МОСКОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ (МАДИ)



М.В. КУНЦМАН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КУРС ЛЕКЦИЙ

МОСКОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МАДИ)

М.В. КУНЦМАН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КУРС ЛЕКЦИЙ

МОСКВА
МАДИ
2015

УДК 330.1
ББК 65.01
К918

Рецензенты:

Арутюнова Г.И. – канд. экон. наук, проф.,
зав. кафедрой экон. теорий МАДИ;
Тихонова О.Б. – канд. экон. наук,
доц. кафедры экон. теорий РЭУ им. Плеханова.

Кунцман, М.В.
К918 Экономическая теория: курс лекций / М.В. Кунцман. – М.: МАДИ, 2015. – 208 с.

ISBN 978-5-7962-0168-8

Данный курс лекций состоит из 17-ти тем, одна из которых посвящена введению в дисциплину «Экономическая теория», 8 – основным проблемам микроэкономики, 8 – основным проблемам макроэкономики.

В конце работы помещены перечень основных понятий дисциплины «Экономическая теория» и список рекомендуемой литературы.

Курс лекций предназначен для студентов экономических и технических специальностей, изучающих дисциплину «Экономическая теория».

УДК 330.1
ББК 65.01

ISBN 978-5-7962-0168-8 © МАДИ, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Лекция 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ 10
1.1. Предмет и принципы экономической теории 10
1.2. Блага и потребности 12
1.3. Экономические агенты. Основные виды экономических ресурсов. Схема кругооборота товаров и услуг, доходов и расходов 14
1.4. Производственные возможности. Кривая производственных возможностей и её сдвиги 15
1.5. Экономические системы 16
1.6. Развитие и преемственность экономической науки 22
Лекция 2. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ 24
2.1. Рынок: понятие, классификация, функции 24
2.2. Понятие и детерминанты спроса. Кривая спроса. Закон спроса. Исключения из закона спроса 26
2.3. Понятие и детерминанты предложения. Кривая предложения. Закон предложения 29
2.4. Сущность и механизм рыночного равновесия. Модели рыночного равновесия: модель Л. Вальраса, модель А. Маршалла, паутинообразная модель (динамичная паутина) 30
2.5. Понятие, виды и свойства экономической эластичности. Формулы эластичности спроса и предложения 33
Лекция 3. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА 37
3.1. Количественная теория полезности. Понятия полезности, потребительского выбора, общей и предельной полезности. Законы Госсена 37
3.3. Равновесие потребителя 39
3.3. Равновесие потребителя 42
3.4. Эффект дохода и эффект замещения 43

Лекция 4. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА 44
4.1. Понятие и виды издержек производства. Издержки производства в долгосрочном периоде. Графическая интерпретация 44
4.2. Эффект масштаба производства 47
4.3. Изокоста. Карта изокост 48
Лекция 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА 49
5.1. Понятие производства. Производственная функция. Постоянные и переменные факторы производства 49
5.2. Совокупный, средний и предельный продукт. Закон убывающей отдачи (предельной производительности) 51
5.3. Производство в долгосрочном периоде. Изокванта. Равновесие производителя 53
5.4. Замещение факторов производства 54
5.5. Производство и технический прогресс 55
Лекция 6. МОДЕЛИ РЫНКА. РЫНКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ 57
6.1. Понятие конкуренции. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли 57
6.2. Понятие отрасли. Признаки отраслевого рынка 59
6.3. Общая характеристика рынка совершенной конкуренции: признаки совершенной конкуренции 61
6.4. Кривая предложения и рыночное равновесие в конкурентной отрасли 62
6.5. Эффективность совершенно-конкурентного рынка 64
Лекция 7. РЫНКИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ 65
7.1. Чистая монополия: понятие; источники монопольной власти. Виды монополий 65
7.2. Максимизация монопольной прибыли 67
7.3. Модели антимонопольного регулирования 68
7.4. Рынок монополистической конкуренции: понятие, характерные черты 69

7.5. Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли при монополистической конкуренции 69
7.6. Неэффективность производства при монополистической конкуренции 70
7.7. Олигополия: понятие, виды и особенности 70
7.8. Модель ценового лидерства 71
7.9. Теория игр 72
7.10. Отрицательное и положительное воздействие рекламы на рынке олигополии 73
7.11. Олигополия и эффективность производства 73
Лекция 8–9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ. «ПРОВАЛЫ» РЫНКА 74
8.1. Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Предложение факторов производства. Правило использования ресурсов 74
8.2. Рынок труда. Заработная плата 75
8.3. Равновесие на рынке труда при совершенной конкуренции 76
8.4. Монопсония на рынке труда 78
8.5. Дифференциация заработной платы 79
8.6. Основные направления государственного регулирования рынка труда 80
8.7. Теории капитала. Понятие капитала. Ссудный процент. Инвестирование 81
8.8. Метод дисконтирования 84
8.9. Ссудный капитал. Номинальная и реальная процентная ставка 84
8.10. Рынок земли. Земельная рента 84
9.1. Понятие и виды внешних эффектов 88
9.2. Способы регулирования отрицательных и положительных внешних эффектов. Теорема Р. Коуза – Дж. Стиглера 90
9.3. «Провалы» рынка и государства. Функции государства в рыночной экономике 91

Лекция 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА 93
10.1. Макроэкономика как составная
часть экономической теории 93
10.2. Показатели потоков и запасов 95
10.3. Система национальных счетов 95
10.4. Валовой внутренний продукт,
способы его подсчёта 97
10.5. Основные макроэкономические показатели.
Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен 100
10.6. ВВП на душу населения 102
Лекция 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ 103
11.1. Понятие макроэкономического равновесия 104
11.2. Равновесие совокупного спроса
и совокупного предложения (модель AD–AS) 105
11.2.1. Совокупный спрос (AD) и его компоненты;
величина совокупного спроса; эффекты,
объясняющие отрицательный наклон
кривой AD; факторы, воздействующие
на совокупный спрос 105
11.2.2. Совокупное предложение (AS)
в классической, кейнсианской моделях
и современный вид кривой AS; факторы,
влияющие на совокупное предложение
в краткосрочном
и долгосрочном периодах 111
11.3. Последствия изменения совокупного спроса
и совокупного предложения в модели AD–AS
в краткосрочном и долгосрочном периодах;
равновесный и потенциальный ВВП 115
11.4. Инфляционный и рецессионный разрывы 117
Лекция 12. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ,
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ 117
12.1. Экономический цикл, его фазы,
причины и показатели 117

12.2. Классификация экономических циклов 120
12.3. Факторы экономических циклов 121
12.4. Антициклическая политика 122
12.5. Проблемы циклов и кризисов в российской экономике. Особенности кризиса в России 123
12.6. Инфляция, её показатели, виды и причины. Дефляция и дезинфляция 123
12.7. Последствия и издержки инфляции и гиперинфляции 126
12.8. Антиинфляционная политика 128
12.9. Понятие и показатели безработицы 129
12.10. Виды и последствия безработицы. Естественный уровень безработицы 131
12.11. Государственная политика содействия занятости 134
12.12. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса 134
Лекция 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ 135
13.1. Экономический рост и его показатели 136
13.2. Типы экономического роста. Факторы, влияющие на экономический рост 138
13.3. Модели и теории экономического роста 140
13.4. Государственное регулирование экономического роста 142
13.5. Кривая Лоренца. Коэффициенты фондов. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов 143
13.6. Причины неравенства доходов. Прожиточный минимум 146
Лекция 14. ДЕНЬГИ, КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА 148
14.1. Деньги: понятие, функции, виды. Денежные системы 149

14.2. Денежные агрегаты.
Уравнение количественной
теории денег. Денежный мультипликатор..... 153
14.3. Спрос на деньги. Предложение денег.
Равновесие на денежном рынке 154
14.4. Последствия эмиссии денег 156
14.5. Банковская система и её структура 157
14.6. Функции Центрального и коммерческого банков..... 158
14.7. Банковский мультипликатор 160
14.8. Сущность, цели, инструменты и виды
монетарной политики. Воздействие
монетарной политики на экономику..... 161
Лекция 15. ПРИНЦИПЫ И СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.
ГОСБЮДЖЕТ И ГОСДОЛГ.
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА..... 162
15.1. Налоговая система и принципы
налогообложения. Виды налогов..... 162
15.2. Теория предложения. Кривая Лаффера..... 164
15.3. Воздействие налогов на экономику..... 165
15.4. Госбюджет: понятие, расходы и доходы
бюджета, сальдо госбюджета 166
15.5. Дефицит госбюджета и способы
его финансирования 167
15.6. Государственный долг, его виды, причины
возникновения и последствия.
Способы погашения государственного долга 167
15.7. Фискальная политика,
её цели и инструменты.
Виды фискальной политики.
Мультипликатор налогов 169
Лекция 16–17. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ..... 171
16.1. Формы внешнеэкономических связей..... 171
16.2. Два вида торговой политики:
протекционизм и фритредерство 173
16.3. Теория абсолютных преимуществ 174

16.4. Теория сравнительных преимуществ 174
16.5. Теорема выравнивания цен
на факторы производства 175
16.6. Теория конкурентных преимуществ
страны Майкла Портера 175
16.7. Тарифные и нетарифные формы
регулирования международной торговли..... 177
16.8. Глобализация мировой экономики 179
17.1. Платёжный баланс страны..... 181
17.2. Валюта: виды, конвертируемость.
Валютный курс..... 183
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 189
ЛИТЕРАТУРА 206

Лекция 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

1.1. Предмет и принципы экономической теории
1.2. Блага и потребности
1.3. Экономические агенты. Основные виды экономических ресурсов. Схема кругооборота товаров и услуг, доходов и расходов
1.4. Производственные возможности. Кривая производственных возможностей и её сдвиги
1.5. Экономические системы
1.6. Развитие и преемственность экономической науки

1.1. Предмет и принципы экономической теории

Экономика – это общественная наука, занимающаяся эффективным использованием редких ресурсов с целью добиться максимального удовлетворения экономических запросов общества.

Основные источники экономической информации:

– государственная статистическая отчетность;

– выборочные экономические обследования;

– переписи населения.

Экономическая модель – это упрощённое описание некоторых заинтересовавших нас сторон или свойств экономической системы.

По способу построения логических конструкций теория бывает позитивной и нормативной.

Позитивная теория описывает причинно-следственные связи и фактическое положение дел.

Нормативная теория вырабатывает целевые установки и отвечает на вопрос «Как должно быть?».

Методы экономического анализа:

– графический;

– предельный (маржинальный);

– функциональный.

Микроэкономика – область экономической науки, связанная с изучением относительно маломасштабных экономических процессов, субъектов, явлений, в основном предприятий, фирм, предпринимателей, потребителей, их хозяйственной деятельности, экономических отношений между ними, отдельных рынков.

Макроэкономика изучает закономерности функционирования экономики в целом, исследует взаимодействие экономических субъек-

тов и экономических рынков друг с другом. При таком подходе экономика рассматривается как сложная, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Экономические цели:

– экономическая эффективность;

– справедливое распределение доходов;

– экономическая свобода;

– торговый баланс;

– полная занятость;

– экономические гарантии;

– экономический рост;

– стабильный уровень цен.

Экономические модели:

– американская;

– шведская;

– социальное рыночное хозяйство Германии;

– южнокорейская;

– японская;

– российская.

