

Содержание

1 Экономика как наука: предмет и методы исследования	4
1.1 Простейшее понимание экономики	4
1.2 Основные вехи в развитии экономической науки	4
1.3 Предмет и методы экономической теории	4
1.4 Экономическая наука в представлении разных школ	5
2 Характеристика первых экономических школ	9
3 Экономические школы: марксизм, маржинализм, кейнсианство, институционализм	10
3.1 Марксизм	10
3.2 Маржинализм	10
3.3 Кейнсианство	11
3.4 Институционализм	11
4 Общие проблемы экономического развития	12
4.1 Хозяйственная деятельность	12
4.2 Экономические агенты	13
4.3 Кругооборот доходов и расходов	14
5 Потребности, ресурсы и факторы производства	15
5.1 Потребности и блага	15
5.2 Ресурсы и их ограниченность	16
5.3 Производственные возможности	16
6 Экономические системы	18
6.1 Типы экономических систем	18
6.2 Характеристика экономических систем	19
6.3 Модели в рамках экономических систем	20
7 Рыночная экономика	21
7.1 Рынок и его функции	21
7.2 Товар и его свойства	22
7.3 Возникновение и сущность денег	23
7.4 Институциональные основы рыночной экономики	23
8 Спрос и предложение	24
8.1 Основные элементы рыночного механизма	24
8.2 Закон изменения спроса	24
8.3 Закон изменения предложения	25
8.4 Равновесие спроса и предложения	25
9 Экономика фирмы	26
9.1 Природа фирмы	26
9.2 Теория производства фирмы	26
9.3 Анализ производительности факторов производства	27
9.4 Издержки производства и прибыль	28
9.5 Критерий максимизации прибыли	28

10 Поведение фирмы на рынке	30
10.1 Классификация типов рыночных структур	30
10.2 Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции	32
10.3 Поведение фирмы в условиях чистой монополии	32
10.4 Рыночная власть и её показатели	33
11 Рынок несовершенной конкуренции	34
11.1 Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции	34
11.2 Поведение фирмы в условиях олигополии	35
11.3 Методы борьбы монополий	37
11.4 Экономические последствия монополий. Антимонопольная политика	38
12 Рынок природных ресурсов	39
12.1 Природные ресурсы как фактор производства	39
12.2 Земля как специфический ресурс	39
12.3 Спрос на землю	40
12.4 Экономическая и земельная рента	40
12.5 Цена земли и арендная плата	41
13 Рынок капитала	43
13.1 Капитал, его сущность и формы	43
13.2 Рынок капитала	44
13.3 Процентная ставка	44
13.4 Оценка капитала	45
14 Национальная экономика и основные виды ... и её функционирования и спо- собы изменения	47
14.1 Национальная экономика: понятие и её структурные элементы.	47
14.2 Система национальных счетов	50
14.3 ВВП и методы подсчёта	50
15 ВВП и теневая экономика	52
15.1 Методы расчета ВВП	52
15.2 Взаимосвязь макроэкономических показателей	52
15.3 Номинальный и реальный ВВП	53
15.4 Теневая экономика	53
15.5 Задачи	54
16 Макроэкономическое равновесие	55
16.1 Повторение	55
16.2 Понятие макроэкономического равновесия	55
16.3 Общая характеристика макроэкономических моделей	56
16.4 Модель AD-AS	57
16.5 Кейнсианский крест	59
16.5.1 Кейнсианский крест: совокупные доходы и совокупные расходы.	59
16.5.2 Модификация кейнсианского креста: инвестиции-сбережения.	60
17 Государство в экономике	62
17.1 Обоснование государственного вмешательства экономической наукой	62
17.2 Провалы рынка	63
17.3 Теория общественного выбора (ТОВ). Провалы государства	64

17.4 Основные цели и инструменты государственного регулирования	66
18 Цикличность экономического развития	67
18.1 Экономическое развитие и его уровень	67
18.2 Экономический рост: источники и измерение	68
18.3 Факторы экономического роста	68
18.4 Модели экономического роста	69
18.5 Цикличность как форма движения рыночной экономики	70
18.6 Эволюция экономического цикла	72
18.7 Основные типы циклов	72
18.8 Государственное антикризисное регулирование	73
19 Налогово-бюджетное регулирование	75
19.1 Государственный бюджет	75
19.2 Налоги и их сущность	77
19.3 Кривая Лаффера	79
19.4 Бюджетный дефицит и государственный долг	79
19.5 Типы фискальной политики	80
20 Денежно-кредитное регулирование	80
20.1 Современная денежно-кредитная система	80
20.2 Спрос и предложение на денежном рынке	82
20.2.1 Спрос на деньги	82
20.2.2 Предложение денег	83
20.3 Кредиты	83
20.4 Денежно-кредитная (монетарная) политика	85
21 Экономическая нестабильность: инфляция и безработица	87
21.1 Безработица как экономическая проблема	87
21.2 Причины безработицы в толковании различных школ и методы борьбы с ней	88
21.3 Инфляция	89
21.4 Взаимодействие инфляции и безработицы (кривая Филлипса)	91
22 Взаимодействие национальных экономик в мировом хозяйстве	92
22.1 Понятие мирового хозяйства и международных отношений	92
22.2 Классические теории международного разделения труда	93
22.3 Внешняя торговля, типы внешнеторговых отношений	93
22.4 Валютно-расчетные отношения, политика валютного курса	93
22.4.1 Теория абсолютных преимуществ Адама Смита	93
22.4.2 Теория относительного преимущества Рикардо	93
22.4.3 Теория соотношения факторов производства (Олина-Хекшера)	94

1 Экономика как наука: предмет и методы исследования

Преподаватель – Кононкова Наталья Петровна.

Рекомендуемая литература:

- Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории.
- Булатов А.С. Экономика.
- Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория.
- Кононкова Н.П., Ширяева С.В., Катихин О.В. Экономика.

1.1 Простейшее понимание экономики

Есть три значения понятия "экономика":

1. Ведение народного хозяйства.
2. Система исторически сложившихся производственных или экономических отношений (социально - экономическая система).
3. Наука, изучающая возможности удовлетворения потребностей людей, отдельные элементы их хозяйственной деятельности и взаимодействие (некоторые закономерности) между ними в процессе создания экономических благ с целью повышения производительности труда.

1.2 Основные вехи в развитии экономической науки

1. Экономия – ведение домашнего хозяйства. Термин «экономия» ввел в 8 в. до н.э. древнегреческий поэт Гесиод, соединив слова «ойкос» (хозяйство) и «номос» (закон).
2. Экономика. Данный термин приписывается Аристотелю и Ксенофону (4 в. до н.э.). В этот момент произошло появление экономики как науки, однако пока не ставшей самостоятельной (развивалась внутри философии). Также известно, что Аристотель отличал «экономия» от «хрематы» – искусства создать деньги.
3. Политическая экономия. Термин появился в 1615 году в трудах Монкретьена (труд «Политическая экономия»). Благодаря выходу вышеупомянутой книги и произошло выделение экономики как самостоятельной науки.
4. Economics. Данный термин ввел Альфред Маршал в трудах 1890г.
5. Ecnomy. Некий возврат к политической экономии.

1.3 Предмет и методы экономической теории

Предмет – то, что должна изучать наука. Метод – как (субъективный или объективный подход, индивидуализм или коллективизм, используются ли математические методы).

1.4 Экономическая наука в представлении разных школ

Первая экономическая школа возникла как школа международной торговли. Далее (на этой и последующих лекциях) мы рассмотрим подходы важнейших школ к предмету и методам экономики.

Экономическая школа	Представители	Основной труд (год издания)	Понимание предмета	Метод	Основные достижения школы
Меркантилизм	А.Монкретьен, Томас Мэн	Мэн Т. Богатство Англии во внешней торговле, Монкретьен. Трактат о политической экономии (1615г)	Богатство		1) Поставили проблему богатства и определили источник богатства в торговле. 2) Защищали интересы крупных торговцев.
Физиократия	Ф.Кенэ, А.Тюрго, О.Мирабо, Немур, П.Буагильбер	Экономическая таблица Кенэ	Богатство		Доказали, что источником богатства является не только сфера обращения (главное - сфера производства).

Английская классическая школа политической экономии	А.Смит, Д.Рикардо	Смит А. Исследование о природе и богатстве народов, Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения	Богатство	Концепция индивидуализма	<p>1) Идеи либерализма (минимальное вмешательство в экономику), механизм «невидимой руки».</p> <p>2) Окончательный перенос предмета исследования в производство (страна развивается, если развивает все отрасли в промышленности).</p> <p>3) Защита прав собственности и интересы крупных собственников.</p> <p>4) Заложили основы трудовой теории стоимости и теории налогообложения.</p> <p>5) Показали значимость общественного разделения труда для повышения производительности.</p>
---	-------------------	---	-----------	--------------------------	---

Марксистская школа политической экономии	К.Маркс, Ф.Энгельс, В.И.Ленин	Ленин В.И. Развитие капитализма в России, Импе-реализм как высшая стадия развития капитализма	Объективные производственные отношения	Макро-	<p>1) Создана теория марксизма (исследование законов развития капиталистического общества и концепция коммунизма, обоснование новой экономической формации), теория экономических формаций, теория воспроизводства и кризисов (имела сильное влияние на западную экономическую мысль).</p> <p>2) Создано учение о двойственном характере труда (конкретный и абстрактный труд), которое позволило Марксу доказать эксплуатацию и временность этого факта.</p> <p>3) Разработано учение о добавочной стоимости (развивает идею Рикардо).</p> <p>4) Раскрыта сущность абсолютной ренты (наработка Рикардо).</p> <p>5) Завершена трудовая теория стоимости.</p> <p>6) Дана общая характеристика эксплуатации.</p>
Маржинализм (теория предельной полезности)	К.Менгер, Л.Вальрас, А.Маршалл		Субъективные оценки полезности блага		

Кейнсианство	Джон М.Кейнс		Инструменты государственного регулирования		
Институционализм	Т.Веблен, Р.Коуз		Институты		

2 Характеристика первых экономических школ

Вся информация, касающаяся подходов различных экономических школ, данная на текущей лекции, отмечена в таблице. Здесь содержатся некоторые пояснения и комментарии к ней.

Простейшая схема: производство → распределение → обмен → потребление. Меркантилисты ограничивались только сферой обращения (сфера обмена благами).

Институты – правила и нормы поведения в экономике. Они бывают формальные – закреплены в законодательных актах, и неформальные – традиции, привычки, обычаи.

1) Меркантилизм (16-17в).

- Предпосылки: развитие капитализма (!), промышленный переворот.
- Предмет – богатство. «Нация, которая имеет больше денег сильнее и богаче.» (Томас Мэн).
- Недостаточность учения: ограничение схемы в одном пункте, ограниченное понимание богатства (отождествление только с деньгами).
- Русские меркантилисты: Ордин-Нащекин, Ломоносов, Посошков («Книга о скудости и богатстве» 1724г).

2) Физиократия.

- Критиковали меркантилистов.
- Недостаточность учения: источник богатства видели только в сельском хозяйстве.

3) Английская классическая школа политической экономии.

- Образцовый подход к пониманию связей и законов в экономике.
- Разделение благ на общественные, смешанные и индивидуальные. Общественное благо не конкурентно в потреблении и не исключается из потребления.
- Недостаточность учения: мало внимания государству, не историчность понятия богатства.
- Рикардо: источник богатства – эксплуатация, которая лежит в основе доходов других классов; сформулировал закон обратной зависимости между прибылью и заработной платой.

3 Экономические школы: марксизм, маржинализм, кейнсианство, институционализм

3.1 Марксизм

Марксизм заимствует из политической экономики трудовую теорию стоимости и положение наёмного труда.

Представители — Маркс, Энгельс. У нас в стране марксизм изучали Бакунин, Плеханов, Ленин. Предмет исследования — производственные отношения (объективные производственные отношения).

По Марксу, производственные отношения между людьми должны основываться на уровне развития техники. Так он приходит к понятию общественно-экономических формаций.

Метод марксизма — макроэкономический; предполагается объективный подход. В отличие от классиков, марксисты используют принцип коллективизма.

Основные достижения:

1. Создана теория марксизма — всестороннее исследование капиталистического общества
2. Теория формаций: по Марксу, все общества прогрессируют в одном направлении к коммунизму
3. Теория воспроизводства и кризисов ($C + V + m$). Это оказало сильное влияние на западную экономическую науку
4. Теория о двойственном характере труда: конкретный + абстрактный

Товар — элементарная клеточка капиталистического общества.

Деление труда на конкретный и абстрактный помогает определять стоимость таким образом, чтобы была возможна торговля, обмен одних товаров на другие. Это помогло Марксу продемонстрировать эксплуатацию в капиталистическом обществе и доказать, что капитализм сам себя убьёт. Маркс доказал, что в рыночных отношениях богатые становятся богаче, а бедные — беднее, а также дал общую характеристику эксплуатации.

Ленин предложил теорию империализма, то есть такой стадии капитализма, в которую вмешивается государство (учение о государственном монополистическом капитализме), а также разработал теорию необходимости социализма и говорил о двух путях капитализма в сельском хозяйстве. Доказывал возможность победы социализма в одной отдельно взятой стране. Ленин также представил учение о новой экономической политике, допускающей на первых этапах развития социалистического государства сохранение элементов рыночных отношений, и проанализировал проблемы переходного периода.

Также марксисты предложили закон возвышения потребностей.

3.2 Маржинализм

Маржинализм отличается от других школ субъективным направлением: они впервые стали рассматривать предпочтения субъектов экономических отношений.

Представителей маржинализма можно поделить на три школы:

- Австрийская школа: Менгер, Визер, Бем-Баверк, Мизес

- Лозаннская школа: Вальрас, Парето
- Английская школа: Маршалл, Джевонс

Основа маржинализма — рассмотрение предельных показателей. Эта идея пришла на смену трудовой стоимости и заключалась в использовании предельных величин, характеризующих численное изменение экономических показателей. Маржиналисты изучают предельную полезность, предельную производительность, предельные доходы, предельные издержки, и так далее.

Наиболее известный представитель этой школы — Вальрас (1834 - 1910). Он стал основателем теории общего экономического равновесия (макроэкономика), теории предельных издержек, а также изучал и микроуровень.

3.3 Кейнсианство

Основатель школы — Кейнс (1883 - 1946). Теория возникла как попытка найти выход из Великой депрессии, особенно из её наиболее острого периода, пришедшегося на 1929 - 1933 гг. Отметим, что эта теория именно антикризисная (краткосрочная), а не антициклическая (что-то делать надо на всех этапах экономического цикла, и при спаде, и при подъеме). Кейнс заметил, что для выхода из кризиса первым делом надо обеспечить рабочие места (предложить хотя бы бесполезную работу). По Кейнсу, нормально даже планировать дефицит госбюджета (если вовремя влить деньги в экономику, всё пойдёт гладко).

- Кейнс дал обоснование механизмов антикризисного регулирования
- Создал макроэкономический инструментарий; обосновал необходимость государственного вмешательства в экономику («накачка спроса»)
- Теория государственного регулирования; высокие налоги

3.4 Институционализм

Отличительная особенность институционализма — учёт социальных факторов. Представители этого учения критикуют капитализм и предлагают цивилизационный подход к исследованию развития общества (в отличие от формационного подхода у Маркса).

Представители: Веблен, Коммонс, Митчелл, Гэлбрейт.

Гэлбрейт писал о новом индустриальном обществе, предложил теорию конвергенции: благодаря научно-техническому прогрессу границы между капитализмом и социализмом стираются.

Предмет исследования — институты.

Новый (поздний) институционализм был основан Р. Коузом (Coase) — он разработал теорию прав собственности; теорию трансакционных издержек; теорию фирмы. Коуз объясняет присутствие фирмы на рынке попыткой компенсировать трансакционные издержки. В области прав собственности Коуз предложил концепцию режима собственности как условий пользования, тем самым говоря о пучке прав собственности.

К новым институционалистам также относятся Бьюкеннен, Олсон, Стиглиц, Норт. Олсон представил теорию коллективных действий, Бьюкеннен применил маржинальную теорию в принятии политических решений. Стиглиц («Экономическая роль государства») обосновал провалы государства по аналогии с провалами рынка (= зонами неэффективности рыночного механизма). Норт — автор теории насилия и ограниченного доступа (журнал «Вопросы экономики»).

4 Общие проблемы экономического развития

4.1 Хозяйственная деятельность

Хозяйственная деятельность — процесс, в котором экономисты выделяют четыре стадии: **производство, распределение, обмен и потребление** (П-Р-О-П). Регулярное повторение этого процесса называют воспроизведением.

Производство — процесс создания товаров и услуг (этим занимается фирма). Производство может быть разделено на три сектора: **первичный** (сельское хозяйство, охота, рыбалка, ... — процессы добычи благ); **вторичный** (перерабатывающая промышленность, что строительство + промышленность); **третичный** (производство товаров и услуг: транспорт, связь, образование, торговля). Первичный и вторичный секторы объединяют в **сферу материального производства**. Это определяет деление на материальное и нематериальное производство.

Обмен — процесс движения благ от одного экономического агента к другому (например, от производителя к потребителю).

Обмен может быть

- Денежным / Бартерным
- Стихийным / Организованным
- Регламентированным
- Выгодным обоим участникам сделки

Распределение — определение количественных параметров обмена (ресурсы, блага). В широком смысле включает участие государства, в узком — определение размера дохода, получаемого отдельными участниками сделки.

Распределение не может быть строго равномерным. Разница в уровне дохода определяется прежде всего тем, какими факторами производства обладает агент. Это есть процесс **первичного (факторного) распределения**. Такое распределение считают несправедливым, поскольку при этом возникают незащищённые слои населения.

Классификация доходов:

1. Личный и совокупный (национальный) доход
2. Национальный и реальный доход. (Реальный учитывает инфляцию)
3. Валовые и чистые
4. Выплачиваемые и располагаемые. (Располагаемые учитывают налоги)

Первичное распределение не всегда экономически оптимально. (Подумать!)

Поэтому прибегают к **перераспределению** (= вторичному распределению). Здесь учитываются налоги, субсидии, трансферты и так далее. Вторичное распределение осуществляется с помощью государства.

Потребление — использование созданных благ по назначению, для удовлетворения текущих или потенциально возникающих потребностей. С этим процессом связаны потребительские расходы.

Считается, что потребление состоит на $2/3$ из потребительских и на $1/3$ из инвестиционных расходов (в том числе фирмы, покупающие средства производства).

Сбережения — неизрасходованный доход. Размер сбережений обратно пропорционален величине потребления. Источниками сбережений могут выступать рост доходов или сокращение потребления.

Уровень потребления измеряется следующими показателями:

- Средняя склонность к потреблению $AC = \frac{c}{y}$
- Предельная скорость к потреблению $MC = \frac{\Delta c}{\Delta y}$,

где c — потребление, y — доход.

Сбережения общества переходят в накопление средств на увеличение производства.

Определение 1. *Инвестиции — это затраты, направленные на расширение или восполнение (необходимое из-за амортизации) капитала.*

Выделяют три типа инвестиций:

1. Портфельные инвестиции = инвестиции в финансовые активы
2. Инвестиции в приобретение сырья и материалов (= инвестиции в материальные запасы)
3. Инвестиции в основной капитал (= капитальные вложения).
 - Чистые инвестиции
 - Амортизация

4.2 Экономические агенты

1. Домохозяйства
2. Фирмы
3. Государство
4. Некоммерческие организации (НКО)

Каждый экономический агент выполняет свою функцию в кругообороте доходов и расходов. Отличительная черта экономического агента — принятие и реализация самостоятельных решений. Положение и роль агента определяется отношением к факторам производства.

Домохозяйство - это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения; является собственником какого-либо фактора производства; стремится к удовлетворению своих потребностей, к максимизации полезности в рамках имеющихся ресурсов. К домохозяйствам относят всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства. В нашей модели домохозяйства владеют всеми факторами производства (труд, земля, капитал).

Основная задача домохозяйства — максимизация полезности от потребления товаров и услуг.

Фирма — это экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения; стремится к максимизации прибыли; использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам и государству. Доход фирмы называется **выручкой**.

Главная цель фирмы — максимизация прибыли.

Под **государством** понимают все правительственные учреждения, имеющие юридическую и политическую власть для осуществления в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Некоммерческая организация (НКО) — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

4.3 Кругооборот доходов и расходов

Движение благ и факторов производства можно изобразить в виде следующей схемы:



5 Потребности, ресурсы и факторы производства

5.1 Потребности и блага

Экономическая система направлена на удовлетворение потребностей.

Потребности делятся на духовные и материальные. Экономические потребности - это потребности, опосредованные производственными отношениями. В их систему входят прежде всего предметные потребности: в продуктах питания, одежде, газетах, книгах и т. д., а также социальные потребности: в труде, образовании, охране здоровья. В условиях рыночных отношений экономические потребности опосредуются деньгами и приобретают форму спроса. В рыночной экономике благами называются товары и услуги.

Закон возвышения потребностей: потребности растут быстрее, чем производство благ.

Эрнст Энгель (XIX в) доказал существование обратной зависимости между уровнем дохода и долей потребления товаров первой необходимости. Анализ многолетних статистических данных привёл его к выводу, что с ростом дохода семьи структура расходов меняется. При этом удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, отопление и жилище остаётся на прежнем уровне, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных потребностей увеличивается.

Развитие потребностей заключается в том, что по мере потребления увеличивается их "духовность". Это объясняют работы Абрахама Маслоу, в частности, пирамида Маслоу. По мере удовлетворения потребностей низших уровней появляется интерес к высшим ("Мотивация и личность"). И обратно, по мнению Маслоу, человек не может испытывать потребности высокого уровня, пока нуждается в более примитивных вещах. В основании — физиология. Ступенью выше разместились потребность в безопасности, над ней — потребность в привязанности и любви, а также в принадлежности какой-либо социальной группе. Следующая ступень — потребность в уважении и одобрении, над которой Маслоу поставил познавательные потребности (жажда знаний, желание воспринимать как можно больше информации). И наконец, последняя ступень пирамиды, наивысшая, — стремление к раскрытию внутреннего потенциала (она и есть самоактуализация). Важно заметить, что каждая из потребностей не обязательно должна быть утолена полностью — достаточно частичного насыщения для перехода на следующую ступень.

Блага:

- Потребительские:
- Инвестиционные:
 - Материальные (земля, капитал)
 - Людские (труд)



Благосостояние — характеристика социально-экономических условий жизни и удовлетворения потребностей населения.

Производство навязывает нам новые потребности, но удовлетворить их все не может ввиду ограниченности ресурсов.

5.2 Ресурсы и их ограниченность

Определение 2. *Экономические ресурсы — все виды ресурсов, которые используются в производстве товаров и услуг. Блага, которые используются для других благ.*

Экономические ресурсы \approx Производственные ресурсы \approx Производственные факторы \approx Факторы производства \approx Факторы экономического роста.

Трудовые ресурсы — люди с их способностью создавать блага. Труд — особый ресурс, так как он и ресурс, и субъект потребности.

Капитал — деньги или средства производства

Предпринимательская способность — способности к организации предпринимательской деятельности. Рассматривать предпринимательскую способность как фактор производства начали Маршалл и Шумпетер.

Свойства ресурсов:

- Ограниченность (ресурсов не хватает для удовлетворения потребностей)
- Переплетение ресурсов
- Мобильность
- Взаимозаменяемость (альтернативность)
- Возобновляемость

Двухфакторная модель Кобба-Дугласа. Эта модель показывает, что при увеличении затрат на труд и капитал наблюдается прирост производства в такое же количество раз. Исходили из того, что степень взаимозаменяемости постоянна.

Функция Кобба — Дугласа — производственная функция (или функция полезности), отражающая зависимость объёма производства Q от создающих его факторов производства — затрат труда L и капитала K .

Впервые была предложена Кнутом Викселлем. В 1928 году функция проверена на статистических данных Чарльзом Коббом и Полом Дугласом в работе «Теория производства». В этой статье была предпринята попытка эмпирическим путём определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объём выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности США.

