блага, сокращается.* Данный принцип впервые был сформулирован У.С.Джевонсом, скорее на основе самоанализа, нежели на основе наблюдений.

Позже экономист Г. Госсен сформулировал ***закон убывающей предельной полезности*,** отражающий данный принцип, ивошедший в теорию как ***первый закон Госсена.***

Суть его заключается в следующем: ***по мере увеличения количества потребляемого блага его предельная полезность имеет тенденцию к уменьшению****.*

Если представить, что прибор, позволяющий измерить полученную потребителем полезность, существует, а результаты измерений зафиксированы, графически это будет выглядеть примерно так, как показано на *рисунке 3.1*:

0 1 2 3 4 5 6 Количество, Q

TU

MU

max

0 1 2 3 4 5 6 Количество, Q

TU

*Рисунок 3.1 Тенденции изменения общей и предельной полезности*

*Верхний график* демонстрирует обратную зависимость между объемом потребления (Q) и предельной полезностью (MU). Линия имеет волнистый характер, потому что полезность трудно оценить числом. Однако мы можем сказать, что отрицательный наклон кривой предельной полезности MU виден совершенно отчетливо.

Анализируя *нижний график*, можно сделать следующие выводы*:*

* общая полезность (TU) растет по мере увеличения единиц потребляемого товара, но растет все медленнее и медленнее, поскольку предельная полезность (MU) неуклонно сокращается;
* когда предельная полезность (MU) становится равной нулю, общая полезность (TU) достигает максимального значения;
* если продолжать потребление далее этой точки, предельная полезность (MU) станет отрицательной величиной, а общая полезность (TU) начнет сокращаться.

Следовательно, то благо, которое удовлетворяет наименее настоятельную потребность, имеет и наименьшую предельную полезность. То есть между предельной полезностью и ценностью блага существует обратная взаимосвязь. Она состоит в том, что ***благо тем более ценно,*** ***чем меньшим количеством единиц данного блага обладает индивид*** и наоборот. Стакан воды в пустыне обладает огромной ценностью, в то время как тот же стакан у полноводной реки не обладает никакой ценностью, хотя, конечно, имеет полезность***.***

Отсюда **вывод**: *ценность данного блага определяется полезностью последней имеющейся единицы этого блага, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.*

При убывающей предельной полезности блага, потребитель *стремится максимизировать суммарный полезный эффект, общую полезность осуществляемых покупок****.*** Каким правилом он будет руководствоваться при *фиксированном бюджете* и *постоянных текущих ценах благ*?

Представьте, что вы сидите в кафе, где кусок пиццы продается по 60 руб., а стакан содовой воды по 30 руб., вы можете позволить себе потратить 300 руб. Что вы закажите? Вашей *целью* является выбор такого ланча, который принесет вам *наибольшую возможную полезность.*

Потратите ли вы все свои деньги на покупку 5 порций пиццы? Скорее всего, нет. Как бы не нравилась вам пицца, вы не получите от 5-го куска столько же удовольствия, сколько от первого. Возможно, вы *откажетесь от 5-го куска (60* руб.) и вместо него *купите* *пару стаканов содовой воды*, чтобы запить первые четыре куска. Поступив так, вы увеличите полученную вами общую полезность, т.к. первые 2 стакана воды принесут вам немалое удовольствие, а 5-й кусок пиццы – лишь небольшое! Как поступить с 4-м куском пиццы? Может, вы захотите отказаться и от него ради еще 2-х стаканов воды? По мере того, как *вы сокращаете потребление пиццы и увеличиваете потребление содовой воды, предельная полезность пиццы возрастает, а содовой воды* – *падает*. ***В конце концов, вы доберетесь до точки, в которой вы уже не в состоянии увеличивать общую полезность, расходуя большую сумму на одно благо и меньшую на другое в рамках ограниченного бюджета.*** То есть утрачивается смысл отказываться от любого из благ в пользу другого. Вы достигли *точки потребительского равновесия.*

***Потребительское равновесие*** *достигается, когда предельная полезность, получаемая вами в расчете на каждый доллар стоимости одного блага, становится равна предельной полезности, получаемой вами в расчете на каждый доллар стоимости другого блага.*

Иначе это можно сформулировать так: ***отношение предельной полезности блага к его цене должно быть одинаково для всех благ*** (второй закон Госсена).

Математически это записывается следующим образом:

**    ,**

где МUА …МUn - предельные полезности покупаемых благ; РА … Рn – цена покупаемых благ.

Полезность благ соотносится и сопоставляется покупателем с уплаченными за них деньгами. В этом смысле деньги выступают для покупателей важной и достаточно определенной количественной мерой полезности. Именно по этой причине потребитель всегда сопоставляет не только полезные эффекты покупаемых товаров, но и сравнивает их с полезностью собственных денег– **λ.** В этом смысле формулу можно продолжить равенством взвешенных полезностей **λ.**

Для любого некупленного товара Y, будет верно условие:

****<. **λ,**

Это условие означает, что предельная полезность денег **λ** больше, чем полезность товара Y, поэтому данный товар не будет куплен покупателем.

Теория предельной полезности выглядит вполне логичной, хотя, как всякая теория, неизбежно несет в себе печать односторонности и ограниченности. В частности многих теоретиков смущало то, что категория полезности слишком зыбка, субъективна и не поддается даже приблизительному количественному измерению. А то, что нельзя измерить, трудно использовать в качестве доказательства теоретических положений. Основоположники маржинализма надеялись, что развитие теории и накопление фактов со временем поможет преодолеть эту принципиальную трудность. Однако произошло нечто прямо противоположное. Итальянский экономист Вильфредо Парето доказал, что количественно измерить полезность невозможно, даже при наличии большого числа фактов. Вывод Парето практически означал отказ от концепции предельной полезности в ее первоначальном виде. Одновременно это подвигло многих экономистов к поиску новых способов объяснения потребительского поведения на основе более реалистических допущений, сближающих теоретическое объяснение с практикой.

***Ординалистский*** *подход* допускает лишь определенное *ран­жирование, построение ряда товаров и услуг по принципу предпочте­ния*. Потребитель, по мнению представителей данного направления, в состоянии присвоить первый, второй, третий и пр. ранги имеющимся альтернативам. Он может сделать, например, заключение, что альтернатива первого ранга обладает большей полезностью, чем альтернатива второго ранга, но *не предполагается, что потребитель может измерить насколько*. Такой подход не требует какой-либо психологической интерпре­тации выбора. То, что называется «полезностью», отражает только ранжирование предпочтений. Первые шаги в этом направлении были сделаны российским экономистом Е.Е. Слуцким (1880–1948) в статье «К теории сбалансированного бюджета потребителя». Окончательное оформление ординалистский подход получил в работе Роя Аллена (1906–1983) и Джона Р. Хикса (1904–1989) «Пересмотр теории ценности» (1934).

Поведение потребителя исследуется в три этапа.

*Первый* заключается в изучении его предпочтений. При этом особенно нужны критерии, по которым потребители могут предпочесть один товар другому.

На *втором этапе* необходимо учесть тот факт, что потребители сталкиваются с бюджетными ограничениями – они располагают ограниченными доходами для потребления благ. В зависимости от цен на различные товары доходы потребителей позволяют им купить определенный ограниченный набор товаров.

На *третьем этапе* необходимо совместить потребительские предпочтения с бюджетными ограничениями и определить потребительский выбор. То есть, учитывая предпочтения и ограниченность доходов потребителей, необходимо определить, какие сочетания товаров потребители выберут для покупки, чтобы максимизировать удовлетворение своих потребностей.

Рассмотрим каждый этап в отдельности.

Одним из факторов, влияющих на выбор потребителя, являются ***предпочтения.*** Предпочтения можно представить теми рангами, которые потребители устанавливают для альтернативных возможностей. То как люди ранжируют доступные альтернативы, дает информацию о том, что им нравится, а что – нет.

Однако, наши предпочтения – это еще не выбор. Предпочтения – это симпатии или антипатии. Люди должны согласовывать мечты о том, что они хотели бы иметь, со своими возможностями, которые зависят от дохода и цен товаров и услуг.

Современный вариант модели потребительского предпочтения (ординалистский подход) основывается на трех ***предположениях (аксиомах) относительно индивидуальных предпочтений товаров и услуг:***

* ***аксиома полной упорядоченности*** –при наличии двух различных наборов благ потребитель способен либо соответственно ранжировать предпочтения в пользу одного из них, либо признать их в равной степени предпочтительными. Предпочтение (ранжирование) не озна­чает выбора и не зависит от цен.
* ***аксиома транзитивности*** гласит*,* что если потребитель предпочитает набор А набору В, а последний – набору С, то он должен предпочитать набор А набору С. Транзитивность обеспе­чивает последовательность и согласованность в процессе выбора.
* ***аксиома ненасыщения*** гласит, что при прочих равных условиях для покупателя большее количество данного блага предпочтительнее меньшему его количеству. «Боль­шее» для потребителя имеет известную ценность, поскольку потребитель рассматривает возможность обмена одного товара на другой, даже если он не желает потреблять больше данного товара.

Графической интерпретацией выбора потребителем того или иного набора благ является *кривая безразличия*.

**Кривая безразли­чия** (**I** – indifference) – это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова.

Товар Y, ед.

Товар Х, ед.

0

10

20

30

40

10

20

30

40

50

**B**

**D**

**F**

**A**

**C**

**I**

**E**

*Рисунок 3.2 Кривая безразличия*

Точки *A, B, C*, расположенные на кривой безразличия, показывают возможные комбинации единиц товаров Х и Y, дающие одинаковое удовлетворение. То есть потребитель не чувствует себя ни лучше, ни хуже, отказавшись от 10 ед. товара Х и получив 20 ед. товара Y при перемещении от набора *А* к набору *В*. Точно так же потребитель одинаково ранжирует *А* и *С*, т. е. может отказаться от 10 ед. товара Y, чтобы получить 20 ед. товара Х. Любой набор товаров, лежащий выше и справа от кривой безразличия I, например набор D, содержит больше и товара Х и товара Y, является предпочтительнее набора А, и, следовательно, не может находиться на той же кривой безразличия, что и А.

***Отрицательный наклон***кривой безразличия означает, что покупатель получает удовлетворение от обоих товаров при соблюдении следую­щего условия: *если он увеличивает потребление товара X, то должен отказаться от известного количества товара Y, чтобы сохранить об­щий уровень полезности.*

***Предельной нормой замещения товара Х на товар* Y** является максимальноеколичество товара Y, от которого готов отказаться потребитель, чтобы получить дополнительную еди­ницу товара X (оставляя при этом постоянным общий уровень удов­летворения).

Если MRSxy– предельная норма замещения товара *Х* на товар Y, а ΔY– изменение потребления товара Y, Δ*Х* – изменение потребления товара *X,* то ****

Отрицательный знак вводится, чтобы MRSxy в конкретном цифровом выражении была по­ложительным числом (ΔY всегда отрицательно). Предельная норма замещения в любой точке равна абсолютному значению тангенса угла наклона кривой безразличия в этой точке (см. график на *рисунке 3.3*).

***Вогнутость кривой безразличия к началу координат*** означает, что *покупатель постоянно уступает уменьшающееся количество Y за постоянный прирост количества X.* Иными словами, при перемещении потребителя вдоль кривой безразличия слева направо *предельная норма замещения имеет тенденция к уменьшению.*

Товар Y

Товар Х

16

14

12

10

8

6

4

2

0

1

2

3

4

5

6

4

2

1

**A**

**B**

***C***

**D**

**E**

*Рисунок 3.3 Уменьшение предельных норм замещения вдоль кривой безразличия*

Доказано, что *предельная норма замещения одного блага другим равна отношению пре­дельных полезностей этих благ,* ****,т.е. чем больше для потребителя значимость бла­га Y, тем меньшее количество его он согласится отдать за единичное приращение блага *X.*

Предпочтения потребителя могут быть выражены при помощи карты кривых безразличия.



Товар Y

Товар Х

**D**

**C**

**B**

**A**

**0**

*Рисунок 3.4 Карта кривых безразличия*

Наборы товаров на кривых безразличия, более удаленных от начала координат, доставляют потребителю большую полезность, а поэтому предпочтительнее, чем наборы на менее удаленных кривых.

Карта кривых безразличия дает представление о вкусах конкретного потребителя, поскольку иллюстрирует норму замещения двух благ при любых уровнях потребления данных товаров.

Кривые безразличия обладают сле­дующими свойствами.

* Кривых безразличия на каждой карте может быть сколь угодно много.
* Кривые, расположенные дальше от начала координат, соответствуют более высоким уровням общей полезности.
* Кривые безразличия, принадлежащие одной карте предпочтений, никогда не пересекаются и не касаются друг друга, т.к. каждая из них показывает только один уровень полезности, отличный от других.
* Кривые вогнуты в сторону начала координат.
* По мере продвижения по кривой вправо, абсолютное значение ее наклона уменьшается, а кривая становится более пологой.

Потребитель желает выбрать такую комбинацию товаров Х и Y, которая обеспечит максимальную общую полезность и при этом позволит не выйти за пределы бюджета**.**

Пусть М – месячный доход потребителя, который он расходует на приобретение товаров Х и Y; Рx и Рy – цены товаров Х и Y.

Бюджетное ограничение будет иметь вид: ***М = РxХ + РyY.***

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров Х и Y. Пре­образуя предыдущее равенство путем деления обеих его частей на величину Рy и последующего вычета из них величины *,* получим ***уравнение бюджетной линии***: **Y =  - .**

Если потребитель весь доход М израсходует на покупку товара Х, то он сможет приобрести ; если весь доход пойдет на приобретение товара Y, то потребитель купит .Прямая, соединяющая точки  и  является *бюджетной линией.* Все точки, лежащие на данной линии, доступны потребителю. Все наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, стоят дороже и поэтому недоступны для потребителя. Соотношение товарных цен характеризует наклон линии бюджетных ограничений. Доступный потребительский ассортимент может быть представлен графически:

Товар Х



BL



Товар Y

*Рисунок 3.5 Бюджетная линия*

Как изменится бюджетная линия при изменении дохода потребителя и цен на товары?

*При* ***изменении покупательной способности*** *бюджетная линия смещается в соответствующую сторону и занимает положение, параллельное первоначальному.*

Пусть доход снижается М1< М (P = const). В этом случае произойдет сдвиг бюджетной линии BL вниз (BL1). При увеличении дохода BL сдвинется вверх.

***Изменение соотношения цен на товары*** *приводит к изменению угла наклона бюджетной линии.* Предположим, что M и PX = const, а PY понизилась до P1Y < PY .В этом случае потребитель сможет купить на весь свой доход прежнее количество товара Х, а товара Y на тот же доход он купит больше (M /P1Y), т. е. изменится наклон бюджетной линии*.*

М/ Рy

Товар X

BL

Товар Y

М/ Рx

М1/ Рx

BL1

М1/ Рy

М/ Р1y

*Рисунок 3.5* *Изменение положения бюджетной линии при изменении дохода потребителя и цен на товары*

До сих пор *отдельно* рассматривались инструменты, анализирующие проблему максимизации полезности. *Карта кривых безразличия* иллюстрировала систему предпочтений потребителя относительно всех возможных наборов товаров. *Бюджетная линия*, как отмечалось выше, выражает все наборы товаров, которые доступны пот­ребителю при некоторых финансовых ограничениях. *Задача потре­бителя заключается в том, чтобы из всех возможных наборов това­ров выбрать тот, который приносит ему максимальную полезность.*

Сам процесс максимизации полезности должен удовлетворять сле­дующим ограничениям: необходимо максимизировать U = U(X,Y) при PxX+PyY≤M *(рисунок 3.6*).

Совместим на одном графике бюджетную линию и карту кривых безразличия.

*E*

*Q3*

*Q2*

*Q1*

*0*

I1

А

I3

I2

B

C

E

D

М/ Рy

Товар Y

Товар X

М/ Рx

*Рисунок 3.6 Равновесие потребителя*

Набор *А*, расположенный на кривой I 3, недоступен при данном уровне дохода, а на­бор *В*, расположенный на кривой I 1  оставляет часть дохода неиспользованным и, следовательно, не максимизирует полезность. Оптимальный набор потребительских товаров должен находиться на бюджетной линии. Проблема выбора оптимального решения сводится, следовательно, к выбору соответствующей точки на бюджетной линии, где *РxХ + РyY = М.*

Набо­ры, подобные *D* и *С,* доступны, но они также не выбираются, по­скольку в наличии имеется более предпочтительный набор *Е*, лежа­щий на более высоко расположенной кривой I2. В данной точке бюджетная линия является касательной к кривой безразличия I 2, т.е., в точке *Е* наклон бюджетной линии равен наклону кривой безразличия. Как отмечалось выше, наклон кривой безразличия в конкретной точке равен предельной норме замещения, а наклон бюджетной линии – отношению цен товаров: MRSxy =***.***

**Условия равновесия (оптимума) потребителя** могут быть сформулированы следующим образом:

* потребитель должен находится на бюджетной линии, т.е. РxХ + РyY = М;
* бюджетная линия должна касаться наивысшей из доступных кривых безразличия, где MRSxy =.

Теория потребительского поведения позволяет понять мотива­цию поведения потребителя в разных ситуациях, что важно и для от­дельного производителя, и для разработки основ социальной поли­тики.

Важнейшим фактором, определяющим поведение потребителя, является изменение цены какого-либо товара. Общий результат такого влияния обусловлен действием двух эффектов – дохода и замещения.

Эффект дохода возникает, поскольку снижение цены конкретного товара увеличивает, а повышение цены уменьшает реальные доходы или покупательную способность потребителя. При снижении цены некоторого товара потребители могут купить то же количество товара, потратив меньше денег, и таким образом у них останется больше средств для дополнительных покупок.

Эффект замещения проявляется в том, что у потребителя неизбежно возникает стимул приобрести дешевый товар вместо других товаров, ставших относительно первого дорогими.

Рассмотрим графическую модель возникновения эффектов дохода и замещения (*рисунок 3.7*).

Товар Х

Товар Y

А

А1

0

Х0

В1

Х1

**Е0**

**Е1**

**Е2**

U0

U1

Эффект

замещения

Эффект

дохода

Общий эффект снижения цены

**В**

Х2

В2

*Рисунок 3.7 Анализ эффекта изменения цены*

В соответствии с определенным доходом *М* при ценах *PX* и *PY* товаров *Х* и *Y* бюджетная линия АВ будет иметь точку касания *Е0* с кривой безразличия *U0*.

Пусть цена товара *Х* снижается. В этом случае бюджетная линия *АВ* начинает вращаться вокруг точки *А* против часовой стрелки и занимает положение *АВ1*. В результате новая кривая безразличия *U1* имеет новую точку касания *Е1*, представляющую собой новый оптимум потребителя. Таким образом, если раньше потреблялось *Х0*  единиц товара Х, то теперь данный товар приобретается в объеме *Х1* при общем эффекте снижения цены.

Определим эффект замещения, для которого, в условиях снизившейся цены товара Х, характерно стремление покупателя приобрести больше данного товара при том же реальном доходе. Будем исходить из того, что степень удовлетворения потребителя остается неизменной, то есть он останется на той же кривой безразличия *U0*. Сначала определим, какими должны быть номинальные (денежные) доходы потребителя, чтобы при изменившемся соотношении цен обеспечить ему прежний объем удовлетворения потребностей. Для этого параллельно линии *АВ1* проведем вспомогательную бюджетную линию *А1В2*, отражающую новое соотношение цен, так, чтобы она касалась кривой безразличия *U0*. Точка касания *Е2* характеризует объем *Х2* потребления товара Х. Важно отметить, что при переходе от первоначального *Е0* к дополнительному расчетному оптимуму *Е2* реальные доходы не меняются, поскольку потребитель остается на прежне кривой безразличия *U0* (по Хиксу разные уровни денежных доходов, обеспечивающие один и тот же уровень удовлетворения, т. е. позволяющие достигнуть одной и той же кривой безразличия, представляют собой одинаковый уровень реальных доходов). Таким образом, сдвиг от *Е0* к *Е2* характеризует эффект замещения товара Y относительно подешевевшим товаром Х. Его величина составляет (*Х2* -  *Х0*), а величина эффекта дохода – (*Х1* – *Х2*).

Следовательно, эффект замещения показывает движение вдоль одной и той же кривой безразличия, а эффект дохода – перемещение от одной кривой безразличия к другой. Причем, эффект замещения при снижении цены всегда положителен. Действительно, принимая во внимание, что предельная норма замещения MRS равна отношению цен товаров PX/ PY, снижение цены РХ будет означать уменьшение величины MRS, а значит, новая точка оптимума будет находиться правее и ниже исходной точки *Е0*, а точка *Х2*всегда будет расположена правее точки *Х0*.

Что касается эффекта дохода, он может быть отрицательным для полноценных благ, положительным – для низших благ, нейтральным – когда спрос на благо не изменяется при корректировке дохода и эффект дохода равен нулю.

### 3.2 ПРОИЗВОДСТВО. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

В производстве реализуются решения экономических агентов о том, что производить и как производить. Но данные решения ограничиваются возможностями, которыми обладает конкретный экономический агент, заинтересованный в эффективной производственной деятельности. Теория производства изучает проблему соотношения между объемом потребляемых производственных ресурсов и количеством выпущенной продукции. Речь идет о достижении максимальных результатов при минимальных затратах производственных ресурсов.

Связь между затратами и выпуском продукции в физическом выражении изображается производственной функцией, а в стоимостном выражении – функцией издержек производства.

*Производственная функция* иллюстрирует взаимозависимость меж­ду любой комбинацией факторов производства и максимально дости­жимым объемом выпускаемой продукции в единицу времени при дан­ном уровне технических знаний.

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция вида: **Q = f(L,K),**где Q ***–*** максимальный объем выпуска продукции; L ***–*** количество использованного труда; К ***–*** объем применяемого капитала. В случае если в краткосрочном периоде количество капитала зафиксировано, производственная функция является только функцией от труда.

В физическом выражении технически эффективными являются комбинации, которые предполагают примене­ние хотя бы одного фактора в меньшем, а всех остальных ***–*** не в большем объеме, т. е. минимального количества факторов производства.

*Производственная функция* при данной технологии обладает свойствами, которые определяют соотношение между объемом производства и количеством используемых факторов. Для разных видов произ­водства производственные функции различны, тем не менее, все они имеют общие свойства:

* Существует предел для роста объема выпуска, который может быть достигнут ростом затрат *одного* ресурса при прочих равных усло­виях. Так, в фирме при фиксированном количестве машин и про­изводственных помещений имеется предел роста выпуска путем увеличения дополнительных рабочих, поскольку рабочий не бу­дет обеспечен машинами для работы.
* Существует определенная взаимная дополняемость факторов производства, однако без уменьшения объема вы­пуска вероятна и определенная взаимозаменяемость данных факто­ров производства. Так, для выпуска блага могут быть использованы различные комбинации ресурсов: можно произвести это благо при использовании меньшего объема капитала и большего объема за­трат труда, и наоборот. В первом случае производство считается менее технически эффективным в сравнении со второй ситуацией.

Специфика анализа деятельности фирмы зависит от временного интервала, в течение которого реализуется производственная функция. В *краткосрочный период* хотя бы один фактор производства остается без изменения и называется фиксированным ресурсом. *Долгосрочный период* должен быть достаточно продолжителен, чтобы изменить количество всех занятых ресурсов (производственных площадей, оборудования, рабочей силы и др.) и даже реструктурировать фирму. В этом периоде все факторы производства являются переменными.

В условиях, когда один ресурс, в нашем случае – труд L, является переменным, а капитал – постоянным параметром, используются понятия *совокупного,*  *среднего и предельного продукта переменного ресурса.*

**Совокупный продукт (ТР**) *–* это объем продукции, производимой при определенном количестве одного переменного фактора (L) и при прочих неизменных факторах производства.

**Средний продукт (АР)** – количество продукции в расчете на одну единицу переменного фактора. Средний продукт отражает эффективность использования данного ресурса, его среднюю производительность: , где L – количество единиц труда.

**Предельный продукт (МР)** – дополнительный выпуск (прирост) продукции, вызванный применением одной дополнительной единицы переменного ресурса. Его определяют по формуле: .

Наиболее важная особенность производства в краткосрочном периоде состоит в том, что производительность ресурсов подвержена убывающей отдаче.

**Закон убывающей отдачи (предельной производительности*) гласит:*** *добавление единиц переменного ресурса к фиксированной величине постоянных ресурсов, непременно приведет к ситуации, когда каждая дополнительная единица переменного фактора будет прибавлять к общему продукту все меньшую и меньшую величину.* Другими словами, предельный продукт, полученный от единицы переменного фактора, имеет тенденцию к понижению в краткосрочном периоде.

Эта тенденция может быть продемонстрирована при помощи графической модели кривых совокупного, среднего и предельного продуктов труда (*рисунок 3.8*):

TPL

APL

MPL

**L**

**L**

TPL

K

C

D

A

0

LA

LC

А

C

APL

D

МРL

0

*Рисунок 3.8 Соотношение совокупного, среднего и предельного продуктов переменного ресурса (L)*

Предположим, что из тактических соображений предприниматель решил быстро «выбросить» на рынок дополнительную партию продукции. Естественно, он не может моментально построить новый цех, оснастить его оборудованием. Но он может увеличить размер выпуска за счет найма дополнительных рабочих, которые будут помогать основным: подносить заготовки, убирать отходы, складировать готовые изделия и т.д. Однако отдача от каждого нового работника будет неодинаковой. Сначала объем производства увеличивается быстрее, чем затраты переменного ресурса, это обусловлено постепенным устранением дисбаланса между используемыми ресурсами. Затем прирост совокупного продукта TPL начинает замедляться. Предельный продукт МРL достигает максимума в точке технологического оптимума использования оборудования (точка *А* на *рисунке 3.8*). Прирост выпуска от найма каждого нового рабочего с этого момента становится все меньше. Замедление темпов роста совокупного продукта TPL опять обусловлено дисбалансом между количеством постоянного и переменного ресурса. Но теперь переменный ресурс избыточен по сравнению с постоянным.

Когда предельный продукт МРL станет равен нулю (точка *D* на *рисунке 3.8*) , т. е. очередной дополнительный работник уже не может ничего добавить к объему производства, совокупный продукт TPL  достигнет максимального значения. Добавление новых трудозатрат приводит к получению отрицательного предельного продукта МРL и падению выпуска совокупного продукта TPL.

Можно с уверенностью сказать, что падение предельной производительности – характерная черта любого производства, располагающего ограниченным объемом фиксированного ресурса. Очевидно, что кривая среднего продукта АРL является возрастающей там, где кривая предельного продукта МРL выше кривой среднего продукта АРL, и убывающей там, где кривая предельного продукта МРL нижа кривой среднего продукта АРL. Иными словами, кривая предельного продукта МРL пересекая кривую среднего продукта АРL в точке максимального значения АРL (точка *С* на *рисунке 3.8*). Эта важная зависимость выполняется между всеми средними и предельными величинами в силу простой арифметики.

В графической форме каждый вид производства может быть пред­ставлен точкой, координаты которой характеризуют минимально не­обходимые для выпуска *данного объема продукции* ресурсы, а произ­водственная функция ***–*** линией *изокванты*.

Изокванта – кривая, демонстрирующая различные варианты комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска *данного* объема блага. Изокванту иначе называют кривой равного продукта или линией равного выпуска (*рисунок 3.9*).

Капитал, K

Труд, L

0

1

2

3

4

1

2

3

4

5

**A**

**B**

**D**

***Q1=50***

**C**

*Рисунок 3.8 Изокванта*

Изокванта выпукла в направлении начала координат, поскольку, хотя факторы могут быть заменяемы один другим, однако они не яв­ляются абсолютными заменителями.

Кривая изокванты иллюстрирует эластичность замещения факторов при выпуске заданного объема продукта и отражает то, насколько легко один фактор может быть заменен другим. В том случае, когда изокванта похожа на прямой угол, вероятность замещения одного фактора другим крайне невелика. Если же изокванта имеет вид прямой линии с накло­ном вниз, то вероятность замены одного фактора другим значительна.

Крутизна наклона изокванты выража­ет *предельную норму технологического замещения* MRTS. Для рассматриваемых факторов производства – т руда и капитала, предельная норма технологического замещения представляет собой величину, на которую может быть сокращен объем капитала за счет использования одной дополнительной единицы труда при фиксированном объеме выпуска продукции:

при Q =const.

Множество изоквант, каждая из которых соответствует определенному объему выпуска, называется картой изоквант**.** Она является альтернативным способом изображения производ­ственной функции, точно так же, как совокупность кривых безразличия представляет собой один из способов описания функции полезности.

BD14583_BD14583_BD14583_BD14583_

Капитал, K

Труд, L

0

1

2

3

4

1

2

3

4

5

***Q3=95***

***Q2=75***

***Q1=50***

*Рисунок 3.9 Карта изоквант*

Карта изоквант может быть использована для того, чтобы показать возможности выбора среди множества вариантов организации произ­водства в рамках краткосрочного периода, когда, например, капитал являет­ся постоянным фактором, а труд ***–*** переменным фактором.

1. **ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ**

На рынках готовой продукции фирма выступает как производитель-поставщик, а ее поведение характеризует предложение товаров и услуг. Очевидно, что реальные возможности максимизации общего объема прибыли ограничиваются издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. Поскольку издержки – основной ограничитель прибыли, принятие управленческих решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и прогноза их величины на перспективу.

Различают экономический и бухгалтерский подходы к определению и измерению издержек производства.

азличаютнаиболее важных факторов предложения являются издержки производства.и то или иное количество продукции? **Бухгалтерские издержки** *определяются как совокупность затрат на приобретение ресурсов на рынке факторов производства. При этом рыночная цена ресурсов составляет величину издержек.*

Концепция бухгалтерских издержек очень важна и удобна. Затраты ресурсов получают здесь четкое, однозначное и объективное денежное измерение. Знание точного размера бухгалтерских издержек служит ключевым моментом для выяснения того, прибыльна или убыточна фирма.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

**Экономические издержки** *характеризуют наилучшую из утраченных альтернатив.* *Они измеряются стоимостью наибольшей упущенной возможности использования затраченных на создание товаров и услуг факторов производства.*

К сожалению, экономические издержки порой трудно представить как определенное количество денежных единиц. В условиях многотоварного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющегося ресурса. При этом размер альтернативных издержек всегда является величиной гипотетической, однако «нащупывание» этой величины и составляет содержание торга, который ведут стороны при заключении сделки.

*Экономические издержки включают в себя явные и неявные издержки*.

**Явные (внешние) издержки** – *это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей собственникам факторов производства.* Они определяются той ценой, которая заставляет поставщика ресурсов выбрать данную сделку в качестве наилучшей для него альтернативы.

**Неявные (внутренние) издержки** –*это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих производителю. Они принимают форму потерянного дохода от использования факторов, находящихся в собственности фирмы, при самом оптимальном их применении****.***

Например, владелец фирмы не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за помещение, в котором находится фирма, не получает тех процентов, которые бы он имел, положив денежные средства в банк. Хотя данные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности, они не становятся от этого менее реальными и во многом определяют управленческие решения производителя

К неявным издержкам предпринимателя также относится *нормальная прибыль*.

**Нормальная прибыль***представляет собой ту минимальную прибыль,**которая**позволяет капиталу удерживаться в данной сфере бизнеса. Количественно она равна сумме некоторой средней нормы предпринимательского дохода и нормативной отдачи от собственного капитала.*

Когда владелец сам управляет фирмой, нормальная прибыль выступает в качестве «справедливой» (средней) оплаты его предпринимательских способностей, а также вознаграждения за риск собственным капиталом, вложенным в дело. Если фирма представляет собой акционерное общество, и в этом случае нормальную прибыль можно считать неявными издержками. Их величина определяется доходами, которые могли бы иметь акционеры от альтернативного применения своих средств, например, если бы купили акции другой фирмы.

Таким образом, *экономические издержки представляют собой сумму явных и неявных издержек.* Они включают в себя не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и неоплачиваемые фирмой издержки, связанные с упущенными возможностями самого оптимального применения своих ресурсов.

Различия в подходах к издержкам производства влекут за собой и различное толкование прибыли.

**Бухгалтерская прибыль** – *это разница между выручкой и бухгалтерскими издержками.* Бухгалтерская прибыль превышает экономическую прибыль на величину неявных издержек.

**Экономическая прибыль** – *это часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после вычитания всех издержек (явных и неявных, включая нормальную прибыль предпринимателя).*

Чтобы предприниматели не бежали из дела*, величина бухгалтерской прибыли должна хотя бы равняться нормальной* (то есть покрывать неявные издержки). О предприятии, приносящем нормальную прибыль, можно сказать, что оно получает *нулевую экономическую прибыль. Повышение прибыли сверх нормальной* означает получение *положительной экономической прибыли*. Это означает, что данная фирма лучше других распоряжается ресурсами.