Российская модель переходной экономики, сложившаяся в первой половине 90-х гг. XX в., имеет ряд характерных черт:

– государство, даже после приватизации немалой части собственности, располагает мощным госсектором в важнейших отраслях хозяйства;

– небольшая доля мелкого и среднего частного предпринимательства;

– сохраняется тесная связь политической власти и собственности;

– постоянное перераспределение прав собственности при активном участии неэкономических факторов, в частности государственных нормативных актов; основная часть приватизированных предприятий находится под контролем государства и трудовых коллективов, что означает отсутствие эффективного частного собственника;

– преобладание финансового капитала над промышленным; банки, сосредоточившие основные финансовые ресурсы, не считают выгодным вкладывать капиталы в производство. Формирование фи-

нансово-промышленных групп выступает как компромисс между различными видами капитала;

– неравномерный переход к рыночным отношениям в различных отраслях экономики. В денежно-кредитной сфере происходит быстрое приближение к уровню стран со зрелой рыночной экономикой, а в сельском хозяйстве сохранились формы организации производства, унаследованные от административно-хозяйственной системы;

– неравномерный переход к рыночной экономике в отдельных регионах России. Быстрее всего этот процесс протекает в Москве, где сосредоточены основные банки и другие финансовые учреждения, получило широкое распространение частное предпринимательство. В отдаленных регионах и в сельской местности становление рыночных отношений идет крайне медленно;

– криминализация экономической жизни (конфликты в ходе перераспределения собственности, рост коррупции, теневая экономика);

– склонность населения к государственной опеке;

– преобладание добывающих отраслей.

1.2. Блага и потребности

Благо – это всё то, что заключает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

Блага делятся на материальные и нематериальные.

Материальные: естественные дары природы (земля, воздух, климат), продукты производства (продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты). Иногда к материальным благам относят отношения по присвоению материальных благ (патенты, авторские права).

Нематериальные: блага, воздействующие на развитие способностей человека; они создаются в непроизводственной сфере: здравоохранение, образование, кино, театр, музей.



Внешние блага – репутация, деловые и социальные связи людей.

Внутренние блага – собственные качества и способности человека.

Экономические блага являются объектом или результатом экономической деятельности.

С ними связана проблема редкости благ.

Понятие «экономическое благо» принадлежит субъективистской школе экономической науки; представитель – итальянский экономист А. Пезенти.

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без приложения усилий. Они существуют в природе в количестве, достаточном для полного удовлетворения потребностей человека (воздух, вода, свет).

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Товар обладает 2-мя свойствами:

1) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;

2) пригодностью к обмену.

Потребности (пирамида А. Маслоу):



Закон Энгеля: с ростом доходов уменьшается их доля, идущая напокупку продовольствия, и увеличивается часть доходов, которая расходуется на приобретение других товаров (особенно услуг), являющихся продуктами не первой необходимости.

Экономическими ресурсами, или факторами производства, называются средства для изготовления товаров и оказания услуг.

Основные факторы производства:

– земля (плата – рента);

– труд (плата – заработная плата);

– предпринимательская способность (прибыль);

– капитал (процент).

Финансовый капитал, или деньги, экономическим ресурсом не является.

1.3. Экономические агенты. Основные виды экономических ресурсов. Схема кругооборота товаров и услуг, доходов и расходов

Экономические агенты:

– домашние хозяйства;

– предприятия (фирмы);

– государство (органы государственного управления, государственные учреждения) и некоммерческие организации.

На рис. 1.1 приведена схема кругооборота товаров и услуг, доходов и расходов.

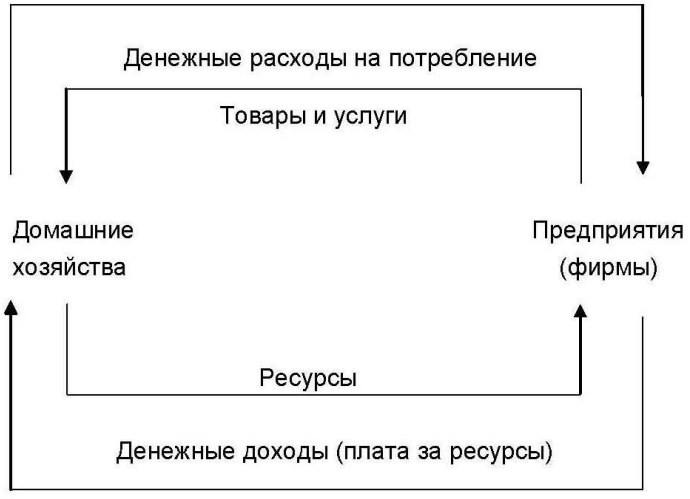


Рис. 1.1. Схема кругооборота товаров и услуг, доходов и расходов

1.4. Производственные возможности. Кривая производственных возможностей и её сдвиги

Экономический выбор – выбор наилучшего из альтернативных вариантов, который обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах. Осуществляя экономический выбор, общество и каждый отдельный производитель сталкиваются с тремя фундаментальными экономическими проблемами:

1. Что производить (какие блага производить и в каком количестве)?
2. Как производить (с помощью каких ресурсов и технологий)?
3. Для кого производить (кто будет получателем произведенных благ)?

Производственные возможности – это возможности производства продуктов или услуг при полном и эффективном использовании всех имеющихся ограниченных ресурсов (земли, капитала, труда) и данном уровне развития научно-технического прогресса.

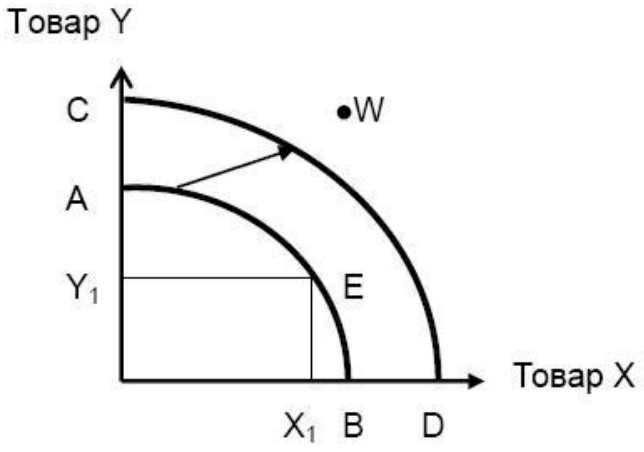


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей

Предельная норма трансформации – минимальное количество продукта Y, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства продукта X на единицу.

$$\frac{\text{Товар X}}{1} = \frac{1}{\text{Товар Y}}.$$

Закон возрастающих альтернативных издержек: чем больше производится продукта, тем выше будут альтернативные (предельные) издержки.

Альтернативными (вменёнными) издержками производства продукта называется количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Отсутствие взаимозаменяемости ресурсов и является причиной возрастания альтернативных издержек.

Наклон кривой производственных возможностей (рис. 1.2) отражает способность экономики к трансформации, или стоимость перехода от производства одного вида блага к другому.

Существует два способа расширения производственных возможностей при экономическом росте:

1) экстенсивный способ – предполагает вовлечение в производство дополнительных ресурсов (земли, труда, капитала);

2) интенсивный способ – предполагает наилучшее использование имеющихся ресурсов (применение ресурсосберегающих технологий, повышение производительности труда, улучшение организации производства).

Эффективность по В. Парето – это уровень организации экономики, при котором:

– уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц;

– входные ресурсы используются наиболее эффективно (эффективность производства), а результат обеспечивает максимально возможную полезность для потребителей (эффективность распределения ресурсов).

В. Парето: «Всякое изменение, которое никому не приносит убытков, а некоторым людям приносит пользу (по их собственной оценке), является улучшением».

1.5. Экономические системы

Все экономические системы имеют два основных признака:

1) форма собственности (кто владеет факторами производства);

2) способ координации и управления экономической деятельностью.

Собственность – это категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, пользования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу.

Частная собственность – имущество, находящееся во владении индивидуального (частного) собственника. Это право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

Государственная или общественная собственность – имущество, находящееся во владении общества или государства.

Национализация – это переход имущества из частной собственности в собственность государства.

Денационализация – это процесс, противоположный национализации: передача государственного имущества (промышленных предприятий, банков, земельных участков, акций и т.п.) в собственность частным лицам. Проводится обычно путем продажи. При этом бывшим собственникам может быть предоставлено преимущественное право на покупку.

Приватизация – это передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственно участникам производства товаров или другим экономическим агентам негосударственного сектора за плату или безвозмездно.

Разгосударствление – это переход от тотальной государственной экономики к экономике смешанной, многоукладной; переход государственной собственности в руки отдельных граждан, коллективов, физических и юридических лиц, а также формирование различных форм собственности.

Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

1. Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)

Хотя эта система сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX в. – первых десятилетиях XX в. (в разных странах по-разному), значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную систему.

Её отличительные черты:

– частная собственность на инвестиционные ресурсы;

– рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции;

– наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и товара.

Одна из главных предпосылок чистого капитализма – личная свобода всех участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

Роль органов власти сводится лишь к защите частной собственности и поддержанию среды, благоприятной для функционирования такой рыночной системы.

В условиях рынка экономический агент принимает решение, опираясь на два главенствующих принципа:

1) принцип оптимизации (сопоставление затрат и результатов);

2) принцип учета возможных альтернатив (альтернативных издержек).

Как правило, рыночные системы характеризуются таким свойством, как конкуренция. Конкуренция – следствие ограниченности благ и ресурсов. Различают конкуренцию между производителями – за условия производства и сбыта, производственные ресурсы, потребительский платежеспособный спрос и конкуренцию потребителей – за доступ к относительно ограниченным благам. В обычном случае конкуренция также осуществляется через ценовые механизмы.

2. Современная рыночная экономика (современный капитализм)

Во 2-й половине XX века, когда широко развернулась научно-техническая революция и начала быстро развиваться производственная и социальная инфраструктура, государство намного активнее стало воздействовать на развитие национальной экономики.

Её отличительные черты:

– многообразие форм собственности; ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от трудовой индивидуальной до крупной, корпоративной). Экономическая деятельность происходит на базе коллективной частной и государственной собственности;

– развертывание НТР. Вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также анализа приоритетных направлений НТП, прогноза развития общественных потребностей на макроуровне;

– более активное воздействие государства на развитие национальной экономики в целях стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы;

– создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения.

Задача использования ресурсов решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования. Перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит за счет бюджетных ассигнований.

В наиболее развитых регионах мира на смену современному капитализму приходит постиндустриальное общество.

Его черты:

– изменение структуры производства и потребления за счет возрастания роли услуг;

– рост уровня образования;

– новое отношение к труду (творческое + высокие требования к человеческим отношениям на работе, работа в команде);

– повышение внимания к окружающей среде, ограничение безоглядного использования природных ресурсов;

– гуманизация (социализация) экономики. Главным объектом расходов и инвестиций является человеческий потенциал;

– информатизация общества;

– ренессанс малого бизнеса из-за быстрого обновления и высокой дифференциации выпускаемой продукции;

– глобализация хозяйственной деятельности: мир стал единым рынком, импорт и экспорт – систематическая операция.

3. Традиционная (патриархальная) экономическая система

В экономически слаборазвитых странах существует традиционная экономическая система.

Её черты:

– отсталая, примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов, преобладание ручного труда;

– в жизни общества, сдерживая социально-экономический прогресс, преобладают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление. Организация и управление экономической жизнью осуществляются на основе решений совета старейшин, вождей, феодалов (отсталые страны Азии, Африки);

– многоукладность экономики: существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. В ряде стран сохраняются натурально-общинные формы хозяйствования, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта (охота, рыбалка, сельское хозяйство). Огромное значение имеет мелкотоварное производство. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельца. В странах с традиционной системой хозяйствования мелкое товарное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами;

– для традиционной системы характерна активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

Многие считают такую систему архаичной. Однако посмотрим на эту ситуацию с несколько другой стороны.

По сути, патриархальная система представляет собой экономику домашних хозяйств. Согласно статистике на их долю приходится производство не менее 25…30% ВВП самых развитых стран мира. Если предположить, что прогресс науки и техники способен обеспечивать домашние хозяйства новыми возможностями индивидуального производства и воспроизводства, то, учитывая названные выше преимущества этой системы, следует ожидать устойчивого роста «патриархального» сектора в современной экономике. Принимая новые, современные формы, данная экономическая система вполне жизнеспособна и может быть интегрирована в любую другую систему.