Общий вид функции: $Q = A \times L^\alpha \times K^\beta$, где A — технологический коэффициент, $\alpha \geq 0$ — коэффициент эластичности по труду, а $\beta \geq 0$ — коэффициент эластичности по капиталу.

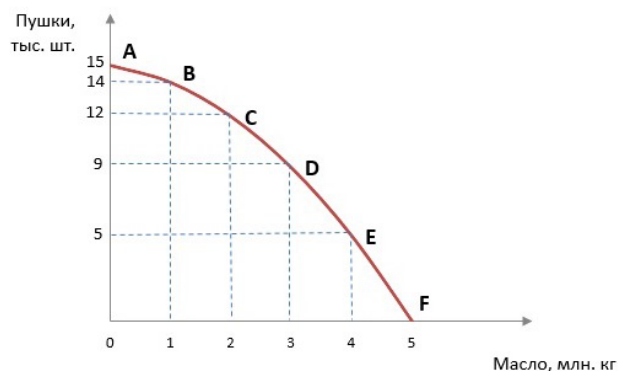
Если сумма показателей степени ($\alpha + \beta$) равна единице, то функция Кобба — Дугласа является линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства.

5.3 Производственные возможности

Определение 3. *Производственные возможности — это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития НТП.*

Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор, какие продукты производить, какие потребности удовлетворять в первую очередь. Суть проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов можно понять, используя кривую производственных возможностей (КПВ).

Кривая производственных возможностей:



Шкала производственных возможностей

Варианты	Пушки, тыс. шт.	Масло, млн. кг
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Все точки на и под кривой соответствуют достижимым возможностям производства, однако точки внутри кривой соответствуют неэффективному использованию возможностей; точки вне кривой недостижимы при текущих производственных возможностях.

Определение 4. *Альтернативные издержки, издержки упущенной выгоды или издержки альтернативных возможностей (англ. opportunity cost) — экономический термин, обозначающий упущенную выгоду (в частном случае — прибыль, доход) в результате выбора одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, тем самым, отказа от других возможностей.*

Альтернативные издержки — это затраты на производство одного товара, выраженное через затраты на производство другого товара. Величина упущенной выгоды определяется полезностью наиболее ценной из отброшенных альтернатив. Альтернативные издержки — неотделимая часть любого принятия решений. Термин был введён австрийским экономистом Фридрихом фон Визером в монографии «Теория общественного хозяйства» в 1914 году.

Закон возрастания альтернативных издержек: с ростом производства продукта растут и альтернативные издержки, то есть с производством каждой новой единицы продукта возрастают и затраты на производство этой дополнительной единицы продукта.

На графике закон возрастающих альтернативных издержек отражается как кривая производственных возможностей. Нисходящий наклон кривой подразумевает, что существуют альтернативные издержки, а вогнутость данной кривой показывает увеличение альтернативных издержек.

Закон убывающей отдачи: сверх определённых значений факторов производства (земля, труд, капитал) увеличение одного из этих факторов не обеспечивает эквивалентный прирост дохода, то есть доход растёт медленнее, чем фактор.

Закон убывающей доходности определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Иначе говоря, закон убывающей доходности отражает связь между выпуском дополнительной продукции и изменением одного фактора производства при неизменном объёме других факторов. Прирост каждой дополнительной единицы продукции приводит к увеличению затрат на её производство.

6 Экономические системы

6.1 Типы экономических систем

Определение 5. *Экономическая система — упорядочная система связей между производителями и потребителями = система экономических отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением благ.*

Типы экономических систем по форме собственности и механизму (способу) хозяйствования:

1. Традиционная
2. Административно-командная (плановая)
3. Чистый капитализм
4. Современный капитализм (смешанная экономика)

Три типа экономических отношений:

1. Торгово-экономические отношения (ТЭО)
2. Социально-экономические отношения (СЭО)
3. Организационно экономические отношения (ОЭО)

Определение 6. *Собственность — исторически определённая форма присвоения экономических благ.*

Различают островной и континентальный подходы к собственности. Континентальный (Наполеон) предполагает неделимость прав собственности (1 владелец), тогда как островной подход (Коуз) рассматривает возможность разделённого владения правами собственности. Коуз вводит понятие пучка прав собственности как объединение разных полномочий; это приводит к рассмотрению режима собственности.

Юристы понимают собственность как принадлежность, а экономисты — как пользование (поток доходов + распределение).

[Полезно почитать на этот счёт книгу Сидоровича, Кубиева]

Виды собственности:

- Акционерная собственность
- Кооперативная собственность
- Частная собственность
- Государственная собственность
- Смешанная собственность

6.2 Характеристика экономических систем

Милтон Фридман («Капитализм и свобода») выделил два основных способа координации: иерархия (централизованное руководство) и стихийное сотрудничество (добровольное сотрудничество индивидов). Способ координации тоже определяет тип экономических систем.

Рыночная экономика

Основные отличительные особенности рыночной экономики:

- Частная собственность
- Стихийный порядок
- Действует на основе рыночного механизма (что, как и для кого производить):
 - Производится та продукция, которая нужна рынку
 - Потребитель сам решает, у кого и по какой цене покупать
 - Как производить? — С наименьшими издержками.
 - Для кого? — В пользу потребителя с наибольшим доходом.
- Правительство не вмешивается в деятельность рынка.

Современный капитализм

Чем отличается от рыночной экономики? Основные черты:

- Многообразие форм собственности
- Смешанный механизм хозяйствования
- Научно-технический прогресс

Традиционная экономика

- Экономика, построенная на традициях
- Общинная собственность
- Преобладание ручного труда

Такая структура сохраняется в некоторых странах Азии и Африки.

Административно-командная система

- Иерархия
- Монополистическая государственная собственность
- Что, как и для кого производить, решается централизованным планированием.

Российская экономика перешла от административно-командной экономики к рыночной; до сих пор сохранились черты плановой экономики (подумать!).

6.3 Модели в рамках экономических систем

Для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными особенностями. Так, для административно-командной системы характерны: советская модель, китайская модель и др. Современной рыночной системе также присущи различные модели — американская, западноевропейская, японская.

Рассмотрим наиболее известные национальные модели.

Японская	Американская	Шведская	Российская
Рост производительности труда значительно опережает рост высокой заработной платы	Высокая производительность труда	Высокие производительность труда и заработная плата	Невысокая производительность труда, а заработная плата низкая
Очень высокое качество продукции	Хорошее качество продукции	Отличное качество продукции	Невысокое качество продукции
Социальная напряженность в обществе снижается с помощью предложения социальных льгот крупными компаниями	Государственная социальная забота распространяется только на безработных и обездоленных	Значительная государственная забота обо всех членах общества — развитые услуги здравоохранения, образования, культуры, жилищные и др.	Минимальные социальные программы
Значительные объемы экспорта продукции	Доминируют частная собственность и личная инициатива	Значительный государственный сектор в экономике	Незначительные объемы экспорта продукции
Интеллектуальная собственность играет важную роль в благосостоянии общества	Максимальная свобода субъектов рынков, ограждающая их от вмешательства государства	Регламентация государством рыночных отношений как государственных, так и частных структур	Частная собственность и личная инициатива под контролем государства
Нет резкого расслоения общества	Значительное расслоение населения — на очень богатых и нищих	Нет очень богатых и бедных	Значительное расслоение общества по уровню благосостояния

7 Рыночная экономика

7.1 Рынок и его функции

Определение 7. *Рынок — система взаимоотношений между производителем и потребителем.*

Рыночная экономика — экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. Рыночная экономика непосредственно связана с товарным производством.

Предпосылки к развитию рынка:

- Разделение труда (\Rightarrow специализация)
- Обособленность (самостоятельность в принятии решений) — на базе частной собственности
- Свобода предпринимательства

Внерыночное регулирование осуществляется институтами. Классификация институтов:

- По территориальному признаку:

- местные
- региональные
- международные

- По формам собственности:

- частный
- государственный

- По объектам рыночного обмена:

- товарный
- денежный

- По реализации продукции:

- оптовый
- розничный
- экспортный
- импортный

- По виду конкуренции:

- совершенно конкурентный

– несовершенно конкурентный

Функции рынка:

- Ценообразующая
- Информационная
- Регулирующая (изменение цены заставляет реагировать и потребителя, и производителя)
- Посредническая
- Санирующая (рынок постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности, тем самым очищаясь от неэффективных агентов)

Каждый рыночный агент понимает своё положение вещей в сравнении с рыночной конъюнктурой (конъюнктура = сложившаяся обстановка на рынке).

7.2 Товар и его свойства

Определение 8. *Товар — любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи; продукт, произведённый для продажи.*

Товар = благо ("товар— классический термин, "благо— современный термин, под которым может пониматься как товар, так и услуга).

Свойства товара:

1. Удовлетворяет потребность
2. Способен участвовать в обмене

Маркс также понимал товар как совокупность потребительской стоимости и просто стоимости ("меновая стоимость"). Товар как потребительская стоимость удовлетворяет потребность общества; стоимость же необходима для возможности сравнивать и обменивать товары: понимается она, согласно Марксу, как воплощение общественно-необходимых для производства товара затрат рабочего времени. Различие потребительских стоимостей является необходимым условием обмена. Стоимость демонстрирует однородность товаров. Основа товара — труд.

Классический взгляд тоже основан на трудовой теории стоимости. Неоклассический (в первую очередь маржиналистский) взгляд основан на теории предельной полезности.

Согласно маржиналистскому подходу, товар определяется как совокупность потребительской стоимости и полезности. От стоимости переходят к анализу ценности. Госсен определяет ценность товара как полезность последней его единицы.

Маржиналисты отличают качественную и количественную определённости стоимости.

Сумма всех полезностей имеющихся единиц блага составляет **общую полезность**. Полезность последней единицы товара = **предельная полезность** (имеет свойство убывать).

Имеются также альтернативные теории стоимости, в том числе теория факторов производства и теория издержек производства.

Формы обмена:

1. Простая: $T_1 \leftrightarrow T_2$
2. Полная: $T_1 = 2T_2 = 3T_3 \dots$
3. Всеобщая: $T_2 = 10T_1, T_3 = 17T_1, \dots; T_1$ — товар-эквивалент
4. Денежная

7.3 Возникновение и сущность денег

Возникновение денег объясняется различными подходами: теория обмена, номиналистская теория (Бендиксен), договорная теория и др. Согласно теории обмена, деньги возникают в результате развития форм обмена и являются всеобщим эквивалентом.

В XVI–XVII вв. (в эпоху первоначального накопления капитала) возникла металлическая теория денег. Ее пропагандировали меркантилисты У. Стаффорд, Д. Норс и др. Они считали, что богатство – это деньги, а деньги – золото и серебро.

Номиналистическая теория денег была разработана римскими и средневековыми юристами, но широкое распространение получила в XVII–XVIII вв. в трудах английского философа Дж. Беркли, английского экономиста Дж. Стюарта, а в XX в. — немецкого экономиста Г. Кнаппа и др.

Суть номиналистической теории: деньги — это только условный знак, название, номинал (фунт стерлингов, доллар, франк и т. д.). Это просто счетная единица, используемая для выполнения двух функций: средства обращения и платежа.

Количественная теория денег — это теория спроса на деньги. До экономических открытий Д. Кейнса эта теория существовала в двух основных формах: теория покупательной способности денег И. Фишера (макроэкономический подход) и теория стоимости денег Маршалла-Пигу (микроэкономический подход).

Сущность денег — являться всеобщим эквивалентом.

Функции денег:

1. Мера стоимости (деньги выражают стоимость других товаров)
2. Средство обмена
3. Накопление
4. Средство платежа
5. Мировые деньги

Замечание: сейчас деньги не обеспечены никаким резервом. Считается, что их стоимость обеспечивается товарами и услугами.

7.4 Институциональные основы рыночной экономики

Определение 9. *Рыночная экономика — сложная система хозяйствования, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов.*

Деятельность рыночной системы поддерживается институтами. Институты делятся на два класса: формальные и неформальные.

Формальные институты часто создаются для поддержания интересов контролирующей группы. Формальные институты регулируют права собственности. (Это обосновано Коузом. В частности, Коуз показал, что высокие трансакционные издержки связаны со слабыми институтами)

Неформальные институты в основном представляют собой стихийно развивающиеся нормы и правила.

8 Спрос и предложение

8.1 Основные элементы рыночного механизма

Определение 10. *Рыночный механизм — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, который представляет собой систему взаимосвязанных элементов, в том числе спрос, предложение, цена, конкуренция.*

Два важных элемента рыночного механизма — спрос и предложение. В зависимости от условий рынка, спрос и предложение уравниваются на некоторое время $\rightarrow P_0, Q_0$. На спрос и предложение может воздействовать государство: например, с помощью субсидий, инвестиций и т.д.

Рыночный механизм — очень жёсткий механизм принуждения, иногда действует сильнее государственной политики.

Цена — основной показатель работы рыночного механизма. По Смиту, действие рыночного механизма основано на естественном стремлении человека к обогащению (эгоизм). Чем полнее свобода, тем эффективнее рыночный механизм.

Зоны неэффективности рыночного механизма — зоны фиаско рынка.

Определение 11. *Конъюнктура рынка — это совокупность экономических условий на рынке, при которых осуществляется реализация товаров и услуг.*

Конкуренция

Вопрос, решаемый производителями: что, как и для кого производить? Участники конкурируют за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции, причём конкуренция между производителями тем сильнее, чем больше разница между предложением и спросом.

$$TR \text{ (Total Revenue)} = P \cdot Q$$

$$Pr \text{ (Profit)} = TR - TC$$

Определение 12. *Согласно неоклассикам, конкуренция — это борьба за экономические ресурсы и за устойчивую нишу на рынке.*

Главная конкуренция — это нововведение. Конкуренция способствует формированию цены, очищению рынка от неэффективных участников и так далее.

8.2 Закон изменения спроса

Определение 13. *Спрос — количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену и в определённый промежуток времени. Спрос — удовлетворение потребности, обеспеченное финансовыми возможностями.*

Потребность отдельного человека — *индивидуальный спрос*. *Рыночный спрос* — совокупная потребность всех потребителей. Потребительский спрос в первую очередь зависит от дохода потребителя.

Закон спроса: обратная связь между ценой и величиной спроса. (Показывает зависимость от цены).

Факторы, влияющие на спрос: *ценовые* (цена на товар) и *неценовые* (все другие; характеризуют изменение характера спроса: количество потребителей, их доходы, вкусы, предпочтения, мода, погода, цены на товары-субституты, ожидание и другие). Изменение цены = движение по кривой спроса (изменение величины спроса). Действие других факторов = сдвиг всей кривой.

Эластичность спроса

Определение 14. *Эластичность спроса по фактору = степень изменчивости спроса при действии фактора = мера реагирования на изменение ситуации.*

Если модуль коэффициента эластичности > 1 , спрос *эластичный*, меньше 1 – спрос *неэластичный*. **Абсолютно эластичный спрос** ($= \infty$) — горизонтальная прямая: малейшее изменение цены резко поменяет спрос. **Абсолютно неэластичный спрос** ($= 0$) — вертикальная прямая: никакое изменение цены не уменьшит спрос.

Изучение эластичности спроса на товар фирмой: на участках эластичного спрос снижение цены и рост объёма продаж приводит к увеличению выручки, а на участках неэластичного — к уменьшению. Поэтому фирма будет избегать того участка, где коэффициент эластичности меньше единицы.

Классификация товаров

Имеются товары, не удовлетворяющие закону спроса.

Что лежит в основе закона спроса?

1. Здравый смысл
2. Закон уменьшения предельной полезности.
3. Эффект дохода (со снижением цены есть возможность купить больше товара) + эффект замещения

Товары-исключения: если доход увеличивается, то спрос на товары Гибена падает.

8.3 Закон изменения предложения

Определение 15. *Предложение — чьё-либо желание продать товар. Иначе: товар, который производитель готов предложить по данной цене в некоторый промежуток времени.*

Факторы, влияющие на предложение: количество производителей, их издержки, цены на оборудование, политика государства, налоги, технологии производства и так далее.

Закон предложения: прямая связь между ценой и количеством товара, которое готовы производить.

В основе закона предложения лежат здравый смысл, а также закон возрастания предельных издержек и закон убывающей предельной производительности труда.

Определение 16. *Эластичность предложения по фактору = степень изменчивости предложения при действии фактора.*

Абсолютно неэластичное предложение наблюдается на рынке земли, а также у редких товаров (например, предметов искусства).

8.4 Равновесие спроса и предложения

Определение 17. *Рыночное равновесие — ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению.*

Объём продукта и его цену в такой ситуации называют равновесными. Такая цена имеет тенденцию в отсутствие изменений спроса и предложения оставаться неизменной. Рыночное равновесие характеризуется равновесной ценой и равновесным объёмом.

9 Экономика фирмы

9.1 Природа фирмы

Функция фирмы — производство товаров. Цель — максимизация прибыли.

Фирма появилась на определённом этапе развития рыночной экономики и используется для обозначения торгового имени коммерсанта (индивидуального или коллективного). Появление фирмы было необходимо для решения вопросов правовой основы производства, а также в связи с развитием экономики и ростом конкуренции.

Существует 4 типа фирменных обозначений:

1. Торговое имя: Siemens, Tinkoff
2. Содержательное название компании (предметная специализация): Газпром
3. Смешанные: Armani Jeans
4. Абстрактное название: Афродита Турс

Фирма (в отличие от предприятия и завода) **многопрофильна**, а само слово имеет в большей мере юридический смысл. Рассредоточение капитала фирмы по разным отраслям и образование многопрофильного производства называется **диверсификацией капитала**.

Природа фирмы

- Институциональный подход: фирма — определенное институциональное образование, осуществляющее координацию ресурсов в хозяйственной деятельности (эта координация иерархическая). [Коуз — экономическая природа фирмы]
- Неоклассический подход (маржинализм): фирма — производственная единица, действие которой описывается производственной функцией.

Критерии классификации фирм:

1. Форма собственности (кто владеет?): частные и государственные.
2. Степень концентрации капитала (каковы размеры?): малые, средние и крупные. (В РФ есть ещё «мелкие»).

9.2 Теория производства фирмы

Наибольший вклад в развитие теории внесли классики и неоклассики. Согласно их мнению, ведение фирмы — в первую очередь не производство услуг, а использование ресурсов.

Основные ресурсы (факторы производства): труд, земля и капитал.

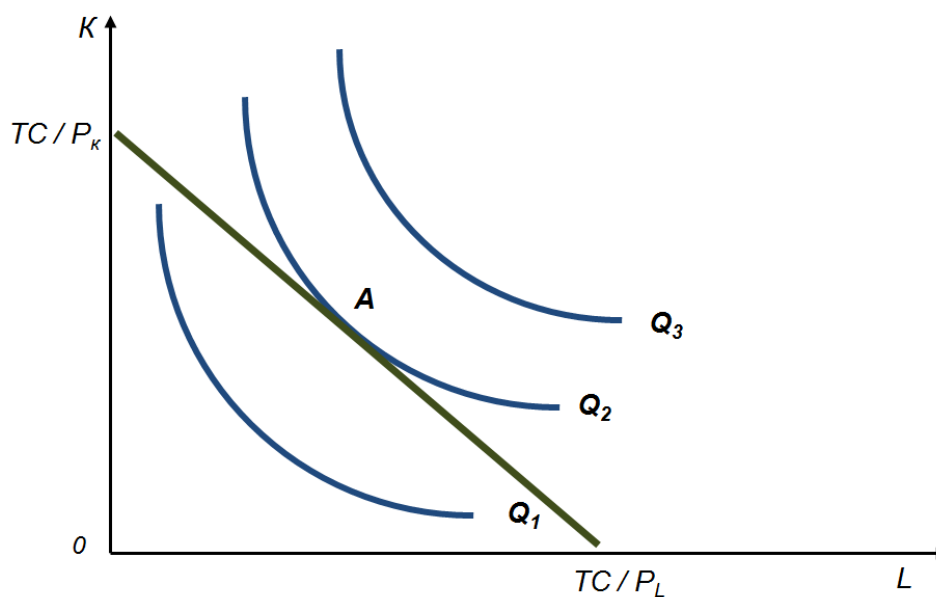
Определение 18. *Производственная функция — это технологическая зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции.*

Производственная функция всегда строится для определённой технологической структуры и может быть использована для оценки минимального объёма ресурсов, необходимых для производства определённого объёма продукции. $Q = f(V_1, V_2, \dots V_n)$, где $V_1, V_2, \dots V_n$ — факторы производства. Часто используется двухфакторная модель, в которой выпуск продукции зависит только от факторов труда и капитала: $Q = f(T, K)$.

Графический метод описания производственной функции

Изокванта — это кривая, точки которой соответствуют всем вариантам использования производственных факторов обеспечивает одинаковый объём производства. **Изокошта** — линия равных издержек, в которых затраты на факторы производства ограничены бюджетными возможностями предпринимателя.

Равновесие достигается в точке касания:



Эффект масштаба

Есть такая точка, что дальнейшее расширение производства уменьшает прибыль фирмы (за счёт серьёзного увеличения издержек). Эффект масштаба бывает трёх типов:

1. Положительный (Объём производства увеличивается более чем в 2 раза при увеличении факторов в 2 раза)
2. Отрицательный (Объём производства увеличивается менее чем в 2 раза при увеличении факторов в 2 раза)
3. Нейтральный

9.3 Анализ производительности факторов производства

Total Product (TP) = валовой продукт = совокупный продукт = выручка. Это количество продукции, произведённое фирмой в определённый период времени.

Совокупный продукт переменного фактора = увеличение совокупного продукта за счёт одного фактора производства (например, дополнительно нанятого рабочего).

Average Product (AP) = средний продукт. Это объём выпуска продукции на одну единицу используемого фактора. Например, $AP = TP/L$ — средний продукт труда.

Marginal Product (MP) = прибавка к совокупному продукту за счёт дополнительной единицы переменного фактора. $MP = dTP/dL$ — предельный продукт труда.

9.4 Издержки производства и прибыль

Определение 19. *Издержки фирмы — затраты фирмы, которые она несёт при приобретении факторов производства (более общо — затраты, связанные с созданием благ).*

Это понятие включает в себя оплату материалов, з/п работников, амортизацию, расходы на управление производством, продвижение товаров, транзакционные и другие расходы. При реализации товаров фирма получает выручку, часть которой покрывает издержки, а другая часть является прибылью.

Издержки бывают:

- Явные и неявные: **Явные** издержки — затраты, которые фирма несёт при оплате счетов (= оплата факторов производства) = бухгалтерские издержки. Сюда входит оплата труда наёмного работника, оплата ренты или аренды, оплата капитала (выплата процентов по капиталу). Сумма всех явных издержек составляет **себестоимость** продукции. С точки зрения современной экономической теории, эта сумма может представлять заниженные издержки и завышенную прибыль. **Неявные** = альтернативные = вменённые издержки — затраты, характеризующие упущенную выгоду. **Альтернативные** издержки — издержки использования ресурсов, принадлежащих фирме, оценённые с точки зрения потерянной возможности другого использования факторов. Эти издержки не входят в бухгалтерскую отчётность. Фирма приобретает ресурсы — это явные издержки; фирма использует свои ресурсы — неявные.
- Прямые и косвенные: **Прямые** — издержки, которые можно целиком отнести к производству товаров. **Косвенные** издержки относятся к бизнесу в целом: включают расходы на содержание административного аппарата, арендную плату, амортизацию, проценты за кредит, электричество и т.д.
- Постоянные и переменные: определяются по зависимости от объёма производства. Постоянные (FC, Fixed Costs) не зависят, а переменные (VC, Variable Costs) зависят от объёма производства.

Прямые издержки, как правило, зависят от масштабов производства и потому являются переменными, а косвенные являются постоянными (хотя издержки на переговоры, например, в принципе зависят от объёма производства).