Все издержки можно классифицировать по нескольким признакам. Для обоснования коммерческой стратегии фирмы наибольшее значение имеет деление издержек на постоянные и переменные.

**Постоянные издержки (FC) не зависят от объема выпуска продукции**. Они имеют место и при нулевом объеме производства. К постоянным издержкам можно отнести: часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, арендные платежи, проценты по кредитам, страховые взносы, налоги на собственность, зарплата управленческому персоналу.

График функции постоянных издержек представляет собой го­ризонтальную линию.

0

Q

FC

C

*Рисунок 3.10 Постоянные издержки фирмы*

**Переменные издержки** (VС) – *это издержки, размер которых находится в непосредственной зави­симости от объема выпуска продукции.* Они включают расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов, энергии, топлива для производственных целей, выплату за­работной платы производственным рабочим, затраты на тару, упаковку и др. Характер переменных издержек носят также транспортные расходы, налог на добавленную стоимость.

0

C

Q

VC

*Рисунок 3.11 Постоянные издержки фирмы*

Переменные издержки растут вместе с увеличением объема производства. Причем характер этого роста зависит от отдачи от переменного ресурса (конкретнее от того, является ли она возрастающей, постоянной или убывающей).

Валовые (общие) издержки (ТС) фирмы равны сумме ее постоянных и переменных издержек: **TC=FC+VC**.

При нулевом объеме производства валовые общие издержки равны величине постоянных издержек.

TC

VC

Q

C

FC

*Рисунок 3.12 Общие издержки фиромы*

Общие издержки с каждой новой единицей продукции возрастают на величину переменных издержек, поэтому графически кривая ТС получается сдвигом вверх кривой VC на величину FC.

Для принятия обоснованных управленческих решений производители должны знать не столько общую величину издержек, сколько средние затраты на выпуск единицы продукции. В экономическом анализе активно используются все виды средних издержек, в частности: средние постоянные издержки (AFC), средние переменные издержки (AVC), средние валовые издержки (АТС)

**Средние постоянные издержки (AFC)** характеризуются затратами постоянного ресурса, с которым в среднем производится единица продукции: .

Так как постоянные издержки неизменны, вслед за ростом Q средние постоянные издержки *AFC* постепенно снижаются *(рисунок 3.13).* Это явление называют распределением накладных расходов.

**Средние переменные издержки (AVC)** характеризуют затраты переменного ресурса, с которым в среднем производится единица продукции: 

График функции AVC сначала убывает, а затем, достигнув минимума, начинает возрастать *(рисунок 3.13)*. Такая динамика обусловлена изменением отдачи от переменного фактора.

По величине **средние валовые издержки (АТС)** равны общим издержкам производства продукции, деленным на количество произведенной продукции: . Поскольку **АТС= AFC+ AVC**, кривая АТС будет иметь тот же характер выпуклости, что и кривая AVC, превышая ее при каждом данном объеме производства на величину AFC. Снижаться АТС будет до тех пор, пока рост AVC будет компенсироваться снижением AFC. Именно поэтому минимум АТС сдвинут вправо по отношению к минимальному значению AVC.

**Предельные издержки (МС)** –это изменение валовых издержек, связанное с производством дополнительной единицы продукции: .

Для предпринимателя значение предельных (приростных) издержек служит важным индикатором при выборе наиболее выгодного объема производства, поскольку их анализ дает ответ на вопрос, что произойдет с затратами фирмы, если она увеличит объем производства на одну дополнительную единицу продукции. График функции МС сначала убывает, а затем, достигнув минимума, начинает возрастать *(рисунок 3.13)*

0

AFC

min АVС

min АТС

Q

MC

AVC

C

АТС

*Рисунок 3.13 Характер изменения краткосрочных средних постоянных (AFC), средних переменных (AVC), средних валовых (АТС) и предельных (МС) издержек*

Взаимное расположение кривых на графике всегда подчинено определенным закономерностям.

*Кривая МС пересекает кривую AVC* в точке, соответствующей *минимальному значению средних переменных издержек.*  *Кривая МС пересекает кривую АТС* также в точке, соответствующей *минимальному значению средних совокупных издержек*. Объем производства, соответствующий минимальным средним совокупным издержкам, называется ***точкой технологического оптимума***. Он достигается тогда, когда пропорция переменного и постоянного ресурса оптимальна с технической точки зрения.

Рассмотрим соотношение между кривыми средних издержек АТС в краткосрочном и длительном периодах. Каждая фирма в тот или иной момент характеризуется определенным масштабом производства, которому соответствует та или иная кривая средних издержек краткосрочного периода. Таких кривых столько, сколько масштабов производства исследуется. Изменяя эти масштабы, фирма переходит от одной кривой АТС краткосрочного периода к другой. При этом средние издержки до определенного объема выпуска будут сокращаться, а затем начнут постепенно возрастать. *Результирующая долгосрочная кривая**средних издержек* *AТCL* *, проведенная по касательной к множеству краткосрочных кривых**AТC, будет показывать, как изменяются затраты фирмы в долгосрочный период при разных технологических процессах*.

0

АТС2

АТС1

C

Q

АТC3

**AТCL**

*Рисунок**3.14 Средние издержки в долгосрочном периоде*

В длительном периоде влияние масштаба предприятия и объемов его производства на динамику средних издержек может быть как положительным, так и отрицательным. Как правило, в долгосрочном периоде издержки по мере расширения предприятия вначале падают, достигают минимума, а затем снова растут. *Дугообразность кривой можно объяснить в этом случае не законом убывающей отдачи, а положительным или отрицательным эффектом роста масштабов производства.*

**Положительный эффект масштаба (экономия от массового производства)** *имеет место тогда, когда долгосрочные средние издержки фирмы падают по мере увеличения выпуска.* Положительный эффект масштаба наблюдается под воздействием следующих *факторов:*

* Специализируется труд рабочих. С расширением производства отпадает необходимость совмещения профессий, сокращаются потери времени на переход к разным рабочим местам, операциям, приобретаются навыки.
* Специализируется управленческого персонала. Квалифицированный специалист по маркетингу на рынке работает более эффективно, чем финансист или инженер широкого профиля. При этом умеренное возрастание управленческого персонала сопровождается снижением средних издержек производства.
* Эффективнее используется оборудование. Расширяется возможность применять более производительное дорогостоящее оборудование, прогрессивные технологии, использовать новейшие достижения науки и техники.
* Складывается возможность производить более глубокую переработку сырья, использовать технологические отходы, осуществлять диверсификацию производства.

**Отрицательный эффект масштаба** *возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки возрастают по мере увеличения объема выпускаемой продукции*. Его основная причина связана с ослаблением контроля над координацией деятельности различных звеньев фирмы. Управленческий аппарат становится многочисленным, высшее руководство отдаляется от процесса непосредственного производства, в отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом, растут издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений и т.п. Это снижает оперативность, четкость управления, возрастают прямые и накладные расходы. Во избежание отрицательного эффекта масштаба многие фирмы осуществляют децентрализацию, создавая внутри фирмы несколько структурных подразделений со значительной степенью автономии, конкурирующих между собой.

**Постоянная отдача от масштаба** *имеет место в том случае, когда долгосрочные средние издержки не зависят от объема выпуска.*

В долгосрочном интервале, когда все используемые факторы производства выступают в форме переменных, фирме приходится решать проблему оптимального выбора комбинаций производственных ресурсов с целью минимизации величины издержек на заданный объем выпуска продукции. Эту проблему можно решить при посредстве ***изокост***, иначе называемых *линиями равных издержек*.

Объем валовых издержек фирмы *ТС* при известных ценах на используемые ресурсы (цены на труд PL и РК) может быть рассчитан по формуле:

ТС = РLL + РКК или .

Это уравнение ***изокосты***, линии, объединяющей все возможные сочетания ресурсов (в нашем случае – труда *L* и капитала *К*), которые имеют одинаковую суммарную стоимость. Наклон изокосты отрицателен и равен соотношению цен труда (РL) и капитала (РК):

Чтобы определить затраты фирмы, обеспечивающие достижения ею определенного объема выпуска с минимальными издержками, необходимо совместить на одном графике кривую равного продукта, т.е. изокванту, с различными вариантами линий равных издержек – изокост (*рисунок 3.15*).

LВ

ТС1

ТС2

Q= const

ТС3

C

В

А

КВ

К

L

*Рисунок 3.15 Иллюстрация оптимального решения производителя*

Из *рисунка 3.15* следует, что оптимальное решение соответствует координатам точки *В.* Оно может быть найдено параллельным перемещением изокосты в направлении возрастания затрат до точки касания ее с изокостой, соответствующей заданному объему производства Q.

Минимизация издержек производства фирмы выступает предусловием для максимизации ее прибыли. Общее правило равновесия производителя с учетом уровня цен на ресурсы и их производительности (исходя из того, что углы наклона изокосты и изокванты в точке касания *В* равны) можно записать следующим образом:

или

Это *условие равновесия производителя* в аналитической форме: *фирма может минимизировать свои издержки на заданный объем производства при равенстве взвешенных по ценам предельных продуктов всех факторов производства*.

**ТЕМА 4. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ**

1**.** РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, МЕТОДЫ

2. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

3. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ, МОДЕЛИ

4. РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, МЕТОДЫ

**Конкуренция** – *это состязательное взаимодействие между субъектами рынка за лучшие условия хозяйствования*.

***Основными формами конкуренции*** является *внутриотраслевая и межотрасле­вая конкуренция.*

**Внутриотраслевая конкуренция** – это *соперничество между произ­водителями одного вида товаров за наиболее благоприятные условия производства и сбыта с целью получения большей прибыли.*

Основные***функции***внутриотраслевой конкуренции:

* превращение индивидуальных затрат в рыночную цену;
* снижение издержек производства;
* стимулирование НТП.

Основные ***способы осуществления*** внутриотраслевой конкуренции:

* понижение уровня цен ниже как рыночной цены, так и издержек производства;
* лишение соперника сырья и возможности его транспортировки;
* давление на зависимые фирмы;
* скупка патентов и сдерживание внедрения новейших достижений науки и техники;
* использование разнообразных налоговых льгот, в результате которых усиливается мощь отдельных производителей.

**Межотраслевая конкуренция** – это *борьба между рыночными субъектами разных отраслей с целью перераспределения прибыли и наиболее выгодного вложения капитала*.

***Основной функцией*** является обеспечение таких пропорций в распределении капиталов между различными отраслями, при которых на равные капиталы образуется одинаковая прибыль.

Основные ***способы осуществления*** межотраслевой конкуренции:

* прямое вторжение капиталов в отрасли путем создания новых фирм или переключение производства на новую продукцию;
* проникновение капиталов в отрасли посредством поглощения фирм, действующих в этой отрасли;
* приобретение контрольных пакетов акций;
* предоставление кредитов фирмам других отраслей;
* проникновение на рынок путем производства товаров-субститутов.

В зависимости от ***методов борьбы*** различают *ценовую и неценовую конкуренцию.*

*Фирмы, проводящие* **ценовую конкуренцию***, пытаются привлечь потребителя, устанавливая более низкие цены, чем у соперника.*

Конечной *целью* снижения цен является ***вытеснение конкурен­тов с рынка***.

Когда фирма имеет основание предполагать, что конкуренты (в отличие от нее самой) не вынесут понижения цен и выйдут из бизнеса, она может временно пойти на *снижение прибылей и даже на прямые убытки*. Практика показывает, что фирма, поки­нувшая рынок даже на короткое время, теряет его навсегда. Восста­новление доверия потребителей и сбытовой сети обходится слишком дорого. После вытеснения конкурентов победитель может снова поднять цены, причем до более высокого уровня, чем прежде.

В отдельных случаях фирмы доводят подобную ценовую поли­тику до *демпинга,* т.е. продажи продукции по резко заниженным ценам. В большинстве стран, включая Россию, демпинг в явной форме *(закон признает таковым установление цены ниже бухгалтерских, издержек)* рассматривается как метод недобросовестной конкуренции и потому запрещен. Тем не менее, в завуалированных смягченных формах он активно практикуется.

Демпинг является обоюдоострым оружием, опасным не то для конкурентов, но и для применяющей его фирмы. Ведь убыток приносит каждая проданная единица продукции. Поэтому чем ближе фирма к победе, чем выше ее доля на рынке, тем в большую сумму выливаются ее убытки.

В большинстве случаев решиться на проведение демпинга можно лишь при сочетании *существенно более низкого, чем у конкурентов, уровня издержек с* *наличием крупных финансовых резервов*.

Более мягкая версия ценовой конкуренции имеет целью не пол­ное вытеснение конкурентов, но лишь ***увеличение собственной ры­ночной доли***, например, с *целью улучшения загрузки мощностей и до­стижения критической точки*. Однако совершенно неочевидно, что конкуренты допустят, чтобы фирма увеличивала свою долю за ихсчет. Даже мягкая ценовая конкуренция всегда таит в себе опас­ность ответных действий соперников и постепенного перерастания в *ценовую войну*. Но и конкурентам война не нужна. Они пойдут на нее, только если сочтут, что их интересы сильно ущемлены. Поэтому мягкая ценовая конкуренция напоминает холодную войну: все участники боятся усиления противной стороны, но боятся и открытого конфликта; провоцируют друг друга, но на самой грани прямой схватки отступают... или не отступают с самыми разрушительными последствиями для всех.

Впрочем, в некоторых редких случаях ***ценовая конкуренция бывает приемлемой для большинства участников*,** так как позволяет снизить средние издержки за счет резкого расширения круга потре­бителей. Так происходит в отраслях *с высокими постоянными издержками и одновременно эластичным спросом.* Последнее обстоятельство приводит к тому, что каждое понижение цен сильно увеличивает спрос. Это в свою очередь уменьшает величину сред­них постоянных издержек (*AFC* = *TFC/Q).* А так как раз­меры постоянных издержек в отрасли велики, то происходит сущест­венное снижение себестоимости продукции.

Из-за этого порой возникают продолжительные ценовые вой­ны. Фирма, снижающая цены, рассчитывает переманить клиентов от конкурентов. Если конкуренты отвечают на действия фирмы по­нижением собственных цен, а клиенты остаются верны им, то ниче­го катастрофического для фирм, ведущих войну, не происходит. Поскольку спрос эластичен, прирост числа покупателей идет у всех фирм. И они, несмотря на снижение цен, остаются прибыльными: уменьшение издержек с лихвой компенсирует потерю доходов. *По такой схеме в настоящее время развивается, например, сотовая телефония в России.*

При **неценовой конкуренции** *фирмы стремятся привлечь поку­пателя не понижением цен, а повышением потребительной ценности товара.* Этого можно достичь очень многими способами: улучше­нием качества товара, лучшим его приспособлением к нуждам кон­кретной группы потребителей, созданием принципиально нового вида продукции, улучшением сервиса, активизацией рекламы и др. При этом *базой для неценовой конкуренции является дифференциация товара.*

Вплоть до второй половины XX века из двух методов конкурен­ции в мире заметно преобладал ценовой. В настоящее время, одна­ко, ситуация изменилась и на первые роли вышла неценовая конку­ренция. Это связано с рядом ***преимуществ***, которые этот вид конкуренции обеспечивает проводящим ее фирмам.

Во-первых, в подавляющем большинстве случаев *ценовые схват­ки не выгодны для всех участников борьбы*, причем особенно губи­тельны они для мелких и средних фирм.

Таковыми в сравнении с западными гигантами является большая часть россий­ских предприятий. Дело в том, что чем крупнее фирма, тем более значительными финансовыми ресурсами она обладает и тем доль­ше может продавать товары по заниженным ценам, изматывая сво­их слабых соперников. Однако и для лидера рынка демпинг опасен. Именно потому, что на его долю приходится большинство реализу­емых товаров, убытки, которые лидер несет на каждом из продан­ных товаров, вместе суммируются в огромную величину.

Во-вторых, в условиях современной высокоразвитой экономи­ки стали *разнообразней запросы потребителей*.

Рынок начал благо­желательно принимать многочисленные вариации товаров, стало возможным привлекать потребителей повышенным качеством, ка­кими-то особыми свойствами товара и (или) услуги и т.п. Особые свойства товара часто важнее ценовой привлекательности: за под­ходящий ему товар потребитель готов платить полной мерой, а не­подходящий не возьмет и по дешевке.

*Удачная дифференциация товара часто является способом ухода от всякой конкуренции, вообще, ухода в совершенно свободную рыночную нишу.* Более того, *неценовая конкуренция часто является способом избежать конкуренции.*

В-третьих, практика показывает, что *затраты на неценовую конкуренции при правильном подходе обходятся фирме дешевле*, *чем расходы на ценовую конкуренцию.*

Из сказанного, разумеется, не следует, что неценовая конкуренция осуществима вообще без затрат – хорошая реклама или высокое качество продукта тоже стоят немалых денег. Но поле для маневра у фирмы бесспорно шире, чем при конкуренции ценовой. Всегда есть надежда победить конкурента не лобовой атакой, расходуя на борьбу все больше денег, а с помощью лучших идей. Скажем, использовать преимущества русской инженерной школы и огром­ного научного потенциала страны.

**4.2. РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ**

*Условия, в которых протекает экономическая конкуренция, обычно называют* ***рыночной структурой.***

Она характеризуется рядом черт: *числом и размером фирм; типом предлагаемого продукта; степенью контроля над ценами; условиями входа на данный рынок и выхода из него; доступностью рыночной информации*.

Несмотря на многообразие рыночных структур, обычно выделяют следующие модели рынка: совершенная и несовершенная конкуренция, последняя в свою очередь включает монополю, олигополию и монополистическую конкуренцию.

Каждая из названных структур отличается *способностью фирм воздействовать на рыночную структуру*.

**Совершенная конкуренция -**  *вид соперничества, осуществляемый мно­жеством продавцов однородной продукции при свободном ценообразовании*.

***Основные черты совершенной конкуренции***.

* + Продукция является ***однородной.*** Это значит, что продукция фирмы в представлении покупателей гомогенна и неразличима, то есть продукты различных фирм совершенно взаимозаменяемы (являются полными товарами-субститутами). Поскольку товары одинаковы, покупателям безразлично, у какой фирмы их приобретать, и они, разумеется, остановят свой выбор на самых дешевых.
  + Объемы производства каждой отдельной фирмы составляют незначительную долю общего выпуска, поэтому ни одна фирма не может оказывать заметного влияния на рыночные цены. При совершенной конкуренции каждая отдельная фирма – продавец «получает цену», или является *«ценополучателем»*.
  + ***Отсутствуют барьеры при входе на рынок и выходе с него.***

*Барьерами* *при входе на рынок* называют любые конкурентные преимущества уже действующих в отрасли фирм по сравнению со стремящимися туда попасть. Наиболее типичными входными барьерами бывают большие стартовые размеры капитала, необходимые для открытия дела, уникальность продукции или используемой технологии, правовые ограничения.

*Барьерами выхода с рынка* называют потери, неизбежные при попытке вывести бизнес из данной отрасли и переместить его в другую. Это могут быть высокие безвозвратные издержки (необходимость продавать ставшее ненужным имущество фирмы за бесценок), правовые барьеры (например, предоставляя аренду на определенную площадь под магазин, аптеку, муниципалитет может обусловить сохранение профиля фирмы в течение определенного времени) и т.п.

*Отсутствие барьеров означает, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного производства в другое.*

* ***Совершенная информация.*** Вся нужная менеджеру для принятия решения информация (о ценах, технологии, вероятной прибыли и пр.) свободно доступна для всех. У фирм есть возможность быстро и рационально реагировать на изменяющиеся условия посредством перемещения применяемых ресурсов. Не существует никаких коммерческих тайн непредсказуемого развития событий, неожиданных действий конкурентов. То есть фирма принимает решения в условиях полной определенности в отношении рыночной ситуации. Покупатели хорошо информированы о ценах продавцов, ни одна, фирма не может запросить больше, чем запрашивают другие.

На практике совершенная конкуренция в чистом виде встречается крайне редко. Но существует ряд отраслевых рынков, имеющих данную структуру,

Очевидно, что в условиях перечисленных выше, ***кривая спроса для отдельной фирмы имеет вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси.***

0 Q

Q

TR

TR

P

P

0

P = AR =MR

а)

б)

*Рисунок 4.1 Кривая спроса и общего дохода для отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции*

Выполнение данного критерия совершенной конкуренции задает для фирмы многие условия деятельности на рынке, в частности определяет закономерности получения дохода.

***Доходом (выручкой)*** фирмы называют платежи, поступающие в ее пользу при реализации продукции. Как и многие другие показатели, доход в экономической науке подсчитывается в трех разновидностях.

***Общим доходом*** (total return – TR = P×Q) называют всю сумму выручки, которую получает фирма. ***Средний доход*** (average return – AR) отражает выручку в расчете на единицу реализованной продукции. ***Предельный доход*** (marginal return – MR) представляет собой дополнительный доход, полученный в результате продажи последней из реализованных единиц продукции.

Совершенно конкурентная фирма вынуждена считаться с тем, что любое количество товара может быть продано только по одной цене. Это значит, что средний доход будет также неизменен и равен цене продукта. Каждая после­дующая единица товара будет продана по той же цене, что и предыдущая (Р = AR = MR). Валовой доход для рассматриваемого типа фирмы имеет вид восходящей прямой линии (*рисунок 4.1 б*).

*Для определения уровня производства,* при котором со­вершенно конкурентная фирма будет *получать* ***максималь­ную прибыль****,* можно использовать *два подхода:*

* путем сравнения валового дохода (TR) и валовых издержек (ТС);
* путем сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (МС).

***Первый способ определения максимальной прибы­ли.***

Валовой доход изображен прямой линией, поскольку каж­дая дополнительная единица продукции добавляет одну и ту же величину – ее цену (*рисунок 4.1*). Валовые издержки возрастают с увеличением производства, но крутизна кривой данных из­держек меняется. Более высокие темпы роста издержек при увеличении производства связаны с законом убывающей от­дачи. Это связано с неэффективностью, вызванной расшире­нием фирмы, чрезмерным использованием оборудования, по­терей управляемости фирмой.

Qбезубыт.

TR , TC

0

TR

*Масимум прибыли*

Q\*

Qбезубыт.

Кривая прибыли

*Убытки*

*Убытки*

TC -

**+**-

**–**

**+**-

*Рисунок 4.2 Оптимизация деятельности совершенно конкурентной фирмы (первый способ)*

Анализ графика показывает, что при разных объемах производства соотношение между совокупными издержками и совокупными доходами различно:

* фирма имеет *нулевую прибыль* при критических объемах производства Q безубыт, когда совокупные издержки *равны* совокупному доходу (ТС = TR) – состояние безубыточности;
* фирма *получает прибыль*, выпуская продукцию в объемах между критическими точками (Qбезубыт), когда совокупный *доход больше* совокупных *издержек* (TR > ТС);
* фирма получает *максимальную прибыль*, при объеме Q\*, когда совокупный *доход больше* совокупных *издержек* (TR > ТС) на максимальную величину;
* фирма *несет убытки*, производя продукцию в объеме от 0 до Q безубыт, когда совокупный *доход меньше*  совокупных *издержек* (TR < ТС). Фирма будет работать, даже неся убытки, если эти убытки меньше постоянных издержек (которые она имела бы даже при нулевом выпуске).

***При втором способе определения максимальной прибы­ли через предельные величины***сравнению подлежат суммы, которые дает каждая дополнительная единица продукции (*рисунок 4.3*). Совместим на одном графике линию предельного до­хода (MR) и кривую предельных издержек (МС).

Точка оптимального выпуска

P

РЕ

E

MR=P

MС

0 Q\*

Q

*Рисунок 4.3 Правило максимизации прибыли (второй способ)*

Фирма *максимизирует прибыль* при объеме производства Q\*, когда предельный доход (для конкурентной фирмы – цена) равен предельным издержкам, т.е. MR (Р) = МС. В этом случае фирма получает наибольшую прибыль на *весь объем выпуска*, т.е. этот объем выпуска для фирмы *оптимален.*

Фирме следует *увеличивать* производство, пока предельный доход превышает предельные издержки, так как в этом случае ее дополнительный доход от продажи единицы продукции больше, чем увеличение издержек в связи с производством этой единицы продукции.

Фирме следует *сокращать* производство, если предельные издержки превышают предельный доход, так как в этом случае производство дополнительной единицы продукции увеличивает издержки в большей степени, чем возрастает доход.

Итак, фирма, производящая оптимальный объем продукции, при котором MR (Р) = МС, находится в состоянии ***равновесия.*** *Однако разный уровень рыночных цен при существующих средних издержках производства приведет к разным финансовым результатам.*

0 Q1 Q2 Q3 Q4 Q5 Q

MC=S

AVC

Р

Р5

Р4

Р3

Р2

Р1

АТС

*Рисунок 4.4. Оптимизация объема производства при различном уровне цены*

Посмотрим, каким будет оптимальный выпуск продукции фирмы в случае изменения рыночных цен:

* если рыночная цена *выше* минимальных средних совокупных издержек производства (Р5>АТСmin), совокупный доход фирмы превышает совокупные издержки, фирма будет получать *экономическую* *прибыль* и произ­водить Q5 единиц продукции;
* если рыночная цена *равна* минимальным средним совокупным издержкам производства (Р4 =АТСmin), совокупный доход фирмы равен совокупным издержкам, *экономическая прибыль* фирмы будет равна *нулю* (точка безубыточности) при объеме Q4 единиц продукции;
* если рыночная цена *ниже* минимальных средних *совокупных* издержек производства, но выше минимальных средних *переменных* (АТСmin>Р3 >AVСmin), совокупные издержки превышают совокупный доход фирмы, фирма понесет *убытки.* Однако она *продолжит производство,* по­скольку выручка будет покрывать не только переменные из­держки, но и часть постоянных издержек. Если фирма в этом случае прекратит производство, то будет вынуж­дена восполнять весь объем по­стоянных издержек, умень­шить которые в краткосроч­ном периоде невозможно;
* если рыночная цена *равна* минимальным средним переменным издержкам производства (Р2 =АVСmin), совокупные издержки превышают совокупный доход фирмы, фирма понесет *убытки равные постоянным издержкам*. В этом случае фирме *безразлично* – *продолжать производство или закрыться;*
* если рыночная цена *ниже* минимальных средних переменных издержек производства (Р1 <АVСmin), совокупные издержки превышают совокупный доход фирмы, а убытки фирмы больше постоянных издержек. В этом случае фирме *следует прекратить производство (закрыться).*

Легко заметить, что, изучая поведение фирмы при разных уров­нях цен, мы фактически *описали ее кривую предложения*. Ведь кри­вая предложения показывает, какой объем продукции бу­дет выпущен при том или ином уровне цен. А поскольку интересы фирмы требуют довести производство до той точки, где предельные издержки равны цене (МС = Р), то ***кривая предельных издержек конкурентной фирмы в краткосрочном периоде*** *будет одновременно ее* ***кривой предложения*** *для этого периода.*

Однако фирма выпускает продукцию только в том случае, если Р *> AVCmin,,* следовательно, кривая предложения продук­ции (S) в краткосрочном периоде ограничивается тем отрез­ком кривой предельных издержек (МС),который расположен над минимальной точкой кривой средних переменных издержек. Други­ми словами, ***кривая предложения совпадает с кривой предельных издержек только при МС > AVCmin*.**

Что касается ***кривой спроса для всей отрасли,*** то, в отличие от отдельной фирмы, она имеет вид понижающейся кривой.

0 Q0

P

Р0

Е

D

S = ∑MС

Q

*Рисунок 4.5 Равновесие конкурентной отрасли в краткосрочном периоде*

Точка пересечения кривых спроса и предложения (Е) задает равновесную цену Р0 и равновесный объем предложения Q0. Именно равновесная цена Р0,сформировавшаяся на уровне отрасли, в даль­нейшем будет рассматриваться каждой фирмой – совершенным конкурентом как продиктованная рынком цена, с которой следует смириться, выгодна она для фирмы или нет.

Вход на рынок совершенной конкуренции и выход с него откры­т для всех фирм без исключения. Поэтому в ***долгосрочном периоде*** уровень прибыльности становится регулятором используемых в от­расли ресурсов.

Если установившийся в отрасли уровень рыночных цен выше минимума средних издержек, то возможность получения экономи­ческих прибылей послужит своеобразным стимулом для входа в дан­ную отрасль все новых и новых фирм. Отсутствие барьеров на их пути приведет к тому, что на производство данного вида товаров будет направляться все большая доля ресурсов.

И наоборот, экономические убытки будут выполнять роль анти­стимула, отпугивающего предпринимателей и сокращающего объем используемых в отрасли ресурсов. Ведь если фирма вознамерилась оставить отрасль, то в условиях совершенной конкуренции она не встретит на своем пути никаких барьеров. То есть фирма в этом случае не будет нести каких-либо безвозвратных издержек и найдет своим активам новое применение либо продаст их без ущерба для себя. А потому реально сможет осуществить свое стремление пере­местить ресурсы в другую отрасль.

Взаимосвязь между уровнем прибыльности в конкурентной от­расли и размерами использования в ней ресурсов, а значит, и объ­емом предложения предопределяет ***безубыточность действующих в конкурентной отрасли фирм в долгосрочном периоде***(получение ими ***нулевой экономической прибыли).***

**4.3 НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ, МОДЕЛИ**

Рынки, на которых либо продавцы, либо покупатели принимают в расчет свою способность воздействовать на рыночную цену, являет­ся несовершенно конкурентными. Несовершенно конкурентными рынками являются: монополистическая конкуренция, олигопо­лия и монополия.

**Несовершенная конкуренция –** *вид конкуренции, в условиях которой имеется возможность продавцов или покупателей воздействовать на рыночную цену.*

Наиболее распространенными *предпосылками несовершенной конкуренции* являются:

* значительная доля на рынке у отдельных производителей;
* наличие барьеров проникновения в отрасль;
* неоднородность продукции;
* несовершенство (неадекватность) рыночной информации.

***Обобщающим критерием***, позволяющим относить тот или иной рынок к категории несовершенной конкуренции, *является понижение кривой спроса и цен с ростом выпуска продукции* (или отрицательный наклон кривой спроса).

Q

D

Р

*Рисунок 4.7 Кривая спроса на продукцию фирмы при несовершенной конкуренции (критерий несовершенной конкуренции)*

*Второй* общей *закономерностью* рынков несовершенной конкуренции является *наличие предела роста валового дохода* фирмы. Напомним, TR = P×Q, с ростом производства цены падают, т.е. один сомножитель увеличивается, но другой уменьшается. Кривая валового дохода имеет некоторый максимум. Для простейшего случая линейной зависимости это легко доказывается математически: Qd = a - bP, TR = P×Q. Выразив Р из уравнения спроса и подставив в уравнение валового дохода получим :TR= аQ/b - Q2/b. График функции этого типа представляет собой параболу, достигающую максимума в некоторой точке и имеющей обращенные вниз ветви (*рисунок 4.7*).

MR D= P

Р

Q Q

Р

TR

*Рисунок 4.8*

*а) Динамика валового дохода б) Кривая спроса и*

*при несовершенной конкуренции предельного дохода фирмы*

*Третьей* общей *чертой* рынков несовершенной конкуренции является ускоренное падение предельного дохода фирмы по сравнению со снижением цен на ее продукцию (*рисунок* *4.8*).

Поясним причины такой динамики с помощью простого числового примера:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Q | P | TR | МR |
| 1 | 10 | 10 | 10 |
| 2 | 9 | 18 | 8 |
| 3 | 8 | 24 | 6 |

Ускоренное падение предельного дохода вызвано тем, что продажа дополнительной единицы продукции не только увеличивает доход на величину ее стоимости, но и сокращает его на сумму удешевления всех предыдущих единиц. Значение данной закономерности велико, поскольку динамика предельного дохода является важнейшим фактором, диктующим выбор оптимального объема производства (MR=MC).

На *рисунке 4.9* изображен процесс выбора оптимального размера производства для фирмы в условиях совершенной (а) и несовершенной (б) конкуренции.

а) б)

MR D

P1

O D=MR P0  O

MC ATC P MC ATC

P

P0

Q0 Q Q1  Q0 Q

*Рисунок 4.9 Оптимальный размер производства для фирмы в условиях совершенной (а) и несовершенной (б) конкуренции*

При несовершенной конкуренции:

* кривая MR опускается куда быстрее D, поэтому пересечение MR и MC будет достигнуто при меньших объемах выпуска (Q1 <Q0). И именно этот уменьшенный объем выпуска в силу действия правила MR=MC окажется для фирмы оптимальным;
* объем выпуска Q0 в соответствии с линией спроса D можно продать по цене Р1, причем она окажется выше той, что сложилась бы при совершенной конкуренции (Р1 >Р0);
* для оптимального объема выпуска продукции Q1 выполняется условие D = Р>АТС, т.е. цена выше издержек, и фирма получает экономическую прибыль (π >0);
* поскольку на пути проникновения новых фирм в данную отрасль стоят барьеры, поэтому экономическая прибыль имеет тенденцию к закреплению в долгосрочном периоде.