4. Административно-командная система (централизованная, плановая, социалистическая, коммунистическая)

Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Её характерные черты:

– государственная собственность на экономические ресурсы;

– монополизация и бюрократизация экономики;

– централизованное, директивное экономическое планирование.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия производителей и потребителей.

Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств фонда заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда.

Нежизнеспособность этой системы, её невосприимчивость к достижениям НТР и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежными коренные социально-экономические преобразования почти во всех социалистических странах, где в настоящее время строится современная рыночная экономика.

Элементы плановой системы используются во всех современных рыночных системах. Ни у кого не вызывает сомнения, что на уровне отдельных экономических субъектов четкое стратегическое и оперативное планирование деятельности составляет необходимое условие их существования.

Транзакционные издержки – это затраты, необходимые для проведения фирмой всех видов работ и услуг по налаживанию связей при заключении контрактов, производстве и реализации товаров и организации работы самой фирмы:

– издержки сбора и обработки информации;

– издержки проведения переговоров и принятия решений;

– издержки контроля;

– издержки юридической защиты выполнения контракта пользованием рынка.

1.6. Развитие и преемственность экономической науки

Меркантилизм – это система взглядов на развитие экономических закономерностей в сфере обращения и экономическая политика ряда государств, основанная на принципах протекционизма, которая соответствует периоду разложения феодального способа производства и представляет собой попытку первого теоретического анализ экономической действительности периода «доиндустриальной» экономики.

Меркантилизм:

– выражает взгляды и интересы представителей торгового капитала;

– обосновывает экономическую политику государств, в которых рыночное хозяйство приходит на смену натуральному;

– является первой попыткой теоретического анализа проблем рыночной экономики;

– предмет исследования – сфера обращения, а не сфера производства;

– метод исследования – описание наблюдаемых явлений и их классификация;

– результат исследований – формирование эмпирических закономерностей развития хозяйственных процессов;

– источник прибыли и богатства – сфера обращения, а не производства; не труд, а торговля;

– производство – лишь предпосылка для создания богатства;

– богатство приносит не любое обращение, а только внешняя торговля;

– рост населения – наиболее эффективный способ поддержания низкого уровня заработной платы и снижения издержек производства.

Представители меркантилизма:

Т. Ман (1571–1641), А. Монкретьен де Ваттевиль (1575–1621), Г. Скаруффи (1519–1584), Д. Норе (1641–1691), Д. Юм (1711–1776).

Особую популярность среди меркантилистов имели Томас Ман и Антуан Монкретьен де Ваттевиль.

Физиократия – представление о том, что национальная экономика и богатство общества формируются исключительно за счёт сельскохозяйственного производства.

Промышленность в представлении физиократов – непроизводительная сфера, в которой не создаётся прибавочного продукта, а лишь перерабатывается сельскохозяйственный.

Главным представителем и основателем этого направления был Франсуа Кенэ (1694–1774).

Классическая политическая экономия – направление в развитии экономической мысли, основанное на принципах невмешательства государства в хозяйственную практику, зародившееся в период утверждения рыночной экономики в качестве господствующего способа хозяйствования.

Основные черты:

1. Обоснование эмпирических законов рыночной экономики.

2. Перенесение исследований экономических явлений и процессов из сферы обращения в сферу производства.

3. Разработка основополагающих концепций экономической науки.

4. Обоснование принципа минимального вмешательства государства в развитие хозяйственных процессов (либерализм).

Адам Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник **классической политической экономии.** Он:

– заложил основы трудовой теории стоимости;

– возвысил роль производительного труда как создателя стоимости;

– показал значение разделения труда как условия повышения его производительности;

– создал учение о доходах.

Главные направления современной экономической мысли

Неоклассическое направление возникло в конце XIX века как реакция на экономическое учение К. Маркса, как его критическое осмысление и сформировалось как теория маржинализма.

Маржинализм (в переводе с английского – «предельный») – это теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и объясняющая экономические процессы и явления исходя из новой идеи использования предельных (максимальных и минимальных) крайних величин или состояний.

Кейнсианское направление экономической теории, основателем которого является лорд Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования

развитой рыночной экономики путём увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы.

Институционально-социологическое направление (неоинституционализм) характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов, большим вниманием к человеку, социальным проблемам.

Главная идея современного институционализма – в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности.

Монетаризм – теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы.

Монетаристы сводят управление экономикой, прежде всего, к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, к достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента.

Лекция 2. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

2.1. Рынок: понятие, классификация, функции

2.2. Понятие и детерминанты спроса. Кривая спроса. Закон спроса. Исключения из закона спроса

2.3. Понятие и детерминанты предложения. Кривая предложения. Закон предложения

2.4. Сущность и механизм рыночного равновесия. Модели рыночного равновесия: модель Л. Вальраса, модель А. Маршалла, паутинообразная модель (динамичная паутина)

2.5. Понятие, виды и свойства экономической эластичности. Формулы эластичности спроса и предложения

2.1. Рынок: понятие, классификация, функции

Рынок – это механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов – тех, кто обеспечивает предложение, поставщиков отдельных товаров, услуг или ресурсов.

Существует 4 сферы экономической деятельности:

1) производство;

2) распределение;

3) обмен;

4) потребление.

Для производства рынок поставляет необходимые ресурсы и реализует его продукцию, а также определяет спрос на нее.

Для распределения он является механизмом, который определяет размеры доходов для владельцев ресурсов, продающихся на рынке.

Для обмена рынок является главным каналом сбыта и закупок товаров и услуг.

Для потребления рынок – это тот канал, через который потребителю поступает основная часть необходимых ему потребительских благ.

Классификация рынков

По территориальному признаку: местные, национальные, международные.

По технологии процесса: личный контакт продавца и покупателя или неличностный вариант.

По видам продукции: рынок потребительских товаров и услуг; рынок ресурсов.

По степени конкуренции:

– рынок неограниченной конкуренции характеризуется наличием большого числа покупателей и продавцов, доля на рынке каждого из которых небольшая, поэтому отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на цены;

– рынок ограниченной конкуренции состоит из небольшого числа покупателей и продавцов. Доля отдельных участников на рынке бывает значительной. Они могут влиять на цены. Чтобы стать участником, необходимо иметь лицензию, патент.

Расходы на совершение рыночных сделок называются **транзакционными издержками**. Это издержки на сбор и обработку информации о состоянии рынка, на поиск покупателя или продавца и ведение с ним переговоров и заключение контракта, а также на контроль за его соблюдением.

Функции рынка представлены на рис. 2.1.

Ценообразующая: рыночная цена – итог сопоставления затрат производителей и ценности данного блага для потребителей.

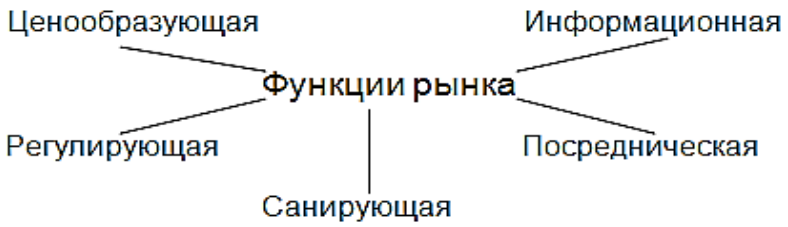


Рис. 2.1. Функции рынка

Информационная: концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспосабливая к запросам рынка свои расчеты и действия.

Регулирующая: растёт цена – сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к сокращению производства.

Посредническая: рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи.

Санирующая: используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий.

2.2. Понятие и детерминанты спроса. Кривая спроса. Закон спроса. Исключения из закона спроса

Спрос D (от английского demand) – это потребность покупателя + возможность заплатить.

Объём спроса – это количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели за определенный период времени при данных экономических условиях.

Функция спроса показывает зависимость объёма спроса на i-й товар (Q^d_i) от всех определяющих его факторов:

$$Q_i^d = f(P_i, P_j, P_n, I, W, T, E, K),$$

где P_i – цена данного товара; P_j – цены заменяющих товаров; P_n –цены дополняющих товаров; I – доход покупателя в единицу времени; W – накопленное богатство; T – вкусы и предпочтения покупателя; E – ожидания покупателя (в том числе – инфляционные); K – культурно-психологические факторы.

Закон спроса: при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса.

Функция зависимости спроса от цены $Q^d_i = Q^d_i(P_i)$, отражающая данную зависимость, чаще всего представляется графически, в виде **линии спроса** (рис. 2.2).

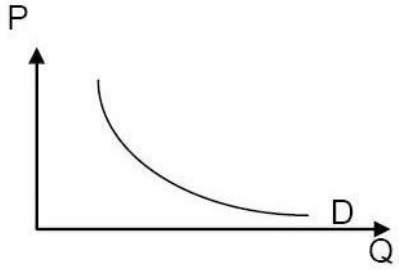


Рис. 2.2. Линия спроса

Либо в виде линейной зависимости $Q^d_i = a – bP_i$, где a, b – константы.

Детерминанты (неценовые факторы) спроса.

1. T – вкусы и предпочтения покупателей.

2. I – доход покупателя.

Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода, называются товарами высшей категории, или **нормальными товарами**.

Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения доходов, называются **товарами низшей категории.**

3. Цены на сопряженные товары.

Взаимозаменяемыми товарами называют товары, когда один можно использовать вместо другого.

Взаимодополняющие (или сопутствующие) товары используются в сочетании с другим товаром.

Независимые товары никак друг с другом не связаны.

4. E – ожидания покупателя.

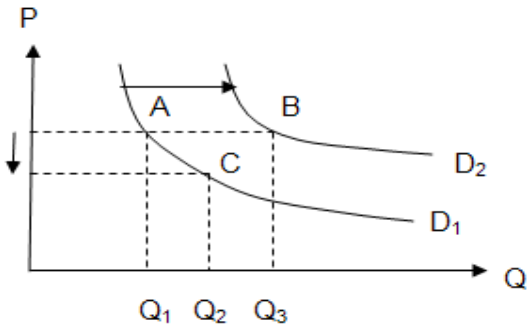


Рис. 2.3. Смещение кривой спроса вследствие действия неценовых факторов

Кривая спроса смещается под действием неценовых факторов (рис. 2.3).

Рыночный спрос

Линия рыночного спроса – результат сложения индивидуальных спросов всех покупателей (рис. 2.4).

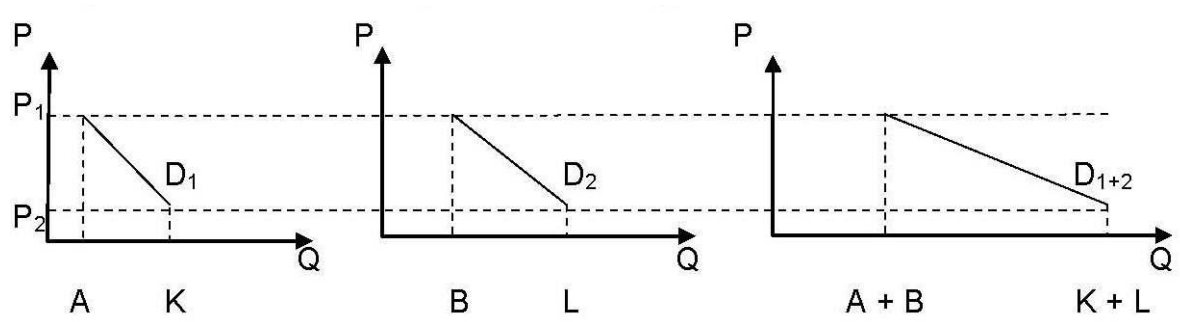


Рис. 2.4. Сумма индивидуальных спросов покупателей

На рисунке 2.5 изображены масса насыщения и запретительная цена.