Предельные издержки (MC) — издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Предельные издержки имеют стратегическое значение: они показывают, выгодно ли увеличивать производство.

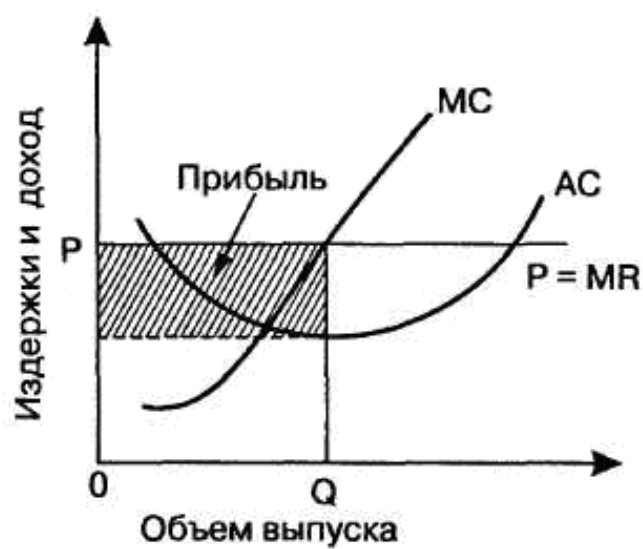
9.5 Критерий максимизации прибыли

Виды прибыли:

- Экономическая: доход — все издержки, включая и альтернативные
- Бухгалтерская (финансовая): $TR - TC$, где TC — бухгалтерские издержки.
- Нормальная = минимальный доход на вложенный капитал.

Методы максимизации прибыли:

1. Сравнение TR и TC. Зона безубыточности: $Pr = TR - TC \geq 0$.
2. Сравнение ATC и P.
3. Сравнение MR и MC. Критерий максимизации прибыли: $MR = MC$.



10 Поведение фирмы на рынке

10.1 Классификация типов рыночных структур

Рыночные структуры характеризуются следующими показателями:

1. Количество производителей (= количество конкурентов)
2. Свойства продукта, дифференциация, наличие товаров-субститутов (комплементарных и заменителей)
3. Полнота информации о рынке
4. Барьер входа и выхода с рынка: деньги; лицензия и разрешение.

По этим характеристикам выделяются четыре типа рыночных структур: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Характеристика рыночной структуры	Совершенная конкуренция	Монополистич. конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Количество продавцов	Много	Много	Мало	Один / Два (дуополия)
Размер фирм	Маленький	Мал./Средний	Большой	Чаще большой
Количество покупателей	Много	Много	Много	Различное (до одного)
Товар	Однородный	Дифференцир.	Однородный / Дифференцированный	Уникальный
Ценовая конкуренция	Нет	Ограниченная	Ограниченная	Нет
Неценовая конкуренция	Да	Да	Да	Нет
Контроль над ценами	Нет	Ограничен	Значительный	Полный
Барьеры для входа на рынок	Отсутствуют	Низкие	Высокие	Практически непреодолимы
Доступ к рыночной информации	Свободный	Свободный	Ограничен	Блокирован
Примеры рынков	Фондовые биржи, Forex, Фермерские хозяйства, с/х рынки	Пищевая промышленность, Фармацевтический рынок, Рынки одежды и обуви	Автомобильный рынок, Рынки сотовой связи и бытовой техники	ЖКХ, Метрополитен, Местные телефонные компании

Определение 20. Конкуренция — соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства (производителями) за лучшие условия производства и реализации.

Конкуренция бывает а) среди производителей, б) среди потребителей и в) между производителями и потребителями. К конкуренции относятся такие явления, как демпинг и политика ценовой дискриминации.

Функции конкуренции:

1. Обеспечение внимания на запросы потребителей
2. Стимулирование роста эффективности производства
3. Дифференциация производителей (лучшие, средние, худшие)
4. Ликвидация неконкурентоспособным предприятий
5. Снижение цен, повышение количества продукции

Конкуренция — соперничество старого с новым. Виды конкуренции:

1. Функциональная (внутри одного вида товаров)
2. Видовая (по цене и качеству)
3. Межфирменная
4. Внутриотраслевая
5. Межотраслевая

Методы конкурентной борьбы: добросовестная и недобросовестная.

Добросовестная конкуренция:

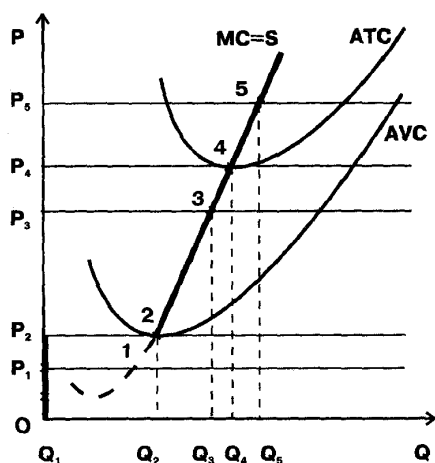
1. Повышение качества продукции
2. Снижение цен
3. Реклама
4. Развитие до- и послепродажного обслуживания
5. Создание новых товаров и услуг

Недобросовестная конкуренция:

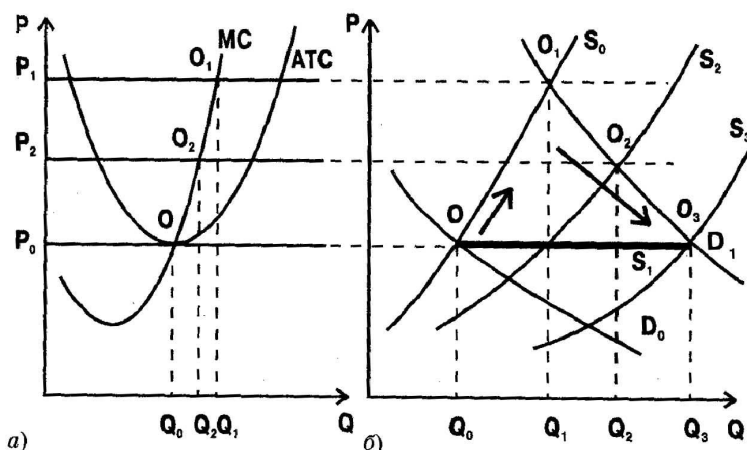
1. Экономический шпионаж
2. Подкуп и шантаж
3. Обман потребителей
4. Махинация деловой отчётности

10.2 Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции

В условиях совершенной конкуренции фирма не обладает контролем над ценой, поэтому графически её изображают в виде горизонтальной линии. В краткосрочном периоде фирма может столкнуться как с прибылью ($P > ATC$), так и с убытком ($P < ATC$). В убыточном случае, если фирма может покрыть хотя бы переменные издержки ($P > AVC$), фирма может продолжать существование за счёт минимизации потерь. Долгосрочная перспектива определяется теорией нулевой экономической прибыли: вследствие отсутствия барьеров, на рынок будут входить новые фирмы до тех пор, пока деятельность ещё приносит выгоду. $MR=MC=ATC$ — условие долгосрочного равновесия в совершенной конкуренции.



Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции



Долгосрочное равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

10.3 Поведение фирмы в условиях чистой монополии

Наличие монополии определяется долей фирмы на рынке определённого продукта, а также степенью дифференцированности продукции (монополистический продукт не заменяем). Один производитель, множество потребителей. Непреодолимые барьеры на рынке.

Виды монополии:

- Открытая: образована за счёт не контролируемой со стороны государства экспансии фирмы, т.е. не за счёт государства.
- Закрытая: фирма имеет специальные права, полученные от государства, которые защищают её от конкурентов.
- Естественная монополия: спрос на товар или услугу лучше удовлетворяется, если на фирме действует один производитель.

В условиях естественной монополии конкуренция невозможна и нежелательна, обычно возникает из-за тяжёлого производства (метро, РЖД).

Монополист действует как хочет, в связи с чем монополист может устанавливать цену («монопольная цена»), превышающую равновесную ($MR=MC$). Спрос имеет меньшую эластичность, чем при свободной конкуренции, и спрос тем менее эластичен, чем более монополистична структура. Монополия — ценооснователь (прайсфаундер). Из-за больших барьеров для входа на рынок долгосрочное поведение монополии не отличается от краткосрочного.

10.4 Рыночная власть и её показатели

Рыночная (монопольная) власть фирмы проявляется как способность удерживать высокую цену и получать положительную экономическую прибыль в долгосрочном периоде. Наличие монопольной власти во многом, хотя и не всегда однозначно, определяется структурой рынка.

Факторами, благоприятствующими наличию монопольной власти, являются высокая концентрация и существование барьеров входа на рынке. Однако высокая рыночная доля – необходимое, но недостаточное условие рыночной власти, так как при низких барьерах постоянно сохраняется угроза входа конкурентов. Рынки с высокой концентрацией, легко доступные для входа, получили название состязательных или квазиконкурентных. Участникам таких рынков не выгодно устанавливать высокие цены, так как это может послужить стимулом притока новых конкурентов. Долгосрочная прибыль в этих условиях не отличается от совершенно конкурентной и равна нулю, несмотря на различие числа продавцов.

Количественные показатели монопольной власти фирмы основаны на измерении прибыльности или относительного превышения цены над предельными издержками. Рассмотрим наиболее важные из них.

Исходя из того, что возможный рост цен ограничен эластичностью спроса на продукцию фирмы, А. Лернер предложил в 1934 году индекс, определяющий монопольную власть. **Индекс Лернера:** $I_L = \frac{P-MC}{P} = -\frac{1}{E_d}$, где P – монопольная цена, MC – предельные издержки, E_d – эластичность спроса по цене. Таким образом, этот показатель равен отношению прибыли фирмы к совокупному доходу. Если у фирмы отсутствует рыночная власть (на рынке совершенной конкуренции), то индекс Лернера принимает значение, равное нулю, поскольку на рынке совершенной конкуренции цена совпадает с предельными издержками. Максимальное значение индекса при монополии равно единице. Таким образом, получаем границы индекса: $0 < I_L < 1$.

Другой показатель монопольной власти – индекс Хервиндаля-Хиршмана (по имени ученых, предложивших этот индекс). Он характеризует степень концентрации рынка и рассчитывается на основе данных об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Все фирмы ранжируются по удельному весу от наибольшей до наименьшей. **Индекс Хервиндаля-Хиршмана:** $I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$, где S_1 – удельный вес самой крупной фирмы, ..., S_n – удельный вес наименьшей фирмы. Если в отрасли функционирует лишь одна фирма (ситуация чистой монополии), то $S_1 = 100\%$, а $I_{HH} = 10000$. Если в отрасли действует 100 одинаковых фирм, то $S_i = 1\%, i = 1..100$, а $I_{HH} = 100 \cdot S_1^2 = 100$.

11 Рынок несовершенной конкуренции

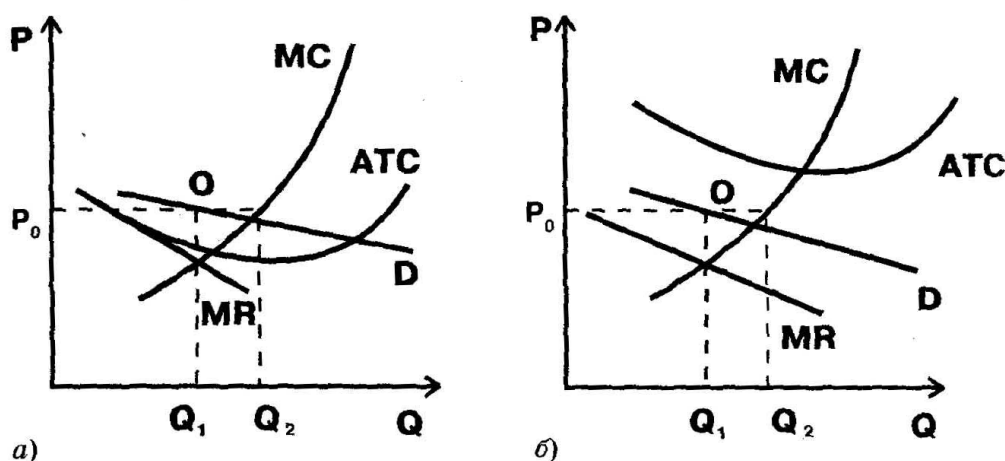
11.1 Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции

Признаки монополистической конкуренции:

- Большое количество небольших фирм
- Дифференцированность продукта
- Низкие барьеры входа
- Свободный доступ к информации о рынке

Обычно считают, что модель монополистической конкуренции наиболее реалистична в отношении рынка услуг (розничная торговля, услуги частнопрактикующих врачей или адвокатов, разного рода косметические услуги, скажем парикмахерские, и т.п.). Дело в том, что продажа (предоставление) услуг неотделима от их «производства», а последнее действительно происходит в условиях, удовлетворяющих вышеуказанным допущениям. Напротив, основы дифференциации осязаемых, вещественных благ, таких, например, как разные марки мыла или шампуни, формируются предприятиями-производителями, не отличающимися, как правило, своей малостью и множественностью или свободой входа. Поэтому можно допустить, что оптовый рынок осязаемых, или вещественных, благ имеет олигопольное строение, а их розничный рынок имеет строение монополистически конкурентного рынка. Неоднородность, или дифференцированность, продукта дает продавцу определенную степень монопольной власти на своем рынке.

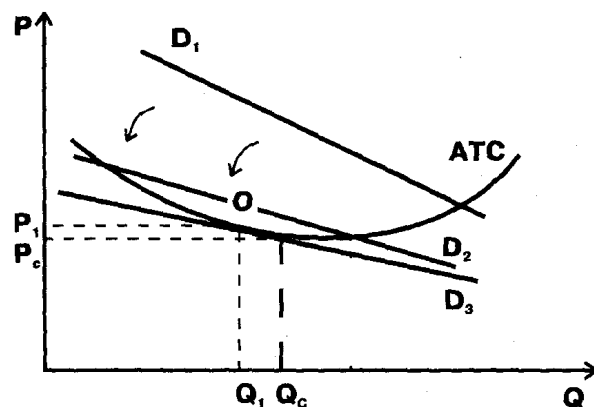
В отличие от совершенной конкуренции, на рынке монополистической конкуренции фирмы обладают определённой возможностью влиять на цены и вследствие дифференцированности продукции спрос конкретной фирмы не является абсолютно эластичным. Поэтому графически кривая спроса представляется в виде не горизонтальной прямой, а линии с отрицательным наклоном.



Выбор оптимального объема производства в краткосрочном периоде фирмой, максимизирующей свою прибыль (а) или минимизирующей убытки (б)

В связи с этим в точке пересечения предельных издержек и предельных доходов ($MC = MR$) установившаяся цена будет превышать значение MR .

В долгосрочной перспективе до тех пор, пока экономическая деятельность приносит прибыль, в отрасль будут входить новые фирмы (учитывая низкие барьеры входа). Поскольку же рыночный спрос на товары данной группы не изменится, спрос на продукцию отдельного предприятия сократится. Вследствие этого спрос на продукцию конкретной фирмы будет становиться всё более эластичным, в пределе становясь абсолютно эластичным. При этом рынок примет структуру совершенной конкуренции; в частности, фирмы будут получать нулевую прибыль.



Равновесие фирмы в долгосрочном периоде в условиях монополистической конкуренции

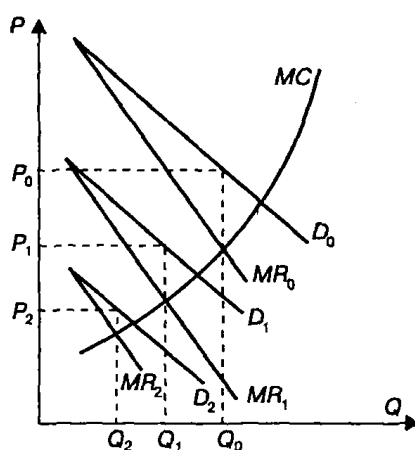
11.2 Поведение фирмы в условиях олигополии

Признаки олигополии:

- Несколько фирм
- Продукция может быть как однородной, так и дифференцированной
- Высокие барьеры входа; возможность сговора отдельных фирм
- Большой эффект масштаба, существуют патенты, высокие расходы на рекламу
- Доступ к информации о рынке ограничен

Модель Курно

Рассмотрим случай дуополии (на рынке действуют два игрока). Суть модели Курно заключается в том, что каждая фирма считает объем производства своего конкурента постоянным, а затем принимает собственное решение по объему производства.



Модель Курно. Изменение цены и объема выпуска продукции фирмой X при расширении производства фирмой Y: D — спрос; MR — предельный доход; MC — предельные издержки

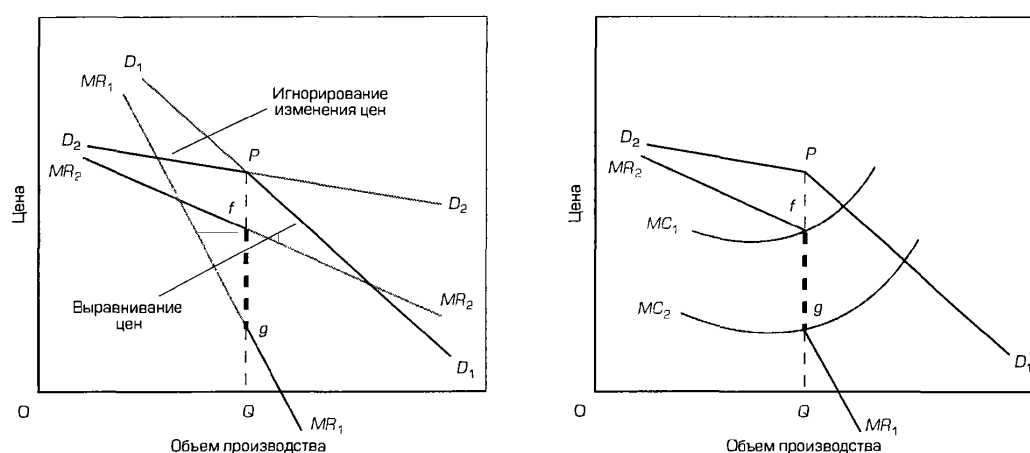
Чтобы увидеть, как это происходит, рассмотрим решение по объему производства, принимаемое фирмой 1. Допустим, фирма 1 считает, что фирма 2 ничего производить не будет. Тогда

кривая спроса фирмы 1 совпадает с кривой рыночного спроса. На графике это показано как D_0 , а соответствующая кривая предельного дохода обозначена MR_0 . И наоборот, чем больше продукции производит конкурент, тем меньше потребителей будет нуждаться в продукции нашей фирмы, потому спрос сдвигается влево (D_1 и D_2) и равновесный объём производства уменьшается.

Ломаная кривая спроса

Эта модель была представлена в 1939 г. Полом Суизи, и в этом же году подобная идея была высказана Р. Холлом и Ч. Хитчем.

Основа теории состоит в том, что, если олигополисты не состоят в сговоре, то, устанавливая цену, более высокую по сравнению с рыночной, мы быстро потеряем клиентуру, поскольку остальные производители сохраняют исходную цену, но если же установить цену, меньшую рыночной, то конкуренты, не желая терять клиентов, опустят цены вслед за нами. Таким образом, кривая спроса имеет излом: её часть, лежащая над рыночной ценой, более эластична, чем часть, лежащая ниже.



Поэтому в условиях олигополии фирмы стремятся сохранять цены. Таким образом, в конкуренции большую роль играют неценовые факторы.

Теория игр

Рассмотрим две фирмы. Пусть каждая из них может установить либо низкую, либо высокую цену. Высокая цена приносит обеим фирмам неплохую выручку, однако такое положение равновесия не является устойчивым: если одна фирма уменьшит цену, а другая оставит её прежней, то клиенты перейдут к первой фирме, увеличивая её выручку. Это приведёт к тому, что и вторая фирма понизит цену продукции, в результате чего выручка обеих фирм уменьшится по сравнению с исходной.

Похожая ситуация наблюдается в отношении рекламы в областях, где все потребители участвуют в покупке услуг/товаров (например, на рынке сотовой связи): предприниматели получали бы большую прибыль, если бы ни один из них не вкладывался в рекламу; однако, поскольку вложение одной фирмы в рекламу давало бы ей существенное преимущество по сравнению с другими, все участники рынка рекламируют свою продукцию, тем самым снижая свою чистую прибыль.

Игровая модель поведения олигополистов

		Цена фирмы В	
		высокая	низкая
Цена фирмы А	высокая	20 / 20	30 / 10
	низкая	10 / 30	15 / 15

11.3 Методы борьбы монополий

- Борьба с аутсайдерами, т.е. с другими фирмами
- Борьба внутри монополии — определяется формой монополии:
 - Картель
 - Синдикат
 - Трест
 - Концерн

Картель — монополистический союз, в основе которого лежит соглашение, определяющее объёмы, цены и долю (например, ОПЕК).

Борьба:

1. За внедрение технических усовершенствований
2. За установление цены: более слабые фирмы поднимают цены, более сильные снижают
3. За квоты

Синдикат — одна из форм объединения предприятий, преследующая цель устранения конкуренции и улучшения условий коммерческой деятельности в области определения цен, закупки сырья, сбыта продукции, сохраняющая при этом за членами синдиката производственную и юридическую самостоятельность.

Борьба:

1. За техническое усовершенствование
2. За квоты

Синдикат может ограничить объём продаж (например, группа компаний «Де Бирс», которая в 1980-е годы контролировала до 90% мировой торговли алмазами)

Трест — акционерное общество, в рамках которого участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредотачивается в руках правления или главной компании.

Борьба:

1. За владение контрольным пакетом акций
2. За наиболее влиятельные посты
3. За распределение прибыли

Концерн — финансово-промышленная группа компаний разных отраслей промышленности, что и отличает её от других форм объединений.

Борьба:

1. За владение контрольным пакетом акций
2. За наиболее прибыльную отрасль
3. За сферы влияния в различных областях

Борьба между монополистами-гигантами:

1. Борьба с производителями товаров-субститутов
2. Борьба за долю покупательской способности (за рубль покупателя) = за вытеснение других видов потребления из бюджета потребителя

Методы борьбы монополистов-гигантов:

1. Лишение сырья и материалов (принуждение вступить в картель)
2. Лишение рабочих рук
3. Лишение подвоза
4. Лишение сбыта
5. Планомерное сбивание цен
6. Договор с покупателем о ведении торговых отношений
7. Лишение кредитов
8. Объявление бойкота
9. и др. (связанно с недобросовестной конкуренцией)

11.4 Экономические последствия монополий. Антимонопольная политика

Последствия монополий:

1. Производство меньшей продукции по более высоким ценам
2. Закрытая информация о деятельности компании
3. Нечувствительность к новым технологиям
4. Отсутствие конкуренции

Из-за этого государство проводит антимонопольную политику. Первые попытки ввести регуляции наблюдались в США и Канаде (акт Шермана: штраф от 5 до 50 тыс.. 1 год тюрьмы).

В узком смысле под антимонопольной политикой понимается борьба с чистыми монополиями, в широком — с нарушением чистой конкуренции. В XX веке борьба с монополиями распространяется и в Европе: закон о запрете слияний, акт Клейтона (1914). Акт Целлера–Кефопера 1950 г. дополнил закон Клейтона о слияниях запретом на слияние путем приобретения активов. Все эти законы направлены на создание свободного рынка с добросовестной конкуренцией.

Современная система антимонопольного регулирования имеет административно-правовую (законы), административно-экономическую (запреты) и экономическую (налоговая политика) направленность.

12 Рынок природных ресурсов

12.1 Природные ресурсы как фактор производства

Напомним, что современные экономисты выделяют 5 факторов производства: труд, земля, капитал, предпринимательская способность, информация.

Помимо самой земли в соответствующий фактор включаются недра, растительный и животный мир, водные ресурсы, климат и так далее.

Определение 21. *Ресурсообеспеченность — соотношение между величиной природных ресурсов и размерами их использования.*

Этот показатель по каждому виду природных ресурсов можно выразить либо количеством лет возможного использования, либо величиной на душу населения.