Несовершенно конкурентными рынками являются: монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

**Монополистическая конкуренция** *подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших произ­водителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию.*

По существу это – совершенная конкуренция «плюс» дифференциация про­дукции. К данной рыночной структуре относятся рынки пищевой продукции, одежды, обуви, книжных изданий, медицинских товаров, безалкогольных напитков, стирального порошка, вычислительной техники, многих видов услуг (станции технического обслуживания, бензозаправочные станции, банки, рестораны, парикмахерские и т.д.).

***Основные признаки монополистической конкуренции:***

* каждое предприятие обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому оно имеет очень ограниченный контроль над ценами;
* наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что тайный сговор с целью ограничения объемов производства и повышения цен практически невозможен;
* в отрасли нет ощущения взаимной зависимости предприятий: каждая фирма определяет свою политику, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурирующих фирм;
* вступление в отрасль с монополистической конкуренцией, как правило, осуществляется достаточно легко. Нет потребности в относительно крупном капитале, однако финансовые трудности больше, чем при чистой конкуренции, поскольку необходимы вложения в отработку собственной разновидности продукта и рекламу;
* неоднородность продукции резко увеличивает степень информационной неопределенности, в которой приходится действовать фирмам. Даже абсолютно достоверные рыночные показатели (цены, объемы продаж и т.п.) становятся менее информативными, поскольку товары *качественно разнородны;*
* один из *основных признаков* монополистической конкуренции – дифференциация продукта.

Обратимся теперь к самой заметной черте рынка монополистической конкуренции, а именно к ***дифференциации продукта***.

При монополистической конкуренции выпускаемый каждой фирмой товар принадлежит к определенной товарной категории, но одновременно чем-то отличается от изделий других компаний. Эта ситуация особенно характерна для зрелых, насыщенных рынков, где в продаже имеются десятки и даже сотни разновидностей продуктов и услуг.

В итоге каждый дифференцированный товар в какой-то степени уникален (что придает положению его производителя некоторые монопольные позиции на рынке) и одновременно имеет массу более или менее похожих на него товаров-аналогов, которые создают для производителя конкуренцию.

Основными факторами дифференциации продуктов являются существующие между ними различия: ***в качестве; в сервисе; в рекламе.***

Дифференциация товара превращает производителя в своеобразного мини-монополиста. Причем понятие «мини-монополист» – не просто метафора, а точное отражение сути ситуации: фирма является *единственным производителем данной разновидности продукта*; на саму эту разновидность, однако, приходится лишь небольшая доля всего рынка соответствующей категории продуктов.

**Олигополия** – *это отрасль, в которой большая часть продаж совер­шается несколькими фирмами, любая из которых способна оказывать влияние на рыночную цену своими собственными действиями.*

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. В большинстве стран, включая Россию, почти все отрасли тяжелой промышленности: *метал­лургия, химия, автомобилестроение, электроника, судо- и самолето­строение* и др. – имеют именно такую структуру. Часто встречается олигополия также *на региональных рынках*. Так, в общенациональ­ных масштабах нередко действует много компаний, но в конкретном городе или регионе представлены лишь два-три крупных игрока. Такое положение типично, например, для *оптовой торговли многими товарами в России.*

***Характерные черты олигополии***.

* Есть олигополистические отрасли, в которых *дифференциация продукта* зна­чительна (например, автомобилестроение, электротехника, элект­роника). Этот подтип рынка называется **дифференцированной олигополией,** и на нем действуют многие закономерности, свой­ственные рынку монополистической конкуренции. В частности, еди­ный рынок распадается на ряд сегментов. Особое значение приоб­ретает неценовая конкуренция, ведущаяся на базе качества, сервиса и рекламного сопровождения товара.

Однако существует и так называемая **недифференцированная олигополия,** где продукт является *стандартизированным*. К этому подтипу принадлежат цементная, нефтяная промышленность, боль­шинство отраслей металлургии и др.

* Наиболее же заметная черта олигополии, собственно и консти­туирующая этот тип рынка, состоит в *немногочисленности* действу­ющих на нем *фирм*. Экономисты не случайно создали этот термин из греческих слов «олиго» – немногие и «полио» – продаю, чтобы передать ситуацию господства на рынке немногих продавцов.

Не следует думать, что фирмы можно в буквальном смысле пересчитать по пальцам. В отрасли, в особенности **при диф­ференцированной олигополии,** наряду с крупными продавцами часто действует немало мелких фирм. Последние занимают узкие специализирован­ные ниши, тогда как крупные фирмы выпускают массовые продукты.

Таким образом, *для отнесения рынка к олигополистическому типу важно не столько число фирм, сколько их* ***доля.*** В статистике к олигополистическим обычно относят те отрасли, где *несколько крупнейших фирм* (в разных странах за точку счета принимают от трех до восьми фирм) *производят более половины всей выпускаемой продукции.* Если же концентрация производства оказывается ниже, то отрасль считают действующей в условиях монополистической конкуренции.

* Главной причиной формирования олигополии является *экономия на масштабах производства.* Отрасль приобретает олигополистическую структуру только в том случае, если крупный размер фирмы обеспечивает существенную экономию издержек и, следовательно, если крупные фирмы в ней имеют значительные преимущества над мелкими. В свою очередь крупные размеры фирм-олигополистов создают существенные *барьеры для входа на рынок*.
* Большая доля в выпуске продукции в свою очередь обеспечивает фирмам-олигополистам *значительную степень контроля над рынком*. Отдельные продавцы могут сами *влиять на цену*, как при монопо­лии, но *цена определяется действиями, предпринимаемыми всеми продав­цами*, как при совершенной конкуренции. Каждой фирме приходится выра­батывать решения не только относительно того, как будут реагировать поку­патели на ее действия, но и относительно того, как на это откликнутся фир­мы-конкуренты, поскольку их ответная реакция будет влиять на величину прибыли данной фирмы.
* *Недостаток информации* – не просто одна из черт рынка, но самая сердцевина складывающихся на нем взаимоотношений между фирмами. Планы конкурентов, их оценки ситуации, цено­вая политика, готовящиеся рекламные акции, новые продукты, сло­вом, практически все, что входит в понятие коммерческой тайны, – это как раз та *недостающая информация*, которая жизненно важна при принятии управленческих решений. Можно сказать, что уни­кальная особенность олигополии состоит в огромной роли, кото­рую при определении рыночного поведения олигополиста играет субъективный фактор – инициативы менеджеров конкурирующих фирм или их реакция на действия данной фирмы.

В силу этих обстоятельств, график спроса на продукцию фирмы-олигополиста имеет вид падающей кривой, типичной для любого рынка несовершенной конкуренции. Опять-таки, *как и всякой несовершенной конкуренции, олигополии свойственны недопроизводство, завышение цен, тенденция к получению экономической прибылей*. *И максимизацию прибыли фирма, осуществляется посредством обычного правила МС = MR, устанавливая с его помощью оптимальный размер производства и цены.*

Существует ***множество моделей олигополии***, и ни одну из них нельзя считать универсальной. Тем не менее, общую логику поведе­ния фирм на этом рынке они объясняют.

Первая и до сих пор акту­альная модель ***дуополии*** (простейшей олигополистической ситуации, когда на рынке действуют только две конкурирующие фирмы) была предложена французским экономис­том Огюстеном Курно еще в 1838 году в книге «Исследование математических принципов теории богатства».

Модель Курно позволяет анализировать поведение фирмы-дуополиста исходя из допущения, что ей известен объем выпуска продук­ции, который ее единственный конкурент уже выбрал для себя. Зада­ча фирмы состоит в том, чтобы определить размер собственного производства, сообразуясь с решением конкурента как с данностью.

Чаще всего на рынке встречаются следующие ***подтипы олигополий****:*

1. ***нескоординированная олигополия***, при которой фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются сознательно найти устраивающего всех точку равновесия;
2. ***картель (или сговор фирм)***, ориентирующихся на долгосрочное *монополистическое равновесие.* Цены и объем производства идеальный картель уста­навливает на том уровне, который избрала бы монополия. После достижения цели участники картеля делят между собой полученную монополистическую прибыль (более высокую, чем прибыли олигополистические);
3. ***картелеподобная структура рынка*** (или **«*игра по правилам»***) при которой фирмы сознательно делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов. Фирмы получают при этом олигополистическую прибыль.

**Монополия** – *это рыночная структура, которая позволяет влиять на цену товара и услуги путем ограничения своего собствен­ного объема выпуска.*

***Основные признаки монополии***:

* фирма является единственным производителем или продавцом това­ра или услуги, следовательно, границы отрасли и границы фирмы совпадают;
* нет близких заменителей продукции, производимой данной монопо­лией, то есть этот товар является уникальным. Для покупателя это означает отсутствие альтернатив выбора, он вынужден или брать данный товар, или обходиться без него;
* фирма осуществляет ценовой диктат, так как контролирует общий объем предложения. При нисходящей кривой спроса на свой продукт монополист может вызвать изменение цены товара, манипулируя количеством предложенного продукта;
* наличие реальных барьеров, препятствующих входу в отрасль:

во-первых, *эффект масштаба производства.* Высокоэффективное производство с низкими издержками достигается в условиях крупного производства. Новым конкурентам чрезвычайно трудно войти в такую отрасль, так как это требует крупных капиталовложений, а фирма-монополист, имея более низкие издержки производства, в состоянии на время снизить цену продукции и уничтожить конкурента;

во-вторых, *санкционированные государством исключительные права.* В ряде стран Европы, Америки и в России правительство предоставляет фирмам статус единственного продавца на транспортные услуги, услуги связи, газоснабжение. Но взамен правительство сохраняет за собой право регулировать действия таких монополий, чтобы исключить злоупотребление монопольной властью;

в-третьих, *права на научно-технические достижения* (*патенты и лицензии).* Правительство гарантирует патентную защиту новым продуктам и производственным технологиям, что обеспечивает производителям-новаторам монопольные позиции на рынке;

в-четвертых, *монопольное владение источниками сырья* *(земли с особыми свойствами, уникальные источники сырья)*. Некоторые компании являются монополистами благодаря безраздельному владению источниками стратегического для данного производства ресурса;

в-пятых, *нечестная конкуренция* (лишение конкурентов доступа к сырью, кредитам, рынкам сбыта; демпинг – умышленная продажа продукции ниже себестоимости с целью вытеснения конкурентов; реклама и связь с общественностью).

Фирма-монополист имеет возможность повышать цену на свою продукцию путем ограничения собственного объема выпуска, т. е. обладает ***рыночной властью***.

Монопольная власть может быть измерена величиной, на которую цена превышает предельные издержки. Такой способ определения монопольной власти предложил в 1934 г. Абба Лернер. Сегодня его называют показателем монопольной власти Лернера:

Показатель позволяет рассчитать, какую можно сделать надбавку к предельным издержкам и тем самым определить цену, при которой прибыль будет максимальной.

Часто на практике величина предельных издержек в представленной формуле заменяется средними, тогда вполне очевидным становится раскрытие экономического смысла данного показателя рыночной власти: соотношение прибыли и выручки фирмы. Поэтому чем выше доля прибыли фирмы в общем доходе, тем выше степень ее влияния на рынок. Числовое значение коэффициента Лернера всегда находится между 0 и 1. Для совершенно конкурентной фирмы Р=МС и L=0. Чем больше L, тем больше монопольная власть.

Данный коэффициент монопольной власти может быть выражен в терминах эластичности спроса, с которой сталкивается фирма:

где ***–*** эластичность спроса фирмы, а не всего рыночного спроса.

Таким образом, степень рыночной власти фирмы находится в обратной зависимости от эластичности спроса на ее продукцию.

Для оценки уровня концентрации в отрасли используется индекс Герфиндаля-Хиршмана (Н), рассчитываемый по формуле:

где Si ***–*** доля продаж (%) *i*-фирмы в общем объеме отраслевого производства.

Очевидно, что доля чистой монополии Н = 10 000.

Важным частным случаем монополистической структуры рынка, формирующейся на основе преимуществ крупного производства *являются естественные монополии*

**Естественная монополия** возникает в том случае, когда *единственный производитель обслуживает рынок более эффективно, чем это способны сделать несколько конкурирующих между собой фирм.*

В отраслях формирования естественных монополий оптимальный размер предприятия превышает половину размера рынка. Поэтому, чем крупнее компания, тем ниже долгосрочные средние издержки.Как правило, естественная монополия базируется на владении уникальными природными ресурсами. Например, электрические и газовые фирмы, компа­нии водоснабжения и линии связи. Большинство естественных монополий подлежат общественному регу­лированию. В частности, цены и тарифы, которые могут назначать железно­дорожные, телефонные компании, поставщики природного газа и электриче­ства определяются государственными и местными органами власти.

**Искусственная монополия** складывается в тех отраслях, где единственный производитель не обладает повышенной эффективностью по сравнению с несколькими конкурирующими фирмами. Данный термин отражает более распространенную на рынке *ситуацию преобладания на нем нескольких в той или иной форме сотрудничающих фирм, способных действовать как единое целое (картель и картелеподобная структура рынка).*

**Монопсония** – монополия со стороны спроса, предполагающая ситуацию на рынке, когда существует единственный покупатель определенного товара, ограничивающего свои закупки. Это понижает цену данного товара и обеспечивает покупателю монопольную прибыль за счет потери части доходов продавцами. Монопсония, например, имеет место на рынке труда, когда разрозненным рабочим противостоит в качестве нанимателя монополия, снижающая заработную плату ниже стоимости рабочей силы.

Главная **причина монополизации рынка**– *концентрация и централизация произ­водства и капитала.*

*Основными* ***направлениями процесса концентрации*** *являются:*

* *горизонтальная интеграция* – сосредоточение в руках крупных фирм все большей доли производства в отрасли, что характерно для начала ХХ века;
* *вертикальная интеграция* – проникновение крупных фирм в другие отрасли, технологически связанные с профилирующей отраслью. Например, последовательные ступени обработки сырья: вы­плавка чугуна из руды, переплавка чугуна в сталь, производство готовой продукции из стали;
* *диверсификация* –процесс формирования многоотраслевых фирм, техно­логически не связанных между собой. Хотя, как правило, некоторые связи между отраслями учитываются, например, общность исходного сырья, близость технологий, однотипность оборудования, аналогии в условиях сбыта продукции и системе управления.

Этим направлениям концентрации производства соответствуют следующие *организационные* ***формы****:*

* *консорциум* – временное соглашение между промышленными ком­паниями, фирмами-разработчиками, банками с целью разработки и реализа­ции совместных крупных проектов. Участники полностью самостоятельны кроме принятых в соглашениях обязательств;
* *картель* – соглашение между фирмами одной отрасли о квотах выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта. Фирмы, входящие в картель, сохраняют произ­водственную и сбытовую самостоятельность;
* *синдикат* – объединение ряда фирм с целью организации совместного сбыта продукции. В производственном плане фирмы, входящие в объединение, самостоятельны. Вся произведенная продукция сдается синдика­ту, который реализует ее через свои сбытовые конторы;
* *трест* – объединения на основе совместной собственности и общего управления производством и сбытом товаров. Трест полностью распоряжается предприятиями, входящими в него, сам реализует продукцию;
* *концерн* – союз, в который объединяются фирмы различных отраслей (при наличии одного ведущего направления) на основе общей финансовой зависимости от головной компании. Единый контроль осуществляется через ряд многоступенчатого подчинения одних предприятий другим путем соучастия в их акционерном капитале;
* *конгломерат* – объединения, основанные на проникновении круп­ных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологиче­ской связи с традиционными сферами деятельности головной фирмы.

Монополия, продающая в каждый конкретный момент времени свою продукцию по одной и той же цене всем своим покупателями, назы­вается ***простой монополией.***

Иногда в целях получения дополнительного дохода монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках.

*Практика продажи продукции одного качества различным покупателям по разным ценам называется* ***ценовой дискриминацией.***

Ценовая дискриминация возможна при выполнении трех условий:

1) продавец должен обладать достаточной монопольной силой, чтобы контролировать ценообразование;

2) производитель должен быть способен выявить собственный сегмент рынка: классифицировать покупателей по уровню дохода, полу, возрасту, месту жительства и т.п.;

3) первоначальный покупатель не может перепродать товар или услугу. Например, различные цены на авиабилеты в зависимости от дня недели, различные телефонные тарифы в зависимости от времени суток.

Различают три вида (степени) ценовой дискриминации:

* *ценовая дискриминация первой степени (совершенная дискриминация)* наблюдается в том случае, когда на каждую единицу товара устанавливается цена, равная цене спроса, поэтому цены продажи товара для всех покупателей различны. Эта ценовая политика применяется в условиях индивидуального производства, когда какой-либо товар изготавливается и реализуется по заказам конкретных потребителей;
* *ценовая дискриминация второй степени* имеет место, когда цены товаров одинаковы для всех покупателей, однако различаются в зависимости от объема покупок: товары группируются в определенные партии, на каждую из которых устанавливаются различные цены. На практике этот вид ценовой дискриминации проводится в форме скидок и надбавок к цене;
* *ценовая дискриминация третьей степени* предполагает разделение самих покупателей на группы или рынки, где устанавливаются свои цены продажи. Фирмы-монополисты систематизируют потребителей по предпочтениям, доходам, возрасту, месту жительства, характеру работы и продают свои товары в соответствии с этой градацией.

Экономические последствия ценовой дискриминации двойственны:

1) монополист увеличивает цену;

2) производит больше продукции.

Конкретный характер и содержание ***антимонопольного законодательства*** в различных странах имеют свои особенности, однако можно выделить общие для всех стран основы этого законодательства: охрана и поощрение конкуренции; контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке; контроль над ценами; защита интересов потребителей; содействие развитию среднего и мелкого бизнеса.

Главной целью антимонополистической политики государства является пресечение монополистических злоупотреблений.

В практике проведения антимонопольной политики постоянно сосуществуют (и вместе с тем конкурируют) два подхода к применению санкций:

* ***поведенческий подход*** (государство применяет антимонопольные меры только в случае наличия доказанных монополистических злоупотреблений);
* ***структурный подход*** (государство автоматически вмешивается в случае превышения фирмой некой определенной законом доли рынка).

Оба подхода имеют свои достоинства и недостатки.

***Поведенческий подход*** точнее соответствует целям антимонопольной политики, поскольку направлен против *реальных,* а не *потенциально возможных* монополистических злоупотреблений. При его применении снижаются шансы необоснованного наказания крупной фирмы, не допускающей в своей практике таких нарушений. Недостатком же этого подхода является трудность осуществления на практике.

***Структурный подход*** более прост в применении: достаточно установить долю рынка, приходящуюся на ту или иную фирму и автоматически делается ясно, следует ли против нее применять антимонопольные меры. Недостатком структурного подхода является неопределенность последствий его применения. Таким механическим образом легкоразрушить не только фирмы, злоупотребляющие своим монопольным положением, но и эффективно действующие крупные фирмы, являющиеся ядром национальной экономики.

Практика антимонопольного регулирования искусственных монополий в развитых странах обычно сочетает оба подхода.

*Поведенческий подход* чаще применяется по отношению к уже сложившимся фирмам-монополистам. Карательные меры против них принимаются обычно только по результатам судебного разбирательства конкретных монополистических злоупотреблений. При этом самые жесткие меры используются с большой осторожностью.

*Структурный* же *подход* в основном используется по отношению к *вновь формирующимся* монополистическим структурам. При этом если рост фирмы происходит *естественным* путем, т.е. она захватывает все большую долю рынка благодаря высокому качеству продукции, ее доступной цене и быстрому обновлению, то никакие меры против такой фирмы не принимаются вне зависимости от величины ее рыночной доли. Зато когда новая фирма формируется путем слияния с другими фирмами или их поглощения, антимонопольные органы тщательно следят, чтобы возникшая гигантская фирма ни на одном рынке, на котором она действует, не превысила определенной доли.

Высокий уровень монополизации российской экономики по­требовал проведения целого комплекса мер, направленных на ее снижение. Можно выделить четыре принципиальных пути осущест­вления этого комплекса: прямое разделение монопольных структур; дерегулирование; поощрение иностранной конкуренции; создание новых предприятий и (или) перепрофилирование действующих.

**ТЕМА 5. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

* 1. ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА
  2. РЫНОК КАПИТАЛА И ЕГО СТРУКТУРА.
  3. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

5.4 РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

**5.1 ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

***Спрос на рынке факторов производства***, или спрос на ресурсы, в отличие от спроса на потребительском рынке, имеет важную ***особенность***: он является *производным* от спроса на товары, произведенные посредством этих факторов.

Принимая решение о покупке каждого следующего фактора, фирма будет исходить из его предельной производительности, подобно тому, как потребитель, совершая покупку, исходит из предель­ной полезности товара. Таким образом, вторым важным факто­ром, определяющим спрос на ресурсы, является *предельная производительность ресурса.* Чем она выше, тем более качественным считается ресурс. Однако более производительные ресурсы, по­добно более качественным товарам, как правило, и стоят доро­же.

Факторы производства, участвующие в создании товара, соединяются в определенном соотношении. Причем один фактор дополняется другим, а также может в определенных пределах замещаться другим фактором. Необходимость и возможность взаимозамещения факторов производства позволяет фирме сочетать их в оптимальных комбинациях, сводящих затраты предпринимателя к минимуму. Взаимозаменяемость ресурсов приводит к тому, что при изменении цены на один из факторов корректируется при прочих равных условиях спрос на другие.

Покупая факторы производства по определенной цене, фир­ма осуществляет затраты. Но для того чтобы определить, сколько ресурсов следует закупить фирме, на какие затраты она может пойти, необходимо знать величину дохода, которую принесет данный ресурс. Фирме необходимо определить ***предельный продукт переменного фактора в денежном выра­жении.*** Он зависит от цены *Р,* по которой будет продано дополнительное количество продукции от использования еще одной, дополнительной единицы фактора производства и обозначается как *MRP* (marginal revenue product) – предельный продукт от фактора производства в денежном выражении.

Так, предельный продукт труда в денежном выражении *MRPL* равен величине предельного продукта труда *MPL,* умно­женного на цену, по которой продан данный продукт. Для фир­мы эта цена является предельным доходом *MRQ.* Поэтому фор­мула предельного продукта труда в денежном выражении представляет собой равенство:

***MRPL = MPL* x *MRQ.***

Соответственно, предельный продукт, или предельная производительность, капитала в денежном выражении подсчитывается аналогично:

***MRPK= MPK× MRQ.***

Вспомним, что в условиях совершенной конкуренции фирма продает любое количество продуктов по одной и той же цене, поэтому для нее *MRQ = Р.* Соответственно, упрощается и формула для подсчета предельного продукта в денежном выражении для совершенного конкурента:

***MRPK= МРK × Р****.*

Теперь, получив инструмент подсчета выручки, можно определить, сколько фирма должна потратить, т. е. сколько закупить факторов производства по сложившейся на них рыночной цене.

Итак, ***спрос на факторы производства*** определяется как минимум *тремя важными параметрами*:

а) величиной спроса на готовую продукцию;

б) предельной производительностью факторов;

в) их ценой на факторном рынке.

Как найти ***оптимальное***количество ре­сурсов, которые должна приобрести фирма для производства за­данного объема продукции?

Ответить на него поможет ***правило* э*ффективного* *исполь­зования ресурсов,***при выполнении которого фирма ***максимизирует прибыль на факторном рынке****.*

Принимая решение о том, сколько единиц данного ресурса следует закупить, фирма будет сопоставлять свои предельные издержки с предельным доходом. Для этого нужно сравнивать цену каждой единицы ресурса, что и является предельными затратами ***MRC***фирмы на факторном рынке, с величиной предельного продукта в денежном выражении ***MRP***– денежного дохода, который приносит каждая единица данного фактора производства.

Если затраты фирмы на приобретение единицы ресурса меньше, чем принесенный от ее использования дополнительный, или предельный, денежный доход *(MRC < MRP),* то фирма получает выигрыш в размере разницы между этими показателя­ми *(MRP* – *MRC),* подобно выигрышу потребителя. Ведь, закупая ресурсы, фирма становится потребителем на факторном рынке. Однако мы знаем, что предельный продукт, по­лученный от каждой следующей единицы ресурса, уменьшается. Соответственно, при покупке каждой последующей единицы ресурса разница между *MRC u MRP* будет *уменьшаться.*

Для того чтобы максимизировать свой выигрыш (получить полную ренту), фирме нужно наращивать закупку ресурса до тех пор, пока его цена не сравняется с предельным продуктом в де­нежном выражении, т. е. с предельным доходом фирмы.

Таким образом, ***равенство MRP = MRC определяет условие максимизации прибыли фирмы на рынке факторов производства.***

На *рынке труда* ценой услуг труда нанимаемого работника является его заработная плата *(w).* Таким образом, ставку зара­ботной платы при найме каждого работника следует рассматривать как предельные издержки фирмы на рынке труда, т.е. *MRCL* = w. Окупая расходы на приобретение услуг труда как переменного фактора, фирма для максимизации прибыли будет исходить из рассмотренного выше правила *MRP= MRC.* А имен­но, при неизменном количестве капитала должно быть нанято такое количество работников, при котором на конкурентном рынке труда будет соблюдаться правило *MRCL* = *w.*

Графически максимизация прибыли фирмы при покупке пе­ременного ресурса на факторном рынке (в данном случае на рынке труда) изображена на *рисунке 5.1*:

*Lопт.  L*

*MRPL*

*MRPL=W*

*W*

*W0*

*W*

*Рисунок 5.1 Максимизация прибыли фирмы*

Мы видим, что наибольшую прибыль фирма получит, нанимая ровно столько работников, чтобы предельная производительность последнего из них в денежной форме была равна цене труда (w), т. е. заработной плате: *MRCL = w.*

Графическим способом оптимальное количество работников можно определить, используя точку пересечения функции *MRCL,* которая является функцией спроса на труд, с функцией цены труда *w.* Если из точки пересечения, в которой достигается равенство *MRCL = w,* опустить перпендикуляр вниз к оси, измеряющей количество переменного ресурса *(L),* то мы найдем чис­ло работников, которое следует нанять фирме для максимиза­ции прибыли. Такая ситуация может рассматриваться как равно­весие фирмы на рынке переменного ресурса, ведь оптимальное количество работников соответствует равенству спроса и пред­ложения.

Теперь, зафиксируя количество труда, в качестве перемен­ного фактора будем приобретать капитал. *Ценой капитала* на рынке является процентная ставка (***r***), которой и выражаются предельные издержки фирмы по приобретению капитальных благ *(****MRCK****).* Таким образом, на конкурентном рынке *r* = *MRCK.* В этом случае условием максимизации фирмой прибыли на рынке капитала станет равенство *MRPK = r.*

Каким же должно быть правило максимизации прибыли для фирмы, закупающей *несколько переменных ресурсов*? Нетруд­но догадаться, что если каждый ресурс фирма будет приобретать по рассмотренному выше принципу, то *отношение предельной производительности каждого переменного фактора в денежной форме к его цене (как отношение равных величин) всегда будет равно единице.*

Итак, ***правило использования ресурсов*, *позволяющее фирме получить максимально возможную прибыль***, записывается следующим образом:

Предположим, что рассматриваемое соотношение не равно единице для всех закупленных ресурсов и что данному правилу соответствует равенство цен капитала и земли их предельной про­изводительности в денежной форме, например 5/5 и 10/10, а вот *для труда* *соотношение больше единицы*: *MRPL / w =* 100 / 50 = 2.

Превышение *MRPL* над заработной платой *(MRPL > w)* озна­чает, что нанято меньше работников, чем их оптимальное коли­чество. В этом случае фирме для максимизации прибыли следует нанять столько дополнительных рабочих, чтобы предельный продукт последнего работника в денежном выражении был ра­вен 50 денежных единиц в день. Наоборот, если бы *MRPL* последнего нанятого работника был меньше величины заработной платы, то это сви­детельствовало бы о наличии избыточных работников, что неэф­фективно. Фирме следовало бы избавиться от лишних работни­ков и сократить расходы на заработную плату.

**5.2 РЫНОК КАПИТАЛА И ЕГО СТРУКТУРА**

*К* *понятию «капитал»* имеются ***два подхода***, кото­рые применяются в зависимости от конкретной экономической модели.

*Первый подход*, которым пользовались еще классики и неоклассики, рассматривает капитал в весьма узком смысле, строго имея в виду только ***физический капитал*,** или ***капитальные блага.***

К физическому капиталу относятся: производственные здания и сооружения, жи­лые здания, машины и производственное оборудование, станки и другие средства производства; составляющие производствен­ной инфраструктуры (например, автомобильные и железные до­роги, электрические и телефонные сети, складские помещения, очистные сооружения и т. д.), а также товарно-материальные за­пасы.

*Второй, более современный подход* к определению капитала дает расширенную и универсальную его трактовку: ***капитал*** –это **ценность, приносящая поток дохода.**

Под такую трактовку подхо­дит все, что в состоянии в течение срока службы или жизни при­носить не одноразовый, а регулярный доход, или *поток дохода*. В такое универсальное понятие включаются не только *физиче­ский капитал, но и земля, ценные бумаги*, владельцы которых получают ежегодный доход в виде дивидендов, *денежные вклады в коммерческие банки*, которые тоже приносят ежемесячный или ежегодный доход в процентах. Сюда же можно отнести и та­кое понятие, как *человеческий капитал,* т. е. наши знания, опыт, квалификацию, использование которых приносит нам поток до­ходов в течение всей жизни в виде заработной платы, гонораров, прибыли и т. д.

В экономической теории также различают два понятия – собственно ***капитал***и ***услуги капитала****.*

***Капитал*** может рассматриваться как ***запас капитальных благ***, когда средства производства и сооружения выступают как про­изводственные фонды.

***Услуги капитала*** – это *функционирование данных производственных фондов* (станков, машин, складов и т. д.).

Например, подъемный кран. Сам по себе подъемный кран – это капитал (капитальное благо), составляющий производствен­ный фонд, а его функционирование – это услуги капитала, ко­торые используются в процессе эксплуатации производствен­ных фондов. Именно с помощью услуг капитала, т. е. посредст­вом эксплуатации производственных фондов, создается новый капитал, пополняющий капитальный запас. В нашем примере работа подъемного крана относится к услугам капитала, которые используются в строительстве, скажем, жилого дома, и тем са­мым пополняют капитальный запас, в данном случае жилой фонд.

Существует также понятие ***финансового****,* или ***ссудного капи­тала****.*

***Ссудный капитал*** представляет собой *заемные средства* и играет огромную роль в экономике, так как дает возможность взять в аренду или купить производственные фонды. Кстати, беря в аренду, скажем участок земли или экска­ватор для собственного использования, предприниматель покупает услуги ка­питала, а не сам капитал.

Итак, капитал имеет многоплановую структу­ру. В соответствии с делением понятия «капитал» на капиталь­ные блага, услуги капитала и ссудный капитал ***рынок капитала делится на три сегмента***:

1) рынок капитальных благ;

2) рынок услуг капитала;

3) рынок заемных средств (или рынок ссудного капитала) (*рисунок 5.2*).

**Кредит**

**Кредит**

*Рисунок 5.2 Структура рынка капитала*

Обратим внимание на то, что *рынок заемных средств* (или ссудного капитала) *обслуживает оба сегмента рынка капитала*. На заемные средства, т. е. в кредит, можно купить капитальные блага или взять их в аренду на рынке услуг капитала. Таким обра­зом, третий сегмент рынка капитала (*рынок заемных средств*) *при­нимает участие в создании платежеспособного спроса на первых двух сегментах.*

Любой рынок представляет собой взаимодействие спроса и предложения, процесс формирования рыночной цены. Что является ценой на рынке капитала? В каждом сегменте рынка капитала цена устанавлива­ется по тому же принципу, что и на товарных рынках (в зависи­мости от соотношения спроса и предложения), но облекается в разные формы.

Если ***на рынке капитальных благ,*** где фирма покупаем непосред­ственно капитал, пополняя свои капитальные фонды, цена вы­ступает в той же самой форме, что и на товарных рынках, то в двух других сегментах рынка капитала содержание цены имеет несколько иное значение.

***На рынке услуг капитала,*** где капи­тальные блага сдаются и берутся в аренду, *цена* представляет со­бой *рентную оценку услуг* капитала и выступает *в виде арендной платы.*

***На*** ***рынке заемных средств*** спрос, предложение, цена формируются следующим образом.

Бизнес оценивает ссудный капитал по величине дохода, полу­ченного от реализации инвестиционного проекта. Этот доход подсчитывается в виде *нормы дохода*, или доходности, и выра­жается в процентах.

Предположим, на инвестированные средства в раз­мере 10 000 руб. получен доход в 500 руб. Значит, доходность бу­дет равна 500/10 000 = 0,05, т. е. 5%. Таким образом, цена спро­са заемных средств выражается в процентах.