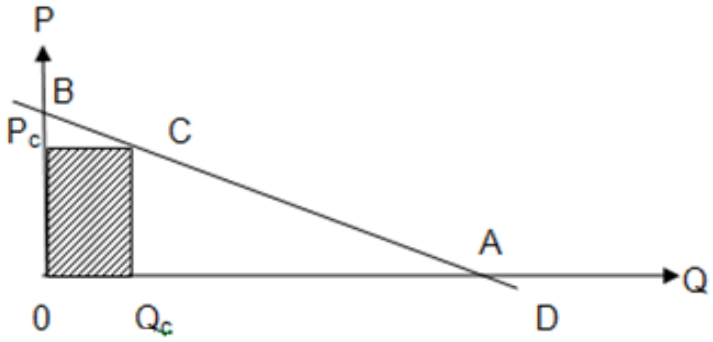


Рис. 2.5. Масса насыщения и запретительная цена

Масса насыщения (в точке А): благо имеется в наличии в таком объёме, что потребитель не готов платить за него и минимальной цены.

Запретительная цена (в точке В): за благо назначена такая высокая цена, что потребитель вообще откажется от покупок.

Объём выручки от продажи продукта – площадь прямоугольника P_cCQ_c0; $R = P_c \cdot Q_c$.

Исключения из закона спроса (рис. 2.6):

1) парадокс Гиффена (низкокачественные товары и заменители);

2) ассиметричная информация (низкие цены «сигнализируют» покупателю о низком качестве товара, а высокие цены – сигнал высокого качества);

3) «престижное потребление» (эффект Веблена): товар покупается не столько за его качество, сколько за высокую цену);

4) эффект ожидаемой инфляции.

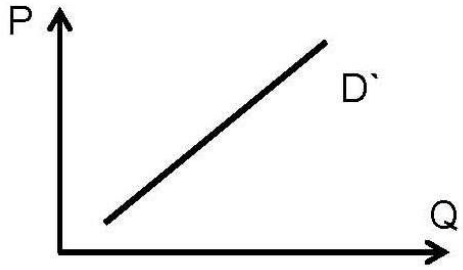


Рис. 2.6. Кривая спроса в случае исключения из закона спроса

2.3. Понятие и детерминанты предложения. Кривая предложения. Закон предложения

Рыночное предложение S (от английского supply) – это максимально возможное количество товаров и услуг, которое продавцы готовы поставлять на рынок в единицу времени при данных условиях.

Функция предложения показывает зависимость объема предложения Q_s от влияющих на него факторов:

$$Q_s = f(P_i, P_r, T, t, N, B),$$

где P_i – цены других товаров; P_r – цены производственных ресурсов; T – характеристика применяемой технологии; t – ставка налогообложения; N – число продавцов на рынке; B – ожидания в экономике.

Закон предложения предполагает, что при прочих равных условиях с ростом цены объём предложения также увеличивается.

Данная функция задается линейно $Q_s = -a + bP_i$ или графически – в виде линии предложения (рис. 2.7).

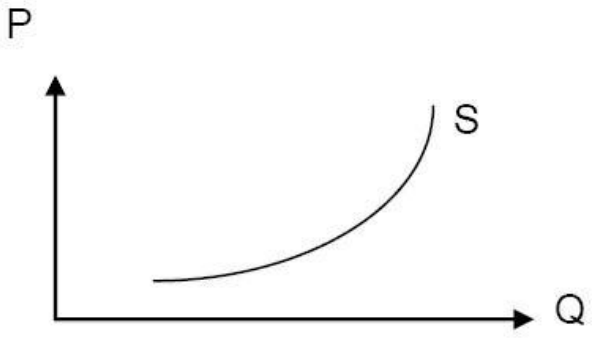


Рис. 2.7. Линия предложения

Детерминанты (неценовые факторы) предложения.

1. Цены на ресурсы (Pr).

2. Технология производства (T).

3. Налоги и субсидии (t).

Повышение ставок налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение.

Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. Цены на другие товары (Pi).

Изменение цен на другие товары приводит к переливу ресурсов (уходу фирм из отрасли), что уменьшает предложение.

5. Ожидания (B).

Ожидание значительного роста цен в будущем снижает предложение этих продуктов в настоящее время.

6. Число продавцов (N).

Кривая предложения сдвигается вследствие действия неценовых факторов (рис. 2.8).

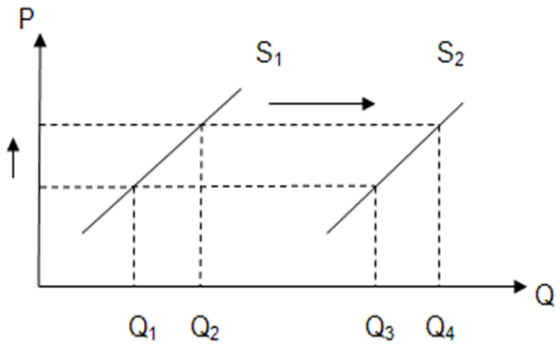


Рис. 2.8. Смещение кривой предложения вследствие действия неценовых факторов

Закон предложения: при прочих равных условиях, чем больше продавцов, тем больше рыночное предложение.

2.4. Сущность и механизм рыночного равновесия. Модели рыночного равновесия: модель Л. Вальраса, модель А. Маршалла, паутинообразная модель (динамичная паутина)

Рыночное равновесие – это такое состояние рынка, при котором для данного уровня цены объём спроса равен объёму предложения (рис. 2.9).

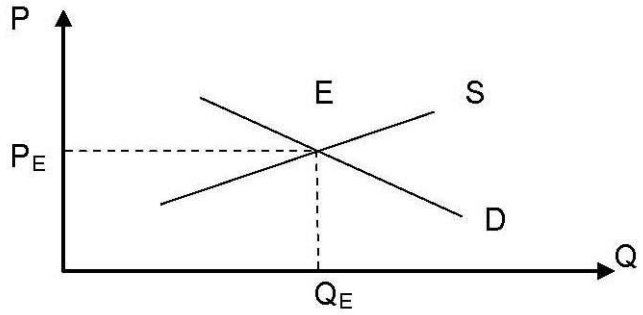


Рис. 2.9. График рыночного равновесия

Законы рыночного ценообразования

Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет. Если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе предложение увеличится, то цена понизится.

Установление рыночного равновесия:

1) **по Л. Вальрасу**: цена регулирует дисбаланс объёмов спроса и предложения (рис. 2.10).

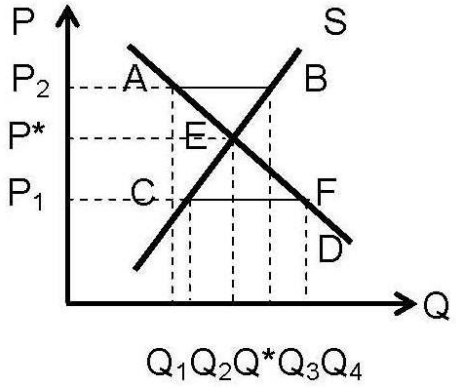


Рис. 2.10. Установление рыночного равновесия по Л. Вальрасу

При высоких ценах – перепроизводство (отрезок А–В): рынок покупателя. По мере снижения цен объём спроса увеличивается, отрезок А–В уменьшается до точки Е.

При низких ценах – дефицит (отрезок CF): рынок продавца. При повышении цены объём предложения растёт, дефицит сокращается, пока рынок не приходит в равновесие;

2) **по А. Маршаллу**: изменением объёмов уравновешиваются цены продавца и покупателя (рис. 2.11):

а) при малых объёмах производства цена покупателя превышает цену продавца (отрезок a);

в) при больших объёмах – цена продавца превышает цену покупателя (отрезок b).

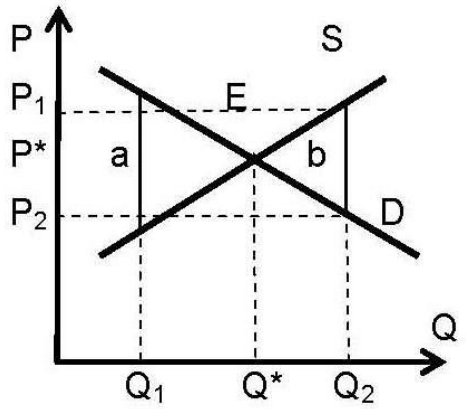


Рис. 2.11. Установление рыночного равновесия по А. Маршаллу

Излишек и дефицит (рис. 2.12).

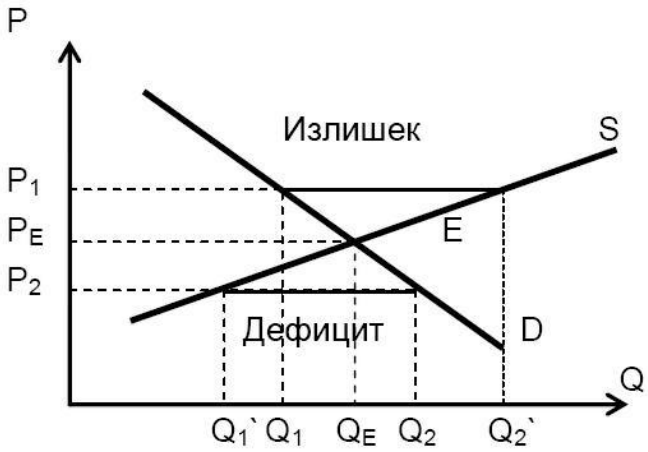


Рис. 2.12. Излишек и дефицит

Ценовой потолок – это максимальная цена, установленная правительством с целью помочь потребителям. Потолки цен, или введение общего контроля над ценами, время от времени применяются в экономике с намерением ограничить инфляционные процессы (см. рис. 2.13).

Ценовой пол – это минимальная цена, задаваемая правительством, чтобы помочь производителям (рис. 2.14).

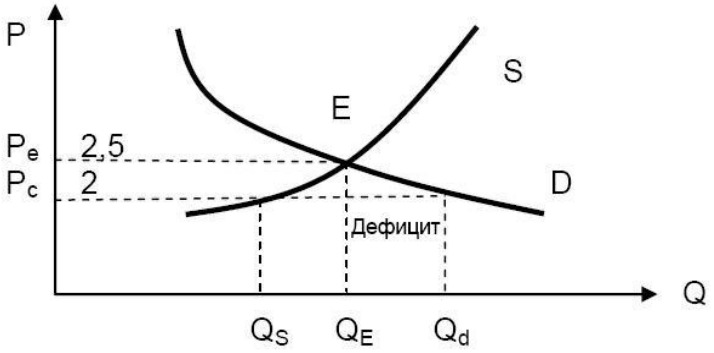


Рис. 2.13. Ценовой потолок

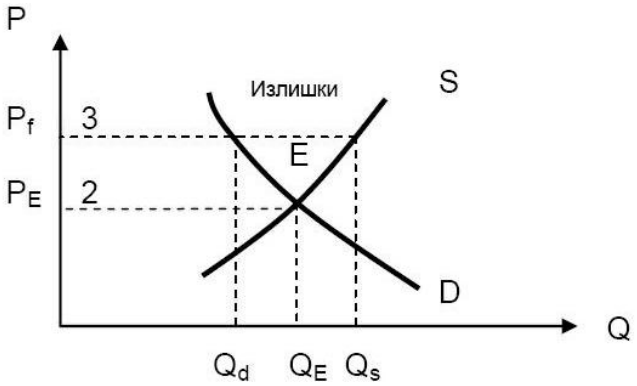


Рис. 2.14. Ценовой пол

«Паутинообразная» модель» (рис. 2.15).