Вопросы, возникающие при исследовании ресурсообеспеченности:

1. Хватит ли запаса для обеспечения потребностей страны?
2. Каким образом использовать имеющиеся ресурсы?

С одной стороны, достижения научно-технического прогресса помогает более рационально использовать ресурс, а с другой стороны, он же увеличивает потребность в ресурсах. Разведанные запасы полезных ископаемых истрачиваются быстрее, чем находятся новые. В большинстве стран с развитой экономикой ресурсов тратится больше, чем их производится (Северная Корея, к примеру, вообще их не производит). Три основных центра переработки ресурсов: Северная Америка, Западная Европа, восточная и юго-восточная Азия.

Политика экономии ресурсов включает в себя следующие методы:

1. Выявление более дешёвых по добыче и транспортировке ресурсов.
2. Внедрение более полного извлечения и переработки нефти. (В настоящее время коэффициент отдачи пластов топлива в среднем 45%; уголь открытой добычи 85%, нефть 35%).
3. Повышение коэффициента полезного использования энергоресурсов. Сейчас тоже около 30%: сжигание угля 20%, нефть 24%, природный газ 48%.
4. Поиск безотходных типов производства.

12.2 Земля как специфический ресурс

Особенность земли состоит в том, что она всегда дорожает. Земля — невозпроизводимый фактор производства (за исключением редких примеров: Голландия, ОАЭ, Китай). Земля абсолютно ограничена размерами земного шара, а также имеет относительное ограничение в зависимости от уровня развития производительных сил. Повышая плодородие земли, можно улучшить качество ресурса, но нельзя увеличить её количество.

Использование фактора Земля делится на землепользование и землевладение. **Землевладение** — признание прав собственности на участок за определённым лицом. Именно со стороны собственников представлено предложение земли. **Землепользование** — это использование земли в установленном рабочем порядке. Пользователь не обязательно является собственником; именно от землепользователей формируется спрос на землю.

Формы землепользования:

- **Прямое землепользование:** собственник сам обрабатывает землю и сам получает продукт. Как правило, это относится к мелкому крестьянскому хозяйству, но может наблюдаться и в крупном при использовании наёмного труда
- **Издольщина:** контракт, по которому собственник земли уступает правило землепользования издольщику на оговорённых в контракте условиях. Созданный продукт распределяется согласно контракту между собственниками. (Распределяется в натуральном продукте). Система откупной аренды: откупщик является посредником между собственником и землепользователем; он соединяет несколько владений в фермерское хозяйство и распределяет их между землепользователями. Это эффективно при выращивании культур, которые требуют больших площадей, а также даёт возможность иметь работу тем, у кого нет земли; ещё одно преимущество в том, что продукт выражается в натуральном виде, а значит, не подвержен инфляции и прочим финансовым процессам.
- **Денежная аренда:** контракт, по которому собственник уступает право пользования землёй в обмен на фиксированную арендную плату. Контракт выгоден как собственнику, так и фермеру.

Совокупность всех свойств, характеризующих землю — **ограниченность, невоспроизводимость и неподвижность** — обеспечили стабильное (жёсткое, абсолютно неэластичное) предложение земли на рынке труда.

Распределение по количеству и по качеству: прежде всего, качественное разграничение по плодородию и местоположению; количество хорошей земли ограничено. Жёсткое предложение земли означает, что предложение земли не может быть увеличено даже при существенном увеличении стоимости. Чтобы определить установившуюся цену, надо проанализировать спрос.

12.3 Спрос на землю

Спрос на землю складывается из двух составляющих: **сельскохозяйственного и несельскохозяйственного** спроса.

Сельскохозяйственный спрос на землю имеет отрицательный наклон. Этот спрос является производной величиной от спроса на продукт, производимый с помощью этой земли (растениеводство, животноводство). В 19 веке был сформулирован **закон уменьшающегося плодородия**, согласно которому на определенном этапе добавочные вложения труда и капитала в землю не сопровождаются соответствующим увеличением количества добываемого сельскохозяйственного продукта и всякий дополнительный эффект становится невозможным.

В отличие от сельскохозяйственного спроса, несельскохозяйственный имеет тенденцию к росту. Этот спрос безразличен к уровню плодородия; главное — расположение земли. Он состоит из трёх элементов:

1. Спрос под объекты инфраструктуры
2. Спрос под жилищное и промышленное производство
3. Инфляционный спрос на землю: покупка земли для обеспечения безопасности от инфляции.

12.4 Экономическая и земельная рента

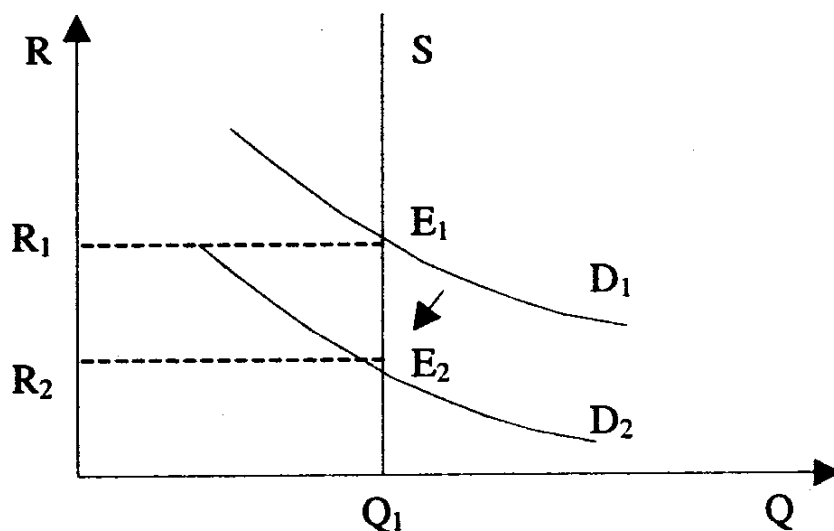
Доход по обоначенным выше факторам производства: Труд — з/п, Капитал — процент, Предпринимательство — прибыль, Информация — прибыль, Земля — рента.

Экономическая рента — доход не только от фактора земля, но и от любого другого фактора предложение которого ограничено. (фр. *rente*; от лат. *reddere* «возвращать»): производитель пользуется ресурсом и отдаёт часть дохода владельцу уникального фактора (например, артистам, спортсменам).

Земельная рента — экономическая рента от земли.

Рента — относительно устойчивый вид дохода; непосредственно не связан с предпринимательской деятельностью. Два вида: абсолютная и дифференциальная рента. Рента, которую получают абсолютно все собственники земли, не зависимо от качества и расположения земли — **абсолютная** (по Марксу; по Чернышевскому — *праздная*). Рыночная цена на с/х-продукты включает в себя абсолютную ренту, поэтому государства пытаются её ограничить (ввести абсолютный налог, национализировать землю). [В нашей стране лишь треть земель используется в производстве].

Принцип установления ренты такой же, как принцип установления равновесной цены.



Арендная плата (рента) как равновесная цена услуг земли

Дифференциальная рента делится на два типа: дифференциальную ренту первого рода получает собственник земли, а дифференциальную ренту второго рода получает землепользователь. В силу благоприятных условий, на лучших по качеству участках себестоимость продукции ниже, а на менее плодородных выше. Но на рынке устанавливается цена с менее плодородных земель, и эта маржа (разница) даёт ренту первого рода. Собственник учитывает эту дополнительную сверхприбыль от продажи по более высокой цене, и в договоре прописывает ренту. Собственник получает ренту как разницу по отношению к владельцам менее плодородных земель.

Рента второго рода обусловлена тем, что землепользователь сам улучшает плодородность земли, тем самым снижая себестоимость и получая дополнительный доход. Конфликт между собственником и землепользователем: более плодородную землю собственник уже хочет продать по более дорогой цене, поэтому заключает новый договор, в результате которого дифференциальная рента второго рода переходит в ренту первого рода.

12.5 Цена земли и арендная плата

Цена земли — это капитализированная рента.

Цена земли зависит не только от ежегодного рентного дохода, но и от банковского процента

по депозиту: если процент большой, то выгоднее вложить деньги в банк, чем в землю (как способ обезопаситься от инфляции).

Изменение цены — дисконтированная рента: $DR = R/r$, где r — процент по депозиту (альтернативная стоимость земли), R — рентный доход.

Разница между арендной платой и рентой: в арендную плату кроме ренты включается амортизация на постройки и сооружения, находящиеся на земле, а также процент на собственный капитал.

13 Рынок капитала

13.1 Капитал, его сущность и формы

Капитал — от фр. capital, главный. Обязательный элемент рыночной экономики. За 400 лет развития рыночной экономики понятие менялось; от обобщённости переходят к более узким проблемам. Маршалл рассматривал капитал в широком и узком смысле: широкий смысл — благо, приносящее доход. В узком смысле (производственный подход) капитал — это статья в балансовом отчёте предприятия.

Маркс выделял 4 свойства капитала.

1. Капитал — это **стоимость**.
2. Капитал — стоимость, **авансируемая** в производство. Производство связано с рисками предпринимателя.
3. Капитал — такая авансируемая стоимость, которая обеспечивает прибыль (**самовозрастающая** стоимость).
4. Другое важное свойство капитала — эта стоимость **движущаяся**.

Определение 22. *Кругооборот капитала — такое движение денег, (которым соответствуют разные формы капитала), при котором форма обращения капитала возвращается в начало (с приращением стоимости).*

Кругооборот не заканчивается на одном цикле, а складывается в оборот капитала: **оборот** — кругооборот капитала, рассматриваемый не как отдельный акт, а как непрерывный процесс, дающий прирост.

Схематически кругооборот капитала представляется в виде $D \rightarrow T \rightarrow P \rightarrow T' \rightarrow D'$, где денежная форма переходит в товарную форму, что после прохождения производственной формы (продажи готовой продукции или оказания услуг) через рынок меняет товарную форму вновь на денежную. Авансированный денежный капитал возвращается к своему владельцу.

За время одного кругооборота авансированный капитал может вернуться лишь частично.

Авансируемый капитал делится на **оборотный** и **необоротный**. Стоимость основного (= необоротного) капитала переносится на товар частями, в то время как стоимость оборотного капитала возвращается сразу после реализации продукта.

Каждый оборот измеряется временем и скоростью. Скорость — оборот за год. В процессе оборота происходит перенос стоимости капитала в стоимость реализованной продукции.

Определение 23. *Амортизация — восстановление частей потраченного в процессе производства капитала.*

Амортизационный фонд предназначен для восстановления части капитала, выбывшей из производственного процесса по двум основным причинам: **моральный** и **физический** износ. Физический износ — потери в процессе производства, моральный же обусловлен 1) созданием аналогичных, но более дешёвых средств труда; 2) появлением более совершенных моделей оборудования.

Определение 24. *Норма амортизации — отношение суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости капитала (выражается в процентах).*

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала может быть возмещена. Учитывая, что в условиях научно-технического прогресса сроки службы сокращаются, каждый производитель заинтересован в том, чтобы быстрее окупить ресурсы.

$A = (K_{\Pi} - K_O)/T$, где K_{Π} — первоначальная стоимость капитала, K_O — остаточная стоимость капитала, T — время.

Амортизационные отчисления не облагаются налогом, потому что предприниматели заинтересованы в ускоренном списании средств производства. Следствием ускоренного списания может также быть рост издержек, а значит, увеличение цены.

Исторические формы капитала — **торговый, ростовщический и промышленный** капитал. Торговый капитал появляется в результате обособления функций товаров. Ссудный капитал представляет собой совокупность денежных капиталов, предоставляемых во временное пользование на условиях возвратности и за определённую плату в виде процента. В основе превращения денежной суммы в отдельный товар лежит разделение собственника и пользователя капиталом. Ссудный капитал приносит владельцу прибыль в виде процента.

13.2 Рынок капитала

Если под капиталом понимать денежный капитал, то рынок капитала есть часть рынка ссудных капиталов. Рынок ссудных капиталов делится на денежный рынок (рынок кредитования) и рынок капитала (рынок ценных бумаг).

Считается, что денежный рынок — это рынок краткосрочного кредитования, а рынок капитала — рынок долгосрочного кредитования. Рынок капитала делится на ипотечный рынок и финансовый рынок (операции с ценными бумагами).

На рынке ссудного капитала формируется спрос и предложение денежного капитала. Эти средства необходимы компаниям для покупки станков и оборудования, то есть формирования основного капитала.

Рынок капитала — такое же звено рынка ресурсов, как и все остальные. Снова имеет место закон спроса и предложения.

Спрос на капитал как фактор производства — это спрос фирм на физический капитал, позволяющий фирмам реализовывать проекты. По форме предъявления это спрос на инвестиционные ресурсы. Он выражается в виде спроса на финансовые средства для приобретения необходимых станков и оборудования. Предъявляют этот спрос фирмы.

Предложение капитала представлено домашними хозяйствами, но также может быть представлено и государством и их компаниями. Домохозяйства, владеющее капиталом в форме средств, предоставляют средства фирмам, фирмы используют их в виде материальных ресурсов, получают доход на вложенные средства и приносят соответствующий доход владельцу капитала.

Приобретаться капитал может в форме аренды. В этой связи следует различать плату за поток услуг и цену капитального актива. Если это плата за поток услуг, то она складывается в ренту. Это плата, выплачиваемая владельцу капитала за аренду. Цена актива — цена, по которой единица капитала может быть продана. Рынок капитала может иметь любую структуру, в том числе быть монополией и монополией.

13.3 Процентная ставка

В узком смысле процент понимается как кредит; в широком — доход от фактора Капитал. В современной науке **процент** — это цена капитала независимо от того, использует ли его промышленник или собственник.

Определение 25. *Процентная ставка — сумма, указанная в процентном выражении к сумме кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчёте на опреде-*

лѐнный период (месяц, квартал, год).

Есть подход на основе оценки чистой производительности капитала (Фишер, монетарист), а есть маржиналистский подход. По Фишеру, процент возникает в результате обмена суммы текущих благ на большую сумму будущих благ. В результате производительного использования капитала повышается эффективность производства, что приводит к увеличению выпуска и росту продаж. Прирост выпуска продукции — это и есть процент от капитала.

Бем Баверк (маржиналист) предложил теорию предельной полезности: процент появляется как результат психологического восприятия времени; человек так устроен, что для него ценность сегодняшних средств выше ценности будущих. Это связано с возможностью удовлетворения сиюминутных потребностей, а также с получением дополнительного дохода в результате разумного использования ресурсов. Именно эта возможность побуждает людей брать деньги в долг и платить за это проценты, потому под процентом понимают плату за отказ от текущего потребления.

Отношение суммы денег, которая будет возвращена, к сумме вложенных денег, образует ставку процента.

Процент — цена за возможность получить ресурсы сейчас, а не потом. Чем продолжительнее срок вклада, тем выше ставка процента. Определить величину процента можно также опираясь на кривые спроса и предложения по графику «инвестиционные ресурсы — доход»).

Основные факторы, влияющие на ставку процента:

- Величина капитала
- Производительность капитала
- Соотношение спроса и предложения

Различают номинальную и реальную ставку процента; номинальная — насколько возвращаемая сумма превышает вкладываемую, а реальная учитывает инфляцию, то есть выражена в денежных единицах.

13.4 Оценка капитала

Подходы к оценке капитала: доходный, рыночный и затратный.

В **доходном подходе** используются два метода: метод капитализации и метод дисконтирования доходов.

Суть **метода капитализации** дохода состоит в том, что рыночная стоимость объекта прямо пропорциональна доходу и обратно пропорциональна ставке капитализации: $C = \frac{R}{r}$, где R — годовой доход, r — ожидаемая ставка капитализации. **Капитализация** — оценка стоимости фирмы на базе ежегодного дохода. **Ставка капитализации** (ставка дохода) — уровень доходности компании, выраженный в процентах. Этот метод работает, когда доход является стабильным.

Метод дисконтирования денежного потока основан на прогнозе денежного дохода, который будет получен инвестором, вкладывающим деньги в данную компанию. Этот денежный доход дисконтирует (приводится) к текущей стоимости с использованием ставки дисконта. Дисконтированная стоимость определяется формулой сложных процентов: $PV = \frac{R_1}{(1+i)} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \dots$, где i — ставка процента. Чистая приведѐнная стоимость (NPV) — разность между дисконтированной величиной доходов (PV) и дисконтированной величиной инвестиций.

Рыночный подход представляет собой анализ стоимости ценных бумаг аналогичных предприятий. В его основе три основных метода: метод рынка капиталов, метод сделок и метод отраслевых оценок.

Метод рынка капиталов основан на анализе цен продажи акций схожих компаний на мировых фондовых рынках. Для его применения требуется детальная финансовая информация по группе фирм; метод опирается на финансовый анализ, выбор и вычисление оценочных коэффициентов. К таким коэффициентам относятся P/E , P/CF и другие.

Метод сделок основан на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций. Цена/прибыль, цена/балансовая стоимость.

Метод отраслевых оценок основывается на наличии устоявшихся показателей оценки бизнеса в отдельных отраслях: например, стоимость рекламного агентства оценивается в 75% годовой прибыли, стоимость агентства по производству автомобилей — количество автомобилей на тысячу долларов.

Преимущество рыночного подхода в том, что он базируется на реальных данных, но недостаток состоит в трудности оценки.

Затратный подход основан на оценке накопленных активов компании. Включает оценку материальных и нематериальных активов компании. К нематериальным относится квалификация сотрудников, торговая марка, объекты интеллектуальной собственности и другие. Преимущество в том, что он основывается на реальных активах компании; сложности возникают с оценкой нематериальных активов и реальных перспектив компании.

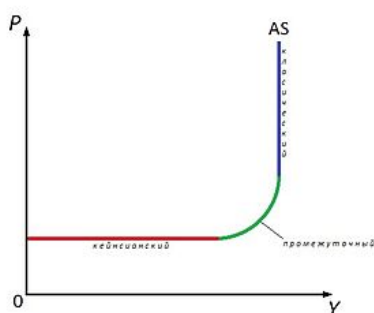
14 Национальная экономика и основные виды ... и её функционирования и способы изменения

Задание для интересующихся: посмотреть, за что критикуют ВВП, насколько он применим для межстранового сравнения, насколько правильно определяется в каждой стране (можно ли доверять китайскому подсчету?).

Только 3 года назад ВВП начал включать военные расходы. Но, естественно, не все доходы и расходы, связанные с этой отраслью, открыты и у других стран.

Определение 26. *Национальная экономика — исторически сложившийся комплекс отраслей, связанных на основе общественного разделения труда; сложная система взаимодействия субъектов в экономике, хозяйствующих в разных отраслях.*

Определение 27. *Совокупный спрос (AD) — спрос, предъявленный всеми субъектами в экономике, включая инвестиционный и потребительский. Тоже имеет отрицательный наклон, но другие факторы оказывают влияние на такое положение кривой (инфляция, процентная ставка и импорт).*



Кривая совокупного предложения (AS) имеет не такой вид, как в микроэкономике. (развернутая буква L). По Кейнсу, в стагнирующей экономике можно увеличить производство только вслед за увеличением совокупного спроса после действий государства. Вертикальный участок: предел достигнут, попытки государства накачивать спрос, это приводит к инфляции. О соединительном участке поговорим отдельно.

Будем изучать экономический рост, инфляцию и безработицу, инструменты государственного вмешательства в экономику.

Макроэкономика — раздел науки о хозяйстве в целом, о проблемах экономического роста, занятости, работе хозяйственного механизма, функциях государства и экономической политике.

Как наука макроэкономика сложилась после Великой депрессии. Страны столкнулись с проблемами, из-за которых пришлось пересмотреть отношение к роли государства в экономике.

14.1 Национальная экономика: понятие и её структурные элементы.

Национальная экономика характеризуется общественным воспроизводством. Три основных вида общественного воспроизводства:

1. простое (повторение объемов производства в качественном и в количественном отношении в тех же масштабах; характерно для натурального хозяйства)
2. суженное (уменьшение количественных и ухудшение качественных параметров; является результатом прежде всего социальных причин, войн, ошибок политического руководства, а не природных факторов)
3. расширенное (увеличение количества и качества производимой продукции, расширение разнообразия производимых благ, совершенствование потребительских свойств; ведет к экономическому росту). Реализуется интенсивным (совершенствование качественных параметров экономической системы) или экстенсивным (происходит за счет увеличения количественных факторов: труд, земля, капитал) ростом

В целях исследования национальная экономика делится на сектора:

- реальный и денежный
- резидентный и нерезидентный (отечественные компании и иностранные)
- коммерческий и некоммерческий

ГК РФ, статья 50.

1. Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).
2. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.
3. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах:
 - 1) потребительских кооперативов, к которым относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;
 - 2) общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;
 - 2.1) общественных движений;
 - 3) ассоциаций (союзов), к которым относятся в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные палаты;
 - 4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья;
 - 5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;
 - 6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;
 - 7) фондов, к которым относятся в том числе общественные и благотворительные фонды;
 - 8) учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

- 9) автономных некоммерческих организаций;
- 10) религиозных организаций;
- 11) публично-правовых компаний;
- 12) адвокатских палат;
- 13) адвокатских образований (являющихся юридическими лицами);
- 14) государственных корпораций;
- 15) нотариальных палат.

4. Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

5. Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, за исключением казенного и частного учреждений, должна иметь достаточное для осуществления указанной деятельности имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью (пункт 1 статьи 66.2).

6. К отношениям по осуществлению некоммерческими организациями своей основной деятельности, а также к другим отношениям с их участием, не относящимся к предмету гражданского законодательства (статья 2), правила настоящего Кодекса не применяются, если законом или уставом некоммерческой организации не предусмотрено иное.

- частный и государственный

Модель кругооборота.

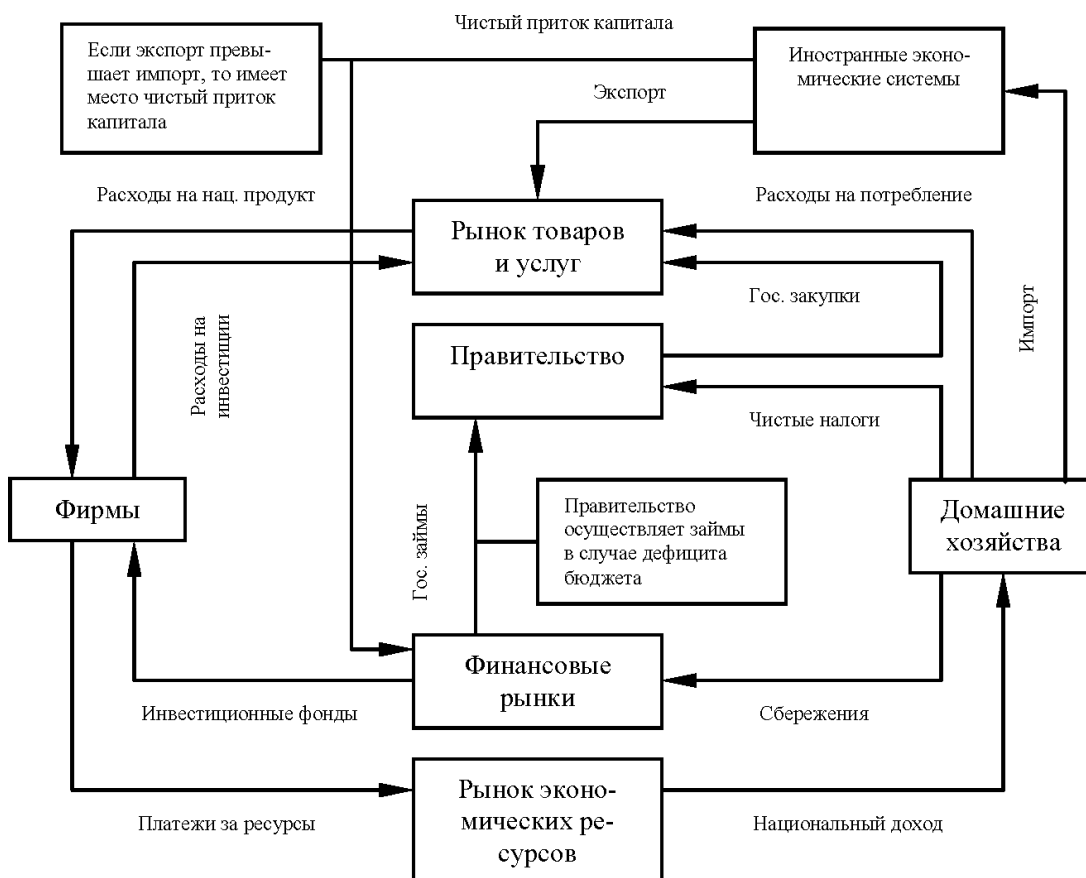


Рис. 1: То, что для одного расходы, для другого расходы. В совокупности это даёт ВВП. Запускают эту схему домохозяйства. Откуда берутся их доходы? Они оказывают факторные услуги.