Функция спроса на рынке заемных средств имеет отрицательный наклон, что означает *обратную зависи­мость предельного дохода от количества вложенных в производст­во средств.*

*Предприниматели, выступающие на рынке заемных средств на стороне спроса****,*** учитывают *ряд* *фак­торов:*

* настоятельность потребности в средствах на текущее потребление в производстве, т. е. необходимость инвестирова­ния;
* риски;
* размер издержек упущенной возможности ис­пользовать заемные средства сейчас;
* величина ожидаемой нормы прибыли от инвестиций и т. д.

Цена предложения на рынке ссудного капитала также выра­жается в процентах, но их *экономическое содержание совсем иное*.

Дело в том, что домашние хозяйства, предоставляя бизне­су в пользование сберегаемые денежные суммы, отказывают се­бе в текущем потреблении. Делая это сознательно, домашние хо­зяйства осуществляют *выбор между текущим и будущим потреблением, который определяется, как минимум, следующими факторам:*

* настоятельностью потребности, или степенью необходимости в текущем потреблении;
* рисками (непредвиденным изменением экономических условий);
* раз­мером издержек упущенных возможностей использовать заемные средства сейчас;
* величиной ожидаемой нормы прибыли от инвестиций.

Несмотря на то, что критерии оценки заемных средств, а так­же мотивация спроса и предложения отличаются друг от друга, цена спроса и цена предложения выражаются одинаково – в процентах. Это дает возможность свести выявление спроса и предложения заемных средств к двум параметрам.

На *рисунке 5.3* они откладываются по осям координат: по вертикаль­ной – процент как цена заемных средств, представленная в виде доходности от предоставленной в долг суммы; по горизонталь­ной – количество заемных средств в денежных единицах.

*SK*

DK=QE=SK  K

*DK*

***E***

r

rE

*Рисунок 5.3 Спрос, предложение и равновесие на рынке заемных средств (заемного капитала)*

Когда планы домашних хозяйств по предоставлению заем­ных средств и планы предпринимателей по их использованию совпадают, то рынок ссудного капитала приходит в равновесие: объем спроса равен объему предложения. На графике (*рисунок 5.3*) состояние рав­новесия, как и на любом другом рынке, определяется точкой пересечения функций спроса и предложения заемных средств – точкой *Е.* Равновесная цена заемных средств выражается ***равно­весной ставкой процента (rЕ)***.

*Ставка ссудного процента* определяется как отношение дохода, который приносит предоставленный в ссуду капитал, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Например, если 100 руб., отданные в ссуду, приносят годовой доход, равный 12 руб., тогда ставка ссудного процента равна 12%.

Следует различать *реальную и номинальную ставки процента.* Когда мы приходим в банк и узнаем, сколько процентов можно получить по вкладам или под какой процент дают кредит, мы имеем дело с ***номинальной процентной ставкой (i)***. Она выражается в денежных единицах по текущему курсу.

***Реальная процентная ставка*** *выражается в неизменных денежных единицах или с по­правкой на инфляцию.*

Для ее расчета нужно из величины номинального процента (*i*) вычесть темп обесценения денег в экономике, т. е. темп инфля­ции, который обычно измеряется в процентах*:*

*r= i* – *π (*темп инфляции).

Например, если номинальная процентная ставка равна 12%, а уровень инфляции за год составил 8%, то реальная процентная ставка будет равна 4%).

***Диапазон колебания процентных ставок*** зависит от степени риска, срочности ссуды, ее размеров, условий конкуренции на рынке.

***Существуют два метода обоснования инвестиционных проектов***:

* *метод определения уровня отдачи от капитальных вложений*;
* *метод дисконтирования стоимости будущих денежных потоков*.

Первый метод основан на сравнении уровня отдачи от инвестиций с банковской процентной ставкой.

*Выгоды от инвестиционного проекта* *(норма доходности)* оцениваются как процентное отношение ожидаемой прибыли к величине инвестиций. *Издержки* выражаются через ставку процента, под которую инвестор может получить в банке кредит, необходимый для финансирования проекта. *Очевидно, что* ***есть смысл инвестировать, если норма доходности проекта будет не ниже банковской процентной ставки****.*

Другим методом оценки эффективности инвестиционных проектов, широко используемым в сфере бизнеса, является ме­тод дисконтирования.

Домашние хозяйства и предприниматели, принимая реше­ние об отказе от текущего потребления ради получения будущего дохода, должны представлять, *сколько сегодняшняя сумма денег будет стоить в будущем*.

Прежде всего, *следует учитывать альтернативные возможности получения бу­дущего дохода от вложенных денег*. Что может быть альтернати­вой данному проекту? Это вложение средств в какой-то другой проект, либо на срочный депозит в банке, либо покупка ценных бумаг (акций и облигаций). Любая из этих операций принесет норму прибыли, которая выражается в процентах. Однако выбрав один из способов вложения средств (инвестирования), хозяйствующий субъект ли­шает себя всех остальных возможностей получения прибыли в размере определенной ставки процента (*r*). В то же время рубль, вложенный в банк под *r* проценты, принес бы в будущем (пусть через год) доход в размере 1+ *r*. Через два года доход от вложенного рубля составил бы (1 + *r*)(1 + *r),* или (1+ *r*)2 и т. д. Следовательно, чтобы оценить, *сколько 1 руб., полученный через год или через два года, стоит сегодня, нужно выполнить обратную операцию: 1/(1 + r) или 1/(1 + r)2.*

***Приведение стоимости будущих денег, или дохода, который планируется получить в будущем, к их сегодняшней стоимости*** называется **процессом дисконтирования.**

Отсюда термин – *приведенный доход,* т. е. будущий доход, пересчитанный по оцен­ке сегодняшнего дня. Он приведен в *режим единого времени* с другими доходами. Если не сделать этого, то сопоставление се­годняшнего и будущего доходов было бы некорректным.

Приводя доходы к сопоставимому уровню, в качестве процентной ставки, на которую делим по­ток дохода, как правило, используют *норму альтернативной прибыли*. Она выполняет роль коэффициента приведения доходов и называется *коэффи­циентом дисконтирования.* А будущий доход, приведенный к оценке сегодняшнего дня (т. е. сегодняшняя стоимость будущего дохода), называется ***текущей дисконтированной стоимостью*** *(PDV).*

***Величина текущей дисконтированной стоимости будущего дохода***, который предполагается получить через несколько лет (или месяцев) в размере *FV*, зависит:

а) от количества лет (или ме­сяцев),

б) от величины ставки процента (ставки дисконта) как нормы альтернативной прибыли (или альтернативного дохода от вложенных средств). Она вычисляется по формуле:

где *п* – количество лет или месяцев, через которые выплачивает­ся доход *FV*.

Итак, *чем* выше норма дисконта *как альтернативной доход­ности, тем* меньше текущая дисконтированная стоимость буду­щих денег*, тем дешевле они становятся.* Таким образом, не только риски и настоятельность потребности, но и *учет потери альтернативного дохода* влияет на исход инвестиционного реше­ния.

Однако это еще не вся информация, которая необходима для принятия грамотного решения об инвестировании. Ведь то, что вкладывается в производство, – это затраты фирмы, и нужно рассчитать, окупятся ли они. Для этого определяется **чистая дис­контированная стоимость** *(NPV),* т. е. *разница между PDV дохода, который принесут инвестиции, и затратами на данные инвестиции:*

***NPV=PDV – I.***

*Если величина чистой дисконтированной стоимо­сти положительная, то инвестиционный проект выгоден.* *Если NPV< 0, то данный инвестиционный проект не окупается.*

Для примера рассмотрим следующую гипотетическую ситуа­цию.

Предприниматель решает создать фирму, инвестируя в проект 1 млн. руб. (*I*). Рассчитано, что в течение десяти лет фирма будет приносить чистую прибыль по 100 тыс. руб. ежегодно. Окупятся ли за десять лет инвестиционные расходы предпринимателя? Попробуем определить, прибыльный этот проект или убыточный, если в роли коэффициен­та дисконтирования выступит банковская процентная ставка 10% годовых (*r* = 10%, или 0,1). А еще лучше, если на роль коэф­фициента дисконтирования (нормы альтернативного дохода) взять процент по десятилетним государственным облигациям: ведь банковский процент в течение десяти лет не раз изменится, а процент доходности по данной облигации – нет.

Для определения прибыльности или убыточности инвестиционного проекта необходимо подсчитать его чистую дисконти­рованную стоимость:

*NPV=* -*I+PDV=* - 1 млн. руб. + 100 тыс. руб./(1 + 0,1) +100 тыс./(1 + 0,1)2 + ... + 100 тыс. /(1 + 0,1)10 = - 1 млн. руб. + 615 тыс. руб. = - 385 тыс. руб.

Чистая дисконтированная стоимость получилась отрица­тельной. Значит, этот инвестиционный проект при *r* –10% не окупится, если только через 10 лет фирма не будет продан как ми­нимум по остаточной стоимости, т. е. за 385 тыс. руб. исходя из сегодняшних денег или за 385 тыс. руб. ×(1 + 0,1)10, если выплата осуществится через 10 лет.

Таким образом, с учетом продажи фирмы через десять лет, данный инвестиционный проект выгоден только при условии, что банковская процентная ставка (*r*) или процент по государственным облигациям будет ниже 10%..

**5.3 РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА**

**Рынок труда** – рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируется цена на труд.

Он имеет как общие, присущие всем факторным рынкам, так и специфические черты.

Прежде всего, необходимо отметить, что *объектом спроса* на рын­ке труда являются *услуги труда, а не труд*. Сам труд и способ­ность к труду остаются собственностью работника, а *предприниматель покупает лишь право на использование услуг труда.*

Качество услуг труда как фактора производства определяется разными физическими данными работника, его творческими способ­ностями, уровнем образования, квалификацией, опытом работы, воспитанием и другими особенностями индивида – носителя этого фактора. Таким образом, от индивидуальных качеств работника зависит его предельная производительность *MPL,* однако при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника.

Примечательно, что отношения покупателя и продавца услуг труда не заканчиваются *подписанием контракта*, а, наоборот, только *начинаются и длятся в течение всего срока найма работника.* На рынке остальных ресурсов отношения покупателя и продавца осуществляются только при заключении контракта и в момент поставки товара, т. е. фактора производства. *Услуги же труда не оторваны от своего владельца*, неизбежно включая социальный, психологический, политический аспекты.

Отсюда и специфичность *факторов*, влияющих на *спрос и предложение рабочей силы на рынке труда:*

* + - *ценовой фактор* спроса и предложения – это уровень зара­ботной платы. Как правило, чем выше на рынке цена труда, тем шире его предложение, и наоборот. Спрос на труд при прочих равных условиях находится в обратной зависимости от цены ус­луг труда. Для работодателя заработная плата работникам – это его переменные издержки, и если ставка заработной платы рас­тет, то издержки предпринимателя увеличиваются. Если же рас­тет производительность труда, то адекватное повышение зара­ботной платы не должно снижать спрос на труд;
    - *неценовые факторы* –условия труда (включая продолжительность рабочего дня), степень сложности труда, его престижность, возможности карьерного роста, и т. д. – *влияют на пред­ложение труда* не меньше, чем его оплата. В свою очередь *неце­новыми факторами спроса на труд* выступают качественные характеристики рабочей силы – знания и опыт, квалификация, здоровье, дисциплинированность и т. д.;
    - *институциональные факторы* – трудовое законодательство, деятельность профсоюзов, различные союзы и объединения предпринимателей – регулируют спрос и предложение услуг труда через воздействие на ценовые и неценовые факторы;
    - так называемые *«естественные» факторы»* предложения труда – общая численность населения в стране, доля экономически активного населения, число иждивенцев в семьях и т. д.

В выравнивании структуры спроса на труд со структурой предложения труда большую роль играет *мобильность трудовых ресурсов* – возможность перемещаться из отраслей с низким до­ходом, где существует избыток трудовых ресурсов, в отрасли с высоким доходом, в которых наблюдается дефицит специалистов. Высокую мобильность трудовых ресурсов, необходимую для уменьшения дефицита или избытка специалистов в различ­ных отраслях, для выравнивания несправедливого разрыва в до­ходах, во многом обеспечивает конкуренция на рынке труда.

Характер предложения труда со стороны наемных работников определяется их желанием работать за определенную плату. При этом в общем случае в предложении труда противоборствуют две тенденции. С одной стороны, за большую оплату большее число людей желает работать. В результате с ростом ставки оплаты *w* объем предложения труда растет. С другой стороны, при достаточно высоких часовых ставках работник хочет работать меньшее количество часов в год – хочет иметь дополнительный отдых, стремиться к сокращению рабочей недели и т. п. В результате объем предложения труда за счет сокращения желаемой продолжительности рабочей недели сокращается

В целом кривая индивидуального предложения труда будет иметь вид, представленный на *рисунке 5.4.*

*Lmax  L*

*F*

*W*

*WK*

*LS*

*Рисунок 5.4 Индивидуальное предложение труда. Эффект замещения и эффект дохода*

Стремление работать больше ради увеличения дохода на участке *OF* – восходящей части функции *Ls* – объясняется ***эф­фектом замещения.*** При возрастающей оплате труда каждый час отдыха работник рассматривает как рост альтернативной стои­мости своего отдыха или как возрастающий упущенный доход, который он мог бы получить за каждый час труда, если от него не отказываться. На данном участке график функции индивидуального предложения труда *Ls* имеет положительный наклон.

Однако любой труд связан с затратами энергии, которую не­обходимо восстанавливать. Наступает предел, после которого ра­ботник, удовлетворенный высоким заработком, начинает меньше ценить дополнительную возможность заработать. Теперь он боль­ше ценит свободное время и развлечения, которые может себе по­зволить, достигнув максимального в его понимании дохода. Та­кая переоценка ценностей индивида называется ***эффектом дохо­да.*** Под его влиянием и происходит сокращение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. На *рисунке 5.4* эф­фекту дохода соответствует участок кривой *Ls,* находящийся вы­ше точки *F.*

Но так как этот предел для всех людей разный, то **общеотрас­левое предложение труда** ничем не отличается от функции предложения на товарном рынке и имеет положительную зависи­мость от величины ставки заработной платы (*рисунок 5.5*).

*LE L*

*LD*

*E*

*W*

*WE*

*LS*

*Рисунок 5.5 Спрос и предложение труда в отрасли*

При прочих равных условиях величина спроса на труд *LD* в отрасли подчиняется правилу использования ресур­сов *W= MRPl* и растет по мере удешевления труда. Поэтому функция спроса на труд изображена с отрицательным наклоном (*рисунок 5.5*). Предложение труда, наоборот, увеличивается при по­вышении размера заработной платы. Поэтому функция предло­жения труда в отрасли изображена на графике с положительным наклоном. Равновесная ставка заработной платы *We* приводит в соответствие планы предпринимателей по найму работников, что связано с объемом производства, и планы домашних хозяйств относительно желае­мого объема потребления, что определяется величиной заработной платы.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

***Номинальная заработная плата*** – сумма денежных средств, полученных работником за отработанный час, день, неделю, месяц.

***Реальная заработная плата*** – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. покупательная способность заработной платы. Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

*Ценообразование на рынке труда* – *достаточно сложный процесс, а* ставка заработной платы многослойна по своей структуре. В *основе ее лежит ориентир на минимальный доход, или прожиточный ми­нимум*. Это – точка отсчета. Далее ставка заработной платы дифференцируется (различается) в зависимости от условий и сложности труда, физической либо интеллектуальной нагруз­ки, квалификации и т. д. Такая ставка заработной платы, в кото­рой учитываются перечисленные выше факторы, называется ***дифференцированной.***

По способам определения размеров заработной платы различают две основные ее ***формы: повременную*** и ***сдельную***. Величина *повременной заработной платы* зависит от отработанного времени, единицей измерения здесь обычно служит почасовая ставка – цена рабочего часа. Умножая ее на количество отработанных часов, находят заработную плату за день, неделю, месяц. Эта форма применяется в условиях регламентированных, заданных технологических режимов, например, в конвейерном производстве. *Сдельная (или поштучна) заработная плата* является производной от повременной формы и устанавливается в зависимости от объема произведенной работником продукции. Она чаще применяется в производстве с высокой долей индивидуального труда, с целью поощрения роста выпуска продукции и предполагает три нормативных элемента:

* норма выработки, представляющая собой тот объем продукции, который работник должен изготовить за определенный период;
* норма времени – показатель, обратный норме выработки, определяет затрату времени на единицу продукции;
* поштучная расценка, которая устанавливает норму оплаты за выпуск единицы продукции.

Каждая из форм имеет свои разновидности, которые называют *системами заработной платы*. У повременной формы две основные системы: *простая повременная*, определяемая только почасовой ставкой и фактически отработанным временем, и *повременно-премиальная* модель, предполагающая премию за достижение повышенных количественных и качественных показателей.

Сдельная форма заработной платы имеет следующие *системы*:

* *прямая сдельная* определяет заработную плату величиной выполненной работы (количеством выпущенной продукции) и сдельными расценками за единицу работы (продукции);
* *сдельно-премиальная* – оплата по неизменным расценкам дополняется премией за достижение определенных трудовых показателей;
* *сдельно прогрессивная* система предполагает применение обычных расценок при выполнении работ в пределах установленной нормы и прогрессивно возрастающих расценок за выпуск изделий сверх нормы;
* *аккордная система* предполагает определение размера заработка заранее за весь объем работ с оговоренными сроками их выполнения;
* *аккордно-премиальная система* предусматривает выплату премий за качественные показатели работы в дополнение по аккордному подряду.

Помимо перечисленных систем заработной платы в странах с развитой рыночной экономикой работники получают свою долю дополнительных доходов через участие в собственности – приобретают акции предприятия, участвуют в прибылях и в управлении фирмой.

Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция, он монополизирован профсоюзами и крупными корпорациями, т. е. находится в условиях ***двойной монополии.*** К тому же рынок тру­да ***регулируется государством*** через трудовое законодательство и через установление минимальной ставки заработной платы. Все эти обстоятельства порождают жесткость цен на данном факторном рынке.

Лидеры профсоюзного движения вступают в контакт с предпринимателем на стороне продавца услуг труда, централизованно выражая интересы работников, организованных по профессиональному принципу. Существуют два основных метода влияния профсоюзов на рынок труда: воздействие на предложение услуг труда и на спрос на рабочую силу. Первый метод основан на *сокращении предложения труда* различными способами. Договариваясь с работодателем *о найме работников, принадлежащих только данному профсоюзу*, его лидеры в обмен обес­печивают предложение качественной рабочей силы. Для этого выдвигаются жесткие условия вхождения работников данной профессии в профсоюз, например, высокие профессиональные требования, квалификация, вступительный взнос. Конечно же, это сокращает предложение труда, но делает его более качест­венным, что дает основания требовать более высокой оплаты. Профсоюзы *воздействуют на контрактные отношения*. Так, работодатель заключает трудовое соглашение с обычным работ­ником сроком на один год, а с *работником, входящим в профсо­юз,* – *на три года*. Это лишает гибкости ценовой сигнал на рын­ке труда: в странах с сильными профсоюзами заработная плата пересматривается редко и, как правило, в сторону повышения. *Профсоюзы добиваются сокращения рабочего дня или рабочей недели*. Договариваются с работодателем об *удлинении срока обучения специальности или испытательного срока.* Все эти ме­ры прямо или косвенно ограничивают предложение услуг труда, что, соответственно, вызывает перманентный рост заработной платы.

Итак, действие профсоюзов ограничивает конкуренцию на рынке труда и его монополизация выражается в том же эффекте, что и монополизация товарного рынка. *Создание искусственно­го дефицита на рынке труда по сравнению с совершенной кон­куренцией приводит к сокращению найма и к более высоким ставкам заработной платы, которая теряет гибкость и не в со­стоянии эффективно балансировать спрос и предложение*. Вы­игрывает ли от этого общество?

Члены профсоюза явно выигрывают. Однако рост издержек фирм в связи с искусственным завышением профсоюзами зара­ботной платы приводит к повышению цен на готовую продук­цию, что подрывает конкурентоспособность производителей. К тому же поддерживается безработица среди тех, кто не входит в профсоюз, а при найме им приходится соглашаться на более низкую оплату труда.

Еще один метод воздействия профсоюзов на рынок труда – *стимулирование спроса на труд как производный.* В этом случае профсоюзы пытаются стимулировать спрос на собственную про­дукцию, активно участвуя, например, в рекламных акциях. Для увеличения спроса на продукцию своих предприятий профсою­зы добиваются от правительства ограничения ввоза в страну аналогичных товаров из-за рубежа, составляющих конкуренцию отечественной продукции, повышения на них импортных по­шлин, т. е. способствуют введению протекционистских мер.

Другой вид монополизма на рынке труда – **монопсония** – единственный покупатель на рынке. Это, как правило, крупная фирма, которая является единственным покупателем услуг труда в данной местности. Например, завод-гигант в небольшом горо­де. Таким образом, монопсония сосредоточивает в своих руках власть монопольного, или единственного, покупателя. Фирмы-монопсонисты также ограничивают конкуренцию на рынке услуг труда в своих интересах. Будучи единственным покупате­лем, они обладают властью над ценой услуг труда и используют ее в интересах экономии собственных издержек: не только нани­мают меньшее число работников, чем в конкурентной отрасли, но и платят им меньше.

В связи с этим отношения на рынке труда **регулирует госу­дарство**. Ведь условия труда не должны наносить ущерба здоро­вью работника, а уровень заработной платы должен обеспечи­вать воспроизводство качественной рабочей силы, что соответ­ствует интересам всего общества.

Одним из важнейших инструментов регулирования рынка труда является установление государством *минимальной заработ­ной платы.*

***SL1***

*SL*

*DL < SL L*

*DL*

*E*

*W*

*Wmin*

*WE*

*Рисунок 5.6 Установление государством минимальной ставки заработной платы*

При *установлении минимального уровня заработной платы Wmin выше равновесной WE*, функция предложения труда превращает­ся в ломаную линию *SL1 SL* (*рисунок 5.6*). Закреплениезаработной платы на уровне *Wmin*, приведет не к увеличению числа занятых до *SL* (как хотели бы работники), а к его сокращению до *DL,* так какпредприниматели наймут меньше работников, чем при равновесном уровне. Получается, что безработица – своеобразная цена за приемлемый минимум заработной платы.

Государство также регулирует трудовые отношения посредством законодательного установления норм в области условий труда и безопасности, законодательного ограничения и контроля допуска лиц к определенным видам занятий, регулирования поведения работодателей и наемных работников на основе гражданских прав и законодательства о труде.

**5.4 РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ**

Рынок земли как фактор производства уникален. Зем­ля как ресурс, в отличие от большинства других природных ресур­сов, например, капитала и труда, имеет очень *многообразное применение*: от выращивания пшеницы и выгула скота до площадей под офисы, производственные и жилые здания, а также для добычи важней­ших природных ископаемых. Если запасы капитала ограничены до тех пор, пока не будет создан новый капитал, а количество ра­бочей силы ежегодно пополняется за счет естественного прирос­та населения и технических нововведений (например, робототехни­ки), то чем же пополняются земельные ресурсы? Можно улучшать качество земли посредством осушения, удоб­рения, можно приспосаб­ливать ранее непригодные для использования земельные участ­ки. Однако с экономической точки зрения важнейшее свойство земли при этом не меняется – ее количество невозможно увеличить при росте цены земли либо уменьшить при понижении цены.

Именно *уникальность зе­мельных ресурсов и строгая ограниченность земли для исполь­зования порождают такое явление, как земельная рента.*

***Земельная рента*** рассматривается как частный случай экономической рен­ты и представляет собой плату за использование уникального, жестко ограниченного в ко­личестве и невосполнимого ресурса – земли.

В экономической теории земля рассматривается как фактор производства и ренту, как правило, получает владелец этого фактора. Для того чтобы получать ренту, владелец земельного участка должен либо использовать землю сам, либо сдавать ее в аренду. Если собственник сдает землю в аренду, то земельная рента включается в арендную плату, т. е. собст­венник получает ренту в виде арендной платы.

Рента выступает в двух основных формах:

* *чистая экономическая рента* как доход, приносимым производственным ресурсом (в нашем случае – землей) только в силу его ограниченности. Этот рентный доход получают все собственники земли, независимо от ее качества (К. Маркс называл ее абсолютной рентой);
* *дифференциальная рента* как доход, получаемый в результате использования ресурса с неэластичным предложением и с высокой производительностью. Экономические школы, анализирующие земельную ренту, исходят из того, что производительность земли как фактора производства будет различаться в зависимости от ее плодородия и местоположения, отдачи от дополнительных вложений капитала.

Как определить равновесную ренту, чем определяется ее размер?

Поскольку предложение земли (*SN*) совершенно неэластично (*рисунок 5.7*), цена использования услуг земли (величина ренты *R*) полностью определяется спросом на землю. В этом случае кривая спроса (*DN)* для потребителей (фирм) является кривой предельного продукта, выраженного в денежной форме. Предельный продукт от земельного участка уменьшается по мере увеличения его площади и фиксации инвестированного капитала и рабочей силы в результате действия закона убывающей отдачи. Поэтому кривая спроса имеет нисходящий характер (*рисунок 5.7*).

Е2

Е1

Е0

***SN***

*DN1*

*0 Q\*N QN*

*DN2*

*DN0*

*R*

*R1*

*R0*

*R2*

*Рисунок 5.7 Спрос и предложение на рынке услуг земли*

Как видим, конкретный размер земельной ренты формируется при достиже­нии равенства между объемами спроса и предложения на рынке землепользования. Если из точки пересечения этих двух функций (*Е0*) провести перпендикуляр к вертикальной оси координат (*рисунок 5.*7), то мы найдем равновесный размер ренты *R0* при данном уровне спроса *DN0.* Если величина ренты превысит равновесную цену *R0 ,* то объем спроса на землю со стороны предпринимателей будет меньше фиксированного предложения земли. Некоторые собственники земли не смогут сдать в аренду земельные участки, что вынудить их снизить рентные платежи. Если рента будет ниже своей равновесной величины, то возросший спрос на землю приведет к возвращению ее до уровня *R0.*

В свою очередь, уровень спроса на услуги земли зависит от ряда ***неценовых факторов:***

* спроса и цены продукции, про­изведенной на земле;
* производительности, или качества (напри­мер, плодородия) земли;
* цены и производительности дру­гих ресурсов, используемых в сочетании с землей.

Неценовые факторы смещают линию спроса *DN0* вверх или вниз.Нетрудно заметить, что при повышении спроса до *DN1* размер ренты увеличится, при снижении спроса до *DN2* – уменьшается.

Итак, кроме ограниченности предложения, земельные участки отличаются друг от друга своей продуктивностью в зависимости от плодородия, близости к рынкам сбыта, качества подъездных дорог и т. п.

Это означает, что один и тот же продукт или услуга на разных по качеству участках земли будут произведены с разными издержками. Чем выше качественные характеристики земли, тем *ниже издержки* на единицу продукции. Поскольку количество лучших и средних по качеству земель в условиях фиксированного предложения ограничено, спрос на сельскохозяйственную продукцию превышает производственные возможности этих земельных участков. Цены на сельскохозяйственную продукцию удерживаются в этих условиях на уровне, обеспечивающем необходимую прибыльность производства и на худших по качеству землях. Доход, полученный в этом случае на лучших и средних по качеству землях, принимает форму дифференциальной земельной ренты. Рассмотрим образование дифференциальной ренты на примере естественного плодородия в условиях совершенной конкуренции (линии спроса на продукцию каждого сельхозпроизводителя абсолютно эластичны).

G

PE

K

E

E

E

б)

в)

ATC

0

0

Q

Q

MC

0

a)

Q

MC

PE

P

АТС

MC

ATC

P

P

MC

N

L

*Рисунок 5.8 Образование дифференциальной земельной ренты*

Как следует из данного рисунка на лучшем по плодородию участке *а*, характеризующемся самыми низкими средними валовыми издержками (*АТС*), будет получена максимальная дифференциальная рента, соответствующая площади прямоугольника *PEEKN*. Несколько меньшая дифференциальная рента, соответствующая площади прямоугольника *PEEGL*, будет получена на среднем по плодородию на участке *б*, где АТС выше, чем на участке *а*. На участке *в* дифференциальная рента будет нулевой. Производителю здесь удастся лишь возместить свои издержки, включающие и нормальную прибыль.

Таким образом, собственник худшей по качеству земли будет получать лишь *чистую экономическую (абсолютную) ренту*. А собственники средних и лучших земель наряду с чистой экономической рентой будут получать еще и дифференциальную земельную ренту.

На практике земельная рента составляет лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику.

***Арендная плата*** включает кроме ренты еще амортизацию на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также процент, на вложенный капитал.

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. Цена земельного участка в случае его купли-продажи должна представлять сумму денег, положив которую в банк, собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал.

Цена земли определяется на основе капитализации ренты, то есть представляет собой дисконтированную стоимость рентных платежей:

где *PN* –цена земли *(N*– от лат. *nature), R* –рента как ежегодный доход, *r* – ставка процента (альтернативной доходности) как коэффициент дисконтирования.

Рассчитаем цену земельного участка для продажи. До­пустим, аренда земли ежегодно приносит 100 000 руб., то­гда при r= 10% цена земли как дисконтированная стоимость должна составлять 100 000/0,1 = 1000 000 руб.

Однако такая оцен­ка весьма приблизительна, так как не учитывает изменения ко­эффициента дисконтирования *r* и величины рентных платежей в долгосрочной перспективе. Изменение цен на землю может быть связано с растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей, с инфляционными процессами в экономике.

**ТЕМА 6 НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.**

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ**

* 1. ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ. ОСНОВНЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ПРОПОРЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
  2. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ВВП. НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВНП.
  3. ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ «AD-AS. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ «ДОХОДЫ – РАСХОДЫ»
  4. **ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ. ОСНОВНЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ПРОПОРЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Макроэкономика*** – раздел экономической теории, в котором исследуются фундаментальные проблемы экономики на уровне национального хозяйства в целом.

Развитие макроэкономики как особой научной дисциплины связано с обоснованием экономической политики, разработкой моделей, прогнозов и программ экономического роста страны.

Как самостоятельная научная дисциплина макроэкономика сформировалась после выхода в 1936 г. книги Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». В ней автор разработал целую систему новых понятий и категорий и использовал их как инструменты функционального макроэкономического анализа, которыми пользуются в настоящее время ученые всех школ и направлений экономической науки.

Макроэкономика может служить основой экономической политики государства при условии выработки целевых приоритетов функционирования национальной экономики и социально-экономических последствий их практической реализации.

***К приоритетным макроэкономическим целям*** относятся:

* экономический рост – обеспечение роста национального производства товаров и услуг при повышении их качества;
* занятость – создание возможности иметь подходящее занятие тем, кто желает и способен работать;
* обоснованный уровень цен – обеспечение ситуации, исключающей значительное повышение или снижение общего уровня цен;
* равновесный внешнеторговый баланс – относительное равновесие между импортом и экспортом при сохранении открытого характера национальной экономики и поддержании стабильного обменного курса национальной валюты;
* равновесие во взаимодействии с природной средой ради улучшения экологии и поддержания должного качества жизни населения страны

Экономика представляет собой сложную систему, состоящую из многих экономических элементов, связанных друг с другом общественным разделением труда. В составе экономической структуры общества обычно выделяют воспроизводственную, отраслевую, региональную и внешнеторговую структуры.

***Воспроизводственная структура*** экономики отражает пропорции ее сфер (производства, распределения, обмена и потребления), различающихся своим функциональным назначением.

Наиболее важными воспроизводственными пропорциями являются пропорции между I и II подразделениями общественного воспроизводства (производством средств производства и производством предметов потребления); потреблением и накоплением; элементами основного и оборотного капитала; основным производством и его инфраструктурой.

***Отраслевая структура экономики*** отражает общественное разделение труда, межотраслевые пропорции и взаимосвязи, объединенные по принципу *технологической общности.*

Проблема формирования оптимальных отраслевых пропорций сводится к согласованию межотраслевых потоков продукции со структурой конечного потребления. Отраслевая структура в современных условиях изменяется в сторону преимущественного роста производства предметов потребления, сферы услуг, отраслей, являющихся выражением современного НТП, рациональной конверсии военной промышленности.

***Региональная структура***связана с размещением производительных сил по территории страны и предполагает определенную связь местоположения отраслей и фирм с источниками сырья, энергообеспечения, рынками сбыта, с наличием трудовых ресурсов.

***Внешнеторговая структура***зависит от уровня развития и состояния экономики. В экспорте развитых стран обычно высока доля наукоемкой и технологичной продукции, в импорте – сырьевых товаров, энергоносителей, отдельных видов машин и оборудования, продуктов экологически вредных производств. Экономические реформы и переход к рынку, к сожалению, не внесли в структуру внешней торговли России прогрессивных изменений. В экспорте высока доля топлива, нефти, газа, минерального и других видов сырья; в импорте неоправданно высок удельный вес продуктов сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности.

Исследование процессов, охватывающих экономику в целом, требует агрегирования показателей, являющихся принципиально важным достижением мировой экономической науки и практики.