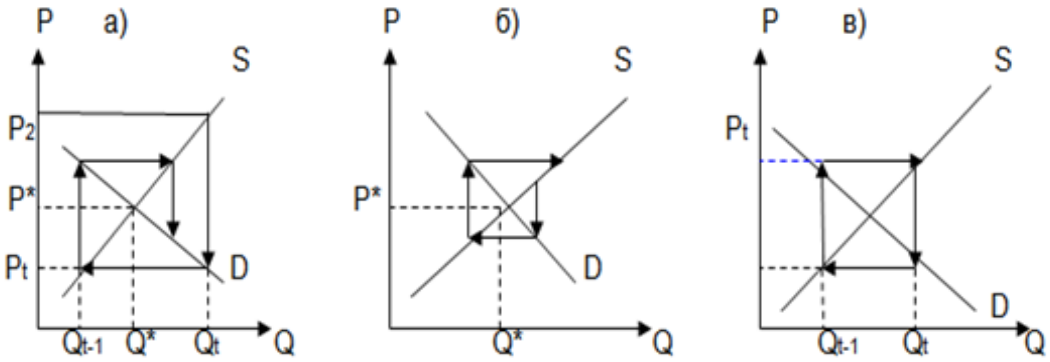


Рис. 2.15. Паутинообразная модель: а) отклонение от равновесия уменьшается; б) отклонение от равновесия увеличивается (модель «катастрофы); в) рынок циклически колеблется вокруг точки равновесия, но равновесие не достигается

2.5. Понятие, виды и свойства экономической эластичности. Формулы эластичности спроса и предложения

Эластичность – это мера реакции одной величины на изменение другой, или на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%.

Ценовая эластичность спроса показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса измеряют при помощи коэффициента E_d^p, который рассчитывается по формуле точечной эластичности:

$$E_d^p = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт X}}{\text{Процентное изменение цены продукт X}} =$$

$$= \frac{\text{Изменение величины спроса на продукт X}}{\text{Исходная величина спроса на продукт X}} :$$

$$: \frac{\text{Исходная величина продукта X}}{\text{Исходная цена продукта}}$$

$$E_d^p = \frac{\Delta Q\,(\%)}{\Delta P\,(\%)} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{dQ}{Q} : \frac{dP}{P} = \frac{dQ}{dP} : \frac{Q}{P},$$

где ΔQ – прирост объема спроса от первоначального значения, %; ΔP – прирост цены от первоначального значения.

Экономисты используют абсолютную величину коэффициента эластичности (по модулю).

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1 ($E_d > 1$), то это эластичный спрос.

Если $E_d < 1$, то это неэластичный спрос.

Если $E_d = 1$, то говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

При **совершенно неэластичном спросе** (рис. 2.16) изменение цены вообще не приводит ни к какому изменению величины спроса: $E_d = 0$.

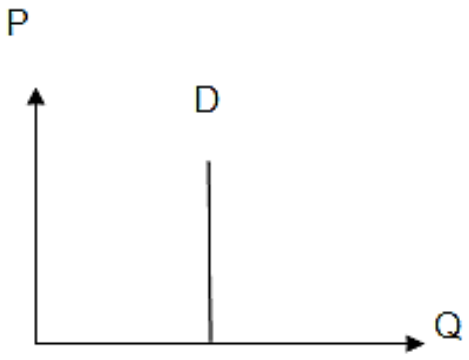


Рис. 2.16. Линия совершенно неэластичного спроса

При **совершенно эластичном спросе** потребители абсолютно чувствительны к изменению цены. Малейшее снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от 0 до предела своих возможностей: $E_d = \infty$ (рис. 2.17).

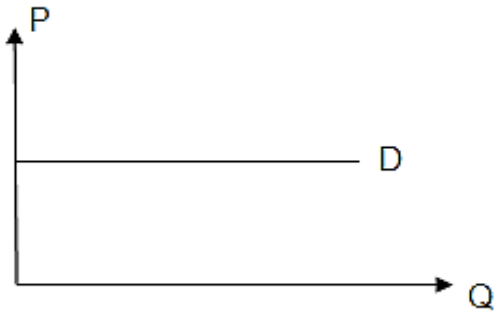


Рис. 2.17. Линия совершенно эластичного спроса

При значительных колебаниях факторов, влияющих на спрос, применяют **дуговую эластичность (по средней интервальной величине):**

$$E_d^p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1}.$$

В разных ценовых интервалах на кривой спроса эластичность различна: кривая эластична в левой верхней части графика и неэластична в его правой нижней части (рис. 2.18).

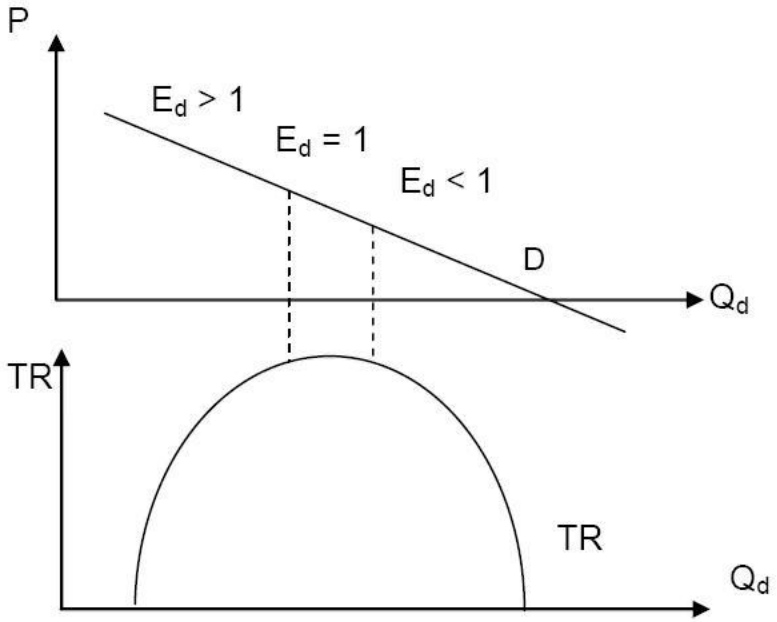


Рис. 2.18. Сравнение кривых D и TR демонстрирует зависимость между эластичностью спроса и общей выручкой

Эластичность спроса по доходу показывает, как реагирует объём покупок потребителя на изменение его дохода:

$$E_i = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение дохода}} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{I_2 - I_1}{I_1}.$$

Тип товара в зависимости от значения коэффициента эластичности спроса по доходу:

$E_i < 0$ – товары низшей категории. По мере роста доходов потребители сокращают покупки таких товаров;

$0 < E_i < 1$ – предметы первой необходимости;

$E_i > 1$ – предметы роскоши.

Перекрестная эластичность спроса измеряет, насколько потребление одного продукта чувствительно к изменению цены какого-либо другого продукта:

$$E_{ig} = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт X}}{\text{Процентное изменение цены на продукт X}} =$$

$$= \frac{Q_1^x - Q_0^x}{Q_1^x + Q_0^x} : \frac{P_1^y - P_0^y}{P_1^y + P_0^y} = \frac{Q_1^x - Q_0^x}{Q_1^x + Q_0^x} \cdot \frac{P_1^y + P_0^y}{P_1^y - P_0^y}.$$

Данный коэффициент оценивает степень взаимозависимости рынков:

$E_{ig} > 0$ – взаимозаменяемые продукты, т.е. величина спроса на продукт X изменяется прямо пропорционально цене продукта У;

$E_{ig} < 0$ – взаимодополняющие продукты (сопутствующие);

$E_{ig} = 0$ – независимые продукты (цена на масло не оказывает влияния на объём покупок фотопленки).

Ценовая эластичность предложения

Если производители восприимчивы к изменению цен, то предложение эластично; если они нечувствительны к изменению цен, то предложение неэластично.

Коэффициент E_s ценовой эластичности предложения измеряет степень ценовой эластичности или неэластичности:

$$E_s = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения продукта X}}{\text{Процентное изменение цены продукта X}} =$$

$$= \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_1 + P_0} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0}.$$

При неизменных технологиях в краткосрочные промежутки времени предложение неэластично.

При достаточном времени на изменение технологии предложение эластично.

При оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Под **краткосрочным** понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объёме выпускаемой продукции.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль в случае расширения спроса на данную продукцию. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

Лекция 3. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

3.1. Количественная теория полезности. Понятия полезности, потребительского выбора, общей и предельной полезности. Законы Госсена

3.2. Порядковая теория полезности: карта кривых безразличия, бюджетная линия, предельная норма замещения. Бюджеты потребителей и потребительский выбор. Эффект дохода и эффект замещения

3.3. Равновесие потребителя

3.4. Эффект дохода и эффект замещения

3.1. Количественная теория полезности. Понятия полезности, потребительского выбора, общей и предельной полезности. Законы Госсена

Цель потребителя – воспроизводство, возобновление и развитие своей жизнедеятельности на основе потребления определенной совокупности благ и услуг.

Свойства потребностей:

– безграничность;

– историчность (меняются во времени).

Средством удовлетворения потребностей служат экономические блага (товары и услуги).

Главным фактором, определяющим выбор рационального потребителя, является полезность. При этом он стремится к её максимизации, затратив минимум средств.

Полезность – это свойство экономического блага удовлетворять потребности.

Потребительский выбор – это выбор такой достижимой для него комбинации продуктов, которая максимизировала бы удовлетворение его потребностей или извлекаемую им полезность.

Различают функции:

– общей (совокупной) полезности (TU);

– предельной полезности (MU).

Общая (совокупная) полезность (TU) – это общее удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления конкретного количества (скажем 10-ти ед.) товара или услуги (рис. 3.1).

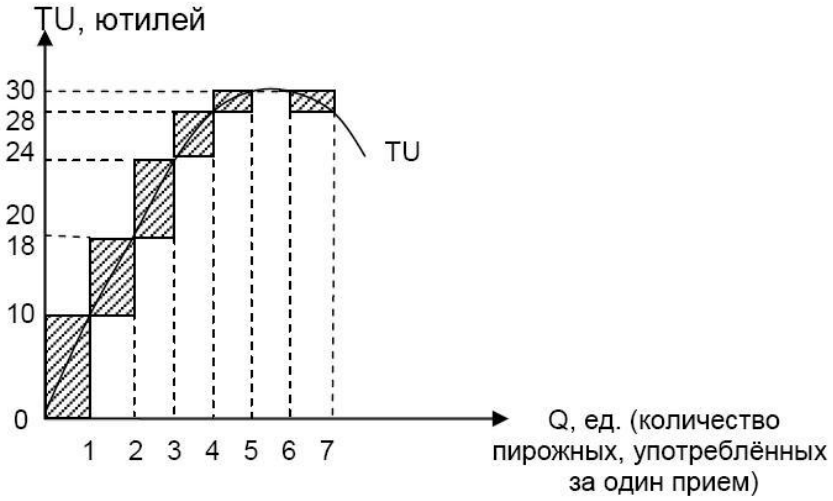


Рис. 3.1. Кривая общей полезности

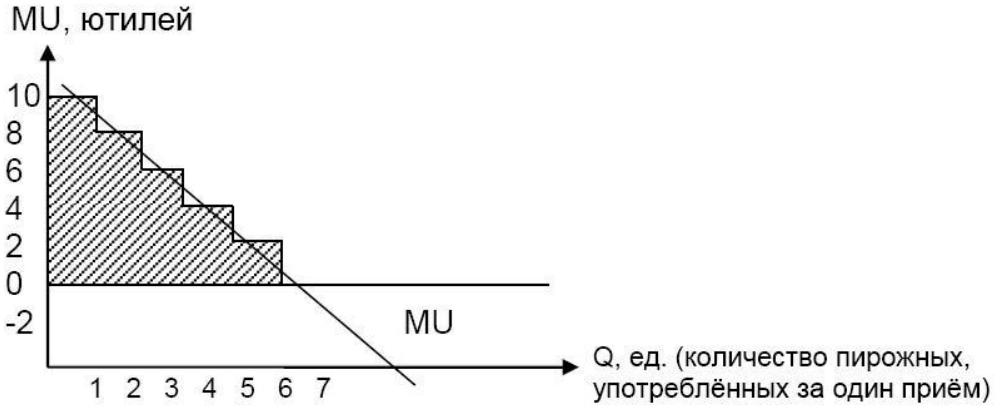


Рис. 3.2. Кривая предельной полезности

Предельная полезность (MU) – это дополнительное удовлетворение, извлекаемое потребителем из следующей (скажем 11-й) единицы этого продукта (рис. 3.2). Другими словами, предельная полезность – это изменение совокупной полезности, вызванное потреблением еще одной единицы продукта:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q},$$

где $\Delta TU = TU_n - TU_{n-1}$; $\Delta Q = Q_n - Q_{n-1}$.