14.2 Система национальных счетов

Разработана после Великой депрессии на основе методик разных стран.

Марксистская методология (СССР) подсчитывала совокупный общественный продукт (СОП). Включалась стоимость использованных ресурсов, которые были в предыдущем периоде уже учтены; ВВП исключает повторный счёт. Включение повторного счёта где-то на 48% завышает показатели. Но советская схема часто не учитывала сферу услуг.

Система национальных счетов — система взаимосвязанных макроэкономических показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Даёт представление о всех стадиях экономического кругооборота: производства, обмена потребления, о сбережениях и накоплениях.

Зародилась в 1946-1947 в Великобритании, США, потом в других европейских странах. Стандартная версия создана в 1953 году (создатели — Саймон Кузнец и Ричард Стоун, получили Нобелевскую премию в 1972 году). Изначально 6 было счетов, вторая версия 1968 года включала 3 уровня счетов сводные; производства, потребления и использования капитала; счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат. Третья версия (1993 год) включает 2 уровня: сводные счета, характеризующие движение ВВП, национального дохода, операции с другими странами и инвестиции (финансирование капиталовложений); детализированные показывают межотраслевые связи, движение доходов, распределение и конечное потребление.

Каждая сделка, имеющая покупателя и продавца, имеет ресурсное и финансовое выражение (двойная запись).

ВВП (ВНП) Оба показателя определяются как стоимость конечного производства товаров и услуг за отчётный период.

Нужно развести понятия "конечный продукт" "промежуточный продукт" "добавленная стоимость". ВВП подсчитывается по территориальному признаку, учитывается деятельность нерезидентов. Это совокупная стоимость продукции независимо от национальной принадлежности предприятия, расположенных на территории данной страны, независимо от места расположения национальных компаний.

ВВП и ВНП отличаются на сумму т. н. факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных доходов, вывезенных из страны иностранцами (доходом, заработанным фирмами и гражданами за рубежом, и доходом, полученным иностранными фирмами и гражданами данной страны). Эта разница — ЧФД (чистый факторный доход).

$$\text{ВВП} + \text{ЧФД} = \text{ВНП}.$$

У нас сначала считали ВНП, потом ВВП. Переход осуществлялся пересчетом СОП.

ЧВП НД ЛД ЛРД

14.3 ВВП и методы подсчёта

Метод добавленной стоимости.

В ВВП исключаются сделки по произведенным в предшествующие периоды товарам (например, поддержанное оборудование при продаже учтется только через финансовые услуги), не включаются чисто финансовые услуги (ценные бумаги), не учитывается производство домохозяйств и теневая экономика. Включается только конечный продукт (готовые товары и услуги текущего года, не требующие дальнейшей переработки).

Промежуточный продукт — тот, который создан на определенной стадии производства и требует дальнейшей переработки.

Нарастающая стоимость складывается из добавленной стоимости и повторного счета. Метод добавленной стоимости означает, что конечный продукт равен добавленной стоимости.

Пример с булочкой (КП - конечный продукт, ПП - промежуточный продукт)

Стадия	КП/ПП	Добавленная стоимость	Рыночная стоимость	Повторный счет
Пшеница	ПП	10	10	
Мука	ПП	15	25	10
Выпечка	ПП	20	45	25
Продажа	КП	45	90	45
Сумма		90	170	80

Лекцию читала Алсу Мунировна.

15 ВВП и теневая экономика

15.1 Методы расчета ВВП

1. **По добавленной стоимости.** Данный метод был рассмотрен на прошлой лекции.
2. **По расходам.** ВВП рассчитывается по следующей формуле: $Y \text{ (ВВП)} = C \text{ (потребительские расходы)} + I \text{ (инвестиции)} + G \text{ (гос. закупки)} + NX \text{ (чистый экспорт)}$. Приведем некоторые пояснения к данной формуле:
 - (a) Потребительские расходы населения – расходы домашних хозяйств на личное потребление (продовольствие, услуги, одежда, предметы быта).
 - (b) Валовые частные инвестиции – сумма чистых инвестиций и амортизации (перенос стоимости оборудования) за один год.
 - (c) Гос. закупки – расходы государства на приобретение товаров для своих нужд и на оплату услуг труда занятых в государственном секторе, за исключением трансфертных (непроизводственные платежи) расходов (!).
 - (d) Чистый экспорт представляет собой разность между экспортом и импортом данной страны. Этот показатель свойственен для стран с открытой экономикой, где товары и услуги беспрепятственно перемещаются из одной страны в другую.
3. **По доходам.** ВВП можно представить как сумму факторных доходов (заработная плата, процент, прибыль, рента), то есть определить как сумму вознаграждений владельцев факторов производства. При этом, так как речь идет именно о ВВП, в него включаются доходы всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в географических рамках данной страны, как резидентов, так и не резидентов. Резиденты – граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев, которые находятся в стране менее одного года. Таким образом, ВВП по доходам можно записать с помощью следующей формулы: $\text{ВВП} = \text{з/п} + \text{КН (косвенные налоги)} + \text{А (амортизация)} + \text{Р (доходы от рентных платежей)} + \% \text{ (доходы от процентных платежей)} + \text{Пк (прибыль корпораций)} + \text{ДС (доходы от собственности)}$, где $\text{ДС} = \text{НПК (налог на прибыль корпораций)} + \text{ЧПК (чистая нераспределенная прибыль корпораций)} + \text{Д (дивиденды)}$.

Все три метода расчета ВВП должны давать одинаковый результат.

15.2 Взаимосвязь макроэкономических показателей

Существует связь между ВВП и ВНП. ВНП рассчитывается как и ВВП, но отличается от него на величину чистых факторных доходов из-за рубежа. То есть, $\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{Чистый факторный доход из-за рубежа}$. Чистый факторный доход из-за рубежа это разность между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) представляет собой ВВП за вычетом амортизационных отчислений. Запишем формулу: $\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$ (так как происходит износ оборудования). С помощью этого показателя можно измерить годовой объем производства, который

экономика предприятия, государство или домохозяйство в состоянии потратить не сокращая производственные возможности будущих периодов.

Национальный доход (НД). Для определения показателя общего объема заработной платы, процента, прибыли и ренты, то есть платежей, полученных при производстве ВВП в данном году, необходимо вычесть из ЧВП косвенные налоги на предприятие. Иными словами, $\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{косвенные налоги за вычетом субсидий}$.

Личный доход (ЛД) = НД - (НПК (нераспределенная прибыль корпораций) + платежи по социальному страхованию + налог на прибыль) + трансферты.

ЛРД (личный располагаемый доход) = ЛД - ИН (индивидуальные налоги).

15.3 Номинальный и реальный ВВП

Номинальный ВВП – ВВП подсчитанный в текущих ценах.

Реальный ВВП – фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базового года.

Дефлятор ВВП = $\frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ВВП}_{\text{реальн}}} * 100\%$. Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции или обратного процесса (дефляции), когда наблюдается снижение уровня цен в стране.

Помимо дефлятора ВВП используется индекс потребительских цен (ИПЦ). В качестве весов цен могут использоваться как фиксированные наборы благ (потребительская корзина), так и изменяющиеся.

15.4 Теневая экономика

Определение 28. *Теневая экономика – это различные виды экономической деятельности, не отраженные в официальной статистике (не наблюдаемая государством экономика).*

Для определения масштабов теневой деятельности экономических субъектов нет прямых методов, так как не существует четких критериев отнесения того или иного вида деятельности к теневой. Выделяют три типа теневой экономики:

1. **Беловоротничковая.** Запрещенная российским законодательством экономическая деятельность работников "белой экономики" по месту их работы в виде тайного перераспределения ранее полученного дохода. Участники, в основном, высокопоставленные лица.
2. **Серая.** Серая или неформальная экономика носит законный характер, но масштабы занижаются субъектами. Например: аренда без договора, неофициальное устройство на рабочее место.
3. **Черная** (или криминальная экономика). Строго запрещенная деятельность на любом уровне. Например: распространение наркотических средств, контрафактной продукции.

У теневой экономики есть как положительные, так и отрицательные стороны:

- Положительная – стабилизирующая функция. Серая экономика повышает конкурентоспособность продукции из-за экономии при налогообложении, создает новые рабочие места, что приводит к снятию социального напряжения.
- Отрицательная – дестабилизирующая функция (относится, в основном, к криминальной экономике).

При решении о занятости в теневой экономике потенциальные нарушители законов сравнивают величины легальных и незаконных заработков.

Как оценить масштабы теневой экономики? Существуют следующие методы:

1. Метод сопоставлений.
2. Метод корректирующих показателей (потребление э/э - выпуск продукции, объем прибыли - выпуск продукции и т.д.).
3. Метод красных флажков (постоянный запрос на проверку баланса, выписывание чеков и т.д.).

15.5 Задачи

Задача 1. Даны следующие показатели национальных счетов для вымышленной экономики: потребительские расходы (С) - 260млрд, пенсия - 23млрд, субсидии предприятиям - 2млрд, валовые инвестиции - 55млрд, чистые инвестиции - 45млрд, доходы от собственности - 21млрд, з/п - 218млрд, прибыль предприятий - 113млрд, налог на прибыль предприятий - 50млрд, КН - 22млрд, гос закупки - 90млрд, рентные платежи предприятиям - 20млрд, чистые проценты по кредитам - 12млрд, NX - 9млрд. Найти ВВП по доходам и расходам.

Решение. Чистые косвенные налоги = КН - субсидии. Амортизация не дана, но даны валовые и чистые инвестиции, которые различаются на сумму амортизации. Таким образом: $ВВП_{дох} = 218 + (22 - 2) + (55 - 45) + 20 + 12 + 113 + 21 = 414$. $ВВП_{расх} = 260 + 55 + 90 + 9 = 414$.

Задача 2. Рассчитать основные макроэкономические показатели для следующей экономики (все в млрд): С - 800, амортизация - 100, чистые инвестиции - 200, гос закупки - 300, экспорт - 500, импорт - 400, з/п - 700, косвенные налоги на бизнес - 150, субсидии бизнесу - 50, трансферты - 200, доходы мелкого бизнеса - 150, рентные доходы - 25, прибыль корпораций - 350, дивиденды - 40, взносы на соц. страх - 120, персональные налоги - 250, налоги на прибыль корпораций - 115, % - 75.

Решение. $ВВП = 1500 = 800 + (100 + 200) + 300 + (500 - 400)$. Прочие показатели на лекции посчитать не успели.

16 Макроэкономическое равновесие

16.1 Повторение

Повторим методы расчета ВВП, изученные на прошлой лекции:

1. *ВВП по доходам.* ВВП по доходам = сумма доходов экономических агентов (бизнес, государство, домохозяйства). По показателю ВВП можно найти другие агрегированные показатели: ЧВП → НД → ЛД → ЛРД.

- ЧВП = ВВП – амортизация (доход бизнеса).
- НД = ЧВП – косвенный налог за вычетом субсидий (его еще называют чистым налогом) (доход государства).
- ЛД = НД – (нераспределенная прибыль корпораций (бизнес) + взносы на соц. страх. (государство) + налог на прибыль корпораций (государство)).
- ЛРД = ЛД – ИН (государство) + трансферты (этот член можно добавлять и сюда, и в ЛД).
- ЛРД поступают домохозяйствам.

2. *ВВП по расходам.* ВВП по расходам = сумма расходов экономических агентов. Домохозяйства осуществляют потребительские расходы, государство – гос. закупки, бизнес – валовые инвестиции (чистые инвестиции + амортизация) + чистый экспорт.

16.2 Понятие макроэкономического равновесия

Для исследования экономики в целом используется *метод равновесного анализа*. В этом методе рассматриваются следующие показатели: совокупный спрос, совокупное предложение, совокупные доходы, совокупные расходы. При этом, все термины макроэкономического анализа пронизаны психологической окраской, так как изучаются процессы, характеризующие склонность к сбережениям, стремления экономических агентов и прочее.

Макроэкономическое равновесие – центральная проблема при изучении макроэкономики. Оно характеризует сбалансированность следующих процессов:

- производство и потребление
- предложение и спрос
- затраты и результаты
- материально-вещественные и денежные потоки

Равновесие отражает тот выбор, который делают экономические агенты (этот выбор устраивает всех в обществе). Равновесие на отдельном рынке называют *частичным равновесием*, на всем рынке – *общим макроэкономическим равновесием*.

Определение 29. *Общим макроэкономическим равновесием называется равновесное состояние всей рыночной системы, под которым понимается равенство спроса и предложения на всех рынках.*

Равновесие на каждом отдельном рынке понимается по-своему:

1. *Рынок товаров и услуг.* На рынке товаров и услуг равновесие означает, что производители максимизируют доходы от хозяйственной деятельности, а потребители получают максимум полезности.
2. *Рынок факторов производства.* На рынке факторов производства равновесие означает, что все поступающие на этот рынок производственные ресурсы нашли своего покупателя и предельный доход собственников каждого ресурса, формирующего спрос, равен предельному продукту каждого ресурса, формирующего предложение.
3. *Денежный рынок.* Равновесие на денежном рынке характеризует ситуацию, когда количество предполагаемых денежных средств равно количеству денег, которое желает иметь у себя население и предприниматели.

Таким образом, *общее равновесие характеризует совпадение планов всех экономических агентов*. Несовпадение означает сбой в рыночной экономике и неравновесное состояние системы.

16.3 Общая характеристика макроэкономических моделей

1. *Модель Вальраса.* Вальрас представлял экономическое равновесие системой уравнений. Он доказал, что в экономической системе, состоящей из n рынков, если равновесие достигнуто на $n - 1$ рынке, то оно достигнуто и на n -ом рынке (закон Вальраса). Выделал четыре рынка:

- (a) рынок товаров и услуг
- (b) рынок труда
- (c) рынок капитала
- (d) денежный рынок

Ограничения модели: совершенная конкуренция, постоянность всех факторов спроса и предложения.

2. *Модель Леонтьева.* Развивал подход Вальраса. Модель затраты – выпуск.
3. *Модель Неймана.* Развивал подход Вальраса. Динамическая модель затраты – выпуск.
4. *Модель Патинскина.* Неоклассик, развивал подход Вальраса.
5. *Модель Маркса (схемы воспроизводства).* Общественный капитал = C (постоянный капитал, пр: средства на приобретение станков и оборудования) + V (переменный капитал, пр: з/п) + m (прибавочная стоимость) \Rightarrow в результате получаем совокупный общественный продукт, который делится на I (тяжелая промышленность – средства производства) и II-е (легкая промышленность – товары и услуги для потребления) подразделение. Совокупный общественный продукт создается в стоимостной и натуральной форме. В стоимостной форме он представлен капиталом, в натуральной товаром.

Маркс построил двухсекторную модель воспроизводства и вывел формулу обмена между секторами. Главная проблема общественного воспроизводства – реализация созданного продукта. В общественном воспроизводстве должно быть равновесие между элементами совокупного общественного продукта. Пропорции между I и II-м подразделением Маркс рассматривал на схемах простого и расширенного воспроизводства. Работу обоих подразделений можно представить в стоимостном выражении.

Оба подразделения работают на удовлетворение потребностей. То, что производит первое подразделение, должно удовлетворить потребности II-го, то, что производит второе, должно удовлетворить потребности и I, и II. Условия равновесия простого воспроизводства:

$$(a) I_{c+v+m} = I_c + II_c$$

$$(b) II_{c+v+m} = I_{v+m} + II_{v+m}$$

Условия равновесия расширенного воспроизводства:

$$(a) I_{v+m} > II_c$$

$$(b) I_{c+v+m} > I_c + II_c$$

$$(c) II_{c+v+m} < I_{v+m} + II_{v+m}$$

Ограничения модели Маркса: все хозяйство ведется капиталистическим способом, не принимается во внимание внешняя торговля, используются только металлические деньги, технология производства не меняется, весь капитал потребляется целиком, норма прибыли неизменна, цена совпадает со стоимостью.

6. AD-AS.

7. Кейнсианские кресты.

Основная отличительная черта неокейнсианского подхода от неоклассического заключается в акцентировании внимания на несовершенстве рынка труда и зависимости величины спроса на труд от эффективного спроса на товары и услуги. Под эффективным спросом понимается такой объем запланированных расходов на товары и услуги, при котором достигается совместное равновесие на 4 рынках: благ, труда, денежном и рынке капитала.

Устойчивое равновесие, согласно Кейнсу, характеризуется сочетанием равновесия на 3 макроэкономических рынках с безработицей на рынке труда (это называется не вальрасовским равновесием).

Кейнсианский подход опирается на закон Кейнса: спрос рождает предложение. Неоклассический подход опирается на два закона: закон Вальраса и закон Сэя (предложение рождает спрос). Кроме того, в отличие от неоклассиков, Кейнс доказывает желательность и необходимость государственного регулирования в условиях кризиса.

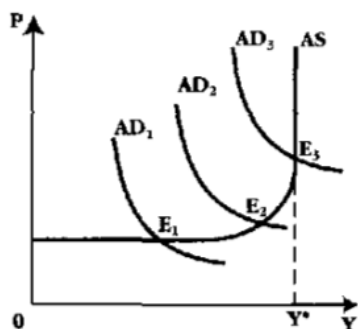
16.4 Модель AD-AS

Модель совокупный спрос (AD) – совокупное предложение (AS) показывает связь между уровнем цен и создаваемым продуктом в обществе. Совокупный спрос представляет собой спрос со стороны всех экономических агентов, желание купить все созданные продукты за отчетный период по предложенным ценам. Кривая совокупного спроса имеет нисходящий вид (как и кривая спроса на конкретном рынке), что означает обратную зависимость между уровнем цен и объемом совокупного спроса. Факторы, влияющие на вид кривой совокупного спроса, отличаются от соответствующих факторов для кривой спроса на отдельном рынке. Существуют 3 эффекта, объясняющие отрицательный наклон кривой совокупного спроса:

1. *Эффект богатства*. Проявляется в том, что в условиях инфляции происходит уменьшение реальной стоимости активов, которыми владеют экономические агенты. При обесценивании активов наблюдается стремление сокращать расходы. Таким образом, происходит снижение спроса на товары.

2. *Эффект процентной ставки.* Этот эффект связан с повышением ставки ссудного процента при инфляции. Его повышение сокращает инвестиции и расходы экономических агентов, которые пользуются заемными деньгами.
3. *Эффект чистого экспорта.* Подорожание национальных товаров снижает объем зарубежного спроса на национальный товар и одновременно увеличивает спрос на импортный товар.

Увеличение и уменьшение совокупного спроса мы показываем движением графика кривой вправо или влево.



Траектория, которую описывает точка равновесия, называется совокупным предложением. Совокупное предложение представлено предложением всех агентов в экономике. Оно имеет вид кривой, состоящей из трех отрезков: кейнсианский, классический и переходный. Все это дает модель AD-AS.

Эффект храповика (неготовность снижать цены вслед за уменьшающимся спросом) используется, чтобы показать инерцию в рыночной экономике.

16.5 Кейнсианский крест

16.5.1 Кейнсианский крест: совокупные доходы и совокупные расходы.

Кейнсианский подход обусловлен Великой депрессией, есть концептуальные отличия от классического подхода к макроэкономическому равновесию. Рассматриваются другие процессы: не только совокупный спрос и совокупное предложение, но и динамика доходов и расходов в экономике в целом. Динамика даёт основание для понимания равновесия. Доходы и расходы в реальности не уравниваются: экономические агенты часть доходов откладывают.

Кейнсианский подход основывается на двух закономерностях:

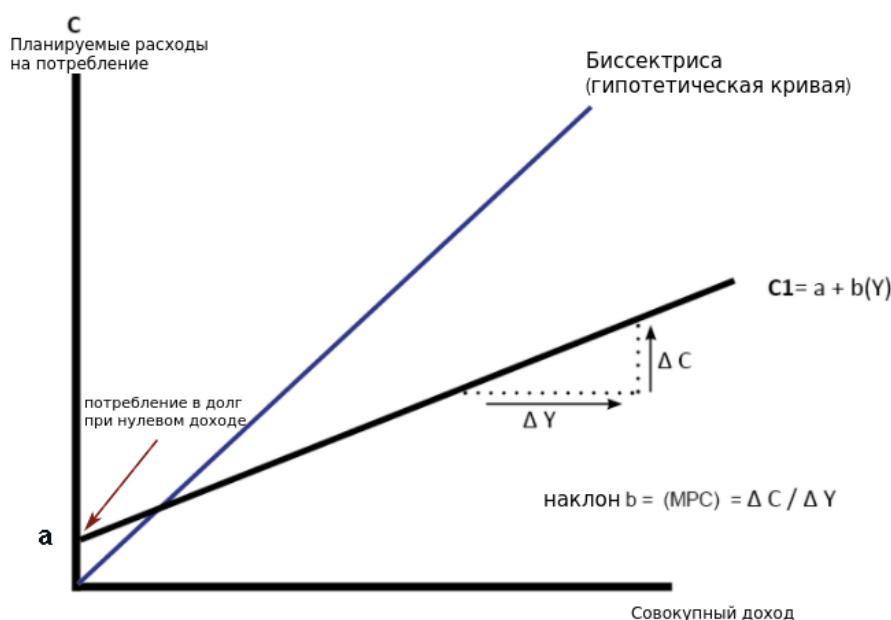
1. Чем больше доходов получает общество, тем больше затрачивает.
2. Динамика доходов и расходов разная (разная мотивация у зарабатывающих и тратящих средства).

Модель $AD-AS$ у Кейнса строится исходя не из происходящих процессов, а из планируемых. Есть ориентация на систему своевременной корректировки процессов. На рынках существуют автоматические регуляторы (цена, зарплата, ставка процента, рента...)

У Кейнса вводятся предельная склонность к потреблению/норма потребления (mpc) и предельная склонность к сбережению (mps): marginal propensity to consume/save.

$$mpc = \frac{\Delta C}{\Delta Y} = \frac{\text{изменение потребления}}{\text{изменение дохода}}; mps = \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\text{изменение сбережений}}{\text{изменение дохода}}$$

$$mpc + mps = 1$$



Кейнсианский крест. Биссектриса соответствует полному расходованию получаемого дохода. Наклонная, описывающая реальное потребление, идёт не из нуля (при нулевом доходе потребляют в долг), поэтому и получается крест. Точка баланса описывает равенство расходов и доходов в экономике, а не равновесный уровень цены. Справа от равновесия треугольник жизни в долг, слева — сбережение.

16.5.2 Модификация кейнсианского креста: инвестиции-сбережения.

Равновесие этой модели определяется соотношением инвестиций и сбережений. Их связывает логика причинно-следственных связей, а дистанцирует то, что их уровень определяется разными обстоятельствами, разной мотивацией. Поэтому они могут не совпадать. А если деньги уходят из экономики, она не работает: (Нужно создать стимулы, чтоб не хранили деньги под матрасом).

Факторы, на которые обратил внимание Кейнс (творческое задание: что из этого действует сейчас?).