***Агрегирование*** – соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены конкретных товаров и услуг образуют общий уровень цен.

***Макроэкономика*** рассматривает *агрегированные субъекты, рынки и показатели.*

Агрегирование дает возможность выделить четыре макроэкономических агента:

* домашние хозяйства,
* фирмы,
* государство,
* остальной мир.

***Домашние хозяйства*** – это совокупный, рационально действующий макроэкономический агент, цель экономической деятельности которого состоит в максимизации полезности.

Домашние хозяйства являются:

* собственниками экономических ресурсов;
* основными покупателями товаров и услуг;
* основными сберегателями и кредиторами в экономике

***Фирмы*** – это совокупный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли.

Фирмы являются:

* основными производителями товаров и услуг;
* покупателями экономических ресурсов;
* покупателями инвестиционных товаров;
* основными заемщиками в экономике

***Государство*** – это рационально действующий макроэкономический агент, представленный совокупностью государственных учреждений и организаций, обладающих политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику.

Государство выступает:

* производителем общественных благ;
* покупателем товаров и услуг, обеспечивающих функционирование госсектора;
* перераспределителем национального дохода (через систему налогов и трансфертов);
* кредитором или заемщиком в зависимости от состояния государственного бюджета;
* регулятором и организатором функционирования рыночной экономики

***Остальной мир*** – это совокупный рационально действующий макроэкономический агент, объединяющий все страны мира, с которыми данная страна взаимодействует.

***Агрегирование рынков*** дает возможность выделить три макроэкономических рынка:

* рынок товаров и услуг;
* финансовый рынок (рынок финансовых активов);
* рынок экономических ресурсов

Выявление наиболее типичных черт поведения экономических агентов и наиболее существенных закономерностей функционирования экономических рынков делается с помощью модели кругооборота продукта, расходов и доходов. Расходы фирм на ресурсы (или их издержки) одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты и других доходов домашних хозяйств.

С другой стороны, поток потребительских расходов образует выручку (или доход) фирм от реализации готовой продукции. Потоки «доходы – расходы» и «ресурсы – продукция» осуществляются одновременно и непрерывно в противоположных направлениях.

Вмешательство государства в данную модель закрытой экономики несколько усложняет движение круговых потоков. С помощью трансфертов, субсидий, налогов и других экономических инструментов государство регулирует колебания в уровнях производства, занятости и инфляции.

Если домашние хозяйства решают тратить меньше, то фирмы вынуждены сокращать выпуск продукции, что в свою очередь приводит к снижению совокупных расходов.

Уровень спроса на товары определяет уровень производства и занятости, а уровень выпуска определяет уровень доходов владельцев факторов производства, которые (доходы), в свою очередь, определяют совокупный спрос.

Основной вывод из модели круговых потоков: реальный и денежный потоки осуществляются беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм и государства совокупному объему производства.

Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов; из этих доходов вновь финансируются расходы экономических агентов, которые снова возвращаются в виде доходов к владельцам факторов производства и т.д.

Модель круговых потоков принимает вид кругооборота, который является основой для статистического учета результата производства (ВВП) тремя методами: по расходам, по добавленной стоимости и по доходам.

***6.2 .СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ВВП***

Чтобы анализировать состояние национальной экономики и осуществлять активную экономическую политику, требуется система научно обоснованных показателей.

Показатели экономической активности на уровне экономики в целом содержатся в системе национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) была разработана в конце 1920-х гг. американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Саймоном Кузнецом. С конца 60-х годов она принята ООН в качестве стандартной системы и рекомендована всем странам.

***Система национальных счетов*** – совокупность взаимосвязанных статистических макроэкономических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны.

Показатели, входящие в СНС, позволяют

* измерять объем производства в конкретный момент времени,
* раскрывать факторы, определяющие параметры функционирования экономики,
* определять тенденцию экономического развития на перспективу,
* проводить в жизнь экономическую политику государства.

Теоретической основой СНС служит модель кругооборота продукта, расходов и доходов.

Одним из основных макроэкономических показателей является валовой внутренний продукт.

***Валовой внутренний продукт (ВВП)*** – *это стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период времени. (Резидентами* считаются все экономические агенты (фирмы, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, занимающиеся производственной деятельностью или проживающие в стране не менее года).

***Конечными товарами и услугами*** являются те из них, которые используются на *конечное потребление, накопление и экспорт.*

***Промежуточная продукция***направляется в *дальнейший процесс производства* или перепродажу. К промежуточной продукцииотносят сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, электроэнергию, инструменты, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, рекламных агентств и т.п.

Промежуточная продукцияне включается в ВВП.

В зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным.

*Включение в ВВП стоимости только конечной продукции позволяет избежать повторного (двойного) счета.*

*ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится резидентами данной страны.*

В стоимости ВВП не учитываются

* трансфертные платежи;
* непроизводительные (финансовые) сделки;
* продажа подержанных вещей;
* операции и услуги, которые трудно учесть.

*Трансфертные платежи* это выплаты, не связанные с движением товаров и услуг.

Они делятся на частные и государственные.

Частные трансферты – это выплаты и дары, которые делают друг другу частные лица (например, родители – детям, родственники – друг другу и т.п.).

Государственные трансферты – это выплаты государства домашним хозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

Трансферты не включаются в стоимость ВВП, поскольку в результате этой выплаты не производится ничего нового (ни товара, ни услуги), и совокупный доход лишь перераспределяется.

*К финансовым сделкам* относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке.

Продажа подержанных вещейне включается в стоимость ВВП, поскольку эти товары были включены в ВВП в год их изготовления.

*Операции, которые трудно или невозможно учесть* – товары и услуги, произведенные в домашнем хозяйстве, доходы теневого бизнеса, бартерный обмен и т. п.

Для учета всех *первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран*, используется показатель валового национального дохода (ВНД).

***Валовой национальный доход*** – это совокупность первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности

Показатель ВНД идентичен показателю ВНП (валовой национальный продукт), использовавшемуся в старой редакции СНС.

К первичным доходам, учитываемым при подсчете ВНД, относят доходы, поступившие хозяйственным субъектам в порядке первичного распределения: *прибыль, смешанные доходы, доходы от собственности, оплата труда, налоги на производство и импорт за вычетом субсидий*

Качественное различие между ВВП и ВНД заключается в следующем:

ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД – поток первичных доходов, полученных ее резидентами.

***Количественно ВНД*** *отличается* ***от ВВП***на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. на величину, равную разнице между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны.

В большинстве развитых стран отличие ВВП от ВНД не превышает 1%.

Показатели ВВП и ВНД могут быть рассчитаны как на валовой, так и на чистой основе.

*Вычитая из ВВП и ВНД потребление основного капитала (амортизацию), получим чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД).*

В старой редакции СНС обычно рассчитывался чистый национальный продукт (ЧНП), который был равен ВНП за вычетом амортизации. Национальный доход (НД) равнялся ЧНП за вычетом косвенных налогов.

В новой редакции СНС косвенные налоги включаются в состав национального дохода

В макроэкономическом анализе используется показатель личного дохода. Как таковой он отсутствует в СНС, но может быть рассчитан на базе других показателей СНС.

Для подсчета показателя личного дохода следует из ЧНД вычесть все, что не поступает в распоряжение домашних хозяйств и является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает доходы домашних хозяйств, но не включается в ЧНД:

***Располагаемый личный доход*** – это доход, *используемый,* т.е. *находящийся в распоряжении* домашних хозяйств.

Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых, прежде всего подоходных, налогов, а также личных процентных платежей по кредиту и т.п.:

*РЛД = ЛД* – *Индивидуальные налоги.*

Домашние хозяйства тратят свой располагаемый доход на личное потребление *(С)* и личные сбережения *(S):РЛД = Yd = С + S*

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного выпуска и совокупного дохода и не отражают в полной мере изменение качества жизни.

Для характеристики уровня благосостояния используются *среднедушевые показатели,* такие, как:

* величина ВВП на душу населения: ВВП/Численность населения страны
* величина национального дохода на душу населения: НД / Численность населения страны

***Для расчета ВВП может быть использовано три метода:***

* по расходам (метод конечного использования);
* по доходам (распределительный метод);
* по добавленной стоимости (производственный метод).

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку, как следует из модели кругооборота, в экономике совокупный доход тождественно равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости тождественно равна стоимости конечной продукции.

***ВВП***, подсчитанный ***по расходам***, представляет собой *сумму расходов всех макроэкономических агентов:*

* расходы *домашних хозяйств* (потребительские расходы);
* расходы *фирм* (инвестиционные расходы),
* расходы *государства* (государственные закупки товаров и услуг);
* расходы *остального мира* (расходы на чистый экспорт).

***Потребительские расходы***(consumption spending – С) – это *расходы домашних хозяйств* на покупку товаров и услуг.

*Потребительские расходы* включают:

* расходы домашних хозяйств на текущее потребление;
* расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов на покупку жилья);
* расходы на услуги

***Инвестиционные расходы***(investment spending – *I*) – это *расходы фирм* на покупку *инвестиционных товаров,* т.е. товаров, которые поддерживают и увеличивают запас капитала.

Инвестиционные расходы включают:

* *инвестиции в основной капитал,* которые состоят из расходов фирм на *приобретение оборудования* и на *промышленное строительство* (промышленные здания и сооружения);
* *инвестиции в жилищное строительство,* которые делают строительные  
  фирмы, а оплачивают домашние хозяйства, покупая жилье;
* *инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ),* включающие:
* *запасы сырья и материалов,* необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства;
* *незавершенное производство,* что связано с технологией производственного процесса;
* *запасы готовой* (произведенной фирмой), но еще *не проданной продукции.*

Особенность инвестиций в запасы состоит в том, что в ВВП учитывается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина *изменения запасов,* которое произошло в течение года.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают *валовые частные внутренние инвестиции*.

*Валовые инвестиции (Ig)* включают в себя *восстановительные инвестиций (A)и чистые инвестиции (In) Стоимостью потребленного капитала* или *амортизацией (А)* называется часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала*.*

*Чистые инвестиции (In)* *представляют собой дополнительные инвестиции, увеличивающие запас капитала в экономике.*

По форме собственностиинвестиции делят на частные т.е. инвестиции частных фирм, и государственные. В СНС к инвестиционным расходам относят *только частные инвестиции,* а государственные инвестиции включают в государственные закупки товаров и услуг.

Кроме того, в качестве инвестиций в СНС учитываются *только внутренние инвестиции*, т.е. инвестиции, сделанные в экономику (на территории) данной страны и не учитываются *зарубежные инвестиции*, сделанные гражданами страны в экономику других стран.

***Государственные закупки товаров и услуг***(government spending – *G)* включают:

* *государственное потребление,* к которому относят:

во-первых, *расходы на содержание государственных учреждений и организаций,* обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру,

во-вторых, *оплату услуг (жалование) работников государственного сектора;*

* *государственные инвестиции,* т.е. инвестиционные расходы государственных предприятий.

***Чистый экспорт***(net export – *Хn)* представляет собой разницу между экспортом (export – *Ex)* и импортом (import – *Im)* и представляет собой *сальдо торгового баланса:*

*Хn = Ех - Im.*

Таким образом, ***ВВП по расходам = C + Ig + G + Xn.***

Приведенное уравнение ВВП часто называют основным макроэкономическим тождеством.

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы. В российской экономике их доля составляет около 50% к ВВП, в США, например, – около 70%. Самыми изменчивыми являются инвестиционные расходы. Доля инвестиций в ВВП РФ соответствует уровню развитых стран и составляет около 25% к ВВП, но значительно ниже уровня стран, демонстрирующих высокие темпы роста, в Китае, например, она близка 40%. В экономике РФ остается высокой доля чистого экспорта – около 8%, в то время, как в Китае, Японии, Германии – 2%)

При подсчете ***ВВП по доходам****,* суммируются первичные доходы, выплачиваемые из добавленной стоимости производственными единицами-резидентами

К таким доходам относятся:

* *оплата труда наемных работников* – доход от фактора «труд», включающий все формы вознаграждения за труд (основную заработную плату, премии, оплату сверхурочных работ и т.п.); *отчисления работодателей на социальное страхование*;

*(Жалование государственных служащих не включается* в этот показатель, так как оно выплачивается из средств государственного бюджета, является результатом перераспределения национального дохода и частью государственных закупок, а не факторным доходом);

* *прибыль и смешанные доходы. Смешанными доходами называют доходы некорпоративных предприятий, в которых применяется труд самих владельцев или членов их домашних хозяйств, а доход содержит элементы оплаты труда, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя, например, мелких магазинов, ферм, товариществ.*
* *доходы от собственности, включающие проценты и аналогичные виды доходов владельцев финансовых активов; ренту, полученную владельцами земли и ее недр.*
* *налоги на производство и импорт*, за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включаются НДС, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и др.).

Особенностью косвенных налогов является то, что оплачивает их, в конечном счете, покупатель товара или услуги, а непосредственно государству выплачивает фирма, которая их произвела.

* *амортизацию (стоимость «потребленного» капитала),* которую следует учитывать при подсчете ВВП, так как она также включается в цену любого товара.

***Метод измерения ВВП по добавленной стоимости***основан на том, что совокупная стоимость конечной продукции равна совокупной добавленной стоимости.

***Добавленная стоимость*** каждого производителя равна разнице между выручкой от продаж и стоимостью сырья и материалов (промежуточной продукции), купленной им у других производителей (фирм).

***Добавленная стоимость*** представляет собой *чистый вклад* каждого производителя в совокупный объем выпуска.

*В* ***добавленную стоимость***включаются *все внутренние затраты* фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала, аренду помещения и др.), а также *прибыль* фирмы.

При этом методе валовой внутренний продукт определяется суммированием добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике:

***ВВП = Сумма добавленных стоимостей****.*

Основные показатели СНС отражают результаты экономической деятельности за конкретный год, выражены *в ценах данного года* и поэтому являются *номинальными.*

Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения (сравнения уровней экономического развития в разных странах в один и тот же период времени), так и межвременные сравнения (сравнения уровней экономического развития одной и той же страны в разные периоды времени).

Дело в том, что на величину номинальных показателей оказывает влияние изменение уровня цен, т.е. инфляционные процессы.

Межстрановые и межвременные сравнения можно делать только с помощью *реальных* показателей (реального объема производства и реального уровня дохода), выраженных в *неизменных* ценах.

***Номинальный ВВП***рассчитывается *в текущих ценах*, в ценах данного года.

На величину номинального ВВП влияют два фактора: *изменение реального объема производства* и *изменение уровня цен.*

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

***Реальный ВВП***измеряется *в сопоставимых* (неизменных) ценах, в ценах базового года.

При этом базовым годом может быть выбран любой год, предшествующий текущему.

*Номинальный ВВП* любого года, поскольку он рассчитывается в текущих ценах, равен:

YNt =∑pitqit

*Реальный ВВП*, подсчитываемый в ценах базового года, равен:

YRt =∑pi0qit

В приведенных формулах индексом *t* обозначен текущий (данный) год, а индексом *0* – базовый год, pit – цены каждого вида товаров, входящих в рыночную корзину, в текущем году, pi0 – цены каждого вида товаров в базовом году, qit – количества (веса) каждого вида товаров, входящих в рыночную корзину, в текущем году, a qi0поэтому – количества (веса) этих товаров в базовом году.

Из множества видов индексов цен в макроэкономике обычно используются индекс потребительских цен (ИПЦ) и дефлятор ВВП.

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

В развитых странах в потребительскую корзину входит 300 – 500 видов товаров и услуг.

***Индекс потребительских цен*** статистически подсчитываются как *индекс с весами* (объемами) *базового года,* т.е. по типу *индекса Лайспейреса (IL):*

****

***Дефлятор ВВП***рассчитывается на основе *стоимости рыночной корзины всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике* в течение года. Статистически ***дефлятор ВВП*** подсчитывается как *индекс Пааше (IP)* – *индекс с весами* (объемами) *текущего года*:

****

****

Дефлятор ВВП базового года, рассчитанный как индекс цен, равен 100%, а как уровень цен – соответственно единице.

Для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются как ИПЦ (если набор товаров, включаемых в потребительскую рыночную корзину, достаточно велик), так и дефлятор ВВП.

Отличия ИПЦ от дефлятора ВВП, помимо того что при их подсчете используются разные веса (базового года – для ИПЦ и текущего года – для дефлятора ВВП), заключаются в следующем:

* ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых *в потребительскую корзину,* а дефлятор ВВП учитывает *все* товары, произведенные экономикой;
* при подсчете ИПЦ учитываются и импортные потребительские товары, а при определении дефлятора ВВП – только товары, произведенные экономикой страны.

*ИПЦ завышает* общий уровень цен и темп инфляции, а *дефлятор ВВП занижает* эти показатели.

Это происходит по двум причинам: во-первых, ИПЦ *недооценивает структурные сдвиги в потреблении* (эффект замещения относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми), так как рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года, приписывая ее текущему году. Дефлятор же ВВП переоценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения), приписывая веса текущего года базовому году; во-вторых, ИПЦ *игнорирует изменение цен товаров в связи с изменением их качества.* Рост цен на товары рассматривается как бы сам по себе, и не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с повышением его качества. Дефлятор ВВП переоценивает этот факт, приписывая качество товаров текущего года базовому, и занижает уровень инфляции.

Поскольку ИПЦ и дефлятор ВВП численно не совпадают, то для расчета темпа роста общего уровня цен (уровня инфляции) иногда используется «идеальный» *индекс Фишера,* представляющий собой среднее геометрическое индекса Лайспейреса и индекса Пааше:

IF=√IL×IP.

**6.3 ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ «AD-AS. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ «ДОХОДЫ – РАСХОДЫ»**

***Макроэкономическое равновесие*** – это такое состояние национальной экономики, когда имеет место соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы с учетом интересов общества и его членов.

Общее равновесие экономической системы предполагает существование совокупной пропорциональности между факторами экономического роста и их использованием; производством и потреблением, потреблением и накоплением; спросом на товары и услуги и их предложением; материально-вещественными и финансовыми потоками.

Согласованность всех этих пропорций общественного воспроизводства приводит к сбалансированному развитию экономической системы в целом. Однако каждая из них обладает определенной автономностью, поэтому равновесие экономики в целом надо рассматривать, во-первых, как некий идеал, к которому необходимо стремиться, но невозможно достичь, и, во-вторых, как динамическое оптимальное неравновесие, имманентно присущее рыночной экономике.

Теория равновесия признается одной из фундаментальных в экономической науке, так как ее выводы служат основой выработки экономической политики. В экономической теории существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных направлений экономической мысли на эту проблему. Впервые термин «экономическое равновесие» был введен в научный оборот в XIX веке основателем математической школы экономики Л. Вальрасом. Свое дальнейшее развитие теория экономического равновесия получила в работах В. Парето, Дж. Хикса, Р. Аллена, а затем Дж. М. Кейнса, В. Леонтьева, П. Самуэльсона и других ученых.

Для раскрытия закономерностей макроэкономического равновесия необходимо, прежде всего, рассмотреть взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку корректировка многих параметров национальной экономики связаны именно с их изменениями.

***Совокупный спрос***(aggregate demand - *AD)* – это реальный объем национального производства, который потребители (домохозяйства, фирмы и государство) готовы купить при возможном уровне цен.

Формула совокупного спроса имеет вид: AD = C + I + G + Xn.

Она похожа на формулу подсчета ВВП по расходам. Отличие состоит в том, что ВВП представляет собой сумму *фактических* расходов всех макроэкономических агентов, которые они уже *сделали* в течение года, в то время как совокупный спрос отражает расходы, которые *намерены сделать* макроэкономические агенты.

Величина совокупного спроса зависит, прежде всего, от уровня цен. Эта зависимость *обратная* и графически может быть представлена в виде кривой, имеющей *отрицательный наклон.*

AD

ВВП(Y)

P

C+I+G+Xn

*Рисунок 6.1 Кривая совокупного спроса*

На графике по оси абсцисс откладывается *реальный ВВП* – *Y*, а по оси ординат – *общий уровень цен Р.*

Отрицательный наклон кривой *AD* объясняется следующими эффектами:

*1. Эффект реального богатства (*наличные деньги и ценные бумаги) заключается в следующем: *с ростом уровня цен (Р) покупательная способность номинального богатства (М) падает*. Это означает, что на ту же сумму номинальных денежных запасов можно купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребительские расходы *(С),* а поскольку потребительский спрос является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса *(AD)* уменьшается.

*2. Эффект процентной ставки* состоит в следующем: если уровень цен *(Р)* повышается, возрастает номинальный спрос на деньги *(МD),* так как людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. При неизменной величине предложения денег кредитные ресурсы становятся дороже, растет ставка процента. Удорожание кредита, ведет к сокращению величины инвестиционного спроса (*IG*), являющегося частью совокупного спроса, и, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается.

*3. Эффект импортных закупок*  заключается в следующем: если уровень цен *(Р)* в стране повышается, то товары данной страны становятся относительно более дорогими для иностранцев и поэтому экспорт *(Ех)* сокращается. Импортные же товары становятся относительно более дешевыми для граждан данной страны, поэтому импорт *(Iт)* увеличивается. В результате чистый экспорт *(Xn)* сокращается, а поскольку он является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса *(AD)* уменьшается.

Эти три эффекта показывают воздействие ценовых факторов (изменения общего уровня цен), которые при прочих равных условиях (неизменных неценовых факторах) изменяют *величину* совокупного спроса и обусловливают *движение вдоль кривой AD.*

*Неценовые факторы*, или рычаги, влияющие на *сам* совокупный спрос, *сдвигают кривую AD.* Если совокупный спрос увеличивается, кривая *AD* сдвигается вправо, если сокращается, то она сдвигается влево. К *неценовым* относятся все факторы, воздействующие на составляющие элементы совокупного спроса:

* потребительские расходы – благосостояние, ожидание, задолженность потребителей, налоги на потребителей;
* инвестиционные расходы фирм – процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги на бизнес, научно-технический прогресс, изменения в технологии, избыточные мощности;
* изменения в государственных расходах;
* изменения в расходах на чистый экспорт – национальный доход в зарубежных странах, валютный курс).

Среди неценовых факторов, определяющих AD, следует особо выделить изменение предложения денег (М). Так, рост денежной массы, при прочих равных условиях, способствует уменьшению процентной ставки и увеличению совокупного спроса.

***Совокупное предложение***(aggregate supply - *AS)* – это совокупный реальный объем выпуска продукции в экономике при каждом возможном уровне цен.

Кривая совокупного предложения (AS) зависит от периода времени – краткосрочного или долгосрочного и определяется *скоростью адаптации всех цен* к изменению рыночной конъюнктуры.

Кривая *AS* состоит из трех отрезков: горизонтального, возрастающего и вертикального.

в

б

а

Y\*

AS

ВВП(Y)

P

Y

*Рисунок 6.2 Кривая совокупного предложения: а – кейнсианский участок; б – промежуточный участок; в – классический участок*

На графике символом Y\* обозначен потенциальный уровень реального объема национального производства, который может быть достигнут при использовании всех имеющихся в экономике ресурсов (труда и капитала) и существующей технологии.

***Кейнсианский (горизонтальный) участок*** (*а* – *на рисунке 6.2*) соответствует *краткосрочному периоду* и ситуации в экономике, когда у большинства фирм имеются избыточные мощности, запасы готовой продукции на складах, а также возможность нанять дополнительных работников (особенно в условиях неполной занятости). В такой ситуации можно расширить производство без увеличения издержек на единицу продукции и повышения цены.

При построении своей модели Дж.М. Кейнс исходил из того, что в краткосрочном периоде цены на товары и услуги, равно как и цены на ресурсы (зарплата, процентная ставка) недостаточно гибки для адаптации экономики к изменениям. В частности, неэластичность заработной платы (составляющую значительную долю в структуре общих издержек фирмы), в направлении понижения объясняется законодательно установленным нижним пределом заработной платы, долгосрочностью трудовых контрактов, деятельностью профсоюзов. Тормозит падение общего уровня цен и монополизация отдельных рынков. В условиях кризиса монополии, как правило, сокращают производство, но цены не снижают. Указывая на данные факторы, М. Кейнс рассматривал способы выхода из кризисных ситуаций и обосновывал необходимость *стимулирования спроса* в целях подъема производства в стране.

***Промежуточный участок***(*б* – *на рисунке 6.2*), соответствует ситуации, когда использование ресурсов *приближается к полной занятости,* то есть в отдельных отраслях оказываются занятыми все мощности и трудовые ресурсы. Для того чтобы расширить совокупный объем производства, необходимо повысить цены на факторы производства. Поэтому на данном отрезке при расширении объема производства должны повышаться и цены.

***Классический (вертикальный) участок*** (*в* – *на рисунке 6.2*) соответствует *долгосрочному периоду, а объем выпуска равен потенциально возможному Y\*.* В экономике существует автоматическая тенденция к полной занятости и максимально эффективному использованию ресурсов. Рыночное равновесие, по мнению классиков, достигается почти всегда, поскольку уровень расходов всегда достаточен для закупки произведенной продукции (предложение товаров создает собственный спрос – закон Сея). Если под действием внешних факторов возникнут диспропорции, экономика быстро адаптируется к любым изменениям, поскольку все цены, в том числе заработная плата и процентная ставка, являются гибкими и, изменившись, восстановят равновесие между спросом и предложением (AD=AS). Однако при наличии сбережений, равновесие нарушается – совокупный спрос (уменьшаемый за счет сбережений) окажется меньше совокупного предложения (возросшего за счет кредитуемых инвестиций). Чтобы равновесие восстановилось, сбережения должны быть инвестированы в экономический кругооборот. А если сбережения окажутся чрезмерными, то упадут процентные ставки, что, в свою очередь, будет стимулировать использование сбережений в виде инвестиций. Таким образом, *равновесие сбережений и инвестиций* является важнейшим условием самонастройки рыночного механизма в классической модели.

Кривая совокупного предложения AS может изменить свое положение под воздействием неценовых факторов, *определяющих издержки на единицу продукции* (средние издержки) при каждом уровне цен. К этим факторам относятся: изменение цен на ресурсы отечественные и импортные, модификация технологии производства, корректировка экономической политики государства, монополизация рынка и т. п.

Равновесие в модели *AD-AS* устанавливается при таком уровне цен, при котором величина совокупного выпуска, предлагаемого к продаже всеми производителями, равна величине совокупного спроса, который предъявят все макроэкономические агенты. Причем, по мнению Дж. М. Кейнса, в условиях неэластичных цен и заработной платы равновесное состояние в экономике может иметь место на любом из трех участков кривой совокупного предложения (*рисунок 6.3*)

Y\*

P1

P0

в)

б)

а)

E

AS

AD

P1

P0

E

AD

AS

P0

P

E

AS

AD

Y0 Y\*

Y0 Y\*

Y

Y

P

P

Y

*Рисунок 6.3 Равновесие в модели AD-AS: а) кейнсианский, б) промежуточный, в) классический участки*

Изменения либо совокупного спроса, либо совокупного предложения ведут к изменению равновесия и равновесных значений выпуска и уровня цен.

*Последствия изменения совокупного спроса* зависят от вида кривой совокупного предложения.

Е1

L

Е1

Е2

Е2

Е1

Y\*

P1

P2

б)

а)

AS

AD2 AD1

P0

P

Y1

AS

AD2

Y2

Y

Y

P

AD1

*Рисунок 6.4 Последствия изменения совокупного спроса в модели AD-AS на кейнсианском и классическом участках*

*В краткосрочном периоде (рисунок 6.4,а)* после внезапного падения совокупного спроса фирмы сохраняют неизменные цены (последние не могут подстроиться под новые условия мгновенно), а упавший объем реализации продукции заставляет предпринимателей сокращать занятость и выпуск продукции. Совокупный спрос и совокупное предложение будут уравновешены на новом уровне, еще более далеком от потенциально возможного объема. Такое положение неполной занятости ресурсов может сохраняться достаточно долго и само по себе не изменится. Избежать больших потерь и длительной безработицы, по мнению Кейнса, можно только посредством активной государственной политики, направленной на стимулирование совокупного спроса.

Кейнс и его последователи считали, что государство должно способствовать выводу экономики из кризиса, проводя стимулирующую финансовую и кредитно-денежную политику.

В *долгосрочном периоде* *(рисунок 6.4,б)* падение совокупного спроса с AD1 до AD2 приведет к избытку совокупного предложения (его величина измеряется отрезком LЕ1). Но поскольку цены на ресурсы и заработную плату, в том числе, гибкие, возможность их быстрого падения снизит уровень цен в экономике с Р1 до Р2. Равновесие между спросом и предложением останется на уровне потенциального ВВП (в точке Е2). Таким образом, поскольку сокращение совокупного спроса ведет к снижению не занятости и объема выпуска, а лишь цен, регулирование экономики со стороны государства, по мнению классиков, нежелательно. В случае необходимости государство может оказывать влияние на достаточно стабильный, по их мнению, совокупный спрос, контролируя предложение денег, то есть с помощью монетарной политики.

*Последствия изменения совокупного предложения* одинаковы в краткосрочном и в долгосрочном периодах и не зависят от вида кривой *AS.* Рост совокупного предложения всегда ведет к росту равновесного уровня выпуска и снижению равновесного уровня цен. Отличие состоит лишь в том, что в краткосрочном периоде при росте совокупного предложения растет фактический выпуск *(Y)*, в то время как в долгосрочном периоде увеличивается потенциальный выпуск *(Y\*),* т.е. производственные возможности экономики.

Наряду с моделью «AD – AS» проблемы макроэкономического равновесия могут быть рассмотрены и проанализированы при помощи ***кейнсианской модели «доходы ­­­­­­- расходы»***.

Согласно Дж. М. Кейнсу, количество проданных товаров и услуг и уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня совокупных расходов (или совокупного спроса). В соответствии с этим принципом данная модель сосредоточена на анализе факторов, определяющих объем расходов потребителей, а также обстоятельств, которые могут заставить потребителей изменить свои планы относительно предстоящих расходов. Практическая направленность концепции Дж. М. Кейнса состоит в разработке методов активизации и стимулирования «эффективного спроса» с целью воздействия на расширение производства и предложения товаров.

Важнейшей частью совокупных расходов является потребление – C (от английского слова consumption), которое вместе со сбережением – S (от английского слова *savings*) равно доходу после уплаты налогов (располагаемому доходу *Yd): С + S = Yd*

Простейшая функция потребления имеет вид:

*С = а + MPC×Yd,*

где *С* – потребительские расходы;

*a* – *автономное потребление* – минимальный уровень потребления, величина которого не зависит от размеров текущего располагаемого дохода. Оно связано с расходованием потребителями своих сбережений или занятых в долг денег;

*MPC* – предельная склонность к потреблению, определяющая наклон линии потребления;

*Yd* – располагаемый доход.

*Предельная склонность к потреблению – MPC* (marginal propensity to consume) - доля прироста расходов на потребительские товары и услуги в любом изменении располагаемого дохода:

.

Графиком функции потребления будет прямая *С (рисунок 6.5, а)*, угол наклона которой к оси *0Yd* будет меньше 450, поскольку коэффициент 0≤b≤1 (по определению МРС). Прямая *0К*, проведенная под углом 450 (биссектриса) одинаково удалена от осей координат. Следовательно, значения располагаемого дохода и потребления, расположенные на ней равны между собой. В точке *Е* имеет место равновесие: здесь расходы на потребление равны доходу. Левее точки *Е* расходы на потребление превышают величину дохода (отрицательное сбережение). Правее точки *Е* линия потребления лежит ниже линии *ОК*, что свидетельствует о наличии сбережений за счет неиспользованной на потребление части располагаемого дохода.

а

Yd

45◦

Yd

S

0

a)

б)

S

C

CE

а

C

0

Yd

YE

E

К

а

*Рисунок 6.5 Графики функции потребления и сбережения*

Аналогично *функция сбережений* показывает взаимосвязь сбережений и дохода и является производной от функции потребления. Сбережения в кейнсианской модели рассматриваются как разница между доходом *Yd* и потреблением *C*:

*S = Yd - C*

Простейшая функция сбережений имеет вид:

*S = - а + (1-MPC)×Yd,*

где S – величина сбережений в частном секторе; а *-* автономное потребление; (1-MPC)– предельная склонность к сбережению; Yd *–* располагаемыйдоход.

*Предельная склонность к сбережению* – MPS (marginal propensity to save) – доля прироста сбережений в любом изменении располагаемого дохода:

.

Очевидно, что MPC+MPS = 1.

Графиком функции сбережений будет прямая S *(рисунок 6.5,б),* которую можно получить из графика функции потребления путем поворота осей координат на угол, тангенс которого равен *b* и сдвига вдоль вертикальной оси на величину *a.* В этом случае биссектриса ОК будет графиком функции сбережений.

Предельные склонности к потреблению и сбережению следует отличать средних склонностей к потреблению и сбережению.