Закон возрастающей общей полезности: по мере увеличения количества потребляемого продукта общая полезность возрастает, а прирост полезности от каждой ее порции убывает.

1-й закон Госсена (закон убывающей предельной полезности): по мере увеличения количества потребляемого продукта добавочная полезность каждой последующей порции продукта убывает.

2-й закон Госсена, или правило максимизации полезности: рациональный потребитель максимизирует общую полезность в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль (доллар, евро и т.д.), затрачиваемый на приобретение продуктов или услуг, приносит одинаковую полезность:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \ldots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где MU_1; MU_2; ….MU_n – предельные полезности потребляемых продуктов; P_1; P_2;….. P_n – цены на данные продукты; λ – предельная полезность денег.

Правило максимизации полезности отражает ситуацию потребительского равновесия.

Тогда $MU = P \cdot \lambda$, где $P \cdot \lambda$ – предельные издержки потребителя.

Следовательно, если $MC = P \cdot \lambda$, то $MU = MC$.

3.2. Порядковая теория полезности: карта кривых безразличия, бюджетная линия, предельная норма замещения. Бюджеты потребителей и потребительский выбор. Эффект дохода и эффект замещения

Основоположники порядковой теории – Слуцкий, Хикс, Парето – исходили из того, что полезность отдельных продуктов измерить нель-

зя, но можно расставить приоритеты, т.е. построить шкалу предпочтений (или шкалу безразличия).

Кривая безразличия (рис. 3.3).

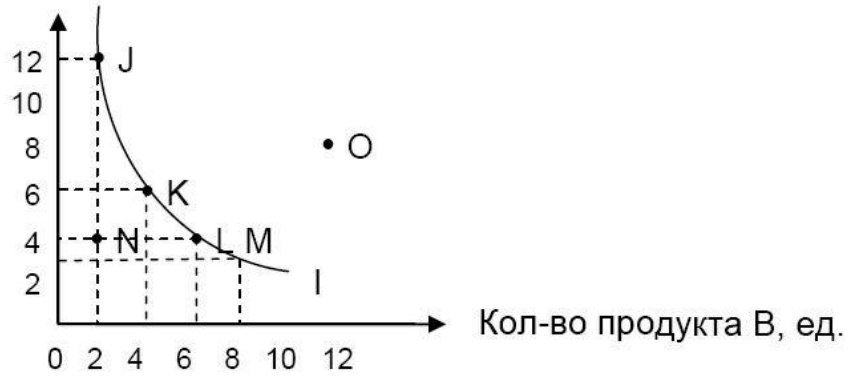


Рис. 3.3. Кривая безразличия

Каждая точка на кривой безразличия представляет собой одну из комбинаций продуктов A и B, в равной мере удовлетворяющих потребителя, т.е. каждая такая комбинация продуктов A и B обладает одинаковой совокупной полезностью.

На основе графика кривой безразличия мы можем сделать следующие выводы:

– наборы продуктов, соответствующие точкам J, K, L, M, имеют одинаковую полезность для потребителя (т.е. потребитель безразличен к этим наборам продуктов);

– набор продуктов, соответствующий точке N, менее предпочтителен для потребителя;

– набор продуктов, соответствующий точке O, более предпочтителен для потребителя.

Если через точки N и O провести кривые, параллельные исходной кривой, то получим карту безразличия (рис. 3.4).

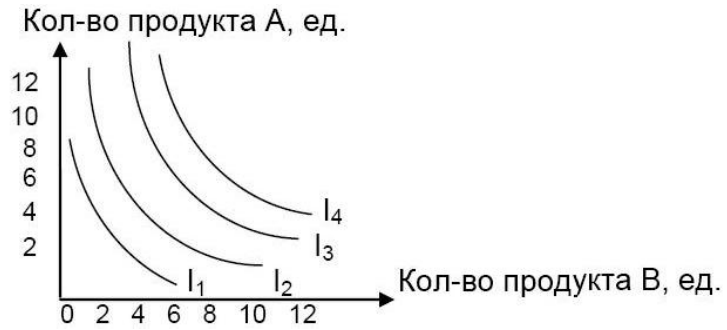


Рис. 3.4. Карта безразличия

Предельная норма замещения (marginal rate of substitution) – такое количество продукта А, которым потребитель согласен пожертвовать, чтобы приобрести дополнительную единицу продукта В, при их одинаковой общей полезности:

$$MRS_{AB} = \frac{MU_A}{MU_B}.$$

Пусть А и В – то количество продукта, которое хотят приобрести покупатели. При этом цены на продукты равны P_A и P_B соответственно, I – номинальный доход потребителя (величина постоянная).

Тогда алгебраически бюджетное ограничение потребителя примет следующий вид:

$$P_A \cdot A + P_B \cdot B = I.$$

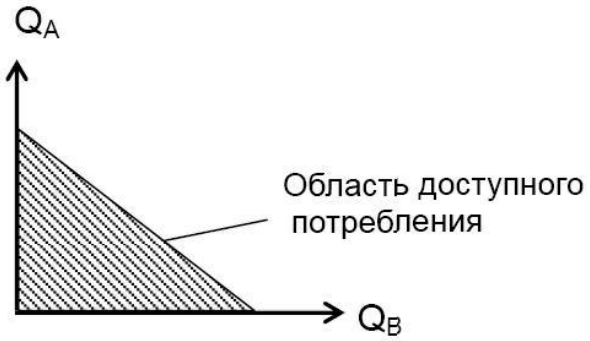


Рис. 3.5. Бюджетная линия и бюджетная плоскость

На основе графика сделаем выводы:

– заштрихованная плоскость (рис. 3.5) – бюджетные возможности покупателя;

– все точки, лежащие внутри бюджетного пространства, показывают доступность потребителю данных продуктов (однако, приобретая их, он не полностью использует свой доход);

– наборы продуктов, лежащие за бюджетной линией, предпочтительны для потребителя, но не доступны, так как его доход не позволяет ему их приобрести.

Бюджетная линия – линия, которая графически отражает набор продуктов, приобретение которых требует одинаковых затрат (различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при данной величине денежного дохода).

Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара А к цене товара В: P_A/P_B.

Уравнение бюджетной линии:

$$B = \frac{I}{P_B} - \frac{P_A}{P_B} \cdot A,$$

где I – доход (бюджет) потребителя в единицу времени; P_A, P_B – цены соответствующих благ (заданные величины); A, B – переменные величины (потребитель выбирает значения A и B, которые доступны его бюджету).

Свойства бюджетной линии:

– расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода. Увеличение денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо; уменьшение денежного дохода смещает её влево;

– расположение бюджетной линии зависит от изменения цен продуктов. Снижение цен обоих продуктов, эквивалентное увеличению реального дохода, смещает кривую вправо. И наоборот, рост цен на продукты A и B приводит к смещению кривой влево.

Оптимальный выбор потребителя зависит от следующих факторов:

– степени предпочтения потребителя;

– цен на продукты;

– дохода, т.е. бюджетного ограничения.

3.3. Равновесие потребителя

Условие равновесия потребителя.

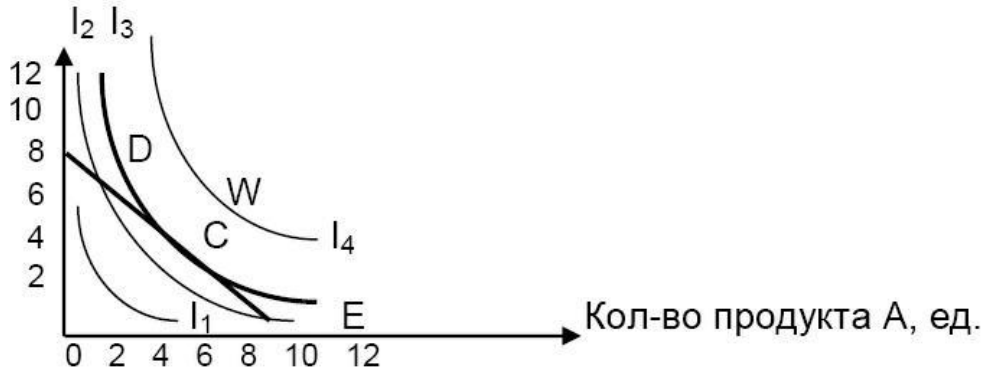


Рис. 3.6. Положение равновесия потребителя

Равновесное положение потребителя достигается в точке C (рис. 3.6), в которой бюджетная линия касается наиболее высокой из всех достижимых кривой безразличия I_3.

Точки E и D также показывают доступные данному потребителю комбинации продуктов B и A, однако им соответствуют меньшие совокупные полезности, о чем свидетельствует их расположение на более низких кривых безразличия. В то же время точка W, хотя и соответствует большей величине полезности, чем точка C, но находится выше бюджетной линии и, следовательно, недоступна для данного потребителя.

Таким образом, в точке C достигается оптимальная комбинация продуктов B и A:

$$MRS = \frac{P_A}{P_B}.$$

Понятие потребительской ренты (излишек потребителя).

Смысл этой категории заключается в следующем: потребитель платит за каждую единицу товара одинаковую цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы.

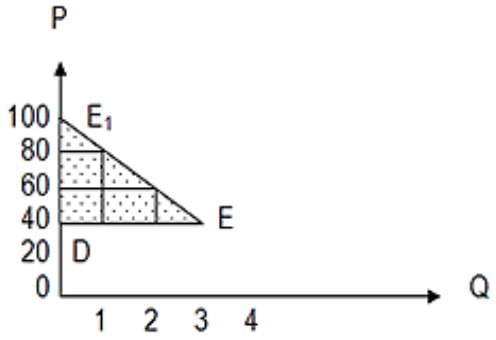


Рис. 3.7. Потребительская рента

Потребительская рента – это разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил (рис. 3.7).

3.4. Эффект дохода и эффект замещения

Эффект дохода: снижение цены какого-либо одного блага позволяет без изменения полезности высвободить часть бюджета для дополнительного приобретения обоих благ.

Эффект замещения: снижение цены может привести к тому, что потребитель будет склонен изменить структуру потребления, отказываясь от покупки относительно подорожавшего блага и покупая на высвободившиеся средства относительно подешевевшее благо.