- На процесс сбережения влияют:
 - Психологическая склонность к сбережениям
 - Уровень получаемых доходов
 - Уровень процентной ставки (альтернатива текущему потреблению)
 - Намерения домашних хозяйств к осуществлению крупных покупок (товаров длительного пользования).
 - Сбережения домохозяйств в целях удовлетворения будущих потребностей (на пенсию, на обучение и т.д.)
 - Меры предосторожности с ориентацией на экстремальные случаи (подушка безопасности)
- На планируемые инвестиции влияют:
 - Чисто рыночные факторы (банковская ставка процента)
 - Ожидаемая норма прибыли от предполагаемых инвестиций
 - Налоговый климат в стране
 - Инфляция

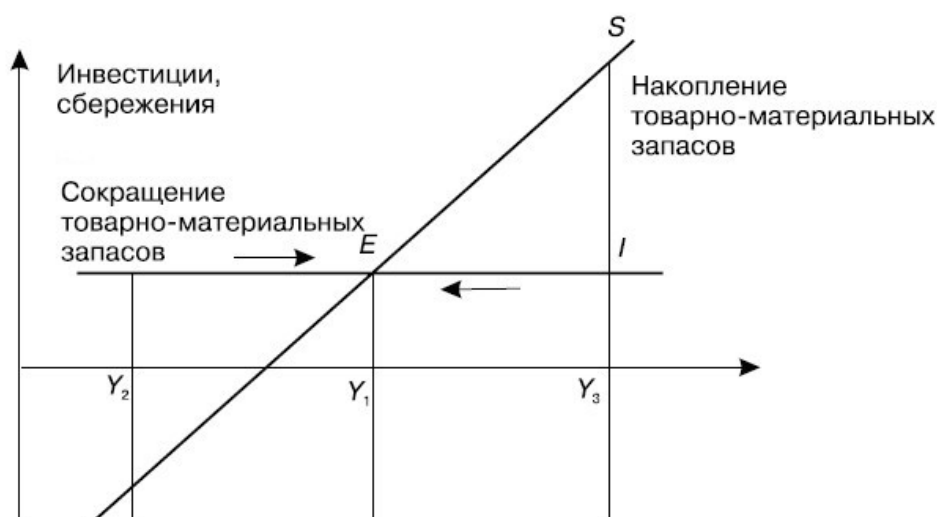
Процесс трансформации сбережений в инвестиции идёт двумя путями:

1. Прямой путь (покупка акций компанией, расширение мощностей предприятия, приобретение населением ценных бумаг)
2. Опосредованный (вложение средств в финансовые институты: банки, инвестиционные фонды; предоставление кредитов для компании с целью инвестирования бизнеса)

Установление равновесия на товарном рынке



Кейнсианский крест, доходы-расходы.



Кейнсианский крест, инвестиции-сбережения. Сбережения восходящие. Допущения: объемы инвестиций не зависят от размеров производства и доходов, сбережения осуществляют только домашние хозяйства; пересечение инвестиций и сбережений образуют точку равновесия, когда масштабы сбережений соответствуют планам по инвестициям фирм. Слева: фирмы обладают планами инвестирования, которые превышают сбережения домашних хозяйств. Товарные запасы фирм распродаются. Нужно увеличивать объемы производства без реального инвестирования. Справа: текущее потребление домохозяйствами сокращается, товары оседают на складах, производство сокращается. В пересечении не будет изменений товарно-материальных запасов. Смысл модели в определении равновесия изъятий и инъекций.

Связанные с инвестициями явления:

- Мультипликатор Кейнса ($\frac{1}{mps}$) показывает, насколько предельная склонность к сбережению ограничивает рост ВВП. Первоначальные инвестиции порождают прирост национального дохода, поскольку лишь частично пойдут на сбережение, часть будет потрачена

(потреблена), вследствие чего произойдёт новый прирост национального дохода, но вновь меньший из-за откладываемых сбережений и так далее.

- Парадокс бережливости. «Чем больше мы откладываем на чёрный день, тем быстрее он наступит». Если во время экономического спада все начнут экономить, то совокупный спрос уменьшится, что повлечет за собой уменьшение зарплат и, как следствие, уменьшение сбережений.

В масштабах национальной экономики чем меньше тратят, тем больше ущерб; рост сбережений уменьшает богатство нации, поэтому сбережения нужно превращать в инвестиции. В таком виде модель не позволяла бороться с инфляцией, поэтому произошел возврат к $AD-AS$.

17 Государство в экономике

17.1 Обоснование государственного вмешательства экономической наукой

Необходимость государственного вмешательства в экономику возникала ещё у меркантилистов (теория госрегулирования, поведение в международной торговле), но точную теорию (теорию минимального государственного вмешательства) сформулировал Смит. Он ограничил поле деятельности государства такими функциями

- "ночной сторож" (правила поведения, защита собственников и предпринимательской деятельности)
- производство общественных благ

Под влиянием марксистской теории добавляется

- социальная функция

Под влиянием кейнсианской теории вводится

- регуляторная функция (макроэкономическая политика)

. У неоклассиков для вмешательства государства 4 причины, а именно

- борьба с провалами рынка (4 разновидности ниже)

В итоге достигнут консенсус школ, что государственное вмешательство необходимо, но только в этих зонах.

Уровни экономического регулирования:

1. Уровень рыночного регулирования (механизм невидимой руки/спроса и предложения/ножницы Маршалла)
2. Корпоративное регулирование (лет за 20 до Первой мировой войны становится острой проблемой нарушение конкуренции большими корпорациями)
3. Государственное регулирование (после Великой депрессии)
4. Надгосударственное регулирование

17.2 Провалы рынка

Провалы рынка - ситуации, когда рыночный механизм оказывается неэффективным.

1. Производство общественных благ Общественные блага — особые блага, которые потребляются обществом коллективно, не покупаются и не продаются; в их производстве не заинтересован частный бизнес, сложно решить проблему безбилетника (например: освещение, дороги). Отличаются неконкурентностью в потреблении и неисключаемостью. Смешанными называются блага с такими свойствами от частного производителя.
2. Внешние эффекты (экстерналии) Любая экономическая деятельность может оказывать воздействие (положительное/отрицательное) на других агентов. Государство может вводить субсидии за положительные экстерналии.
3. Несовершенство информации Государство занимается защитой потребителя, следит за соблюдением стандартов.
4. Образование монополий

17.3 Теория общественного выбора (ТОВ). Провалы государства

ТОВ посвящена теории деятельности государства, связанной с производством общественных благ. Она сформировалась в качестве самостоятельной науки в конце 60-х годов, подготовленная, прежде всего, работами Кеннета Эрроу и Дункана Блэка.

Главной задачей ТОВ является применение принципов экономического анализа к процессу принятия политических решений. Кроме того, она исследует сам механизм принятия макроэкономических решений (поэтому ТОВ иногда называют *новой политической экономией*). Основной предмет ТОВ состоит в исследовании зависимости политических и экономических решений. Данная теория рассматривает следующие вопросы:

- государственные финансы;
- процедуры голосования;
- процесс принятия решений;
- деятельность *групп давления* (их еще называют группами специальных интересов или малыми группами).

В числе ведущих представителей: Джеймс Бьюкенен, Дуглас Норт, М. Олсон.

Бьюкенен высказал предположение о том, что принцип рационального экономического поведения применим к оценке деятельности государства в экономике. Процесс принятия решения государством рассматривается как рынок особого рода – политический рынок. Таким образом, человек, занимающий государственную должность, не обязательно руководствуется идеями общественного благополучия, а думает о достижении собственной выгоды (пр. переизбрание на новый срок).

Л. Мизес отмечает, что в управлении государственными учреждениями приходится использовать принципы, не характерные для поведения обычных компаний. Он называет это *бюрократическим управлением* (БУ). Под БУ понимается метод, применяемый при ведении административных дел, результаты которых не имеют денежной ценности на рынке. По его мнению, не всякое решение, принятое государственными органами (законодателями), будет оптимальным с экономической точки зрения и с точки зрения общества (поскольку личные интересы законодателей вмешиваются в принятие решений).

Пол Хейне нарисовал график, характеризующий реальный процесс принятия решения в экономике, иллюстрирующий поведение государственного деятеля.



Этот график передает следующую идею ТОВ: государственное должностное лицо, как и любой другой агент в рыночной экономике, стремится уравнять свои издержки и выгоды ($MC = MR$) при принятии любых решений, связанных с производством общественных благ.

Таким образом, теоретики ТОВ рассматривают частный интерес как основной побудительный мотив.

Существуют следующие способы организации политической системы (принятия решений): прямая и представительная (то есть субъекты выбирают представителей, которые в свою очередь принимают решения) демократия. В большинстве стран представительная демократия.

В условиях представительной демократии наибольшие шансы реализовать свои планы получают *группы давления* (лобби). Это могут быть организации, мощные отраслевые профсоюзы и так далее. Возникает явление – *лоббизм*, под которым понимается оказание давления на правительство определенными группами. Представители ТОВ рассматривают процесс принятия решения в условиях представительной демократии как разновидность рыночной сделки, в соответствии с которой, участники голосования обеспечивают друг другу поддержку. Лоббисты ищут политическую ренту (получение экономической ренты через политические институты). При принятии решений выделяется процесс *логроллинг* (торговля голосами).

Большинство исследователей считают, что принятие решений большинством – не эффективный метод. Существуют некоторые математические доказательства этой точки зрения. Мы рассмотрим следующие:

- *Парадокс Кандорсе* (1785). Согласно этому парадоксу, для определения истинной воли большинства необходимо сначала ранжировать кандидатов, затем из выбранной пары кандидатов выбирается тот, за которого большинство.
- *Теорема о невозможности Эрроу*. Не существует разумного выбора, если число возможных альтернатив превышает две, или если решения не оставлены на усмотрение одного человека.

Остановимся теперь на *провалах государства* (аналогия с провалами рынка), под которыми понимается неэффективность государства при решении отдельных вопросов. Говоря о провалах государства, экономисты высказывают следующую точку зрения: государство оказывается не эффективным по тем же причинам, что и частные компании в зонах провала рынка. Провалы имеют особые причины:

1. нарушение закона *издержки = выгода*;
2. неравенство в получении информации (лучше информированы люди с высокими доходами и хорошо организованные в лобби);
3. недобросовестность государственных чиновников (бюрократия, коррупция);
4. несовместимость решений и выгод во времени (принятие решений растянуто во времени). То есть мероприятия, оптимальные с точки зрения правительства сегодня, могут быть не оптимальными с точки зрения правительства завтра;
5. закон непредвиденных последствий. В результате осуществления мероприятия со стороны государства, желаемый результат либо не достигается, либо достигается с большими издержками.

Решение теоретики видят в свободном рынке (совершенной конкуренции).

17.4 Основные цели и инструменты государственного регулирования

Государство, проводя экономическую политику воздействует на 4 элемента рынка:

- На спрос: проведение социальной политики, создание условий для зарабатывания доходов.
- На предложение: промышленная и инвестиционная политика. Субсидирует отдельные отрасли и компании, чтобы создать условия роста в экономике.
- На цены: контроль цен (цены пола и потолка).
- На конкуренцию: антимонопольная политика государства.

Механизмы Государственного Регулирования (МГР). Для того, чтобы выработать правильную экономическую политику, нужно оценивать цели и инструменты для достижения целей. Я. Тимберген считал, что государство должно выбирать конечные цели, после чего на их основе – целевые показатели, и опираться на модели развития, связывающие цели воедино. Все цели представляют собой пирамиду целей. Высшими центральными целями является формирование наиболее благоприятных условий для функционирования экономических агентов и общественная стабильность. Все остальные цели – производные этих целей.

В настоящее время выделяют 4 основные цели:

1. обеспечение темпов роста ВВП;
2. минимизация безработицы;
3. поддержание стабильности цен;
4. внешнеэкономическое равновесие (бездефицитный платежный баланс).

Эти цели образуют так называемый *магический 4-х угольник*. Магическим он называется потому, что некоторые цели противоречат друг другу, и одновременное достижение всех целей практически невозможно.

Инструменты государственного регулирования делятся на

- *Прямые.* Прямые в свою очередь делятся на
 - *Административные.* Административные инструменты охватывают те действия правительства, которые связаны с запретами и разрешениями ведения хозяйственной деятельности + правительственное убеждение.
 - *Правовые.* Правовые инструменты это законотворчество, создание правового поля для поведения экономических агентов. Прежде всего это налоговое, антимонопольное и трудовое законодательство, законы о собственности, охране окружающей среды и прочее.
- *Косвенные.* К косвенным относят экономические инструменты. Такие действия правительства имеют воздействующий характер. Они воздействуют на спрос, предложение, степень централизации капитала и другие элементы экономики. Выделяют следующие направления: налогово-бюджетная (на борьбу с безработицей) политика (макроэкономическое воздействие), денежно-кредитная (на борьбу с инфляцией) политика (макро), управление государственной собственностью (микро), антимонопольная (микро), конкурентная (микро), промышленная (микро), инновационная (инновационно-инвестиционная - микро), в сфере малого бизнеса (микро), внешнеэкономическая (включая политику валютного регулирования) (макро). Главными считаются: налогово-бюджетная, денежно-кредитная, управление государственной собственностью, внешнеэкономическая политика.

18 Цикличность экономического развития

18.1 Экономическое развитие и его уровень

Под экономическим развитием обычно понимается расширенное воспроизводство, но оно может происходить и без увеличения темпов экономического роста. Экономическое развитие — изменение качественных и количественных параметров в процессе общественного воспроизводства (процесс многоплановый).

Проблемы: структурные сдвиги в экономике, проблемы экономического роста, совершенствование условий и качества жизни населения.

Страны со смешанной экономикой, капитализмом можно сравнивать по общим параметрам и классифицировать по уровню экономического развития. В социалистических странах не было деления на развитые и развивающиеся страны. Выделяют страны развитые и развивающиеся, переходные, хотя, возможно, сейчас уместнее звучало бы "передовые и развивающиеся".

Показатели экономического развития:

1. ВВП
2. ВВП (НД) на душу населения
3. Отраслевая структура экономики (первичный, вторичный, третичный секторы)
4. Производство основных видов продуктов на душу населения
5. Индекс человеческого развития (уровень и качество жизни населения): подсчитывается ежегодно; учитываются индекс ожидаемой продолжительности жизни (здоровье, долголетие), индекс образования (доступность, продолжительность), индекс валового национального дохода (ВНД на душу). Значения всех индексов варьируются от 0 до 1. У лидеров показатели >0.9 , в африканских странах может быть значение 0.2, у России около 0.8.
6. Экономическая эффективность: производительность труда, рентабельность производства, фондоотдача, капиталоемкость, материалоемкость на единицу ВВП

У нас с точки зрения деления стран по уровню экономического развития все в порядке с отраслевой структурой, но ВВП на душу отстает.

Исторические вехи:

Первый кризис — 1825 год в Великобритании (перегрев, экспорт в страны Южной Америки).

1857 год — мировой кризис.

1929 год — Великая депрессия.

Во второй половине 20 века развитие стран очень неравномерно. 1970е: экономическое чудо в Азии (Япония, Китай, новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии). Темпы роста ВВП в развивающихся странах в два раза превышали темпы роста в передовых. С нулевых в передовых странах темпы роста почти нулевые. С 60ых до 00ых доля вклада передовых стран сократилась на 10 процентов (с 62 процентов до 52). Доля наименее развитых совсем сократилась.

18.2 Экономический рост: источники и измерение

В связи с трудностями измерения экономического развития его обычно измеряют на основе экономического роста, хотя это лишь один из критериев. Экономический рост — это увеличение способности национального хозяйства производить продукцию, удовлетворяющую потребности.

Показатели экономического роста:

1. Годовой прирост объемов ВВП
2. Годовые темпы роста ВВП на душу населения
3. Годовые темпы роста производства основных отраслей экономики

В статистике подсчитываются коэффициент роста, темп роста и темп прироста. Коэффициент роста — соотношение показателей в текущем и базовом году.

$$\text{Коэффициент роста} = \frac{\text{показатель текущего года}}{\text{показатель базового года}}$$

$$\text{Темп роста} = \text{Коэффициент роста} \cdot 100(\%)$$

$$\text{Темп прироста} = \text{Темп роста} - 100(\%)$$

18.3 Факторы экономического роста

Факторы экономического роста — источники, позволяющие увеличить объемы производства.

- Трудовые ресурсы
- Природные ресурсы
- Объём капитала
- Уровень развития технологий
- Эффективность управления
- Экономическая политика государства (стимулирующая/тормозящая)
- Интеграция и степень открытости экономики (прорыв может сделать в условиях большей закрытости, ограничен доступ иностранного капитала; в открытых условиях сильные конкуренты и сложно увеличивать темпы роста)

Типы экономического роста

Первый — это экстенсивный рост, который осуществляется исключительно благодаря количественному увеличению таких факторов, как трудовые и природные ресурсы, капитал. В результате эффективность экономики, выражающаяся, в частности, в производительности труда, фондоотдаче, остается на прежнем уровне.

Второй тип экономического роста называется интенсивным. Он имеет место, когда увеличение ВВП опережает рост используемых трудовых, природных ресурсов, капитала и происходит на базе новых знаний и предпринимательства. Так, новые знания позволяют создавать более эффективные технологии использования остальных ресурсов, а предпринимательство позволяет активно внедрять эти технологии в жизнь.

Анализом факторов экономического роста, их разложением на составляющие и влиянием на экономический рост активно занимались Роберт Солоу, Джон Кендрик, Эдвард Денисон. Их выводы относительно ведущей роли научно-технического прогресса в обеспечении экономического роста были аналогичными. Э. Денисон разработал классификацию факторов экономического роста, включающую 23 фактора, из которых 4 относятся к труду, 4 — к капиталу, 1 — к земле, остальные 14 характеризуют вклад научно-технического прогресса (здесь можно было бы добавить 15 пунктом цифровые технологии). По его мнению, экономический рост определяется не столько количеством затраченных факторов производства, сколько повышением их качества, и прежде всего качества рабочей силы. Проанализировав источники экономического роста в США за 1929-1982 гг., Э. Денисон пришел к выводу, что образование — определяющий фактор роста объема выпуска на одного работающего.

18.4 Модели экономического роста

Две основных теории экономического роста, на которых основывается современное представление, — неоклассическая теория и кейнсианская.

В основе неоклассической теории лежит закон Сэя: предложение рождает спрос. Те доходы, которые получают производители, позволяют спросу поглотить весь объем продукции и уравновесить предложение. Возможно ограниченное вмешательство государства. Законченное выражение неоклассические теории обрели в работах Кларка.

Первая из основных моделей экономического роста к этой проблеме со стороны производителя, модель Кобба-Дугласа: производственная функция здесь зависит от двух факторов (K — капитал, L — труд). $Q = f(K, L) = c \cdot K^\alpha L^\beta$

Позже Солоу добавляет к этим факторам фактор знаний/технологии (A). $Q = T f(K, L) = f(K, L, A)$

Мы сможем записать изменение выпуска как сумму изменений капитала, труда и технологии с некоторыми коэффициентами. Член, соответствующий технологии, описывает, какая часть изменения объема выпуска не может быть объяснена приростом капитала и труда. Эта величина называется остатком Солоу.

В основе кейнсианской теории лежит закон Кейнса: спрос рождает предложение. Госрегулирование имеет цель увеличить эффективный спрос. В кейнсианской теории нет конкретных моделей, есть подход, характеризующий вклад государства. Центральная проблема — изучения факторов, влияющих на национальный доход, оценка возможностей роста с точки зрения спроса (у неоклассиков в центре внимания предложение). Анализируются инвестиционное потребление и потребительское, составные части спроса (потребление и накопление).

Новые идеи возникали в связи с мировым кризисом в середине 70ых. Неоклассическая теория не могла объяснить периодических колебаний экономической активности. Глазьев в своих работах обосновал предпосылки долгосрочного технико-экономического развития, описав динамику смены технических укладов с обращением к циклам Кондратьева.

Развитые страны переориентируются на экономическое развитие без роста (сохранение окружающей среды, совершенствование процессов производства, экономическое равновесие, зелёная экономика). В развивающихся же странах может происходить экономический рост без развития: нет качественного изменения условий жизни.

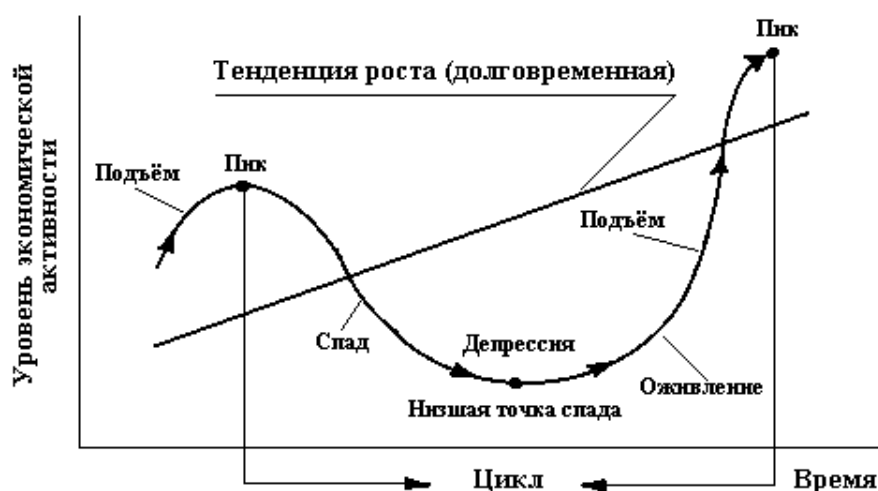
18.5 Цикличность как форма движения рыночной экономики

Условием устойчивости экономической системы является сбалансированность факторов. Однако, в рыночной экономике равновесие регулярно нарушается: наблюдается последовательная смена спадов и подъемов. Цикличность можно определить как *движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому*. Поэтому она рассматривается как способ саморегулирования системы. И, так как развитие происходит по спирали, а не по кругу, цикличность является формой развития экономики.

Природа цикла до сих пор не изучена (кризисы каждый раз вызываются все новыми причинами). Анализируя циклическое развитие исследователи обращают внимание на то, что может вызвать кризис, и какие меры может предпринять государство, чтобы справиться с ним. Наиболее законченную теорию экономических кризисов представил Карл Маркс в работе "Капитал". Он выделил 4 фазы:

- кризис
- депрессия
- оживление
- подъем

которые можно проиллюстрировать на следующей диаграмме:



Национальное бюро экономических исследований США выделяет следующие 4 фазы: вершина (пик), сжатие (рецессия), дно (депрессия), оживление (расширение производства). Конечной и исходной фазой при развитии цикла выступает перепроизводство продукции по сравнению со спросом. Это приводит к перенакоплению капитала, которое проявляется прежде всего в сфере обращения (то есть разрыв актов купли-продажи свидетельствует о кризисе). Так как не происходит полной продажи продукции, капитал не возвращается производителю, следовательно сокращаются темпы роста экономики, что приводит к снижению заработной платы, цен (или повышению цен) и безработице. Таким образом, можно сказать, что кризис характеризуется целой чередой черт, по которым можно судить о его наступлении. К основным чертам относятся:

- падение покупательной способности
- оседание товаров на складах
- затухание темпов роста
- падение производства
- безработица

В результате наступления кризиса нарушаются кредитно-денежные отношения и кризис захватывает финансовую сферу.

Характерные черты депрессии: спад производства прекращается (достигнута точка дна), приостанавливается падение цен, уровень безработицы на достаточно высоком уровне. Кроме того, происходит снижение ставки ссудного процента, что стимулирует спрос на заемный капитал. Это создает предпосылки для накопления капитала и способствует переходу экономики к фазе оживления. В условиях, когда экономика не развивается, стимулирование заемного капитала стимулирует условия для накопления и расширения производства. Благодаря этому безработица сокращается, начинает расти покупательский спрос и наблюдается небольшое повышение цен. Вырастает спрос на заемный капитал и это стимулирует повышение ставки процента (внутренние стимулы развития). Постепенно оживление охватывает разные отрасли, включая и новые виды производства. Начинается фаза подъема. В этой динамике четко прослеживается две фазы: спад и подъем. Подъем начинается в виде заключения новых контрактов. В результате растут объемы производства, а общая активность предпринимательской деятельности переводит экономику к перегреву, то есть к новому кризису. Такова *экономическая динамика*. Вершину любого цикла называют *бумом*, так как происходит перепроизводство товаров по сравнению с емкостью рынка. Во время кризиса нарушение происходит сразу во всех отраслях (на всех рынках). Возникает всеобщее перепроизводство.