*Средняя склонность к потреблению - АРС* (average propensity to consume) - доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства расходуют на потребительские товары и услуги:

*Средняя склонность к сбережению* – *APS* (average propensity to save) – доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства сберегают:

.

Поскольку в рассматриваемой модели весь располагаемый доход распределяется между потреблением и сбережением, то APC + APS =1.

В *краткосрочной* *перспективе* по мере роста текущего располагаемого дохода АРС убывает, а АРS возрастает, то есть с ростом дохода семьи относительно сокращается доля затрат на потребление и относительно возрастает доля сбережений. Однако в *долгосрочной перспективе* АРС стабилизируется, так как на величину потребительских расходов оказывает влияние не только размер текущего располагаемого дохода семьи, но и размер общего жизненного достатка, а также величины ожидаемого и постоянного дохода.

На потребление и сбережение помимо располагаемого дохода влияют и другие факторы:

* *богатство*. Чем больше у домохозяйства накопленного богатства (недвижимое имущество и ценные бумаги), тем более свободно оно будет расходовать деньги на потребление *– линия потребления смещается вверх;* и тем слабее у него стимул для дополнительных сбережений *– график сбережений смещается вниз.*
* *уровень цен*. Возрастание уровня цен понижает покупательную способность денег и, соответственно, уменьшает благосостояние домохозяйства, что ведет к *смущению графика потребления вниз (графика сбережения – вверх).*
* *ожидания.* Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, потребление растет, а сбережения падают, поскольку домохозяйства покупают «впрок» во избежание более высоких будущих цен *– кривая потребления смещается вверх,*  *график сбережений – вниз.* К таким же последствиям приведет ожидание прироста денежных доходов в будущем, поскольку потребители поступают более свободно с текущими расходами.
* *налогообложение.* Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений, поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения.

Если потребительские расходы как первый компонент совокупного спроса относительно стабильны, то второй компонент – инвестиции, – наоборот, изменчивы.

***Инвестиционный спрос***представляет собой намерения или планы фирм по увеличению своего физического капитала (заводов, машин, оборудования), а также товарных запасов.

Роль инвестиций велика и состоит в том, что изменение величины инвестиционных расходов может оказать решающее воздействие на совокупный спрос и таким образом на объем производства и занятость; чистые инвестиции ведут к увеличению запаса капитала. Расширение производственных мощностей обусловливает увеличение потенциального объема производства и экономический рост в долговременной перспективе.

Основными факторами, определяющими размер инвестиций в экономку, является ожидаемая норма прибыли от инвестиций и ставка процента. Зависимость здесь следующая: с ростом доходности инвестиционных проектов инвестиции будут расти до момента, когда ставка процента, являющаяся ценой, которую фирма должна заплатить за заемный капитал, не будет равна ожидаемой норме прибыли.

I (инвестиции)

*I*

r

*Рисунок 6.6 Зависимость спроса на инвестиции от процентной ставки*

Зависимость спроса на инвестиции от нормы процентной ставки обратно пропорциональна (*рисунок 6.6*).

Спрос на инвестиции будет меняться (что графически изображается сдвигом кривой I) в зависимости от технологических изменений, издержек по приобретению, эксплуатации и обслуживанию производства, наличного основного капитала, уровня налогообложения. Любой фактор, вызывающий прирост ожидаемой доходности инвестиций увеличит инвестиционный спрос *–*  сместит линию I вправо и наоборот.

В модели Дж. М. Кейнса *«доходы – расходы»* обычно считается, что ни ставка процента, ни ожидания инвесторов относительно нормы прибыли не претерпевают изменений при колебании уровня дохода, т.е. *инвестирование автономно* (независимо) относительно величины текущего дохода (*рисунок 6.7, линия Ia*).

***Ia***

Yd

I (инвестиции)

*Рисунок 6.7 График автономных инвестиций*

В реальной действительности при возрастании дохода инвестиции могут незначительно увеличиваться, следовательно, график инвестиций будет иметь восходящий характер. Однако допущение об автономности инвестиций относительно изменения дохода значительно упрощает анализ.

Для получения «кейнсианского креста» в модели *«доходы–расходы»* введем понятие планируемых расходов.

*Планируемые расходы* *–* расходы, которые домохозяйства и фирмы планируют истратить на товары и услуги. Функция планируемых расходов: *AE= C+ I*.

Равновесие в кейнсианской модели показано на *рисунке 6.8.*

Обозначив на вертикальной оси планируемые расходы (С + I), а на горизонтальной – доходы Y, совокупный выпуск, построим график потребления (C), а затем сдвинем его вверх на величину инвестиционных расходов (I), получим график планируемых расходов АЕ=С+I.

Линия, проведенная под углом 45° к горизонтальной оси, означает равенство планируемых расходов и совокупных доходов (выпуска).

*незапланированное сокращение запасов*

**C** = a+MPC×Y

АЕ = Y

*незапланированное накопление запасов*

45o

AE\*

**E**

**C+I**

Y\*

Y

AE

0

*Рисунок 6.8 Равновесие в кейнсианской модели «доходы-расходы»*

В точке ***Е*** устанавливается ***макроэкономическое равновесие***, которое достигается при равенстве совокупного выпуска (доходов) и планируемых расходов АЕ\*=Y\*.

Каким образом достигается данное равновесие? Если фирмы произвели больше товаров, чем потребители хотят купить, то нереализованная продукция образует незапланированные товарные запасы. При негибкости цен предприниматели реагируют на перепроизводство снижением объема выпуска. В краткосрочном периоде это достигается увольнением части рабочих. В результате и объем производства, и объем потребительского спроса сокращаются до тех пор, пока совокупный выпуск не снизится до равновесного уровня Y\*. И, наоборот, если фирмы производят меньше, чем запланировали потратить потребители, то они распродают часть своих товарных запасов, в случае необходимости увеличивая производство (стараясь компенсировать незапланированное уменьшение товарных запасов). В результате имеющийся разрыв между расходами (совокупным спросом) и национальным продуктом (совокупным предложением) будет сокращаться до тех пор, пока не установится макроэкономическое равновесие.

Другой способ определения равновесного уровня производства (дохода) *– метод «изъятий-инъекций».* Сбережения представляют собой изъятия из оборота. Инвестиции *–* это инъекции расходов в поток «доходы-расходы» (вливания в экономику). Данный метод основывается на неравенстве планируемых расходов (С+I) и объема выпуска Y при всех уровнях, кроме равновесного. Если изъятие средств на сбережения превышает инъекцию инвестиций, то С+I будет меньше равновесного Y\*. Вследствие этого объем выпуска Y2 (*рисунок 6.9*) окажется слишком высоким и будет сокращаться. Значит, любой уровень выпуска, при котором сбережения больше инвестиций, выше равновесного.

Если же инвестиции превышают средства на сбережения, то С+I будет больше равновесного Y\* и Y1 должен повышаться. И только при равенстве сбережений инвестициям объем производства будет равновесным (точка *Е* на *рисунке 6.9*).

**I**

**E**

Y2

Y1

Y\*

**S**

Y

I, S

*Рисунок 6.9* ***Метод сопоставления сбережений и инвестиций***

Уточним, что под *I* здесь имеются в виду *запланированные* инвестиции. Фактические инвестиции равны сумме запланированных и незапланированных инвестиций (последние представляют собой непредусмотренные изменения инвестиций в товарно-материальные запасы). В неравновесных состояниях запланированные инвестиции не равны сбережениями. И незапланированные инвестиции действуют как выравнивающий элемент, приводящий в соответствие величины сбережений и фактических инвестиций. На практике это означает, что для поддержания равновесия необходимо иметь механизм, который бы аккумулировал сбережения и направлял их на инвестиционные цели.

Предположим, что объем инвестиций в экономике увеличился в результате роста ожидаемой нормы прибыли на вложенный капитал. Как эти изменения скажутся на величине национального дохода? Кейнс показал, что рост инвестиционных расходов приведет к росту дохода, причем на величину большую, чем *I.* Изменение инвестиционных расходов приводит в действие *множительный нарастающий эффект в размере дохода*, который *Дж.М. Кейнс назвал эффектом мультипликатора (множителя)* –*µI.*

*Мультипликатор инвестиций* –это отношение изменения равновесного дохода к изменению инвестиций, т. е.:

Преобразуя уравнение, можно сказать, что *приращение дохода (выпуска)* можно рассчитать как *произведение мультипликатора* и *изменение инвестиционных расходов: Δ Y = µI × ΔI.*

Действие мультипликатора основано на том, что увеличивая инвестиции, фирма закупает инвестиционные товары, создавая доход их производителю, который в свою очередь расходует часть этого дохода на потребление, обеспечивая доход производителю этих потребительских товаров и т. д. В результате рост совокупного дохода в несколько раз больше прироста инвестиций.

*Связь мультипликатора с поведением потребителя, его склонностью к потреблению и сбережению может быть отражена в формуле:*

Из приведенной формулы следует: чем больше дополнительные расходы на потребление и меньше на сбережения, тем больше, при прочих равных условиях, величина мультипликатора.

*Оценивая эффект мультипликатора, стоит помнить, что если в случае роста автономных расходов он срабатывает в пользу экономического роста,* то при сокращении этих расходов он с не меньшей силой вызывает падение производства.

Как дестабилизирующий фактор мультипликатор тем сильнее, чем меньше величина MPS, и наоборот.

**ТЕМА 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.**

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ**

1. **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПОКАЗАТЕЛИ, ФАКТОРЫ, ТИПЫ**
2. **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ: ПРИЧИНЫ, ФАЗЫ, ВИДЫ**
3. **БЕЗРАБОТИЦА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ**
4. **ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ВИДЫ. ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ИЗДЕРЖКИ ИНФЛЯЦИИ**

**1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПОКАЗАТЕЛИ, ФАКТОРЫ, ТИПЫ**

***Экономический рост*** – **это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.**

***Графически*** экономический рост может быть представлен:

* ***через линию тренда,* отражающую долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП (*Y\**)**

*Реальный ВВП*

*время (годы)*

*тренд ВВП*

*Рисунок 7.1* ***Линия тренда***

***Главная цель экономического роста*** –**рост благосостояния и увеличение национального богатства.**

***Показатели экономического роста:***

* ***величина реального ВВП (абсолютный показатель)***
* ***величина реального ВВП на душу населения (относительный показатель)***

***ВВП на душу населения*** –показатель, отражающий стоимость товаров и услуг, приходящуюся в среднем на одного человека.

Об экономическом росте можно говорить, если ***экономическое развитие сопровождается более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения.***

***Прямыми* *факторами,*** непосредственно определяющими способность к экономическому росту, являются:

* ***труд (человеческий капитал)***
* ***физический капитал***
* ***природные ресурсы***
* ***технологические знания***

**Косвенные факторы экономического роста** влияют на возможность*превращения*

*способности к росту в действительность.*

***Косвенные факторы экономического роста*** делятся на:

* *факторы предложения,*
* *факторы спроса;*
* *факторы* *распределения.*

***Косвенными факторами предложения являются:***

* снижение налогов на прибыль
* расширение возможности получения кредитов и т.п.
* уменьшение цен на производственные ресурсы
* снижение степени монополизации рынков

**Косвенные факторы спроса** *определяют возможность реализации растущего объема производства и включают изменение таких составляющих совокупного спроса, как рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспорта.*

***К косвенным факторам распределения относятся:***

* + фактически сложившаяся *структура распределения производственных ресурсов* по регионам страны, отраслям и предприятиям;
  + действующий в обществе *порядок распределения доходов* между субъектами хозяйственной деятельности.

**Выделяют *два типа экономического роста:* экстенсивный и интенсивный.**

***Экстенсивный тип*** экономического роста обусловлен увеличением количества ресурсов,простым добавлением факторов производства.

**К *факторам экстенсивного типа*** экономического роста относятся:

* использование большего количества рабочей силы
* строительство новых предприятий
* использование большего количества оборудования
* вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель
* открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых
* внешняя торговля, позволяющая использовать импортные ресурсы

***Интенсивный тип*** экономического роста связан с совершенствованием качества ресурсов,использованием достижений научно-технического прогресса.

***Факторы интенсивного типа* экономического роста:**

* рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы
* использование более совершенного оборудования
* применение наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих)
* научная организация труда
* использованиенаиболее эффективных методов государственного регулирования экономики

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет научно-технический прогресс (НТП).

**2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ: ПРИЧИНЫ, ФАЗЫ, ВИДЫ**

***Экономический цикл*** представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности.

В экономическом цикле обычно выделяют четыре фазы.

**Тренд потенциального ВВП**

**ВВП**

**А1**

**Подъем**

**Время**

**Экономический цикл**

**В1**

**А3**

**А2**

**А4**

**Депрессия**

**Оживление**

**Годы**

*Рисунок 7.3* ***Экономический цикл***

В экономической теории ***причинами экономических циклов*** объявлялись самые различные явления:

* уровень солнечной активности
* войны и революции
* недостаточный уровень потребления
* высокие темпы роста населения
* оптимизм и пессимизм инвесторов
* изменение предложения денег
* технические и технологические нововведения
* ценовые шоки и др.

***Основная причина экономических циклов*** –несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства.

Рассмотрим, как ведут себя макроэкономические показатели на разных фазах цикла, если причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов).

***I фаза*** – ***кризис*** (А1А2) –деловая активность начинает сокращаться, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня и продолжает падать ниже тренда*.*

***Основные черты I фазы:***

* перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом
* увеличение запасов непроданной продукции
* резкое падение цен
* понижение прибыли и свертывание производства
* рост безработицы, снижение жизненного уровня занятых
* массовое банкротство фирм, вызванное недостатком доходов для покрытия уже произведенных расходов
* падение курса ценных бумаг
* в результате – падение совокупных доходов и, соответственно, совокупных расходов
* уменьшение налоговых поступлений в государственный бюджет и рост общей суммы государственных трансфертных выплат (пособий по безработице, бедности), и, как следствие, увеличение дефицита государственного бюджета
* вследствие падения совокупных доходов – уменьшение импорта, что может обусловить рост чистого экспорта и появление профицита торгового баланса.

***II фаза*** – ***депрессия*** *(А2А3)* проявляется в замедлении темпов спада и длительном застое в производстве.

***Депрессия*** характеризуется следующими параметрами:

* падение производства приостанавливается
* товарные излишки постепенно «рассасываются», но торговля идет вяло
* рост денежного предложения при незначительном спросе на деньги снижает норму ссудного процента
* снижение цен прекращается
* свободный денежный капитал стекается в банки, не находя применения в производстве и торговле
* рост денежного предложения при незначительном спросе на деньги снижает норму ссудного процента

Кризис и депрессия выполняют свою «очистительную» функцию через механизм цен.

Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы (как рационально действующие экономические агенты) могут:

* либо купить более производительное оборудование и продолжать производить те же виды товаров (если спрос на них не насыщен), но с меньшими издержками, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли, а также обеспечит возможность увеличения объема продаж;
* либо, если спрос на товары, производимые фирмой, полностью насыщен и даже снижение цен не приведет к росту объема продаж, перейти к производству нового вида товаров, что потребует технического переоснащения, т.е. замены старого оборудования принципиально иным новым. И в том, и в другом случае увеличивается спрос на инвестиционные товары.

***III фаза*** – ***оживление*** *(А3А4),* экономика постепенно начинает выходить из депрессии, фактический ВВП приближается к уровню предкризисного объема производства.

***Основные черты фазы оживления:***

* низкий уровень процентной ставки ведет к росту реальных инвестиций
* увеличивается спрос на новое оборудование, что стимулирует расширение производства в отраслях, производящих инвестиционные товары
* постепенно на выпуск обновленной продукции переходят все сферы экономики;
* в производственный процесс вовлекаются дополнительные трудовые ресурсы, сформированные в фазе кризиса
* за счет роста занятости расширяется покупательный спрос

***IV фаза*** – ***подъем*** *(А4В1)*, когда экономика превосходит потенциальный уровень ВВП, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к «перегреву» экономики.

***Основные черты фазы подъема:***

* производство растет
* налоговые поступления увеличиваются
* ожидание повышения доходов стимулирует рост текущих расходов
* трансфертные выплаты сокращаются
* уменьшается дефицит государственного бюджета, и может появиться профицит
* налоговые поступления увеличиваются
* рост доходов ведет к увеличению импорта, снижению чистого экспорта и возможному появлению дефицита платежного баланса

В условиях, когда спад в экономике вызван *уменьшением совокупного предложения,* большинство показателей (реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др.) ведут себя аналогичным образом.

Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада. Это ситуация *стагфляции* – одновременного спада производства и роста уровня цен.

Основу для выхода из подобного спада также составляют инвестиции, так как они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения.

В зависимости от изменения экономических параметров, характеризующих фазы цикла, различают *проциклические, конрциклические* и *ациклические показатели.*

***Проциклическими*** называют показатели, которые *увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада* (реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, курсы ценных бумаг, объем импорта).

***Контрциклическими*** называют показатели, которые *увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема* (уровень безработицы, объем трансфертных выплат, величина товарно-материальных запасов фирм, величина чистого экспорта, дефицит государственного бюджета).

***Ациклическими*** называют показатели, которые не имеют циклического характера, и величина которых не связана с фазами цикла (объем экспорта).

Выделение разных видов экономических циклов основано *на продолжительности функционирования различных видов физического капитала в экономике*.

*По продолжительности* циклы делятся на:

* *столетние циклы,* длящиеся 100 лет и более;

Столетние циклы связаны с *научными открытиями, изобретениями и важными техническими нововведениями,* которые производят переворот в технологии производства («век пара» сменился «веком электричества», а затем «веком электроники и автоматики»).

* *циклы Кондратьева,* продолжительность которых составляет 40 – 60 лет и которые названы в честь выдающегося русского экономиста Николая Дмитриевича Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры».

В основе длинноволновых циклов Кондратьева лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала).

* *классические циклы,* называемые *деловыми* или *бизнес-циклами.*

Примерно через 10 – 12 лет происходит физический износ оборудования (активной части физического капитала), что объясняет продолжительность классических циклов.

Наиболее точно деловые циклы – колебания инвестиционных расходов, ВВП, инфляции и безработицы – описывает модель циклических колебаний Жугляра;

В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет не физический, а его моральный износ, связанный с появлением более производительного и совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4-6 лет, то продолжительность циклов уменьшается.

* *циклы Китчина* продолжительностью 2-4 года.

Циклы Китчина связаны с движением запасов, а также изменениями в банковском деле и оптовых ценах.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть различными.

Это зависит, прежде всего, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах:

* степени государственного вмешательства;
* характера регулирования экономики;
* доли и уровня развития сферы услуг;
* условий развития и использования научно-технической революции.

**3. БЕЗРАБОТИЦА: ПОНЯТИЕ, ПОКАЗАТЕЛИ, ВИДЫ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ**

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность, выступает *безработица.*

Прежде чем определить, кто такие безработные, рассмотрим основные категории населения.

В общей численности населения выделяют категорию *трудоспособного населения*, к которому относят людей старше 16 лет.

Трудоспособное население делится на две части:

* *экономически активное население (L)*;
* *экономически неактивное население(NL).*

К категории ***экономически неактивного населения***относятся люди, *не занятые* в общественном производстве и *не стремящиеся* получить работу:

во-первых, так называемое институциональное население (*отбывающие срок заключения в тюрьмах, находящиеся в психиатрических лечебницах, инвалиды);*

во-вторых, люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т.е. которые *не хотят или не могут работать и работу не ищут:*

* *студенты дневного отделения* (поскольку *должны учиться*);
* *вышедшие на пенсию* (как по возрасту, так и по состоянию здоровья – поскольку либо *уже отработали* свое, либо больше *не могут* работать);
* *домохозяйки* (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но *не в общественном производстве* и не получают плату за свой труд);
* *бродяги* (поскольку просто *не хотят* работать);
* люди, искавшие работу, но *отчаявшиеся ее найти и поэтому прекратившие поиск.*

К категории ***экономически активного населения***относят людей, которые либо *имеют работу в общественном производстве,* либо работы не имеют, но *работать хотят и работу активно ищут.*

Поэтому общая численность рабочей силы делится на две части:

* ***занятые***(employed – *Е)* – это люди, *имеющие работу* в общественном производстве, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную (в этом случае он считается *неполно* или *частично занятым).*

Человек также считается ***занятым***, если он *не работает по следующим причинам:*

* *находится в отпуске;*
* *болеет;*
* *бастует;*
* *из-за плохой погоды или стихийных бедствий.*

В эту категорию, однако, не попадают люди, занятые в *теневой экономике,* поскольку они официально нигде не зарегистрированы и не учитываются статистическими службами.

* ***безработные*** (unemployed – *U)* – это люди трудоспособного возраста, не имеющие работы, но *активно ее ищущие, готовые приступить к работе немедленно, или ожидающие начала трудовой деятельности с определенной даты.*

***Поиск работы*** – главный критерий, отличающий безработных не включаемых в рабочую силу.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна суммарной численности занятых и безработных:***L = E + U.***

Основным ***показателем безработицы***является ***показатель уровня безработицы*.**

***Уровень безработицы* (*u)*** представляет собой *отношение численности безработных к общей численности рабочей силы* (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

**** или ****

Различают *три* *вида безработицы:*

* фрикционную,
* структурную и
* циклическую.

***Фрикционная безработица*** связана с *поиском работы и ожиданием выхода на работу.* Особенность фрикционной безработицы состоит в том, что работу ищут готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

***Основная причин***а существования фрикционной безработицы – *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест).

К ***фрикционным безработным***относятся *л*юди:

* *уволенные* сработы по приказу администрации;
* *уволившиеся* по собственному желанию;
* *ожидающие восстановления* на прежней работе;
* *нашедшие* работу, но *еще не приступившие* кней;
* *сезонные рабочие* (не в сезон);
* *впервые или вновь появившиеся на рынке труда* с требующимся в экономике уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только *неизбежное,* поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы, но и *желательное,* так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности.

***Структурная безработица*** обусловлена *структурными сдвигами* в экономике, которые связаны:

* с изменением *структуры спроса на продукцию разных отраслей;*
* с изменениями *отраслевой структуры экономики.*

***Причина*** существования структурной безработицы – *несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест.*

Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная.

Как и фрикционная, *структурная безработица* представляет собой явление *неизбежное и естественное* даже в высокоразвитых экономиках, так как связана с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы.

***Полная занятость рабочей силы*** означает, что в экономике существуют только *фрикционная и структурная безработица* (в этом случае рабочая сила используется наиболее эффективно и рационально).

*Уровень безработицы при полной занятости рабочей силы* носит название ***естественного уровня безработицы* (*u\*)****.*

Естественный уровень безработицы рассчитывается как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

*u\*=uфрикц.+uструкт*.

*или* ****

***Циклическая безработица*** связана с *краткосрочными колебаниями экономической активности.*

***Причиной циклической безработицы*** выступает *рецессия (спад) в экономике*, когда *фактический ВВП меньше, чем потенциальный.*

Фактический уровень безработицы равен:

*uфакт.= u\* +uцикл.*

Наличие *циклической безработицы* вызывает отставание (отклонение) фактического ВВП от потенциального ВВП.

*Зависимость между отклонением* фактического объема выпуска от потенциального и *уровнем циклической безработицы* эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел в начале 1960-х гг. экономический советник президента Дж. Кеннеди, американский экономист Артур Оукен.

Формула, отражающая *зависимость между отклонением фактического ВВП от потенциального и уровнем циклической безработицы*, получила название *закона Оукена:*

****

*u* –фактический уровень безработицы,

*u\** –естественный уровень безработицы,

*(u - u\**) – уровень циклической безработицы,

*β* – *коэффициент Оукена, значение которого, как правило, составляет 2,5*

Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, отражает обратную зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы.

Безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, поэтому государство принимает меры для борьбы с ней.

***Общей мерой***для всех типов безработицы является *создание служб занятости* (бюро по трудоустройству).

***Для борьбы с******фрикционной безработицей***используются такие меры, как:

* усовершенствование *системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест* (не только в данном городе, но и в других городах и регионах);
* *создание специальных служб для этих целей.*

***Для борьбы*** ***со структурной безработицей***используются такие меры, как:

* создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;
* помощь частным службам такого типа.

Основными средствами ***борьбы с циклической безработицей***являются:

* проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
* создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

**4. ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ВИДЫ. ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ИЗДЕРЖКИ ИНФЛЯЦИИ.**

***Инфляция***– это устойчивая тенденция роста общего уровня цен.

***Дефляция***(deflation) – устойчивая тенденция *снижения общего уровня цен.*

Существует также понятие ***дезинфляции*,** что означает *снижение темпа инфляции.*

Главным показателем инфляции выступает *темп* (или уровень) *инфляции*

***Темп инфляции*** рассчитывается как процентное отношение разницы общего уровня цен текущего года *(Pt)* и общего уровня цен предыдущего года *(Рt-1)* куровню цен предыдущего года *(Рt-1)*:

****

Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а *темп прироста* общего уровня цен.

В качестве показателя общего уровня цен обычно используются дефлятор ВВП или индекс потребительских цен – ИПЦ.

Существуют разные критерии для выделения *видов инфляции.*

В зависимости от *темпа* (уровня) *инфляции,* различают:

* *умеренную инфляцию,* которая измеряется процентами в год и уровень которой составляет до 10% в год.

Темп инфляции на уровне 3 - 4% в год считается нормальным явлением для современной экономики;

* *галопирующую инфляцию,* также измеряемую процентами в год, но темп которой выражается двузначными числами и которая считается серьезной экономической проблемой для развитых стран;
* *высокую инфляцию,* которая измеряется процентами в месяц, может составить 200-300% в год и более (заметим, что при подсчете инфляции за год используется формула сложного процента).

Такая инфляция наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой;

* *гиперинфляцию,* измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год.

Классические примеры гиперинфляции: ситуация в Германии в январе 1922 г. – декабре 1924 г., когда темпы роста уровня цен составили 1012, в октябре 1923 г. цены ежедневно увеличивались в 3 раза и выросли за месяц на 32 400% (в короткие промежутки времени были зафиксированы темпы инфляции 10% в час); в Венгрии (август 1945 г. – июль 1946 г.), когда уровень цен за год вырос в 3,8 × 1027 раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Различные виды инфляции выделяют также в зависимости от ее причин.

Выделяют ***две основные причины инфляции***:

* *увеличение совокупного спроса;*
* *сокращение совокупного предложения.*

В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два вида инфляции:

* ***инфляцию спроса***, причиной которой служит *увеличение совокупного спроса.*

Рост совокупного спроса может быть вызван: увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта) или увеличением предложения денег.

**AD2**

**AD1**

P2

**A**

**B**

Y1

Y2

P

0

P1

Y

**AS**

*Рисунок 7.4* ***Инфляция спроса***

* ***инфляцию издержек***, причиной которой является *сокращение совокупного предложения,* вызванное *ростом издержек.*

Инфляция издержек ведет к *стагфляции* – одновременному спаду производства (от *Y1* до *Y2*) и росту уровня цен (от *Р1* до *Р2).*

**AS2**

**AD**

P2

**A**

**B**

Y1

Y2

P

0

P1

Y

**AS1**

*Рисунок 7.5* ***Инфляция предложения***

В соответствии с *различиями в последствиях инфляции* выделяют:

* *ожидаемую* инфляцию;
* *непредвиденную* (неожиданную) инфляцию.

*Общим последствием* ожидаемой и непредвиденной инфляции является *снижение покупательной способности денег.*

Специфическим последствием непредвиденной инфляции является *перераспределение доходов и богатства*.

***Доходы и богатство перераспределяются***:

* *от кредиторов к должникам.* Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента *(i),* исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента *r),* и ожидаемого темпа инфляции *πe (i = r + πe).*

Поэтому в периоды непредвиденной инфляции выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.

* *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами.*

Люди с фиксированными доходами, прежде всего государственные служащие и люди, живущие на трансфертные выплаты, не могут принять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции, если не проводится полная индексация доходов, их реальные доходы быстро падают. Люди с нефиксированными доходами имеют возможность увеличивать свои номинальные доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы могут не только не уменьшиться, но даже увеличиться;

* *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений.*

Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство людей, имеющих денежные накопления, уменьшается;

* *от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству.*

От непредвиденной инфляции в определенной степени страдает все население.

Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает налог на наличные деньги – *инфляционный налог*.

Доход государства от эмиссии денег называется *сеньоражем*.

Государство покупает товары и услуги (реальные ценности), а расплачивается обесценивающимися деньгами.

**ТЕМА 8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ**

1. **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА, ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИКУ. ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ.**
2. **ДЕНЬГИ. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**
3. ***Государственный бюджет и государственный долг. Налоговая система, Воздействие налогов на экономику. Цели и инструменты фискальной политики.***

***Государственный бюджет*** – это *баланс доходов и расходов государства* за определенный период времени (обычно за год), представляющий собой *основной финансовый план* страны, который после его принятия законодательным органом власти (Парламентом, Государственной Думой, Конгрессом и т.п.) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

При выполнении своих функций государство несет многочисленные расходы.

***Расходы государства***могут быть разделены *по целям:*

* *расходы на политические цели* – обеспечение национальной обороны и безопасности (содержание армии, полиции, судов и т.п.); содержание аппарата управления государством;
* *расходы на экономические цели* –содержание и обеспечение функционирования государственного сектора экономики; помощь (прежде всего субсидирование) частному сектору экономики;
* *расходы на социальные цели* –социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий, пособий); образование, здравоохранение, развитие фундаментальной науки, охрану окружающей среды.

*С макроэкономической точки зрения* все государственные расходы делятся на:

* *государственные закупки товаров и услуг* (их стоимость включается в ВВП);
* *трансферты* (их стоимость не включается в ВВП, поскольку они являются результатом перераспределения национального дохода);
* *выплаты процентов по государственным облигациям,* т.е. обслуживание государственного долга (эти расходы также не входят в ВВП, так как выплачиваются из доходов государственного бюджета).

Основные источники *доходов государства* –это:

* *налоги* (включая взносы на социальное страхование);
* *прибыль государственных предприятий;*
* *сеньораж* (доход от эмиссии денег);
* *средства от продажи государственных ценных бумаг;*
* *доходы от приватизации* и др.

Разница между доходами и расходами государства составляет *сальдо государственного бюджета (δ).*

В зависимости от соотношения расходов и доходов государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

* когда доходы бюджета превышают расходы, сальдо бюджета положительное (δ > 0), что соответствует *профициту* (излишку) государственного бюджета;
* когда доходы равны расходам, сальдо бюджета равно нулю *(δ =* 0) и такой бюджет называется *сбалансированным бюджетом;*
* когда доходы меньше, чем расходы, сальдо бюджета отрицательное *(δ <* 0) и имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное.

При *спаде* доходы бюджета сокращаются (так как сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается.

При *буме,* наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т.е. доходы бюджета).

Дефицит бюджета имеет место, когда расходы правительства превышают доходы бюджета.

Бюджетный дефицит может быть профинансирован тремя способами:

1. за счет эмиссии денег (монетизация дефицита),
2. за счет займа у населения своей страны (внутренний долг),
3. за счет займа у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг).

Первый способ называется *эмиссионным* или *денежным* способом, а второй и третий – *долговыми* способами финансирования дефицита государственного бюджета.

Каждый из способов имеет свои достоинства и недостатки.

Эмиссионный способ финансирования дефицита государственного бюджета состоит в том, что *центральный банк увеличивает денежную массу,* выпуская в обращение дополнительные деньги, с помощью которых правительство покрывает превышение своих расходов над доходами, он называется монетизацией бюджетного дефицита*.*

*Достоинства* такого способа финансирования: рост денежной массы является фактором увеличения совокупного спроса и, следовательно, объема производства. Увеличение предложения денег обусловливает снижение ставки процента (удешевление цены кредита) на денежном рынке, что стимулирует инвестиции и обеспечивает рост совокупных расходов и совокупного выпуска. Эту меру можно осуществить быстро.

Рост денежной массы происходит, когда центральный банк покупает государственные ценные бумаги и, оплачивая продавцам (домашним хозяйствам и фирмам) стоимость этих ценных бумаг, выпускает в обращение дополнительные деньги. Такую покупку он может сделать в любой момент и в любом необходимом объеме.

Главный *недостаток* эмиссионного способа финансирования дефицита государственного бюджета состоит в том, что увеличение денежной массы ведет к *инфляции* т. е. это инфляционный способ финансирования.

Финансирование дефицита государственного бюджета за счет внутреннего займа заключается в том, что государство выпускает ценные бумаги (государственные облигации и казначейские векселя), продает их населению (домашним хозяйствам и фирмам) и полученные средства использует для финансирования превышения государственных расходов над доходами.

*Достоинства* этого способа:

* он не ведет к инфляции, так как *денежная масса не изменяется* (часть сбережений домашних хозяйств в виде платы за купленные государственные облигации перемещается к правительству, деньги лишь переходят от одного экономического агента к другому), поэтому в краткосрочном периоде это неинфляционный способ финансирования;
* это достаточно оперативный способ, поскольку выпуск и размещение (продажу) государственных ценных бумаг можно обеспечить быстро.