Лекция 4. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

4.1. Понятие и виды издержек производства. Издержки производства в долгосрочном периоде. Графическая интерпретация
4.2. Эффект масштаба производства
4.3. Изокоста. Карта изокост

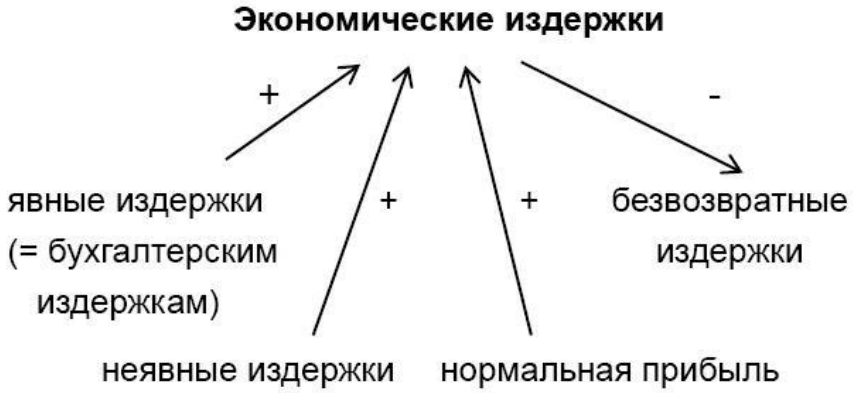
4.1. Понятие и виды издержек производства. Издержки производства в долгосрочном периоде. Графическая интерпретация

Издержки производства – это затраты, обусловленные отказом от альтернативного использования применяемых ресурсов.

Бухгалтерские издержки – это осуществленные в денежной форме фактические выплаты владельцам привлекаемых ресурсов.

Экономические издержки – это стоимость всех отвлекаемых для данного производства ресурсов.

Классификация экономических издержек



Явные (внешние) издержки – денежные выплаты за привлеченные для производства ресурсы или денежные выплаты другим организациям и заработная плата наемных работников, т.е. затраты по оплате поставленных ресурсов, равные бухгалтерским издержкам**.**

Неявные (внутренние, альтернативные, вмененные) издержки – денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов, т.е. затраты собственных неоплаченных ресурсов.

Нормальная прибыль – минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования, оцененная в виде процента на капитал.

Нормальная прибыль – альтернативные издержки:

– предпринимателя, затратившего материальные средства и трудовые усилия;

– других собственников, вложивших свои средства в данное предприятие;

– собственности самой фирмы.

Безвозвратные издержки – затраты, не имеющие альтернативного использования, вмененные издержки которых равны нулю. Это затраты, ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущего решения. Они представляют собой невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением вида или места деятельности.

Бухгалтерская и экономическая прибыль

Бухгалтерская прибыль – это совокупная выручка (валовой доход) за вычетом бухгалтерских (явных) издержек:

$$PR_б = TR - TC_я.$$

Экономическая (чистая) прибыль – это разница между совокупной выручкой (валовым доходом) и экономическими издержками. Она меньше бухгалтерской на величину неявных издержек и нормальной прибыли:

$$PR_э = TR - TC_я - TC_н - PR_н.$$

Виды издержек производства (рис. 4.1).

Постоянные (фиксированные) издержки (FC) – это издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска. Они существуют даже тогда, когда фирма ничего не производит.

Переменные издержки (VC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема выпуска.

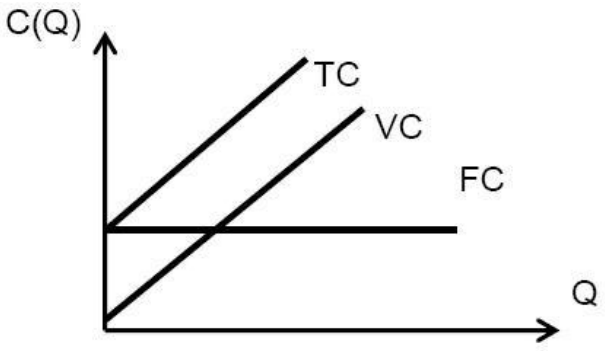


Рис. 4.1. Кривые совокупных, постоянных и переменных издержек производства

Совокупные (валовые) издержки (TC) – это суммарная величина издержек, понесенных при производстве данного объема продукции.

Для данного объема выпуска TC = FC + VC.

Для двухфакторной модели производства они составят:

$$TC = P_K \cdot K + P_L \cdot L,$$

где K и L – количество факторов; P_K и P_L – их цены.

Средние издержки

Средние постоянные издержки (AFC) – величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AFC = FC/Q.$$

Средние переменные издержки (AVC) – величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AVC = VC/Q.$$

Средние общие издержки (ATC) представляют собой величину совокупных издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = \frac{P_K \cdot K + P_L \cdot L}{Q}.$$

Предельные издержки (MC) – издержки, отражающие прирост совокупных издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции:

$$MC = \Delta TC/\Delta Q.$$

Кривые краткосрочных издержек производства представлены на рис. 4.2.

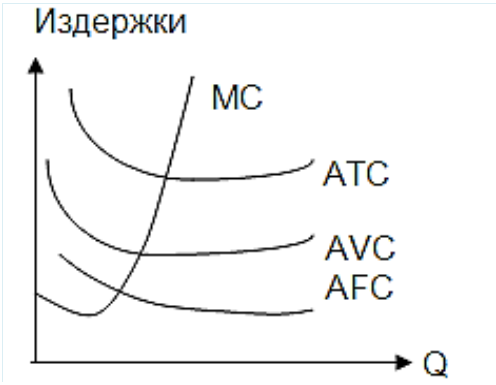


Рис. 4.2. Кривые краткосрочных издержек производства

При росте цен на постоянные факторы производства кривые средних постоянных (AFC) и средних совокупных издержек (ATC) смещаются вверх, а при снижении цен – вниз.

При росте цен на переменные факторы производства кривые ATC и AVC смещаются вверх, а при снижении – вниз.

При росте цен восходящий участок MC загибается влево, становясь более крутым, а при снижении цен – расправляется, становясь более пологим.

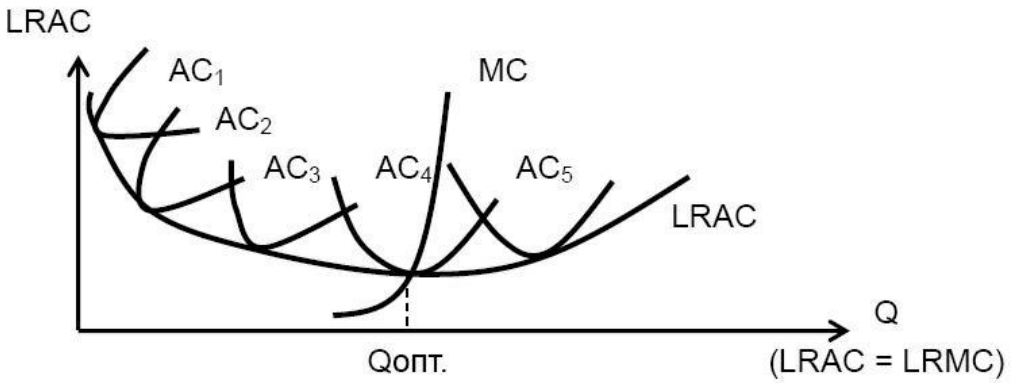


Рис. 4.3. Кривые издержек производства долгосрочного периода

Кривая средних долгосрочных издержек, огибая все кривые средних краткосрочных издержек, нигде их не пересекает (рис. 4.3).

Поскольку задача производителя состоит в обеспечении необходимого объёма выпуска с минимальными издержками, то это означает выбор предприятия оптимального масштаба, дающего минимальные долгосрочные средние издержки (LRMC = LRAC).

4.2. Эффект масштаба производства

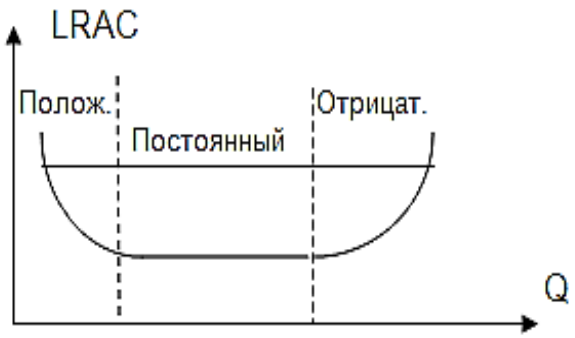


Рис. 4.4. Эффект масштаба производства

Положительный эффект масштаба производства

Факторы, ведущие к снижению средних издержек производства:

1) специализация труда. Достижение высокого профессионализма: чем выше уровень производительности, тем меньше потери времени.

Специализация управленческого персонала приведет к росту эффективности и снижению удельных издержек производства;

2) эффективное использование капитала. Приобрести и эффективно эксплуатировать лучшее оборудование могут себе позволить только крупные производители;

3) обучение через действие. По мере того как фирма производит и продает все больше своей продукции, её производственный и маркетинговый опыт повышается.

Отрицательный эффект масштаба производства

Основная причина – трудности управления, связанные с организацией эффективной системы контроля и координации операций фирмы в условиях, когда она становится слишком крупным производителем. Усложнение управленческой иерархии → бюрократия → задержки в принятии важных решений.

Постоянный эффект масштаба производства

В отраслях, где предприятия не нуждаются в больших размерах первоначального капитала: в легкой, пищевой промышленности, на рынке автосервиса, наблюдается постоянный эффект масштаба производства: издержки не зависят от масштаба производства.

Минимальный эффективный размер фирмы (MES) – это наименьший объём продукции, при котором долгосрочные АТС фирмы минимальны.

Точка безубыточности (BEP) (от английского break-even point) – минимальный объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли:

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}.$$

4.3. Изокоста. Карта изокост

Изокоста – линия, отражающая разные комбинации факторов производства, дающих равные суммарные издержки (рис. 4.5).

Карта изокост (рис. 4.6) – это совокупность изокост, соответствующих разной величине общих издержек на приобретение единиц труда и капитала. Чем правее и выше расположена изокоста, тем большей величине издержек она соответствует.

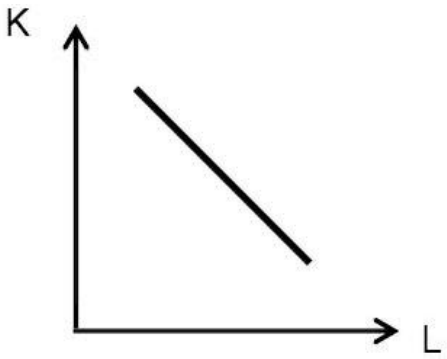


Рис. 4.5. Изокоста

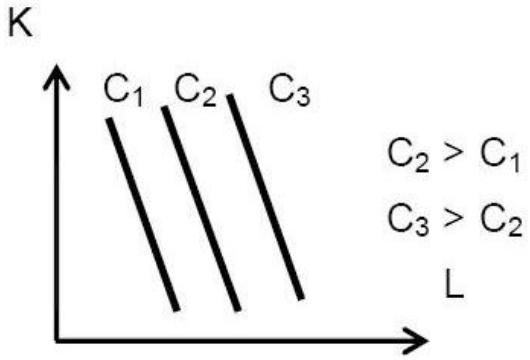


Рис. 4.6. Карта изокост

Лекция 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

5.1. Понятие производства. Производственная функция. Постоянные и переменные факторы производства

5.2. Совокупный, средний и предельный продукт. Закон убывающей отдачи (предельной производительности)

5.3. Производство в долгосрочном периоде. Изокванта. Равновесие производителя

5.4. Замещение факторов производства

5.5. Производство и технический прогресс

5.1. Понятие производства. Производственная функция. Постоянные и переменные факторы производства

Производство – процесс преобразования ресурсов в блага, прямо или косвенно служащие удовлетворению человеческих потребностей.

Цель производственной деятельности – создание необходимых материальных и нематериальных благ.

Производственная функция – это функциональная взаимосвязь, отображающая зависимость между вводимой комбинацией факторов производства и объёмом выпуска продукции.

Она имеет вид:

$$Q = f(X_a, X_b, X_c, ..., X_n),$$

где Q – значение объема выпуска; f – форма функциональной зависимости между вводимыми факторами производства и объемом выпуска продукции; X_a, X_b, ……,X_n – значения применяемых в производстве факторов.