С точки зрения структуры, экономисты выделяют разные виды кризисов, которые характеризуют кризисные явления в отдельных отраслях (аграрные, финансовые и так далее). Они могут проявляться либо как относительное недопроизводство, либо как перепроизводство. Крупнейшие структурный энергетический кризис наблюдался в 1977, когда ОПЕК повысила цены на нефть в условиях уже существовавшего кризиса. Таким образом, необходимо помнить о том, что цикл представляет собой волну в экономическом развитии, и это характерная черта любой рыночной экономики. Как уже было сказано, экономисты считают кризисы стимулом к обновлению производства, так как появляются мотивы к совершенствованию технологий, повышению качества, чтобы удержать потребителя (то есть кризис усиливает конкуренцию).

Причины цикличности делятся на две группы:

Интернальные (внутренние) причины

Представители и их мнение о причинах цикличности:

Пигу и Парето (неоклассики) – соотношение пессимизма и оптимизма.

Кейнс – избыток сбережений и недостаток инвестиций.

Маркс – противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения.

Фишер и Хоутри – нарушение равновесия между спросом и предложением на денежном рынке.

Туган-Барановский – перенакопление капитала.

Мальтус – перенаселение, которое влечет недопотребление и бедность.

Модель цикличности дает прежде всего изучение внутренних причин.

Экстернальные (внешние)

Представители и их мнение о причинах цикличности:

Вернадский, Джеман – пятна на солнце.

К внешним причинам также относят войны, потрясения, конфликты, освоение новых территорий, миграцию населения и прочее.

18.6 Эволюция экономического цикла

Характеристика циклов и кризисов меняется со временем. Развитие науки и деятельность государства ведет к тому, что картина циклов меняется (например кризисы становятся менее заметны для экономических агентов). В современном мире экономика не задерживается в фазе депрессии, а спады не такие разрушительные, как раньше. Кризисы 19-го века характеризовались синхронностью и обхватом большинства промышленных стран. Они были более продолжительными по времени, и по глубине падения были более значительными. В первой половине 20-го века наиболее продолжительным был кризис 1929-33 годов, с этого времени образовался большой избыток основного капитала, хроническая безработица и прочее. Вторая мировая война и послевоенное восстановление производства нарушили синхронность циклов в мире, и в течение некоторого времени разные страны попадали в кризисную волну. Таким образом, эволюция циклического развития под влиянием двух обозначенных причин проявляется в изменении глубины падения экономики, продолжительности циклов, сокращении фаз (только спад и подъем), менее значительных социальных последствиях. Кризис в 1973-75 годах восстановил синхронность, но общая картина циклического развития такова, что так или иначе экономики стран становятся более взаимосвязанными (процесс глобализации) из-за чего кризисы сказываются на развитии всех государств.

18.7 Основные типы циклов

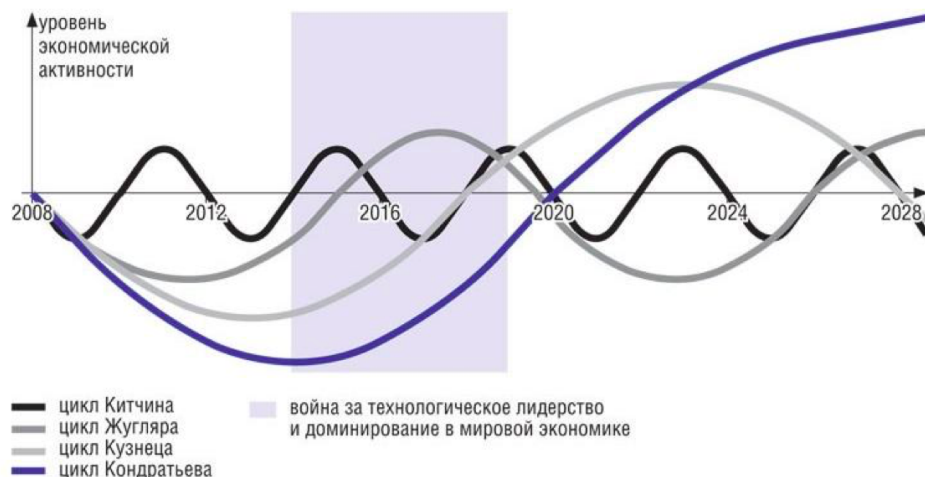
Как правило выделяют 4 типа циклов, в зависимости от причин и продолжительности.

1. *Циклы Китчина*. Продолжительность приблизительно 3 года. Вызваны колебаниями мировых запасов золота и цен на золото.
2. *Циклы Жугляра - Маркса*. Вызываются перенакоплением капитала и перепроизводством товаров. Продолжительность приблизительно 8 - 12 лет (сейчас сократилась).
3. *Строительные циклы (циклы Кузнеца)*. Продолжительность 12 - 25 лет. Вызваны обновлением жилищного и производственного строительства.

4. *Циклы Кондратьева* (полувековые). Продолжительность 45 - 50 лет. Связаны с тем, что различные материально-технические и хозяйственные блага, созданные человечеством, имеют ограниченный (и различный по времени) срок существования.

Шумпетр считал, что в основе цикличности лежит технический прогресс (так как инновации стимулируют обновление). В основе больших волн Кондратьева, по его мнению, лежит близкий параметр – эпохальные технические достижения, которые стимулируют развитие экономики.

Первый цикл Кондратьева (1789-1849 г) обусловлен открытием двигателя внутреннего сгорания. Второй цикл Кондратьева (1849-1896) – освоением железных дорог. Третий (1896-1920) – массовым освоением электричества. Про четвертый (1920-1995) и пятый (1995-...) циклы ничего не было сказано.



Закономерности, сопровождающие длинные волны Кондратьева:

- Перед началом и в начале наблюдаются глубокие изменения в технике, то есть значительные открытия и изобретения.
- На периоды повышательной волны приходится наибольшее количество социальных потрясений.
- Периоды повышательной волны сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.
- В период повышательной волны средние и краткосрочные циклы характеризуются краткосрочностью депрессий и интенсивностью подъемов.
- В период понижительной волны наблюдается обратная картина.

18.8 Государственное антикризисное регулирование

Государственное регулирование позволило снизить дестабилизирующие факторы кризисов. Господствует два подхода: *неокейнсианский* и *неоклассический*.

- Неокейнсианский (кейнсианская теория) подход направлен на регулирование совокупного спроса и поддержание эффективного спроса. Цель: регулирование хозяйства в целом. Приоритеты: налогово-бюджетное регулирование (за счет государственного бюджета). Характеризуется усилением государства в экономике.
- Неоклассический (монетаризм) направлен на регулирование совокупного предложения (макроэкономический уровень). Приоритеты: денежно-кредитное регулирование. Характеризуется ограничением роли государства в экономике.

Методика и инструментарий антициклического регулирования в этих двух подходах различается, но, по общему мнению, любое вмешательство государства в циклический характер развития должен носить противодействующий характер (Эклунд доказал этот "принцип антициклического регулирования"). В периоды кризиса и депрессии государство всеми силами должно активизировать хозяйственную деятельность (или активность экономических агентов), в период оживления экономики – тормозить экономическую активность.

Меры тормозящего характера: увеличение налогов и ставки кредитования, уменьшение субсидий и трансфертов. Стимулирующие меры: увеличение заработной платы и увеличение субсидий, снижение ставки процента, налогов и налоговые каникулы.

DISCLAIMER: наборщик постарался проверить, что в примерах остались только налоги, которые существуют в России в 2019 году, но всё же это не точная цитата из НК РФ; при использовании конспектов будущими поколениями эта информация наверняка будет устаревшей.

19 Налогово-бюджетное регулирование

Неоклассическая теория использует преимущественно денежно-кредитную политику, кейнсианская — бюджетно-налоговую. Эффективность во многом зависит от состояния финансов государства. Финансы в экономической литературе могут использоваться в широком смысле слова: рассматривается движение денежных ресурсов как на основе бюджетной (деньги государства), так и на основе кредитной (деньги, предоставляемые банковской системой). Финансы в узком смысле слова подразумевают движение только бюджетных денег (обслуживание сделок на безвозмездной основе).

Элементы финансовой системы:

1. Совокупность всех бюджетов и фондов (валютные резервы государства, финансовые фонды предприятий и организаций...)
2. Совокупность регулирующих органов (министерство финансов и прочие инстанции)
3. Совокупность нормативных положений (закреплены конституцией страны, законами и нормативными актами)

Термин "финансы" происходит от латинского слова "доход, платеж". Впервые со значением "денежный платеж" употребляется в 12–15 веках в Италии. Получил международное распространение как понятие, связанное с системой денежных отношений. Сердцевина государственных финансов — государственный бюджет.

19.1 Государственный бюджет

Государственный бюджет — финансовый план государства, в котором отражены доходы и расходы государства. Исходное значение — "кошелек".

Государственные расходы

Государственные расходы — расходы на содержание аппарата управления и государственные закупки товаров и услуг (от строительства социальных объектов до закупки сельскохозяйственной продукции, военной техники, включая внешнеторговые закупки). Госзакупки обычно разделяют на

- приобретение товаров и услуг для нужд государства (обеспечение потребностей государства, стабильный вид)
- закупки для регулирования экономических циклов

Государственные расходы необходимы, но их увеличение может вызвать дефицит государственного бюджета.

Основные формы

- Государственный заказ (распределяется на конкурсной основе)
- Строительство за счет капитальных вложений

- Расходы на оборону и управление

Государственные доходы Государственные доходы включают пошлины, платежи, внешне-торговые операции, иностранные кредиты и иностранную помощь, доходы государства от хозяйственной деятельности (от госкомпаний).

Проект государственного бюджета принимается один раз в год законодательно (в РФ утверждается государственной думой, в других странах — парламентом и региональными местными законодательными органами).

Функции государственного бюджета

- Распределительная (концентрация денежных средств в бюджете государства и использование для регулирования экономики)
- Контрольная (проведение контролирующих мер за процессом формирования и использования денежных ресурсов в разных структурных подразделениях экономики: налоговая служба, ЦБ)

При унитарном устройстве бюджетная система двухъярусная (государственный бюджет и местный), при федеративном государственном устройстве есть промежуточный уровень (бюджет субъекта федерации). Местный бюджет финансирует строительство дорог, школ, средств связи, жилищное строительство, содержание муниципальных органов охраны общественного порядка, социально-культурные нужды, экономическое развитие на местах. содержание органов местного самоуправления;

Бюджетный федерализм — разделение полномочий между бюджетами разного уровня (налогообложение) Налоги поступают в местные бюджеты и государственный бюджет, разделяются обязанности между органами и ответственность за создание условий жизнедеятельности. В основе бюджетного федерализма лежит автономность всех трех уровней бюджета, но она достигается очень редко. Местные бюджеты имеют право формировать бюджет за счет очень малого количества налогов, а отвечают за всё. Бюджет уровня выше субсидирует, возникают проблемы в межбюджетных отношениях, с разделением полномочий.

Государственные расходы

- затраты на социальные цели (здравоохранение и т. п.) — 40-50%
- затраты на хозяйственные нужды (сельское хозяйство, госкомпании, осуществление госпрограмм) — 10-20%
- расходы на вооружение — 10-20%
- административно-управленческие расходы (полиция, юстиция) — 5-10%
- госдолг — 7-8%

Государственные доходы

- налоги — 75-85% (есть страны, где 10-15%)
- неналоговые поступления — 6-8%
- взносы в государственные фонды (пенсионные, страхования от безработицы) — 10-12%

Нормальное превышение государственных расходов над доходами — 3-5 %. Государственные расходы преследуют цели политического социального и экономического регулирования. Носят целевой характер, обычно безвозвратный. Безвозвратное предоставление средств из бюджета — бюджетирование.

Госрасходы зависят от характера административной системы: расширение функций государства влечет увеличение госрасходов. Темпы роста не должны превышать темпы роста ВВП. Есть теории, связывающие устойчивое развитие с ростом госрасходов, но нет однозначной зависимости с эффективным экономическим развитием.

19.2 Налоги и их сущность

Налог — обязательный платеж, взимаемый местной властью или государством с физических и юридических лиц; необходим для осуществления функций государства. Возникли налоги с разделением общества на классы как взносы на обслуживание госаппарата и поддержание публичной власти.

Характеристики налогов

- обязательность
- безвозмездность
- законодательная основа
- всеобщность

Функции налогов

1. фискальная (сбор денежных средств в казну для выполнения функций государства)
2. экономическая (регулирование, выравнивание цикла, воздействие на экономическую активность)
3. социальная (состоит в поддержании социального равенства, перераспределении и выравнивании доходов)

В передовых странах около 50 видов налогов. В России статьи 13-15 НК РФ описывают 15 видов налогов, но есть проблема с распределением по уровням бюджета. 9 видов налогов идут в федеральный бюджет, 3 — в региональный, 3 — в местный.

Классификации налогов

- по характеру изъятия
 - прямые (налоговая база: доход или объект собственности; собирает государство, налогоплательщик платит непосредственно)
 - * реальные (учитывается средняя, а не действительная доходность плательщика): поземельный, подомовой, промысловый, на ценные бумаги
 - * личные: подоходные, на прибыль корпораций, доходы от денежных капиталов, с наследств и дарений, имущественный, подушный, на сверхприбыль
 - косвенные (не связаны с доходом или объектом собственности; например, надбавка к цене на товар или тарифам на услуги; собираются производителем товаров и услуг и перечисляются государству) Акцизы — налоги на товары массового потребления (внутри страны).
- по характеру процентной ставки
 - твердые (не зависят от размера дохода, размеров продаж и других показателей, связанных с деловой активностью)
 - процентные

- * регрессивные (уменьшаются по мере роста налоговой базы)
- * пропорциональные (действуют в одинаковом проценте к налоговой базе без учёта её величины)
- * прогрессивные (возрастают по мере роста налоговой базы)

Подходный налог появился в 1842 году в Великобритании, в 1913 году — в США, в 1917 году в России.

В России 21.4% налогового бремени приходится на наименее состоятельных налогоплательщиков (50%), в Великобритании — 11%, в США — 8%. На наиболее обеспеченных (1%) приходится 5% налогового бремени в России, в Великобритании — 26%, в США — 34%.

— по уровням бюджета

- * федеральные: НДС, на прибыль предприятий, акцизы, платежи за пользование природными ресурсами, на доходы физических лиц
- * региональные: на имущество предприятий, на игорный бизнес, транспортный; сборы на региональные предприятия, нужды образовательных учреждений и т. п.
- * местные: земельный налог, на имущество физических лиц, торговый сбор

— по использованию

- * общие (не специального назначения)
- * специальные (под определенную задачу, например, автомобильный налог, который пойдёт на строительство дорог)

19.3 Кривая Лаффера



Согласно модели Лаффера, при повышении ставки налогообложения доходы бюджета растут, но затем начинают снижаться, поскольку дальнейшее увеличение налоговой ставки влечет переход экономических агентов в теневую экономику. Основной причиной этого является отсутствие стимулов для активности экономических агентов. Таким образом, модель Лаффера можно назвать *моделью экономической активности агентов*.

Считается, что оптимальная налоговая ставка 35 - 40 %. Для российской экономики пределом является ставка 30 - 33 %.

19.4 Бюджетный дефицит и государственный долг

Определение 30. *Бюджетный дефицит это нарушение равновесия в рамках основного финансового плана государства, которое проявляется в превышении расходов над доходами.*

Важнейшим инструментом воздействия государства на развитие экономики являются государственные расходы. Речь идет, в первую очередь, о социальной поддержке занятых, с целью обеспечения эффективного спроса в экономике. В связи с возможностью регулирования спроса, проблема дефицита бюджета отходит на второй план, и сам дефицит перестает быть серьезной проблемой. Некоторые государства сознательно допускают дефицит бюджета. Считается, что нарушение равновесия в пределах 3 - 5 % от ВВП стимулирует экономический рост.

Бюджетный дефицит покрывается за счет заимствования государством денег внутри страны или у иностранных агентов. Займы могут быть получены

- путем дополнительной эмиссии денег (в критическом случае). Из-за дополнительной эмиссии происходит превышение прироста денежной массы над приростом ВВП. Это приводит к повышению среднего уровня цен, в результате чего все население платит своеобразный налог государству, и часть доходов населения перераспределяется в пользу государства через механизм повышения цен. Таким образом государство получает особый доход - *сеньораж*. Избыточная эмиссия может привести к неконтролируемой инфляции. Она активно практикуется в развивающихся странах, особенно в Латинской Америке и Африке.

- в виде выпуска государственных ценных бумаг (госзаймов). В таком случае растет ставка банковского процента, что приводит к удорожанию финансовых ресурсов. Происходит уменьшение объемов инвестирования в экономику. Такое погашение дефицита снижает стимул к инвестициям и стимулирующий эффект налоговой политики. Однако, государственные займы считаются менее опасными, чем эмиссия денег.
- через ужесточение налогообложения.

Под *государственным долгом* понимается сумма задолженности государства кредиторам. Долги делят на внутренние и внешние. Внутренний долг – задолженность гражданам страны и отечественным компаниям, внешний – иностранным кредиторам и организациям, иностранным государствам. Внешний долг считается наиболее тяжелым. Государственный долг порождается дефицитом бюджета. Причины возникновения дефицита могут быть связаны с неправильной стратегией планирования бюджета, неблагоприятной внешней конъюнктурой, спадом в экономике и т.д. Практика погашения бюджетного долга с помощью нового займа приводит к увеличению долга.

19.5 Типы фискальной политики

Определение 31. *Фискальная политика государства представляет собой совокупность мер правительства по регулированию государственных расходов и налогообложения, направленных на обеспечение полной занятости в экономике.*

Таким образом, основная цель фискальной политики – борьба с безработицей. К другим целям можно отнести сглаживание колебаний цикла и стабилизацию экономического роста. Выделяют два типа фискальной политики:

1. *Дискреционная.* Активная фискальная политика, то есть целенаправленное манипулирование налогами и расходами государства (может быть как стимулирующей, так и тормозящей). Основные инструменты:
 - (а) общественные работы
 - (б) изменение трансферных платежей
 - (с) манипулирование ставкой налога
2. *Автоматическая.* Пассивная фискальная политика (политика по правилам). Необходимые изменения в уровне расходов и налогов государства вводятся автоматически, то есть на основе правил, уже упорядоченных законом. Это политика, которая работает на основе встроенных в экономику стабилизаторов. Основные виды стабилизаторов: пособия по безработице, субсидии фермерам, гибкое налогообложение (прогрессивная или регрессивная ставка).

20 Денежно-кредитное регулирование

20.1 Современная денежно-кредитная система

Денежно-кредитная система представляет собой совокупность организационных и экономических элементов, которые представлены валютно-финансовыми учреждениями, иерархически связанными между собой устойчивыми финансовыми потоками. Можно выделить

3 основных элемента денежно-кредитной системы: кредитные отношения, банки, нормативные акты. Денежно-кредитная система выполняет следующие функции:

1. обеспечивает механизм общественного воспроизводства;
2. способствует концентрации производства и централизации капитала;
3. содействует быстрой мобилизации свободных денежных средств в экономике и направлению тем экономическим агентам, которые нуждаются в них.

Существуют различные интерпретации того, что такое деньги. По Марксу деньги это всеобщий эквивалент, по Смиту – колесо обращения, институционалисты считали, что это продукт соглашения между людьми. Деньги делятся на *наличные* и *безналичные*.

- Под наличными понимаются монеты и бумажные деньги (банкноты, казначейские билеты, чеки).

Стоимость разменной монеты соответствует части номинала. Государство по требованию центрального банка чеканит монеты, но в обращение их вводит центральный банк.

Банкнота это вид денежных знаков, законное платежное средство, выпускаемое в обращение центральными банками.

Казначейские билеты – бумажные деньги, выпускаемые государственным казначейством, министерством финансов или специальным государственным финансовым органом.

Чек это переводной вексель, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлению. Банковские чеки использовались физическими лицами и банками для межбанковских расчетов по корреспондентским счетам (счет одного банка в другом банке). Все расчеты по чекам к настоящему времени автоматизированы (можно сказать, что они были заменены кредитными картами).

- Под безналичными деньгами понимаются записи на счетах в центробанке и его отделениях, вклады в коммерческих банках (их еще называют банковскими деньгами). Кроме того, к ним относят открытые и неиспользованные кредитными институтами лимиты. По большому счету, безналичные деньги не являются платежным средством, однако они могут быть превращены в наличные деньги. К безналичным деньгам не относятся сберегательные и срочные вклады, так как их можно легко использовать в обслуживании сделок.

В странах с развитой экономикой преобладающая часть денежной массы представлена в виде остатка средств на текущих счетах кредитных учреждений.

ЧЕРНОВИК

20.2 Спрос и предложение на денежном рынке

Денежный рынок — рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения денег устанавливается равновесное количество денег и равновесная цена денег (ставка процента). Деньги не покупаются, а обмениваются на другие быстрые ликвидные активы на условиях возвратности и вкладности.

Финансовые рынки

1. Денежный рынок: краткосрочное кредитование
2. Рынок капитала (фондовый, ценных бумаг): долгосрочное кредитование

20.2.1 Спрос на деньги

Количественная теория денег: спрос представлен экономическими агентами. Величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества. Основатели: 18 век, Шарль Монтескье, Дэвид Юм. В 19 веке Давид Рикардо пытался соединить её с трудовой теорией стоимости, в начале 20 века количественная теория была математически доказана и обоснована с помощью уравнения обмена, которое предложил Ирвин Фишер (уравнение Фишера).

$$MV = PQ$$

Кейнсианская теория объясняет с точки зрения психологической склонности к использованию денег для предъявления спроса (теория предпочтения ликвидности: часть денег хранится в виде наличной суммы). Основные мотивы предпочтения ликвидности (вместо хранения в банке на счету):

1. транзакционный (потребность в наличных деньгах для осуществления текущих сделок)
2. предосторожности (деньги на всякий случай)
3. спекулятивный (заработать на наличных деньгах)

Факторы спроса на деньги (наличные деньги)

1. Доход (доход растет, растут траты, растет спрос на деньги)
2. Скорость обращения (чем ниже, тем ниже)
3. Процентная ставка (чем выше, тем ниже спрос)
4. Уровень цен (чем выше цены, тем выше спрос)

Классическая теория связывает с реальным доходом, кейнсианская — с процентной ставкой (с альтернативой хранения денег в виде наличности). Хранение в виде наличности связано с определенными издержками (упущенная выгода — процент, который можно было бы получить, положив деньги в банк, или использовать их, потратив на другие активы; чем выше процентная ставка, тем больше теряет домохозяйство потенциально дохода; издержки посещения банка).

Теория Баумоля-Тобина: индивиды поддерживают денежные запасы так же, как фирмы поддерживают запасы товаров и услуг. В любой момент домохозяйство держит часть денег в виде наличности для осуществления будущих трат. Возникает дилемма; храня значительную часть богатства в виде денег, домохозяйство теряет возможные доходы. Если деньги лежат в банке, домашнее хозяйство должно решить, сколько раз ежемесячно посещать банк и какие суммы снимать. Уровень спроса будет зависеть от издержек посещения банка плюс альтернативные издержки. Чем больше сумма, тем реже посещает банк, но тем ниже доходы. Оптимальный выбор снимаемой суммы осуществляется путем минимизации общих издержек хранения денег и характеризует спрос на деньги.

Людей должна интересовать покупательная способность денег, а не их номинальная ценность. Денежные иллюзии, в соответствии с которой при удвоении цен на товары требуется в два раза больше денег (реальный спрос на деньги не меняется).