Население в развитых странах с удовольствием покупает государственные ценные бумаги, поскольку они являются высоколиквидными (их легко и быстро можно продать), высоконадежными (гарантированы государством, которое пользуется доверием), практически безрисковыми и достаточно доходными (по ним платится процент).

Недостатки этого способа:

* по долгам надо платить. Очевидно, что население не будет покупать государственные облигации, если они не будут приносить дохода, т.е. если по ним не будет выплачиваться процент.

Выплата процентов по государственным облигациям называется *обслуживанием государственного долга.*

Чем больше государственный долг (чем больше выпущено государственных облигаций), тем большие суммы должны идти на обслуживание долга.

А выплата процентов по государственным облигациям является частью расходов государственного бюджета, и чем они больше, тем больше дефицит бюджета.

Получается порочный круг: государство выпускает облигации для финансирования дефицита своего бюджета, выплата процентов по которым провоцирует еще больший дефицит.

* данный способ является неинфляционным только в *краткосрочном периоде*, а в *долгосрочном периоде* он может обусловить достаточно высокую инфляцию.

Парадоксально, но чтобы избежать высокой инфляции, разумнее не отказываться от эмиссионного способа финансирования, а использовать его в сочетании с долговым;

* существенным недостатком долгового способа финансирования является *эффект вытеснения* частных инвестиций.

Экономический смысл эффекта вытеснения заключается в следующем: увеличение количества государственных облигаций на рынке ценных бумаг приводит к тому, что часть сбережений домашних хозяйств расходуется на покупку государственных ценных бумаг, а не на покупку ценных бумаг частных фирм, что могло бы обеспечить расширение производства и способствовать экономическому росту.

Это сокращает инвестиционные ресурсы и поэтому инвестиционные расходы частных фирм.

Кроме того, борьба за кредитные средства ведет к росту их цены – ставки процента, т.е. к удорожанию кредитов, в результате инвестиционные расходы фирм уменьшаются.

Финансирование дефицита государственного бюджета с помощью внешнего займа, т.е. займа у других стран (как правило, путем продажи им частных и государственных ценных бумаг, т.е. финансовых активов) или международных финансовых организаций (Международного валютного фонда – МВФ, Мирового банка, Лондонского клуба, Парижского клуба и др.).

*Достоинство* этого метода состоит в возможности получения крупных сумм в условиях, если внутренний займ по каким-то причинам невозможен или нецелесообразен, а финансирование дефицита государственного бюджета эмиссионным способом создает угрозу высокой инфляции.

Недостатки этого способа:

* необходимость возвращения долга и обслуживания долга (выплаты, как самой суммы долга, так и процентов по долгу);
* необходимость отвлечения средств из экономики страны для выплаты внешнего долга и его обслуживания, что ведет к сокращению внутреннего объема производства и спаду в экономике;
* при дефиците платежного баланса возникает возможность истощения золотовалютных резервов страны.

В результате использования второго и третьего способов финансирования дефицита государственного бюджета образуется государственный долг.

***Государственный долг*** представляет собой сумму накопленных бюджетных дефицитов за вычетом суммы профицитов бюджета, которые имели место в стране.

Таким образом, государственный долг – это показатель *запаса,* поскольку рассчитывается на определенный момент времени (например, по состоянию на 1 января 2012 г.) в отличие от дефицита государственного бюджета, который является показателем *потока,* поскольку рассчитывается за определенный период времени (за год).

*Причиной появления и увеличения государственного долга* является финансирование дефицита государственного бюджета за счет внутреннего и внешнего займов (неслучайно они называются долговымиспособами покрытия бюджетного дефицита).

Соответственно различают два вида государственного долга: внутренний и внешний.

***Внутренний государственный долг*** – это совокупная задолженность правительства гражданам страны, равная суммарной номинальной стоимости всех имеющихся у них на определенный момент государственных облигаций.

По абсолютной величине долга невозможно судить о том, насколько серьезной экономической проблемой он является.

Если сумма долга составляет незначительную долю ВВП (даже несмотря на его большую абсолютную величину) и экономика динамично развивается, выплата самого долга и процентов по долгу не является непосильным бременем для экономики.

*Показателем бремени государственного долга* для экономики является отношение *абсолютной величины долга (D) к объему ВВП (Y)* (доля долга в ВВП): d=D/Y.

Опасность большого внутреннего государственного долга связана не с тем, что правительство может обанкротиться, так как оно обычно не погашает долг, а рефинансирует его, *выпуская новые государственные займы и делая новые долги для погашения старых,* т.е. строит финансовую пирамиду.

Кроме того, правительство для финансирования своих расходов может повысить налоги или выпустить в обращение дополнительные деньги.

Серьезные *проблемы* большого государственного внутреннего долга заключаются в том, что:

* *снижается эффективность экономики,* поскольку отвлекаются средства из производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;
* *перераспределяется доход* *от частного сектора к государственному;*
* усиливается *неравенство* в доходах;
* рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает *вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде,* а в долгосрочном периоде может привести к *сокращению запаса капитала и снижению производственного потенциала страны;*
* создается угроза *высокой инфляции* в будущем;
* необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налогов, что приведет к *подрыву действия экономических стимулов;*
* дефицит государственного бюджета может стать *хроническим явлением;*
* может появиться *двойной дефицит,* при котором дефицит государственного бюджета сочетается с дефицитом торгового баланса.

*Негативные последствия* большого государственного внешнего долга обусловлены необходимостью *возвращения долга и его обслуживания* и состоят в том, что:

* выплата процентов и основной суммы долга иностранцам вызывают *перевод определенной части ВВП за рубеж,* в результате *снижаются производственные возможности и эффективность национальной экономики;*
* бремя выплаты долга *перекладывается на будущие поколения,* что может привести к снижению уровня их благосостояния;
* при хроническом дефиците торгового (платежного) баланса (особенно при режиме фиксированных валютных курсов) появляется *угроза истощения золотовалютных резервов страны*, что может в итоге привести к *валютному кризису*;
* возникает угроза *долгового кризиса.*

*Налоговая система. Принципы налогообложения. Виды налогов. Воздействие налогов на экономику.*

Налог – это принудительное изъятие государством у домашних хозяйств и фирм определенной суммы денег не в обмен на товары и услуги.

Налоги появились с возникновением государства, поскольку представляют собой *основной источник доходов правительства.*

Поскольку все члены общества пользуются услугами государства (которые, разумеется, не могут предоставляться бесплатно), оно собирает плату за эти услуги со всех граждан страны.

Налоги представляют собой *основной инструмент перераспределения национального дохода* между членами общества и имеют целью *уменьшение неравенства в доходах.*

Налоговая система включает в себя следующие элементы:

* субъект налога – лицо, которое по закону обязано платить налог;
* объект налога – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, недвижимое имущество и т.д.);
* налогооблагаемая база – величина дохода или имущества, с которой выплачивается налог. Для национальной экономики ею является величина совокупного (национального) дохода *Y.*
* ставка налога – величина налоговых начислений на единицу объекта налога (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара или имущества)

В основу современной налоговой системы положены принципы эффективности и справедливости.

Налоговая система должна обеспечивать *эффективность* на микроуровне (уровне отдельного производителя), способствуя наиболее рациональному размещению и использованию ресурсов.

*Справедливость* должна быть *вертикальной* (это означает, что люди, получающие разные доходы, должны платить неодинаковые налоги) и *горизонтальной* (подразумевающей, что люди с равными доходами должны платить равные налоги).

Различают два основных вида налогов: ***прямые и косвенные***.

***Прямые налоги*** – это налоги на доходы от факторов производства и имущество.

Они взимаются с денежных сумм, полученных экономическим агентом (прежде всего в качестве факторных доходов), или денежной оценки принадлежащего ему имущества.

К прямым налогам относятся:

* личный подоходный налог развитых странах он является основным элементом налоговой системы, обеспечивая наибольшую долю налоговых поступлений);
* налог на прибыль;
* налог на наследство;
* налог на имущество;
* налог с владельцев транспортных средств и др.

Особенность *прямых* налогов состоит в том, что субъект налога и его носитель – это один и тот же агент.

***Косвенные налоги*** – это налоги на товары, услуги и виды деятельности.

Они представляют собой часть цены товара или услуги. Поскольку эти налоги входят в стоимость покупок (либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены), они носят *неявный характер* и выступают как налоги на потребление, а не на доход.

К косвенным налогам относятся:

* налог на добавленную стоимость – НДС (этот налог имеет наибольший вес в налоговой системе России);
* налог с оборота;
* налог с продаж;
* акцизный налог (подакцизными товарами являются сигареты, алкогольные напитки, автомобили, ювелирные изделия, меха);
* таможенная пошлина (включаемая в цену импортных товаров).

Особенность косвенных налогов состоит в том, что субъект налога и его носитель – это разные агенты. Носителем налога является покупатель товара или услуги (именно он *оплачивает* налог при покупке), а субъектом – фирма, которая произвела этот товар или услугу (она *выплачивает* налог государству). Неслучайно в Системе национальных счетов данный вид налогов называется *косвенными налогами на бизнес.*

В развитых странах наибольшую долю (примерно 2/3) налоговых поступлений составляют прямые налоги, а в развивающихся странах и странах с переходной экономикой – косвенные налоги.

Это связано с тем, что косвенные налоги собирать легче и объем налоговых поступлений в этом случае зависит от цен товаров и услуг, а не от доходов экономических агентов (которые они по возможности, если позволяет налоговая система, пытаются укрыть от налогообложения).

По этой же причине государству выгоднее использовать косвенные, а не прямые налоги в период инфляции. Это позволяет минимизировать потерю реальной стоимости налоговых поступлений.

В зависимости от того, как устанавливается средняя налоговая ставка, различают три типа налогов (налогообложения): пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

***Пропорциональные налоги*** предполагают, что средняя налоговая ставка остается *неизменной* независимо от величины дохода.

Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода.

*Прямые налоги* (за исключением личного подоходного налога и в некоторых странах налога на прибыль) являются пропорциональными.

Прогрессивные налоги – это налоги, средняя налоговая ставка которых *увеличивается по мере роста величины дохода*.

Такие налоги предполагают не только большую абсолютную сумму, но также более значительную *долю* взимаемого дохода по мере его роста.

Примером прогрессивного налога в большинстве стран служит личный подоходный налог.

Такая система налогообложения максимальной степени способствует перераспределению доходов, однако не стимулирует повышение эффективности производства.

(В России с 2001 г. введен пропорциональный налог на личные доходы. Налоговая ставка установлена в размере 13% от любой суммы личного дохода).

*Регрессивные налоги* – это налоги, средняя налоговая ставка которых *уменьшается по мере роста дохода.* Таким образом, при увеличении дохода его *доля,* выплачиваемая в виде налога, сокращается. В явном виде регрессивная система налогообложения в современных условиях наблюдается крайне редко.

Однако все косвенные налоги с точки зрения доли, которую они составляют в доходе покупателя, имеют *регрессивный характер,* причем, чем выше ставка налога, тем в большей степени регрессивным он является.

Поскольку косвенный налог – это часть цены товара, то в зависимости от величины дохода покупателя доля этой суммы в его доходе будет тем больше, чем меньше доход. Наиболее регрессивный характер поэтому имеют акцизные налоги.

Например, если акциз на пачку сигарет составляет 10 руб., то доля этой суммы в бюджете покупателя, имеющего доход 1000 руб., равна 0,1%, а в бюджете покупателя, имеющего доход 5000 руб., – лишь 0,05%.

Налоги оказывают влияние и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.

Налоги воздействуют на два основных компонента совокупного спроса – потребительские и инвестиционные расходы – и поэтому оказывают *косвенное влияние* на совокупный спрос.

*Снижение налогов увеличивает совокупный спрос.*

Снижение налогов ведет к росту потребительских (так как увеличивается располагаемый доход) и инвестиционных (поскольку растет величина прибыли фирм после уплаты налогов, часть которой служит источником чистых инвестиций) расходов.

Поэтому эта мера может использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя деловую активность и уровень занятости.

Однако одновременно с ростом ВВП снижение налогов обусловливает рост уровня цен и поэтому провоцирует инфляцию.

*Рост налогов ведет* к снижению потребительских и инвестиционных расходов и, следовательно, к сокращению совокупного спроса, что обусловливает снижение уровня цен и объема выпуска.Поэтому в период инфляции, когда экономика «перегрета», в качестве антиинфляционной меры, инструмента снижения деловой активности и стабилизации экономики может использоваться увеличение налогов.

*Рассмотрим воздействие налогов на совокупное предложение*

Фирмы рассматривают налоги как издержки, поэтому *рост налогов ведет к сокращению совокупного предложения*, а *снижение налогов* – *к росту деловой активности и объема выпуска.*

Воздействие налогов на совокупное предложение подробно исследовал американский экономист, экономический советник президента США Р. Рейгана Артур Лаффер.

Он выдвинул гипотезу о воздействии изменения ставки подоходного налога на общую величину налоговых поступлений в государственный бюджет и построил кривую, отражающую эту зависимость. В своем анализе А. Лаффер исходил из налоговой функции *Tx = t × Y,* где *Тх* –сумма налоговых поступлений в бюджет, *t* –ставка налога, *Y*–уровень деловой активности (величина совокупного дохода), т.е. рассматривал воздействие изменения ставки подоходного налога на уровень деловой активности и величину налоговых поступлений.

A

а

*Txmax*

B

*Tx*

*t*

*t1*

*tопт.*

*Tx1*

*Рисунок 8.1* ***Кривая Лаффера***

Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога *(tопт),* при которой налоговые поступления максимальны *(Тхmax).* Если увеличить ставку налога (например, до *t1*), то уровень деловой активности снизится, и налоговые поступления сократятся (до *Tx1*), поскольку уменьшится налогооблагаемая база, т.е. величина совокупного дохода *(Y).* Поэтому в целях борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) Лаффер в начале 1980-х гг. предложил снизить ставки налога на доходы домашних хозяйств и на прибыль корпораций.

Он предположил, что ставки подоходных налогов, существовавшие в американской экономике, превышали оптимальную величину, поэтому экономика находилась на «плохой стороне» кривой (точка В). Снижение ставок подоходного налога (от *t1* до *tопт.*) по его мнению, должно было послужить стимулом повышения деловой активности (роста совокупного предложения), что одновременно позволило бы решить две проблемы: во-первых, преодолеть стагфляцию, во-вторых, увеличить в результате роста налогооблагаемой базы) налоговые поступления в бюджет, который находился в состоянии хронического дефицита.

При этом Лаффер исходил из предположения, что в отличие от воздействия снижения налогов на совокупный спрос, увеличивающего объем производства, но провоцирующего инфляцию, *влияние снижения налогов на совокупное предложение имеет антиинфляционный характер.*

Рост производства сочетается в этом случае со снижением уровня цен, и поэтому может служить средством борьбы со стагфляцией.

Таким образом, налоги являются не только основным источником доходов государства и средством перераспределения национального дохода, но и *важным инструментом стабилизации экономики.* Кроме того, снижение налогов, стимулируя увеличение совокупного предложения, воздействует на инвестиционную активность и поэтому на величину запаса капитала) и способствует росту экономического потенциала, т.е. влияет на экономику не только в краткосрочном,но и в долгосрочном периоде, обеспечивая экономический рост.

***Цели и инструменты фискальной политики. Виды фискальной политики***.

Фискальная политика представляет собой меры, которые принимает правительство для воздействия на экономику с помощью изменения величины доходов и (или) расходов государственного бюджета.

Цели фискальной политики – поддержание:

* стабильного уровня совокупного объема выпуска (ВВП);
* полной занятости ресурсов;
* стабильного уровня цен.

Фискальную политику проводит *правительство.*

Ее инструменты воздействуют как на *совокупный спрос* (величину совокупных расходов), так и на *совокупное предложение* (величину издержек фирм и деловую активность).

*Инструментами* фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета:

* государственные закупки;
* налоги;
* трансферты.

*Государственные закупки товаров и услуг и трансферты* – это расходы государственного бюджета, а налоги – основной источник доходов бюджета, поэтому фискальную политику называют также *бюджетно-налоговой политикой.*

*Изменение величины государственных закупок товаров и услуг* в краткосрочном периоде влияет только на совокупный спрос, а изменение величины налогов и трансфертов фирмам (субсидий) – и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.

Снижение налогов увеличивает совокупное предложение, стимулируя деловую активность, а их рост сдерживает производство. Снижение субсидий, наоборот, уменьшает совокупное предложение, а их увеличение, обусловливая уменьшение издержек фирм на производство единицы продукции, ведет к росту совокупного предложения.

Использование инструментов фискальной политики для регулирования совокупного спроса предполагает их воздействие на величину совокупных расходов.

Влияние этих инструментов на совокупный спрос разное. Вспомним формулу совокупного спроса: *AD = C + I + G + Xn.*

Государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает *прямое и непосредственное* воздействие на величину совокупных расходов, т.е. на совокупный спрос, и изменяет величину совокупного выпуска и дохода.

Изменение налогов и трансфертов означают лишь перераспределение совокупного дохода, и их воздействие на совокупный спрос *косвенное* – через изменение величины C – потребительских (поскольку меняется величина располагаемого дохода домашних хозяйств) и I – инвестиционных (так как меняется величина прибыли, остающаяся в распоряжении фирм) расходов.

Исследование влияния инструментов фискальной политики на совокупный спрос проводилось Дж.М. Кейнсом и его последователями.

Они пытались обосновать более высокую эффективность фискальной политики по сравнению с монетарной для стабилизации экономики, и прежде всего для преодоления рецессии в экономике. Это предположение основывалось на идее, что все инструменты фискальной политики воздействуют на экономику с *эффектом мультипликатора.*

Вспомним, что механизм действия мультипликатора основан на том, что расходы одного экономического агента превращаются в дополнительные доходы другого и соответственно служат предпосылкой для увеличения его расходов, что создает дополнительный доход третьему экономическому агенту, расходование которого увеличивает доход следующего агента и т.д.

В результате совокупный доход оказывается гораздо больше, чем первоначальное изменение расходов.Рассмотрим механизм воздействия изменения государственных закупок на совокупный спрос. Предположим, что государство дополнительно закупило товаров или услуг на 100 руб., т.е. *ΔG =* 100 руб. Продавец товара или услуги получил дополнительный доход на эту сумму.

Это означает, что его располагаемый доход увеличился, а поскольку располагаемый доход делится на потребление (С) и сбережения *(S),* то рационально действующий экономический агент потратит на потребление не весь свой дополнительный доход – часть прироста дохода он использует на увеличение сбережений. Эту идею Кейнс назвал основным психологическим законом и сформулировал следующим образом: «Основной психологический закон ... состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, как растет доход».

Как известно, Кейнс ввел понятия *предельной склонности к потреблению* (MPC) и *предельной склонности к сбережению* (MPS*).*

Их величины для каждой страны достаточно стабильны (неизменны), поскольку обусловлены ее национальными, историческими и культурными особенностями.

Предположим, что экономические агенты тратят на увеличение потребления 80% прироста своего дохода, а 20% сберегают. Это означает, что *MPC =* 0,8, a *MPS =* 0,2. Когда государство увеличивает свои закупки на 100 руб., то этим оно создает какому-то экономическому агенту дополнительный доход, равный 100 руб., из которого 80 руб. он потратит на увеличение потребления и 20 руб. – на увеличение сбережений.

Потратив 80 руб., он создаст дополнительный доход другому агенту, из которого последний 64 руб. (80 × 0,8 = 64) потратит на увеличение потребления и 16 руб. (80 × 0,2 = 16) – на прирост сбережений. Полученные 64 руб. дополнительного дохода продавец также потратит на дополнительные потребление (51,2 руб.) и сбережения (12,8 руб.). Далее этот процесс будет развиваться по тем же законам. Общий прирост совокупного дохода *(ΔY)* в результате роста государственных закупок составит сумму приростов доходов всех экономических агентов: *ΔY = ΔY1+ΔY2+ΔY3+ΔY4+... .* А поскольку прирост дохода каждого следующего экономического агента равен дополнительному доходу предыдущего агента, умноженному на предельную склонность к потреблению (*MPC*), то изменение совокупного дохода равно *ΔY = ΔG + ΔG × MPC + (ΔG × MPC) × MPC + (ΔG × MPC2) × MPC + (ΔG × MPC3) × MPC +... = G(1 + MPC + MPC2 + MPC3 + MPC4 +...).*

В скобках получаем бесконечно убывающую геометрическую прогрессию (а это и есть математический смысл мультипликатора) со знаменателем меньше единицы (по определению *MPC* < *1*), сумма этой прогрессии равна: . В результате **ΔY** =ΔG **×**

Подставим численные значения: *ΔY = 100 + 80 + 64 + 51,2 + ... = 100×1/(1-0,8)=100×5 = 500.*

Таким образом, в результате роста государственных закупок на 100 руб. совокупный доход вырос пятикратно.

Величина называется мультипликатором государственных закупок – *µG,*

Мультипликатор *действует в обе стороны:* при росте автономных расходов (в нашем случае государственных закупок товаров и услуг) совокупный доход мультипликативно увеличивается, при уменьшении автономных расходов совокупный доход мультипликативно сокращается.

Налоги также действуют на совокупный спрос в кейнсианской модели с эффектом мультипликатора. Однако мультипликативный эффект налогов меньше, чем мультипликативный эффект государственных закупок.

Это объясняется тем, что изменение государственных закупок воздействует на совокупный спрос *непосредственно* (они включены в формулу совокупного спроса), а изменение налогов – *косвенно,* через изменение потребительских расходов.

Рассмотрим воздействие на совокупный спрос автономных налогов *(Тх),* которые не зависят от уровня дохода. Изменение налогов ведет к изменению величины располагаемого дохода. (Вспомним, что располагаемый доход *Yd* равен личному доходу *Y* за вычетом индивидуальных налогов, т.е. *Yd =Y - Tx)*

Рост автономных налогов сокращает располагаемый доход, а уменьшение налогов увеличивает располагаемый доход. Если, например, автономные налоги сокращаются на 100 дол., то располагаемый доход увеличивается на 100 руб.

Но располагаемый доход делится на потребление *(С)*  и сбережения *(S).* Если *MPC = 0,8,* то при увеличении располагаемого дохода на 100 руб. потребление увеличивается на 80 руб. (100 × 0,8 = 80), а поскольку мультипликатор расходов в этом случае равен 5, то прирост совокупного дохода в результате изменения налогов на 100 руб. составит 400 руб. (*ΔY= ΔС* *×* *1/(1* - *MPC)* = 80 *×* 5 = 400), а не 500 дол., как в случае изменения государственных закупок на те же 100 руб., т.е. мультипликативный эффект меньше. Это объясняется тем, что мультипликатор начинает действовать как бы со второй ступени (первым членом геометрической прогрессии будет не 100, а 80).

Определим формулу мультипликатора автономных налогов.

Налоги действуют на совокупный спрос через изменение прежде всего потребительских расходов.

Поскольку ΔYd **=** ΔС×**.** *(1)*

При этом ΔС = MPC × ΔYd, а ΔYd = - ΔTx, то ΔС = MPC × (- ΔTx). *(2)*

Подставим формулу (2) в формулу (1) и, несколько перегруппировав, получим:

ΔYd = MPC ×(-ΔTx**)× =** **.**

Величина ****и есть ***мультипликатор автономных налогов***.

Поскольку 1 – MPC = MPS (предельная склонность к сбережению), то ***мультипликатор автономных налогов*** можно записать и как 

В нашем примере он равен –4 (–0,8 / (1 - 0,8) = – 0,8 / 0,2 = – 4).

*Мультипликатор налогов* – *это коэффициент, который показывает, на сколько увеличится совокупный доход при уменьшении налогов на единицу.*

Следует обратить внимание на два момента:

1) мультипликатор налогов всегда *величина отрицательная.*

Это означает, что его воздействие на совокупный доход обратное.

Рост налогов приводит к снижению совокупного дохода, а сокращение налогов – к росту совокупного дохода.

2) по своему абсолютному значению мультипликатор налогов всегда *меньше мультипликатора расходов.*

Поэтому *если государственные закупки и автономные налоги увеличиваются на одну и ту же величину, то происходит рост совокупного дохода,* причем *это изменение равно величине изменения государственных закупок и налогов.*

Например, если при MPC = 0,8 ΔG = 100 руб. и ΔТх = 100 руб., то рост госзакупок увеличивает совокупный доход на 500 дол. (100×5), а рост налогов сокращает совокупный доход на 400 дол. (100×(–4)).

В результате совокупный доход увеличится на 100 руб., т.е. на величину изменения госзакупок и налогов.

Это означает, что *мультипликатор сбалансированного бюджета равет единице.*

Инструменты фискальной политики применяются прежде всего для стабилизации экономики и сглаживания циклических колебаний.

*В зависимости от фазы цикла,* в которой находится экономика, выделяют два вида фискальной политики: стимулирующую и сдерживающую.

*Стимулирующая фискальная политика* применяется при спаде, направлена на увеличение деловой активности и используется как средство *борьбы с безработицей.*

*Мерами* стимулирующей фискальной политики выступают:

* увеличение государственных закупок;
* снижение налогов;
* увеличение трансфертов.

*Сдерживающая фискальная политика* используется при буме экономики, направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

*Мерами* сдерживающей фискальной политики служат:

* сокращение государственных закупок;
* увеличение налогов;
* снижение трансфертов.

*В зависимости от способа воздействия инструментов фискальной политики на экономику* различают фискальную политику: дискреционную и автоматическую.

*Дискреционная фискальная политика* представляет собой *законодательное* официальное *изменение правительством* величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

Эти изменения находят отражение в основном финансовом плане страны – государственном бюджете.

*Автоматическая (недискреционная) фискальная политика* основана на действии встроенных (автоматических) стабилизаторов.

*Встроенные стабилизаторы* –это инструменты, величина которых не меняется, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при «перегреве».

К автоматическим стабилизаторам относятся:

* подоходные налоги (включающие все виды налогов на доходы, в том числе налог на прибыль корпораций);
* косвенные налоги (в первую очередь, налог на добавленную стоимость);
* пособия по безработице;
* пособия по бедности.

*Подоходный налог* действует следующим образом:

при спаде уровень деловой активности (*Y)* снижается, поэтому величина налоговых поступлений *(Тх = t× Y)* уменьшается, а при «перегреве» экономики, когда совокупный доход максимален, налоговые поступления увеличиваются.

При этом ставка налога остается неизменной.

Таким образом, из-за наличия налогов экономика как бы автоматически «остужается» при «перегреве» и «подогревается» при рецессии.

Наиболее сильное стабилизирующее воздействие на экономику оказывает прогрессивный подоходный налог.

*Налог на добавленную стоимость (НДС)* также обеспечивает встроенную стабильность. Он является косвенным налогом, частью цены товара, поэтому в период рецессии, когда общий объем продаж падает, налоговые поступления от косвенных налогов сокращаются.

При «перегреве», наоборот, совокупные доходы увеличиваются, объем продаж в экономике растет, что увеличивает поступления от косвенных налогов.

Стабилизация экономики происходит автоматически.

*Пособие по безработице и пособие по бедности* являются автоматическими стабилизаторами, поскольку общая сумма их выплат увеличивается при спаде – по мере того, как люди начинают терять работу, становясь безработными и оказываясь ниже черты бедности, – и сокращаются при буме, когда наблюдается сверхзанятость и рост доходов.

Их выплата способствует росту доходов и поэтому совокупных расходов, стимулируя подъем, когда экономика находится в состоянии рецессии.

Уменьшение общей суммы этих выплат при буме оказывает сдерживающее влияние на экономику.

Таким образом, автоматическими стабилизаторами являются только те виды налогов и трансфертов, величина которых меняется в зависимости от фазы экономического цикла.

Преимущество встроенных стабилизаторов состоит в том, что нет необходимости принятия политическими деятелями специальных решений для введения их в действие.

Однако встроенные стабилизаторы оказывают менее сильное воздействие на экономику, чем меры дискреционной фискальной политики.

Они не способны обеспечить полную занятость и неинфляционный уровень совокупного выпуска. В развитых странах экономика на две трети регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и только на треть – за счет действия встроенных стабилизаторов.

1. ***ДЕНЬГИ. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА***

***Деньги***представляют собой финансовый актив, который служит для совершения сделок.Они являются *универсальным* *законным платежным средством,* используемым для покупки товаров и услуг и при выплате долгов.

Все финансовые активы разделяют на *денежные* (деньги) и *неденежные* (доходные ценные бумаги *–* акции и облигации).

Ценность денег заключается в их высокой ***ликвидности***, т.е. *способности обмениваться на товары и услуги.*

Свойством ликвидности обладают все активы (и реальные, и финансовые), однако у разных активов степень ликвидности разная.

*Наименьшей ликвидностью* обладают реальные активы (оборудование, здания, бытовая техника и т.п.), поскольку их продать сложнее, чем, например, ценные бумаги.

*Наибольшей ликвидностью* обладают денежные финансовые активы, поскольку в рыночной экономике только деньги являются универсальным платежным средством.

*Наличные деньги* обладают свойством *абсолютной ликвидности.*

Сущность денег проявляется через выполняемые ими функции.

***Функции денег***:

* *мера ценности,*
* *средство обращения,*
* *средство платежа,*
* *средство сохранения богатства,*
* *всемирные деньги.*

***Функция денег как меры ценности*** *состоит в способности денег соизмерять ценности всех товаров.* Использование денег в качестве «общего знаменателя» означает, что *цену товара достаточно выразить через денежную единицу*.

*Ценность товара, выраженная в деньгах, называется* ***ценой****.*

***Деньги как средство обращения*** *играют роль посредника в обмене товаров по формуле: Т – Д – Т‘.*

Свойство быстро и без издержек обмениваться на любой товар или услугу (свойство ликвидности) делает функцию денег как средства обращения наиболее важной.

Для того *чтобы деньги выполняли данную функцию эффективно*, они должны обладать соответствующей *покупательной способностью*.

***Покупательная способность денег*** *– это количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную единицу.* Покупательная способность денег (D) находится в обратной зависимости от уровня цен (P) в стране: **D = 1/Р**.

При увеличении уровня цен покупательная способность денег уменьшается и наоборот.

***Деньги выполняют*** ***функцию средства платежа*** *при продаже товаров в кредит (в долг с отсрочкой платежа*). *Ими оплачивается ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности.*

Функцию платежного средства деньги могут выполнять, поскольку они сохраняют свою ценность во времени.

***Деньги выполняют функцию средства сохранения богатства****, когда временно отпадает необходимость в них как средства обращения.* Деньги «оседают» в частных банках, *обеспечивая владельцам покупательную способность в будущем*.

В качестве средств накопления могут выступать акции, облигации, векселя, контракты, драгоценности, недвижимое имущество.

Выполнение всех функций денег в обороте между странами делает их ***мировыми деньгами.***

Роль всемирных денег до недавнего времени выполняло золото, служащее мерой ценности, средством обращения, платежа и накопления в международных торговых отношениях.

B 70-е годы XX столетия золото перестало выполнять функцию всемирных денег.

B настоящее время *мировые торговые связи осуществляются с помощью национальных денежных знаков, коллективных валют.*

Современные деньги подразделяются на *наличные* и *кредитные* деньги.

**Наличные деньги** – законное платежное средство. В современной экономике они имеют форму бумажных денег и монет, выпускаемых центральным банком страны.

*Историческими формами наличных денег являются товарные и символические деньги.*

***Товарные деньги*** – деньги, номинальная стоимость которых совпадает со стоимостью материала, из которого они сделаны. К товарным деньгам относятся как *товары, выполняющие* в разных странах и в разное время *роль денег (соль, скот, чай, пушнина, кожа и т.п.)*, так и *полноценные металлические деньги* (золотые, серебряные, медные).

В процессе развития обмена роль денег закрепилась за благородными металлами. Это обусловлено их физическими и химическими свойствами, такими как портативность, делимость, однородность, относительная редкость, износостойкость, транспортабельность.

***Символические (декретные) деньги*** – деньги, внутренняя стоимость которых существенно меньше номинала. К ним относятся неполноценные металлические и бумажные деньги.

**Кредитные деньги** – долговые обязательства, выполняющие функции денег.

Исторические *формы кредитных денег*: *вексель; банкнота; чек.*

*Вексель* – это письменное долговое обязательство, в котором указаны величина денежной суммы и сроки её уплаты должником. Оборот векселей ограничен, т.к. гарантируется имуществом одного собственника (частного лица).

*Банкнота* – это вексель банка. В отличие от векселей бизнесменов банкнота широко используется в обращении.

*Чек* – приказ владельца банковского счета своему банку списать указанную в чеке сумму со счета и выдать ее чекодателю. В развитой рыночной экономике с помощью чеков и их более продвинутого аналога – дебетовых пластиковых карточек – оплачивается 60-70% покупок.

*Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, называется* ***денежной массой***.

Для характеристики денежной массы применяются ***денежные агрегаты****,* которые представляют собой различные *группы ликвидных финансовых активов.*

Структура денежной массы строится по *принципу расширения*: последующий денежный агрегат включает в себя предыдущий; является менее ликвидным, чем предыдущий; является более доходным, чем предыдущий.

Единой структуры денежной массы для всех стран не существует. Так, в США для определения денежной массы используются 4 денежных агрегата, в Японии и Германии – 3, в Англии и Франции –2.

Для расчета ***совокупной денежной массы в России*** предусмотрены следующие ***денежные агрегаты***:

**М0** *– наличные деньги (бумажные и металлические) в обращении;*

**М1** включает **М0** «плюс» *деньги на текущих счетах населения и на расчетных счетах предприятий, депозитах до востребования и других чековых вкладах*;

**М2** включает **М1** «плюс» *срочные и сберегательные вклады*;

**М3** включает **М2** «плюс» *крупные срочные депозиты, депозитные сертификаты банков и облигации государственных займов.*

Большинство экономистов считает, что ***собственно деньги*** – это агрегат М1, с помощью которого производится большинство операций обмена.

Агрегат М2 рассматриваются как ***«почти деньги»***или***«квазиденьги».*** Денежные средства, входящие в данный агрегат, не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому и использоваться для совершения сделок. Они главным образом *выполняют функцию средства накопления.*

*Динамика денежных агрегатов* определяется *динамикой процентной ставки*. При повышении процентной ставки агрегаты М2 и М3, включающие активы, приносящие доход в виде процента, будут расти быстрее агрегата М1.

Количество денег в обращении (вне банковской системы) определяется с помощью *уравнения количественной теории денег:*

***M×V = P×Y****,*

где *М –* количество денег в обращении, *V– скорость обращения денег*, под которой понимается *количество оборотов*, которое делает в среднем за год одна денежная единица, *Р –* общий уровень цен (дефлятор ВВП), *Y –* реальный ВВП. Произведение *P×Y–* это номинальный ВВП. Уравнение показывает, что количество денег в обращении с учетом скорости их обращения соответствует величине ВВП в текущих ценах (т.е. номинального ВВП).

Это означает, что ежегодно в экономике денег должно быть столько, сколько необходимо, чтобы оплатить стоимость произведенного ВВП в ценах этого года.

Неслучайно это уравнение также называют *уравнением обмена.*

Если денег в обращение выпущено больше (увеличится денежная масса) или возрастает скорость обращения денег, то для сохранения равенства правой и левой частей уравнения должен повыситься уровень цен, а это есть не что иное, как инфляция.

Скорость обращения денег (особенно в долгосрочном периоде) *–* величина достаточно стабильная. Она может меняться главным образом в связи с серьезными технологическими усовершенствованиями в банковской сфере (например, к росту скорости обращения денег привело появление банкоматов).

Величина денежной массы может меняться достаточно часто.

Ее регулирует центральный банк, который обладает монопольным правом эмиссии денег. *Эмиссия денег –* это выпуск в обращение дополнительных денег.

***Денежный рынок*** – это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

***Спрос на деньги*** показывает, *какую часть своего дохода экономические субъекты предпочитают хранить в наиболее ликвидной форме – наличных дене*г.

Спрос на деньги представляет собой спрос на запас денег, измеренный в определенный момент. Он распадается на две составляющие:

* спрос на деньги для сделок;
* спрос на деньги как активы.

***Спрос на деньги для сделок (трансакционный спрос)*** обусловлен тем, что населению, фирмам, правительству деньги нужны *для покупки товаров и услуг*.

Дж.М. Кейнс относил к нему и тот денежный резерв, который необходим для незапланированных покупок.

***Спрос на деньги для сделок зависит*** от:

* от *объема номинального ВВП* (чем больше производится товаров и услуг, чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платежных операций, следовательно, спрос на деньги для сделок изменяется *пропорционально номинальному ВВП*);
* *скорости обращения денег* (чем она больше, тем меньше денег необходимо для торговых сделок, и наоборот).

Для простоты можно предположить, что необходимое количество денег не связано с изменением ставки ссудного процента. Тогда при данном объеме ВВП и данной скорости обращения денег ***кривая спроса на деньги для сделок МDt*** будет иметь вид ***вертикальной прямой.***

**MDt**

r

0

M

*Рисунок 8.2* ***Спрос на деньги для сделок***

Рассмотрим вторую составляющую совокупного спроса на деньги *–* ***спрос на деньги как активы (спекулятивный спрос****).*

Этот спрос объясняется тем, что часть своих доходов население сберегает.

Существует три варианта сбережения:

* сохранять их в виде наличных денег;
* покупать ценные бумаги;
* приобретать недвижимость и другие материальные ценности с целью их накопления, а не потребления.

Последняя форма сбережений характерна более всего для инфляционной экономики. В нормально функционирующей экономике выбор осуществляется между деньгами и ценными бумагами.

У каждого способа размещения сбережений есть свои *достоинства* и *недостатки*.

*Наличные деньги* не приносят дохода, но они абсолютно ликвидны.

*Ценные бумаги* (для упрощения все их многообразие сведем к государственным облигациям) приносят устойчивый доход в виде процента, но менее ликвидны. Существует и определенный риск, связанный с изменениями курса ценных бумаг.

*Выбор между деньгами и облигациями определяет колебание процентной ставки*.

Повышение уровня процентной ставки приводит к росту спроса на облигации и соответственно (при фиксированном объеме сбережений) сокращению спроса на деньги.

И наоборот, снижение уровня процентной ставки сопровождается сокращением спроса на облигации и ростом *–* на деньги.

Таким образом, ***существует обратная зависимость между спросом на деньги как активы и движением процентной ставки***.

Графически спрос будет изображаться убывающей кривой МDa .

**Ma**

r

0

M

*Рисунок 8.3 Спекулятивный спрос на деньги*

*Вся совокупность разнообразных финансовых средств, обращающихся на рынке в качестве денег*, образует ***предложение денег***.

*Предложение денег* в экономике *регулируется* в основном Центральным банком, а также в определенных случаях в незначительной мере зависит и от поведения населения и крупных коммерческих финансовых структур.

***Денежная база (Н)*** – это *наличные деньги плюс резервы коммерческих банков, хранящиеся в Центральном банке*.

Объем денежной базы в широком определении характеризует денежное предложение со стороны органов денежно-кредитного регулирования.

Кривая предложения денег отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки (при неизменной денежной базе).

***Вид кривой предложения денег*** зависит от *тактических целей денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком*.

Кривая предложения денег имеет вид *вертикальной линии* тогда, когда Центральный банк реализует *цель поддержания количества денег на постоянном уровне* и уверенно контролирует количество денег в обращении независимо от колебания процентной ставки. Такая ситуация характерна для жесткой монетарной политики, направленной на сдерживание инфляции.

**MS**

r

0

M

*Рисунок 8.4 Предложение денег в условиях жесткой монетарной политики*

Кривая предложения денег имеет вид *горизонтальной линии* тогда,когда *целью* монетарной политики является *сохранение стабильным номинального размера ссудного процента.* Такая политика называется мягкой (гибкой) монетарной политикой. Обычно она используется в тех случаях, когда изменение спроса на деньги вызывается, например, ростом скорости обращения денег. В этом случае удается избежать кризиса неплатежей.

**MS**

r

0

M

*Рисунок 8.4* ***Предложение денег в условиях мягкой монетарной политики***

Кривая предложения денег имеет *положительный наклон*, когда *Центральный банк допускает определенное увеличение количества денег, находящихся в обращении, и соответственно номинальной ставки процента.* Данная комбинированная политика обычно применяется, когда изменения спроса на деньги обусловлены колебаниями ВВП.

**MS**

r

0

M

*Рисунок 8.5* ***Предложение денег в условиях комбинированной монетарной политики***

***Предложение денег*** может характеризоваться двумя переменными: *номинальным количеством денег в стране или реальными кассовыми остатками (М/P).*

Реальные кассовые остатки характеризуют покупательную способность денег, т.е. отношение номинальной массы денег к уровню цен.

***Оптимальным для денежного рынка является равновесие между спросом на деньги и их предложением***.

r2

re

r1

LD

MS

E

M

M2

M\*

M1

r

*Рисунок 8.5 Равновесие на денежном рынке*

Графически оно достигается при пересечении кривых MD и MS *–* в точке Е. Эта точка определяет равновесную ставку процента *rе* , т.е. цену денег. Равновесие денежного рынка может нарушаться вследствие изменения, как предложения денег, так и спроса на деньги. Процентная ставка, реагируя на эти изменения, восстанавливает равновесие денежного рынка.

*Банки* являются основным финансовым посредником в экономике. Их деятельность *–* это канал, с помощью которого *изменения на денежном рынке трансформируются в изменения на товарном рынке.*

Банки *обеспечивают предложение денег* в экономике. Главной функцией банков является *посредничество в кредите.* С одной стороны, банки принимают вклады (депозиты), привлекая деньги, прежде всего, домашних хозяйств, т.е. аккумулируют временно свободные денежные средства. С другой стороны, они предоставляют эти средства под определенный процент нуждающимся в них экономическим агентам (фирмам, домашним хозяйствам и др.), т.е. выдают кредиты.

Современная банковская система является *двухуровневой:*

* первый уровень *–* это центральный банк,
* второй уровень *–* система коммерческих банков.

***Центральный банк*** *–* это главный банк страны. В США он называется ФРС (Федеральная резервная система), в Великобритании *–* это Банк Англии, в Германии *–* Бундесбанк, в России *–* Центральный банк РФ.

***Центральный банк*** выполняет ***функции****:*

* *эмиссионного центра страны –* обладает монопольным правом выпуска наличных денег (банкнот и монет, являющихся обязательствами, т.е. пассивами центрального банка), что обеспечивает ему постоянную ликвидность;
* *банкира правительства –* обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование правительства;
* *банка банков –* коммерческие банки являются клиентами центрального банка, он хранит обязательные резервы коммерческих банков, что позволяет ему контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность(счета коммерческих банков являются обязательствами, т.е. пассивами центрального банка и активами коммерческих банков), и выступать *кредитором последней инстанции* для испытывающих затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредиты путем эмиссии денег или продажи ценных бумаг;
* *межбанковского расчетного центра;*
* *хранителя золотовалютных резервов страны –* обслуживает международные финансовые операции страны, контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках);
* определяет и осуществляет *кредитно-денежную (монетарную) политику* страны.

***Баланс Центрального банка***, как баланс любого банка, состоит из двух частей.

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы (обязательства) |
| Кредиты коммерческим банкам  Кредиты правительству  Государственные краткосрочные обязательства  Золото и иностранная валюта | Банкноты (наличные деньги)  Депозиты коммерческих банков (до востребования, сберегательные, срочные)  Депозиты правительства |

В ***правой части*** отражаются *пассивы (обязательства*), а в ***левой*** *–* *активы (направления использования средств)*.

**Второй уровень**банковской системы составляют **коммерческие банки**.

Различают *универсальные* и *специализированные* коммерческие банки. Банки могут специализироваться, например:

* *по целям (*инвестиционные, кредитующие инвестиционные проекты; инновационные, выдающие кредиты под проекты, способствующие научно-техническому прогрессу; ипотечные (предоставляющие кредиты под залог недвижимости);
* *по отраслям (*строительный, сельскохозяйственный, внешнеэкономический и т. п.;
* *по клиентам (*обслуживающие только фирмы, обслуживающие только население и др.)

***Коммерческие банки*** *– э*то частные организации (фирмы), которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли.

Они выполняют *два основных вида операций*:

* *пассивные –* по привлечению депозитов,
* *активные –* по выдаче кредитов.

Кроме того, коммерческие банки проводят операции:

* расчетно-кассовые;
* доверительные (трастовые);
* межбанковские (кредитные *–* по выдаче кредитов друг другу и трансфертные *–*по переводу денег со счета на счет);
* с ценными бумагами;
* с иностранной валютой и др.

***Основную часть дохода коммерческого банка*** составляет *разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам.*

Дополнительными источниками доходов банка могут быть комиссионные по предоставлению различного вида услуг (трастовых, трансфертных и др.).

Часть дохода идет на оплату издержек банка, которые включают заработную плату работников банка, затраты на оборудование, на использование компьютеров, кассовых аппаратов, на аренду помещения и т.п. Оставшаяся после этих выплат сумма является прибылью банка, с нее начисляются дивиденды держателям акций банка и определенная часть может идти на расширение его деятельности.

***Платежеспособность банка*** означает, что *величина его активов должна быть равна его задолженности, что позволяет банку вернуть всем вкладчикам размещенные в нем суммы депозитов по первому требованию*.

***Ликвидность*** *–* это способность банка вернуть вклады любому количеству клиентов наличными деньгами.

*Основным источником банковских фон*дов, которые могут быть предоставлены в кредит, являются *депозиты до востребования* (средства на текущих счетах).

Банкиры во всем мире давно поняли, что, несмотря на необходимость платежеспособности и ликвидности, ежедневные ликвидные фонды банка должны составлять примерно 10% от общей суммы размещенных в нем средств. Обычно число клиентов, желающих снять деньги со счета, приблизительно равно количеству клиентов, вкладывающих деньги.

Современные банки функционируют на основе системы ***частичного резервирования****,* которое означает, что *только определенная часть вклада хранится в виде резервов, а остальная сумма используется для предоставления кредито*в.

В XIX в. *норма резервирования* (*rr) –* доля вкладов, которую нельзя было выдавать в кредит *(доля резервов R в общей величине депозитов D)*определялась эмпирическим путем самими коммерческими банками по формуле: rr = и была достаточно высокой, как правило, 20%, *–* из-за многочисленных банкротств банки были осторожными.

Упрощенный баланс банка при системе частичного резервирования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Активы | Пассивы (обязательства) | | Резервы: R = 200  Кредиты: К = 800 | Депозиты: D = 1000 | |

Если в банк на депозит поступает сумма 1000 руб. *(D =* 1000), то в соответствии с установленной банком нормой резервирования, например, равной 20%, 200 руб. он хранит в виде резервов *(R* = *D* × *rr* = 1000 × 0,2 = 200), а 800 руб. выдает в кредит *(К = D - R =*1000 - 200 = 800 или *К = D-rr*×*D = D(1-rr)=*1000 × (1 - 0,2) = 800).

В начале XX в. в связи с нестабильностью банковской системы, частыми банковскими кризисами и банкротствами функцию установления нормы банковских резервов взял на себя центральный банк, что дает ему возможность контроля за работой коммерческих банков. Эта величина получила название «норма обязательных резервов».

***Норма обязательных резервов*** *–* это *выраженная в процентах доля от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит и которую они хранят в центральном банке в виде беспроцентных вкладов*.

Для того *чтобы определить* ***величину обязательных резервов банка (Rr****)*, нужно *величину депозитов (D) умножить на норму обязательных резервов (rr):* ***Rr* = *D* × *rr***, при системе частичного резервирования норма обязательных резервов 0 < *rr <* 1.

*Если из обшей величины депозитов* вычесть *величину обязательных резервов*, то *получим величину*, которую *банк может выдать в кредит*, эту величину называют ***кредитным потенциалом банка***:***K = D-Rr = D-D×rr = D(1-rr).***

Если банк выдает все эти средства в кредит, то это означает, что он использует свои кредитные возможности полностью.

Однако банк может *часть средств, которые он мог бы выдать в кредит, оставить у себя в виде резервов*. Эта величина составляет ***избыточные резервы банка (Re).***

*Сумма обязательных и избыточных резервов представляет* собой ***фактические резервы банка***:***Rf = Rr+Re.***

При норме резервных требований, равной 20%, имея депозиты на сумму 1000 руб., банк должен 200 руб. (1000×0,2=200) хранить в виде обязательных резервов, а остальные 800 руб. (1000 - 200 = 800) он может выдать в кредит. Однако банк может выдать в кредит только часть этой суммы, например, 700 руб.

В этом случае 100 руб. (800 - 700 = 100) составят его избыточные резервы. В результате фактические резервы банка будут равны 300 руб. (200 обязательных + 100 избыточных = 300).

Если банк хранит избыточные резервы (сверх обязательных), то его *норма резервирования будет равна отношению фактических резервов к депозитам (Rf /D)* и, следовательно, будет представлять собой сумму нормы обязательных резервов и нормы избыточных резервов. В этом случае сумма средств, фактически выданных в кредит *(Кf)* будет меньше величины его кредитных возможностей (*Кf* < *К)* и может быть подсчитана по формуле:

***Кf = D – Rf***

Наличие избыточных резервов у коммерческого банка означает, что он может на эту сумму выдать дополнительный кредит.

Как следует из нашего примера, если банк выдал в кредит 700 руб., его кредитный потенциал составляет 800 руб. притом, что он может дополнительно выдать в кредит 100 руб. своих избыточных резервов.

*Баланс коммерческого банка*

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы (обязательства) |
| Денежная наличность  Резервы  Кредиты  Акции и облигации частных фирм  Государственные ценные бумаги | Депозиты до востребования  Сберегательные депозиты  Срочные депозиты  Собственный капитал банка |

В правой части баланса банка отражены источники поступления средств *–* пассивы, включающие обязательства (депозиты) и собственный капитал банка, а в левой *–* активы, т.е. направления использования средств вкладчиков.

Основным балансовым тождеством коммерческого банка является равенство пассивов (суммы его обязательств и собственного капитала) общей величине активов.

*Центральный банк лишь контролирует предложение денег в экономике*.

*Создают деньги коммерческие банки*.

*Процесс создания денег коммерческими банками* называется ***кредитным расширением***или ***кредитной мультипликацией****.*

Он происходит в том случае, если в банковскую сферу попадают деньги и увеличиваются депозиты коммерческого банка, т.е. если наличные деньги превращаются в безналичные.

Если величина депозитов уменьшается (клиент снимает деньги со своего счета), то произойдет противоположный процесс *–* *кредитное сжатие.*

Коммерческие банки могут создавать деньги *только в условиях системы частичного резервирования.*

Если банк не выдает кредиты, предложение денег не меняется, поскольку количество наличных денег, поступившее на депозит, равно величине резервов, хранимых в сейфе банка. Происходит лишь перераспределение между деньгами, находящимися вне банковской сферы, и деньгами внутри банковской системы в пределах одной и той же величины денежной массы.

Процесс депозитного расширения начинается с момента, когда банк выдает кредит.

***Максимальное увеличение предложения денег***происходит ***при условии***, что

* коммерческие банки *не хранят избыточные резервы* и всю сумму средств сверх обязательных резервов выдают в кредит, т.е. *используют свои кредитные возможности полностью и норма резервирования равна норме обязательных резервов;*
* попав в банковскую сферу, *деньги* не покидают ее и, будучи выданными в кредит клиенту, *не оседают* у него *в виде наличности,* а вновь возвращаются в банковскую систему (зачисляются на банковский счет).

Предположим, что норма обязательных резервов *rr =* 20% и банки полностью используют свои кредитные возможности. Если в «банк I» попадает депозит, равный 1000 руб., он должен отчислить 200 руб. в обязательные резервы *(Rr =D*×*rr* = 1000×0,2 = 200), и его кредитные возможности составят 800 руб. *(К = D* × *(1* - *rr) =* 1000×(1 - 0,2) = 800).

Если «банк I» выдаст всю эту сумму в кредит клиенту, денежная масса, рассчитываемая по формуле *М* = *С + D,* составит 1800 руб. (1000 руб. на депозите банка и 800 руб.*–* наличные деньги, выданные банком), т.е. увеличится на 800 руб.

***Баланс банка I***

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы (обязательства) |
| Rr = 200  К = 800 | D = 1000 |

Таким образом, *основой увеличения денежной массы является выдача кредитов коммерческими банками.*

Полученные средства (800 дол.) клиент использует на покупку необходимых ему товаров и услуг (фирма *–* инвестиционных, а домашнее хозяйство *–* потребительских или жилья), создав продавцу доход (выручку), который попадет на его (продавца) расчетный счет в другом банке (например, «банке II»).

Получив депозит, равный 800 руб., «банк II» отчислит в обязательные резервы 160 руб. (800×0,2 = 160), и его кредитные возможности составят 640 руб. (800 × (1 - 0,2) = 640).

***Баланс банка II***

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы (обязательства) |
| Rr = 160  К = 640 | D = 800 |

Выдав эту сумму в кредит, банк увеличит денежную массу еще на 640 дол., в результате денежная масса составит 2440 руб. (1000 руб. на депозите в «банке I» + 800 руб. на депозите в «банке II» + 640 руб. наличных денег, выданных «банком II»).

Полученный кредит даст возможность клиенту «банка II» оплатить сделку (покупку) на эту сумму, т.е. обеспечит выручку продавцу.

Сумма 640 руб. в виде депозита попадет на расчетный счет этого продавца в «банке III». Обязательные резервы «банка III» составят 128 руб. (640×0,2=128), а кредитные возможности *–* 512 руб.: 640×(1 - 0,2) = 512.

***Баланс банка III***

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы (обязательства) |
| Rr = 128  К = 512 | D = 640 |

Предоставив кредит на эту сумму, «банк III» создаст предпосылку для увеличения кредитных возможностей «банка IV» на 409,6 руб., «банка V» *–* на 327,68 руб. и т.д.

Общая сумма денег (общая сумма депозитов банков I, II, III, IV, V и т.д.), имеющаяся во всей банковской системе, составит:

*М = D1* *+D2* + *D3 +D4 + D5 +...= D1 + D1 ×(1-rr*) + *[D1×(1-rr)] ×(1 - rr)]* + *[ D1× (1 - rr)2] × (1 - rr)] + [D1× (1 - rr)3] × (1 - rr)]+... = =1000 + 800 + 640 + 512 + 409,6 + ...*

Получаем сумму бесконечно убывающей геометрической прогрессии со знаменателем (*1 -* *rr) <* 1, которая равна:M = D ×**=** D ×**.**

В нашем случае *М =* 1000 *×* 1/0,2 = 1000 *×* 5 = 5000.

Таким образом, если увеличиваются депозиты коммерческих банков, то денежная масса увеличивается в большей степени, т.е. действует ***эффект мультипликатора****.*

Величина называется *банковским (кредитным) мультипликатором* или *мультипликатором депозитного расширения*:

***Банковский мультипликатор*** *показывает общую сумму депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счет в коммерческий банк: µb =* 

В нашем примере каждый доллар первоначального депозита обеспечил 5 руб.. средств на банковских счетах.

*M = D × µb.*

*Мультипликатор действует в обе стороны:* денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (их снимают со счетов).

А поскольку, как правило, в экономике деньги одновременно и вкладывают в банки, и снимают со счетов, то *денежная масса существенно измениться не может.*

Такое изменение может произойти только в том случае, если центральный банк изменит норму обязательных резервов, что повлияет на кредитные возможности банков и величину банковского мультипликатора.

Итак, изменение ***предложения денег*** ***зависит от двух факторов***:

* величины резервов коммерческих банков, выданных в кредит;
* величины банковского мультипликатора

Воздействуя на один из этих факторов или на оба, центральный банк может изменять величину предложения денег, проводя монетарную (кредитно-денежную) политику.

***Кредитно-денежная (монетарная) политика государства***

***Кредитно-денежная (монетарная) политика*** представляет собой меры по регулированию денежного рынка с целью стабилизации экономики.

Монетарная политика, поэтому является *разновидностью стабилизационной (антициклической) политики.*

Она направлена на *сглаживание циклических колебаний экономики* и используется для воздействия на экономику, прежде всего, *в краткосрочном периоде.*

**Цели монетарной политики** *–* обеспечение стабильного уровня совокупного выпуска (ВВП); полной занятости ресурсов; стабильного уровня цен; равновесия платежного баланса.

Монетарная политика влияет на экономическую конъюнктуру, воздействуя ***на совокупный спрос.***

***Объектом регулирования*** выступает ***денежный рынок****,* и прежде всего ***денежная масса.***

*Монетарную политику определяет и осуществляет* ***центральный банк****.*

***Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики*** может выступать *контроль за*:

* *предложением денег (денежной массой);*
* *уровнем ставки процента;*
* *валютным курсом национальной денежной единицы*.

В современных условиях регулирование предложения денег центральным банком происходит путем воздействия на величину банковских резервов.

Фактический объем денежной массы является результатом операций коммерческих банков по приему депозитов и выдаче кредитов.

К ***инструментам монетарной политики***, дающим возможность центральному банку контролировать величину денежной массы, *относятся*:

* *изменение нормы обязательных резервов;*
* *изменение учетной ставки процента;*
* *операции на открытом рынке*.

***Обязательные резервы*** *–* это часть депозитов коммерческих банков, которую они не имеют права выдавать в кредит и должны хранить в виде беспроцентных вкладов в центральном банке.

Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма.

Например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк ***повышает норму обязательных резервов****,* то *предложение денег сокращается* по двум причинам:

*во-первых*, *сокращаются резервы* и, следовательно, *кредитные возможности коммерческих банков – сумма, которую они могут выдать в кредит*. Это происходит, поскольку при росте нормы обязательных резервов сумма обязательных резервов, которую коммерческий банк не имеет права использовать на цели кредитования, увеличивается. Так, если сумма депозитов в коммерческом банке увеличивается на 1000 дол., то при норме обязательных резервов 10% *(rr* = 0,1) его кредитные возможности составят *K1* = *D – Rr = D - (D* × *rr*) = 1000 -1000×0,1 = 900, а при норме обязательных резервов 12,5% *(rr =* 0,125) *К2* = *D – Rr = D - (D* × *rr* ) = 1000 -1000×0,125 = 875;

*во-вторых*, норма обязательных резервов определяет величину банковского мультипликатора, который равен *mb* = *.* Рост нормы обязательных резервов с 10 до 12,5% сокращает величину банковского мультипликатора с 10 (1/0,1) до 8 (1/0,125).

Таким образом, изменение нормы обязательных резервов оказывает влияние на денежную массу по двум каналам:

* через изменение резервов и поэтому кредитных возможностей коммерческих банков;
* через изменение величины банковского мультипликатора.

В результате даже незначительные изменения нормы обязательных резервов могут привести к существенным и непредсказуемым изменениям денежной массы.

В нашем примере при норме обязательных резервов 10% *(rr= 0,1)* изменение предложения денег составит *ΔМ = K× mb = 900×10 = 9000,* а при норме обязательных резервов 12,5% *(rr*= 0,125) изменение предложения денег будет равно *ΔМ = К × mb = 875 × 8 = 7000.*

Кроме того, стабильность нормы обязательных резервов служит основой для спокойного ведения дел коммерческими банками.

Поэтому этот инструмент ***редко используется*** в развитых странах для целей текущего контроля над предложением денег. Изменение нормы обязательных резервов происходит лишь в случаях, когда центральный банк намерен добиться значительного расширения или сжатия денежной массы.

***Учетная ставка процента (ставка рефинансирования)*** *–* это ставка процента, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Коммерческие банки прибегают к займам у центрального банка, если они неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. В последнем случае центральный банк выступает в качестве *кредитора последней инстанции.*

Денежные средства, полученные в кредит у центрального банка по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков, основу для мультипликативного увеличения денежной массы.

Коммерческие банки рассматривают учетную ставку как издержки, связанные с приобретением резервов. Чем выше учетная ставка, тем меньше займов берут коммерческие банки у центрального банка и поэтому тем меньше величина резервов, которые они могут выдать в кредит. А чем меньше кредитные возможности банков, тем меньший объем кредитов они предоставляют и, следовательно, тем меньше денежная масса.

Если же учетная ставка процента снижается, то это побуждает коммерческие банки брать кредиты у центрального банка для увеличения своих резервов.

Их кредитные возможности расширяются, начинается процесс мультипликативного увеличения денежной массы, изменение которой может быть подсчитано по формуле:

*ΔM = K× mb = K*× 

*Изменение учетной ставки процента влияет только на величину резервов* и поэтому величину кредитных возможностей коммерческих банков, *не изменяя величину банковского мультипликатора.*

Изменение учетной ставки также не является гибким и оперативным инструментом монетарной политики. Это связано с тем, что в развитых странах объем кредитов, получаемых коммерческими банками путем займа у центрального банка, относительно невелик, например, в США не превышает 2*–*3% общей величины банковских резервов, так как центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов.

Он предоставляет средства только в том случае, если по оценкам экспертов банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Кроме того, кредиты, полученные у центрального банка, коммерческие банки не имеют права выдавать своим клиентам.

Изменение учетной ставки в первую очередь служит информационным сигналом о намечаемом направлении политики центрального банка.

Объявление о предполагаемом повышении учетной ставки информирует экономических агентов о намерении центрального банка проводить сдерживающую монетарную политику, как правило, для борьбы с инфляцией.

Учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента (ставки процента, по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу) и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору *–* домашним хозяйствам и фирмам.

***Операции на открытом рынке*** *–* *наиболее важный и самый оперативный инструмент* контроля за денежной массой в развитых странах.

***Операции на открытом рынке*** представляют собой *покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг* на вторичных рынках ценных бумаг. (Деятельность центрального банка на первичных рынках ценных бумаг, как правило, запрещена законом.)

Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно казначейские векселя и краткосрочные государственные облигации.

Центральный банк покупает и продает государственные ценные бумаги коммерческим банкам (банковскому сектору), а также населению *–* домашним хозяйствам и фирмам (небанковскому сектору).

Покупка центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков, что ведет к увеличению предложения денег.

Если центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму его резервов, что повышает кредитные возможности банка и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению.

Предположим, что норма обязательных резервов равна 20% *(rr* = *0,2).*

Если центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка на 1000 руб., то резервы банка, а поэтому его кредитные возможности увеличатся на всю сумму 1000 руб., выдача которых в кредит *(К = 1000)* приведет к увеличению предложения денег на 5000 руб.:

*ΔM = K× mb = K×1/rr=1000×1/0,2 =1000×5 = 5000*

Если центральный банк покупает ценные бумаги у населения (домашних хозяйств или фирм) и если продавец вкладывает полученную у центрального банка сумму на свой счет в коммерческом банке, резервы коммерческого банка увеличатся и предложение денег возрастет на ту же величину, как в случае, когда центральный банк покупает государственные ценные бумаги у коммерческого банка.

Однако механизм увеличения предложения денег в этом случае иной.

Предположим, что продавцом государственных ценных бумаг выступает частное лицо, которое кладет полученные от центрального банка 1000 дол. на свой депозит в коммерческом банке *(ΔD = 1000).* В результате кредитные возможности коммерческого банка возрастут на 800 руб. *(ΔК = 800),* поскольку на 200 руб. банк должен увеличить обязательные резервы *(ΔRr = ΔD*×*rr =1000×0,2 = 200),* и сумма депозитов, созданная системой коммерческих банков, составит *ΔM = K× mb = K×1/rr=800 × 1/0,2= 800 × 5 = =4000.*

Однако к этой сумме следует добавить 1000 дол., появившихся благодаря оплате (увеличению количества наличных денег), сделанной центральным банком продавцу государственных ценных бумаг, и положенных им на депозит в коммерческий банк.

Таким образом, общее изменение предложения денег в экономике в результате этой операции составило 5000 дол. (4000 создала система коммерческих банков и 1000 создал центральный банк).

Таким образом, *операции на открытом рынке,* как и изменение учетной ставки процента, влияют на изменение предложения денег, *воздействуя лишь на величину резервов* и поэтому кредитных возможностей коммерческих банков.

*Изменения величины банковского мультипликатора не происходит.*

Покупка ценных бумаг центральным банком используется как средство оперативного воздействия на экономическую ситуацию в период спада.

Если же экономика «перегрета», то в целях борьбы с инфляцией центральный банк должен продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке.

Это существенно ограничивает кредитные возможности коммерческих банков, сокращая их резервы, что ведет к мультипликативному сжатию денежной массы и в том случае, когда центральный банк продает государственные ценные бумаги коммерческим банкам, и тогда, когда покупателями выступают домашние хозяйства и фирмы, и оказывает сдерживающее влияние на экономическую активность.

Возможность проведения операций на открытом рынке обусловлена тем, что покупка и продажа государственных ценных бумаг центральным банком выгодна коммерческим банкам и населению.

Если центральный банк хочет уменьшить предложение денег, он начинает продавать государственные ценные бумаги.

Предложение ценных бумаг увеличивается, и их цена падает.

Низкие цены на государственные облигации делают их покупку привлекательной для коммерческих банков и населения.

И наоборот, если центральный банк решает увеличить предложение денег, он начинает покупать государственные ценные бумаги, спрос на них возрастает, поэтому цена повышается.

Владельцы государственных облигаций (и коммерческие банки, и население) начинают продавать их центральному банку, поскольку это позволяет получить доход за счет разницы между более низкой ценой, по которой облигация была куплена, и более высокой ценой, по которой она теперь может быть продана центральному банку.

*Операции на открытом рынке представляют собой наиболее эффективный, оперативный и гибкий способ воздействия на величину предложения денег.*