20.2.2 Предложение денег

Предложение денег — денежная масса в обращении (совокупность платежных средств для обслуживания сделок в экономике). Регулируется центральным банком и зависит от поведения экономических агентов. Денежная масса — совокупность всех денежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в национальной экономике.

Денежные агрегаты

M_0 = наличные деньги

M_1 = M_0 + банковские деньги (на текущих счетах) - деньги для сделок, предложение денег в узком смысле

M_2 = M_1 + мелкие срочные вклады (домохозяйств, в США граница для срочных вкладов — 100 тыс. долларов)

M_3 = M_2 + крупные срочные вклады, которыми владеют предприятия в форме депозитов

M_3 — предложение денег в широком смысле ("почти деньги")

L = M_3 + прочие ликвидные средства (краткосрочные государственные ценные бумаги)

D = L + закладные облигации, другие кредитные инструменты

M_1 — основной денежный агрегат. Сумма всех агрегатов называется совокупной денежной массой. В России используется денежная база (M_0 — наличные и M_1).

20.3 Кредиты

Кредитная система — это система организационных экономических элементов:

1. совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования связан с движением ссудного капитала и включает различные формы кредита (движение ссудного капитала от одного экономического агента к другому). Ссудный капитал -

капитал в денежной форме, предоставляемый в ссуду (временное пользование) на условиях возвратности и платности.

2. совокупность финансово-кредитных учреждений

Основные принципы кредитования:

1. возвратность
2. платность
3. целевое назначение
4. материальное обеспечение
5. срочность

Виды кредитов:

- коммерческий кредит (объект ссуды — товары, одна компания предоставляет другой, орудие — вексель простой или переводной: обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора с информацией о месте и времени выдачи ссуды, сумме, а также месте и времени погашения платежа). Переводный вексель (тратта) — письменный приказ о выплате суммы третьему лицу или предъявителю. Цель — ускорение продажи и заключенной в ней прибыли; процент ниже, чем по банковскому кредиту.
- банковский кредит — предоставляемый банками или другими финансовыми учреждениями другим экономическим агентам в виде денежных ссуд. Цель — получение прибыли по ссудам. Заемщик — любой экономический агент, размер не ограничен.
Банковский кредит выступает то как ссуда капитала, то как ссуда денег (используется для увеличения объемов собственного капитала компании, либо как платежное средство, необходимое для погашения обязательств)

Кредиты различаются по составам участников, проценту ссуд, объекту кредитования, динамике роста процента и сфере функционирования.

Другие формы кредита:

- потребительский (частным лицам; объекты — товары длительного пользования; имеет свойства и ссуды капитала, и ссуды денег)
- государственный (например, для местных органов власти)
- международный (движение ссудного капитала между странами)

Функции кредитов:

1. перераспределительная (уравновешиваются избыток и нужда денежных средств)
2. экономия издержек обращения (ускоряется обращение денег, кредитные деньги замещают действительные)
3. регулирующая (через доступ на рынок ссудных капиталов, дифференциацию ставок, льготы для стимулирования отраслей)

фин кред учреждения ? коммерческие банки специализированные финансовые организации

20.4 Денежно-кредитная (монетарная) политика

Центры банковской системы — центральные банки. Они регулируют деятельность коммерческих банков.

Инструменты денежно-кредитной политики:

1. норма обязательного резервирования (если обязательные резервы, которые банки должны хранить на депозите в ЦБ, уменьшаются, то возможностей для выдачи кредитов становится больше и денежная масса растёт)
2. операции на открытом рынке (приобретение ценных бумаг коммерческих банков увеличивает их кредитные возможности, продажа — наоборот)
3. учётная ставка процента — процентная ставка, по которой ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам (при снижении учетной ставки кредитные возможности коммерческих банков растут)

Центробанки обычно государственные. В США ФРС (Федеральная резервная система) состоит из нескольких банков со смешанной собственностью (12 региональных банков). Государственный банк Российской империи основан в 1860 году. Банк России был создан в 1990 году на базе Госбанка РСФСР.

Функции ЦБ:

- эмиссионная
- аккумуляция и хранение кассовых резервов
- кредитование коммерческих банков
- расчетные операции и кредиты для правительственных органов. 50 процентов ВВП лежит на счетах в ЦБ и расходуется правительством. Операции проводятся посредством клиринга — безналичных расчётов между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путём взаимного зачёта, исходя из условий баланса платежей. При некоторых видах клиринга используется центральный контрагент — инфраструктурная организация финансового рынка, которая берет на себя кредитный риск контрагента, то есть риск невыполнения обязательства участника финансового рынка по поставке денег или финансового актива. Центральный контрагент выступает посредником между сторонами по сделке: продавцом для покупателя и, наоборот, покупателем для продавца, которые заменяют свои договорные отношения друг с другом аналогичными договорными обязательствами с центральным контрагентом. В России три организации имеют статус ЦК:
 - * Национальный клиринговый центр, дочерняя кредитная организация Группы «Московская Биржа» (появилась первой)
 - * Клиринговый центр МФБ, обслуживающий Санкт-Петербургскую биржу и входящий в группу «НП РТС»,
 - * Расчетно-депозитарная компания, осуществляющая клиринг на Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Бирже.

Функции ЦБ законодательно определены Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Денежно-кредитная политика проводится ЦБ независимо от правительства:

- дискреционная/активная
 - * политика дорогих денег (повышение учётной ставки, нормы обязательных резервов; продажа гособлигаций на открытом рынке). Проводится в целях торможения.
 - * политика дешевых денег (наоборот). Используется для стимулирования экономики.
- автоматическая (по правилам: монетарное правило — темп роста денежной массы должен следовать за ростом ВВП)

Дилемма денежно-кредитной политики: нельзя одновременно регулировать и количество денег, и процентную ставку.

21 Экономическая нестабильность: инфляция и безработица

21.1 Безработица как экономическая проблема

В широком смысле под *безработицей* понимается нарушение макроэкономического равновесия, а в узком смысле – социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения оказывается не занятой хозяйственной деятельностью. Под безработными понимаются граждане, способные и желающие работать. К безработным не относят людей, не способных работать (по возрастным или медицинским показаниям), а также трудоспособных лиц, не претендующих на рабочие места. Таким образом, все население делится на 3 категории:

- **занятые** (включая тех, кто находится в отпуске или на больничном);
- **безработные**, но активно занятые ее поиском;
- лица, не включаемые в состав рабочей силы (домохозяйки, студенты, школьники и др).

Объединение первой и второй категории представляет собой рабочую силу страны или *экономически активное население*.

Уровень безработицы в стране рассчитывается как отношение количества безработных к количеству экономически активного населения. На уровень безработицы оказывает влияние множество факторов. Различают 5 видов безработицы:

- **фрикционная**. Она связана с профессиональными, возрастными и региональными перемещениями сотрудников. Носит добровольный и относительно кратковременный характер.
- **структурная**. Является результатом изменения технологий и структуры производства, потребительского спроса. Носит вынужденный характер.
- **сезонная**. Обусловлена потребностью обеспечения рабочей силой сезонных отраслей (например в сельском хозяйстве). Носит вынужденный характер.
- **скрытая**. Люди задействованы в производстве, но не отрабатывают полное количество часов.
- **циклическая**. Считается самым опасным видом безработицы, носит вынужденный характер. Проявляет себя во время кризисов, когда наблюдается спад в экономике. При циклической безработице наблюдается общий недостаток рабочих мест. Опасна тем, что кроме социальных последствий, влечет еще и явные потери в реальном ВВП.

Сумму структурной и фрикционной безработицы называют *естественным уровнем безработицы* (или NAIRU, то есть не ускоряющий инфляцию). Его также называют *уровнем полной занятости в экономике* или *равновесной безработицей*. Естественный уровень безработицы определяет потенциальный ВВП страны. Он рассчитывается как усредненная величина безработицы за 20 лет: за 10 предыдущих и 10 последующих лет (прогноз). Естественный уровень безработицы не является раз и навсегда определенным: в прошлом веке он составлял (в среднем) около 2%, сейчас около 5-8%.

Закон Оукена: $\frac{Q-Q^*}{Q^*} = \lambda(u - u_n)$, где Q - фактический ВВП, Q^* - потенциальный ВВП, λ - эмпирический коэффициент или коэффициент Оукена, u - уровень фактической безработицы, u_n - естественный уровень безработицы.

Социальные последствия безработицы:

- обесценивание человеческого капитала;
- ухудшение качества жизни безработных и их семей;
- усиление давления на размер заработной платы занятых со стороны конкурирующих на рынке труда;
- увеличение затрат общества и индивида на переквалификацию, то есть на изменение профессионального уровня;
- формирование категории лиц с девиантным поведением.

21.2 Причины безработицы в толковании различных школ и методы борьбы с ней

Причины:

1. Маркс. Рассматривал безработицу как исторически приходящее явление, свойственное экономике, основанной на частной собственности. Связывал безработицу с циклическим процессом накопления капитала.
2. Неоклассики. Исходят из положений классической теории Смита: безработицы нет и не может быть, так как рынки уравниваются за счет денег, заработной платы и других факторов. В настоящее время считают безработицу естественным явлением, которое выполняет функцию кругооборота незанятой рабочей силы.
3. Кейнс. Причину безработицы видел в неэффективном спросе на товары и услуги. Считал, что основные параметры занятости устанавливаются не на рынке труда, а на рынке товаров и услуг. По его мнению, в основе механизма формирования занятости лежат явления психологического характера (такие как склонность к сбережениям, инвестициям и другое).
4. Монетаристы. Исследуют взаимосвязь между безработицей, динамикой реальной заработной платы и инфляцией. Считают, что высокая заработная плата стимулирует безработицу.

Методы борьбы:

1. Мальтузианство. Предлагаали поддерживать стабильность на рынке труда с помощью государственной политики.
2. Пигу (неоклассик). Компаниям – снижать заработную плату, государству – трудоустраивать работников, которых устраивает низкая заработная плата, и поощрять развитие социальной сферы.
3. Кейнс. Создавать рабочие места (например через создание общественных работ) и увеличивать заработную плату, чтобы поддерживать эффективный спрос.
4. Монетаристы. В условиях стагфляции (спад в экономике, безработица и инфляция) предлагали снимать нагрузку с государства. Государство должно бороться только с инфляцией. Снижение ее темпов оздоравливает экономику и формирует благоприятную среду. Кроме того, следует увеличивать ставку процента, которая будет доступна только сильным компаниям (остальные уйдут).
5. Институционалисты. Борьба с безработицей через развитие инфраструктуры: предлагают создавать институты, способствующие занятости.

21.3 Инфляция

Инфляция в широком смысле – нарушение макроэкономического равновесия; в узком смысле – процесс обесценивания денег, то есть снижение их покупательной способности. Инфляция не всегда проявляется в повышении цен. Наряду с открытой инфляцией, часто встречается *скрытая инфляция* (или подавленная), которая проявляется в дефиците товаров и услуг при неизменных ценах. Кроме того, она может проявляться в виде невыплаты заработной платы в срок, которая выплачивается позже уже обесцененными деньгами. При этом, не всякое повышение цен имеет инфляционный характер. Они могут повышаться из-за улучшения качества продукции, изменения количества добываемых природных ресурсов и прочее (так называемый естественный характер повышения цен).

Падение покупательной способности и повышение цен на товары связаны. Как уже было сказано, инфляция представляет собой понижение покупательной способности, которая чаще всего проявляется в росте цен. Наиболее распространенная причина инфляции – превышение спроса над предложением. Выделяют два вида инфляции: инфляция спроса и инфляция предложения. В связи с этим, выделяют две основные причины роста цен:

1. рост денежной массы;
2. уменьшение объемов производства товаров.

Согласно системе национальных счетов, применяется несколько показателей, определяющих уровень инфляции. Среди основных выделяют: индекс потребительских цен, индекс цен производителя, дефлятор ВВП. Индексы цен – относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени (рассчитываются по потребительской корзине). Наиболее часто встречаются:

- Индекс Ласпейреса. $I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} * 100\%$ (в качестве весов – неизменный набор благ).
- Индекс Пааше. $I_P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} * 100\%$ (веса – набор благ в текущем году).
- Индекс Фишера. $I_F = \sqrt{I_L I_P}$.

Дефлятор ВВП – отношение номинального ВВП в текущих ценах к реальному ВВП, который исчисляется в ценах базового периода. Вычисляются также темпы инфляции: $T = \frac{I_1 - I_0}{I_0} * 100\%$ (где I_1 - инфляция в текущем году, I_0 - в базовом).

Причины инфляции. Выделяют внутренние и внешние причины:

– Внутренние:

- * несоответствие денежного спроса товарной массе;
- * превышение расходов государства над доходами;
- * рост заработной платы по сравнению с производительностью труда;
- * инфляционные ожидания;
- * отставание развития потребительского сектора экономики.

– Внешние:

- * сокращение поступлений от внешней торговли;
- * снижение цен на экспортируемые товары;
- * увеличение внешнего долга, который приводит к увеличению расходов на обслуживание внешнего долга в госбюджете.

Виды инфляции:

– в зависимости от причин

- * инфляция спроса
- * инфляция предложения

– в зависимости от темпов

- * ползучая (годовой рост цен не превышает 10%)
- * галопирующая (не превышает 100%)
- * гиперинфляция (превышает 100%)

В России в 1992 году уровень инфляции достигал 2600% в год, в 1993 – 980% в год, в 1995 достиг 250%.

Последствия инфляции:

1. обесценивание сбережений и снижение реальных доходов;
2. усиление диспропорции между отраслями;
3. искажение потребительского спроса и потеря заинтересованности в создании качественных товаров;
4. обострение проблемы реализации товаров;
5. выигрыш дебиторов и потери кредиторов;

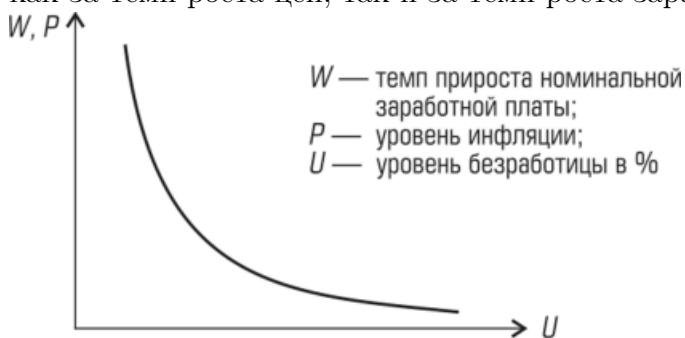
6. перераспределение доходов в пользу богатых;
7. снижение эффективности экономических регуляторов и усиление государственного вмешательства.

Антиинфляционная политика бывает двух типов:

- ориентированная на изменение спроса. Характеризуется сдерживанием роста денежной массы (политика дорогих денег), замораживанием цен и доходов, сокращением государственных расходов. Все это ведет к торможению роста в экономике.
- ориентированная на изменение предложения. Цель: увеличение объемов производства. Способы достижения: снижение налогов, увеличение государственных расходов, индексация налогов населения, поощрение малого бизнеса. Все эти меры могут привести к инфляции.

21.4 Взаимодействие инфляции и безработицы (кривая Филлипса)

Филлипс заметил, что существует обратная связь между процессами инфляции и безработицы. На графике рассмотрен случай, когда наблюдается одинаковое соотношение между темпами роста цен и заработной платы (в этом случае вертикальная ось может отвечать как за темп роста цен, так и за темп роста заработной платы).



Как следует из кривой Филлипса, при проведении экономической политики приходится делать выбор: или достаточно высокая занятость при высоком уровне инфляции, или стабильные цены при значительной безработице. Таким образом, государство должно фокусироваться либо на контроле инфляции, либо на борьбе с безработицей.

ЧЕРНОВИК

22 Взаимодействие национальных экономик в мировом хозяйстве

22.1 Понятие мирового хозяйства и международных отношений

Мировое хозяйство — общее пространство взаимодействия. Обладает спецификой взаимодействия, собственные проблемы, отличные от проблем национальных экономик, поэтому изучается как отдельная сфера.

"Всемирное хозяйство" "мировое хозяйство" "мировая экономика" — синонимы

в широком смысле сумма всех национальных экономик в узком смысле совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром

Между странами возникают международные экономические отношения: внешнеэкономические связи или международные связи экономических агентов в процессе хозяйственной деятельности.

Они классифицируются по формам (формы задают основные блага, которые перемещаются)

1. международная торговля товарами и услугами
2. международное движение капитала
3. миграция рабочей силы
4. международная торговля знаниями
5. международные валютно-расчетные отношения: валюта не фактор производства и не товар, но обслуживает движение благ, и эти отношения формируются на основе и внутренней политики и международных правил.

3 формы связаны с движением факторов производства (земля не участвует напрямую). Предпринимательство движется вместе с трудовыми ресурсами и частично с технологиями.

Мировое хозяйство не просто сумма, а система поведения экономических агентов. Это взаимодействие осуществляется на основе единых правил ??? (конкуренция, интересы). макроуровень: взаимодействие государств на уровне правительства, включая региональный и субрегион; микроуровень: отдельные единицы, отдельные агенты, компании.

Результат исторического развития в течение длительного времени разных национальных хозяйств. изначально наиболее развитых стран.

Факторы международного разделения труда, развитие средств транспорта и связи, миграция капитала.

Международное разделение труда — (прямое продолжение разделение труда внутри национальной экономики) взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран на производстве отдельного вида продукта и кооперацию производителей для совместного производства конечного продукта.

Два направления разделения труда:

1. производственное (вертикальное: однолинейная технологическая цепочка, последовательные операции для создания продукта либо горизонтальное: изготовление компонентов, из которых потом собираются технологически сложные изделия)
2. территориальное (отдельных стран и регионов на производство отдельных продуктов)
Горизонтальное и верт распадаются на международном уровне на общее (крупные компании отрасли), частное (менее крупн отрасли) и единичное (внутри отрасли).

22.2 Классические теории международного разделения труда

22.3 Внешняя торговля, типы внешнеторговых отношений

22.4 Валютно-расчетные отношения, политика валютного курса

Классики Адам Смит и Давид Рикардо первыми предположили, что выгодной может быть не только продажа товара, но и импорт продукции.

22.4.1 Теория абсолютных преимуществ Адама Смита

1776 исследование о причине Доказывает выгодность специализации Произведенное с меньшими издержками, чем Англия могла бы произвести, лучше покупать у другой страны и экономить затраты на производстве товара, направляя потенциал на те товары, где преуспеваем. Отводил большую роль свободному рынку, но обращал внимание на естественные преимущества (есть ценные ресурсы) и приобретенные (НТР). Абсолютное преимущество имеет место, когда удастся произвести товар с меньшими издержками или большее количество товара при тех же затратах труда.

В соответствии с затратами труда устанавливаются внутренние пропорции труда, и можно выбрать производить самостоятельно.

22.4.2 Теория относительного преимущества Рикардо

Обосновал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодного обмена даже при абсолютном преимуществе в производстве всех товаров. Разумно отказаться от менее эффективного производства по сравнению с более эффективным в этой стране. Общий объем продукции можно увеличить за счет дополнительных преимуществ, возникающих при специализации на продукции, для которой преимущества издержек особенно велики, если издержки ниже, чем от менее эффективного производства по сравнению с более эффективным в этой стране. Если издержки ниже, чем в других странах, но разница с наиболее эффективным производством велика, переходить на эту специализацию может быть невыгодно (лучше закупать в других странах) Это в каком-то смысле отказ от диверсификации, но на этом этапе специализация воспевалась.

Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевает, и наоборот.

22.4.3 Теория соотношения факторов производства (Олина-Хекшера)

Согласно этой теории страна экспортирует товары, при производстве которого используется избыточный фактор производства, а импортирует товары, использующие фактор производства, который в стране в недостатке. Если трудоемкие товары будут производиться дешевле, то их выгодно экспортировать. Но теория была опровергнута в работе Леонтьева 1954 года. Согласно теорит, США должны были экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать трудоемкие из Китая, Индии, Мексики. Получилось наоборот: экспортировали трудоемкую продукцию и менее капиталоемкую, чем импортировали. Этот феномен получил название парадокса Леонтьева. Объясняется парадокс тем, что в США и других странах разные человекогоды (в США 1 за 3). Хотя трудоемкость импортируемых в США товаров была велика, для них цена труда в стоимости товара не очень большая. В модели квалификации рабочей силы добавляется квалифицированный труд. Страны с относительно высоким изобилием высококвалифицированной рабочей силы должны экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать трудоемкие из Китая, Индии.

Эти теории не объясняют:

1. сближение структурных сдвигов высокоразвитых и низкоразвитых экономик
2. растущий удельный вес торговли стран с одинаковым уровнем дохода
3. высокий удельный вес встречных поставок аналогичных товаров

Пришлось расширять подходы. Возникает новое определение факторов производства, с другой стороны - полное отрицание таких подходов к проблеме эффективности МРТ.

Неоклассические теории МРТ: модель альтернативных издержек (Хабельер). Для каждой страны существуют КПВ, показывающие в каком соотношении каждая страна может производить два товара при оптимальном использовании всех ресурсов. Страны экспортируют продукции тех отраслей, в которых они обладают наивысшей технологией (снижение издержек), потом передовая технология распространяется и экспорт падает.

бумажка

Теория жизненного цикла (Вернон) Успех отрасли зависит от внутреннего рынка. Любой товар проходит определенные этапы. , рост, зрелость, упадок. Производство перемещается в зависимости от этапа

Вопросы к экзамену по экономике

Механико-математический факультет

1. Предмет, методы, функции экономической науки.
2. Экономические ресурсы и их классификация. Факторы производства.
3. Альтернативность ресурсов.
4. Основные типы и модели экономических систем.
5. Натуральное и товарное хозяйство: условия и причины их существования.
6. Общественное производство: простое, расширенное, суженное.
7. Возникновение и сущность денег.
8. Модель «Кривая производственных возможностей».
9. Отношения собственности: экономический и юридический аспекты.
10. Права собственности.
11. Рыночный механизм и его функции. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма.
12. Рынок, виды, функции рынков, их классификация.
13. Закон спроса: содержание и механизм действия. Графическая интерпретация закона.
14. Закон предложения: содержание и механизм действия. Графическая интерпретация.
15. Рыночная цена равновесия. Условия образования избытка и дефицита товаров.
16. Эластичность спроса и предложения.
17. Понятие издержек производства и их виды. Предельные издержки.
18. Прибыль, ее природа и роль в современной экономике.
19. Предпринимательство. Особенности предпринимательства в России.
20. Рыночные структуры и их типы.
21. Цена и объем производства в условиях совершенной конкуренции.
22. Чистая монополия. Пределы монополизации рынков.
23. Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции.
24. Ценообразование в условиях олигополии.
25. Фирма как субъект и институт рыночной экономики.
26. Рынок капитала и его структура. Процент.
27. Ценные бумаги и их виды.
28. Организационно-правовые формы предпринимательства.
29. Модель кругооборота расходов и доходов.
30. Фиаско рынка.
31. Необходимость государственного регулирования.
32. Система национальных счетов: принципы построения и элементы.
33. Основные показатели объёма национального производства.
34. Методы расчета ВВП.
35. Добавленная стоимость.

36. Повторный счет.
37. Механизм государственного регулирования.
38. Основные направления государственного регулирования экономики.
39. Макроэкономическое равновесие. Модель AD–AS.
40. Экономический рост и его измерение.
41. Цикличность как форма движения рыночной экономики.
42. Кризисы: сущность, виды, причины.
43. Банки: их виды и функции.
44. Кредит и его формы.
45. Денежно-кредитная политика: типы и инструменты.
46. Государственный бюджет и его структура.
47. Типы бюджетно-налоговой политики государства.
48. Налоги, их классификация.
49. Прогрессивное налогообложение.
50. Антикризисная политика.
51. Международные отношения и их формы.
52. Валютный курс и валютная политика.
53. Теории международной торговли.
54. Платежный баланс.
55. Основные субъекты международных отношений.
56. Показатели интеграции национальной экономики.