Свойства производственных функций

Каждая из них:

– описывает только определённую технологическую взаимосвязь; изменение технологии выразится в изменении формы производственной функции;

– изображает альтернативные варианты использования факторов производства, показывая возможности их взаимозаменяемости;

– отражает максимальные значения выпуска продукции для каждой комбинации факторов;

– показывает только технологически эффективные комбинации факторов производства, входящие в так называемую «экономическую область», для которой увеличение любого применяемого фактора должно сопровождаться увеличением выпуска, т.е. при $X_2 > X_1$ должно выполняться условие: $f(X_2) > f(X_1)$.

Постоянные и переменные факторы производства

Постоянные факторы – это ресурсы, количества которых не могут быть изменены в рамках краткосрочного периода.

Переменные факторы – это ресурсы, количества которых могут быть изменены в рамках краткосрочного периода.

Каждый конкретный процесс производства характеризуется как определенным набором факторов производства, так и устойчивым соотношением между ними, т.е. осуществляется в форме определенной технологии.

Технология – это устойчивая комбинация факторов производства.

Развитие технологий позволяет применять новые способы производства, обеспечивая более эффективное использование факторов производства.

Эффективность различных способов производства определяется уровнем цен на ресурсы и продукты.

Технологически эффективным считается такой способ производства, при котором данный объём выпуска достигается при меньшем количестве хотя бы одного из применяемых факторов производства.

Экономически эффективным будет тот технологически эффективный способ производства, при котором альтернативная стоимость вмененных факторов производства для данного объёма выпуска будет наименьшей.

Краткосрочным называется период, в течение которого хотя бы один фактор производства остается неизменным.

Долгосрочный период – период, в течение которого могут быть изменены все факторы производства.

Главная задача анализа производственного выбора в кратксрочном периоде – определить влияние изменений каждого отдельного переменного фактора на объём выпуска продукции.

5.2. Совокупный, средний и предельный продукт. Закон убывающей отдачи (предельной производительности)

Совокупный продукт (TP_x) от переменного фактора X – это общий объём выпуска при данном количестве переменного фактора.

Средний продукт (AP_x) – показывает объём выпуска, приходящийся на единицу переменного фактора ($AP_x = TP_x/X$).

Для долгосрочного периода все факторы производства являются переменными.

Предельный продукт (MP_x) – характеризует прирост общего продукта за счет единичного увеличения переменного фактора:

$$MP_x = \Delta TP_x/\Delta X.$$

Например,

$$MP_L = (\Delta Q)/(\Delta L),$$

где ΔQ – изменение совокупного продукта (или общего количества продукта); ΔL – изменение затрат труда.

Закон убывающей отдачи

При неизменном количестве постоянного фактора увеличение применения переменного фактора неизбежно приведёт к снижению его производительности.

Закон убывающей отдачи применим только к условиям краткосрочного периода.

При увеличении переменного фактора совокупный продукт всегда растёт, если значения предельного продукта положительны, и снижается, когда значения предельного продукта отрицательны (рис. 5.1).

При росте совокупного продукта значения предельного продукта всегда положительны, а при снижении – отрицательны.

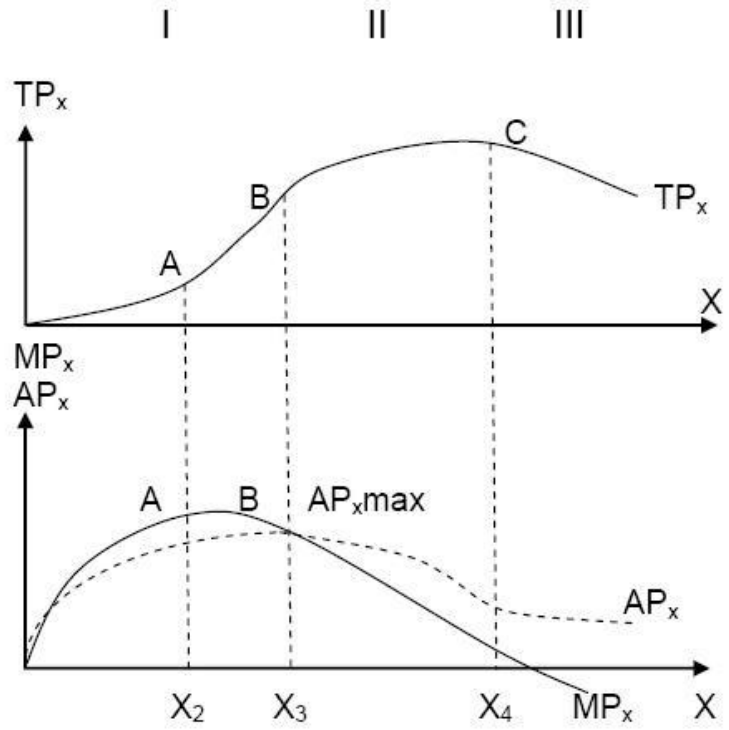


Рис. 5.1. Взаимосвязь между общим, средним и предельным продуктом

Совокупный продукт достигает максимума, когда предельный продукт равен нулю.

Средний продукт от переменного фактора растёт до тех пор, пока его значения ниже значений предельного продукта, и снижается, если они выше значений предельного продукта.

В случае равенства значений среднего и предельного продуктов средний достигнет своего максимума.

Стадия I неэффективна из-за дисбаланса между постоянным и переменным ресурсом при недоиспользовании первого. В целях повышения общей эффективности фирме следует наращивать применение переменного ресурса, по крайней мере, до стадии II.

Стадия II оптимальна с точки зрения общей эффективности производства. Несмотря на то, что эффективность переменного фактора снижается, увеличение его применения способствует росту отдачи от постоянного фактора и ведет к росту общей эффективности.

Стадия III характеризует исчерпание эффективности постоянного ресурса, и общая эффективность начинает снижаться, что означает

абсолютную нерациональность осуществления производства с таким количеством переменного фактора.

Оптимальным считается использование такого количества переменного фактора, при котором достигается максимальный выпуск продукции.

5.3. Производство в долгосрочном периоде. Изокванта. Равновесие производителя

Производство в долгосрочном периоде

Функция производства в долгосрочном периоде состоит в определении оптимальной комбинации факторов, которая обеспечит максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.

Изокванта – кривая, показывающая все возможные комбинации производственных факторов, которые обеспечивают постоянный (одинаковый) объём выпуска; это графический способ описания производственной функции (рис. 5.2).

В двухфакторной модели производства (капитал K и труд L) каждая изокванта показывает комбинации факторов, обеспечивающих определённый объём выпуска.

В отличие от кривых безразличия, изокванты показывают реальные уровни производства.

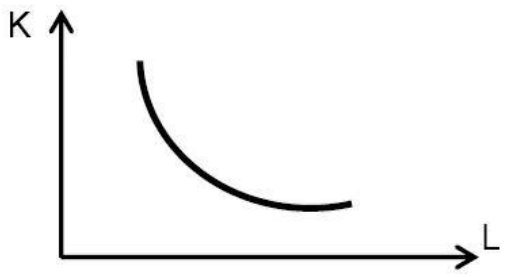


Рис. 5.2. Изокванта

Свойства изокванты

1. Форма изокванты отражает возможности замещения факторов.

2. Изокванта показывает максимальные значения выпуска для каждой отдельной комбинации факторов.

3. Являясь вогнутой кривой, она отражает действие закона убывающей отдачи (по мере увеличения одного фактора и относительного уменьшения другого предельная производительность первого падает).

4. У изоквант отрицательный наклон, что свидетельствует о разнонаправленном изменении факторов (увеличение одного предполагает уменьшение другого).

5. Изокванты отражают только экономическую область.

Карта изоквант (рис. 5.3) представляет собой набор изоквант, каждая из которых иллюстрирует максимально допустимый объём производства продукции при данном наборе факторов производства.

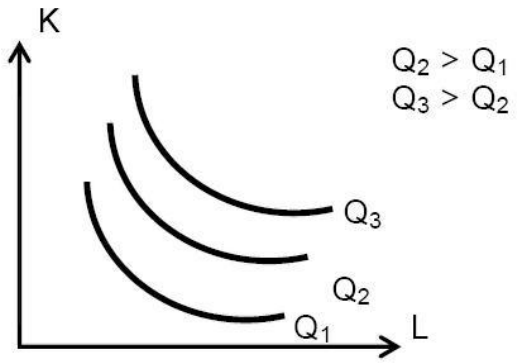


Рис. 5.3. Карта изоквант

Равновесие производителя

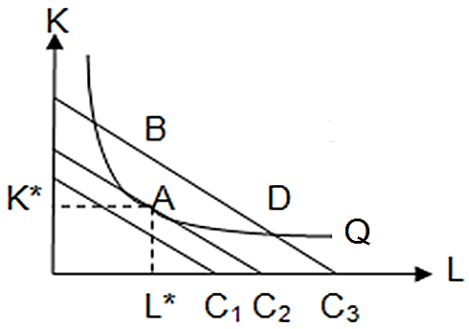


Рис. 5.4. Минимизация издержек производства

Для данного объёма выпуска (Q) минимальные издержки производства достигаются в точке А (рис. 5.4), при комбинации факторов K* и L*. Так как данная точка является точкой касания изокванты и изокосты, то минимальные издержки для данного объёма производства достигаются в точке их касания.

5.4. Замещение факторов производства

Вогнутость изоквант указывает на то, что предельные производительности факторов производства разнонаправлены и в каждой

точке изокванты у них будет разная предельная производительность. Это говорит о том, что одно и то же приращение одного фактора будет замещаться убывающим количеством другого.

Величина, отражающая необходимые количественные изменения одного фактора в зависимости от единичных изменений другого фактора при сохранении объёма выпуска, называется **предельной нормой технологического замещения факторов (MRTS)** – marginal rate of technical substitution (рис. 5.5).

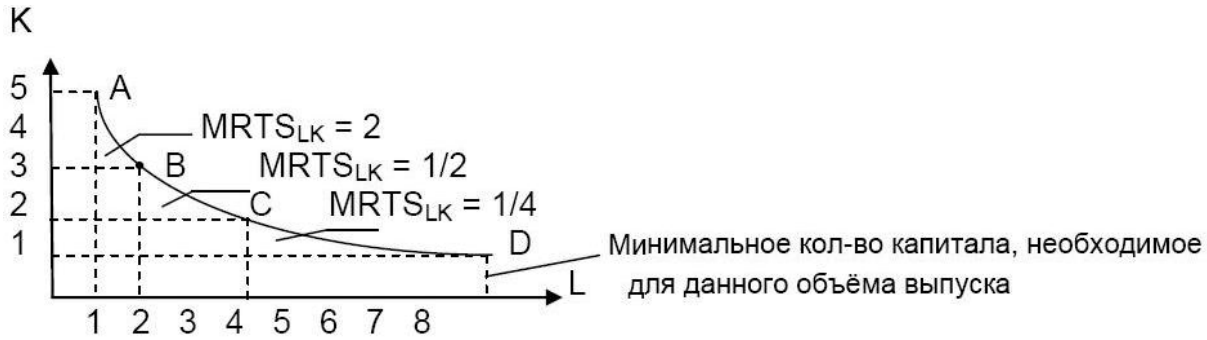


Рис. 5.5. Изменение технологической нормы замещения капитала трудом

Предельная норма технологического замещения факторов:

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

При обеспечении постоянного объёма выпуска соотношение замены одного фактора производства другим выражается предельной нормой технологического замещения, при равенстве которой соотношению предельных продуктов факторов достигается оптимальная их комбинация.

5.5. Производство и технический прогресс

Влияние технического прогресса на производство проявляется в двух формах:

1) в увеличении объёма выпуска при данном количестве производственных факторов;

2) в снижении затрат факторов при производстве данного объема выпуска.

Типы технического прогресса

1. Нейтральный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые в равной степени способ-

ствуют повышению предельной производительности и труда, и капитала (рис. 5.6).

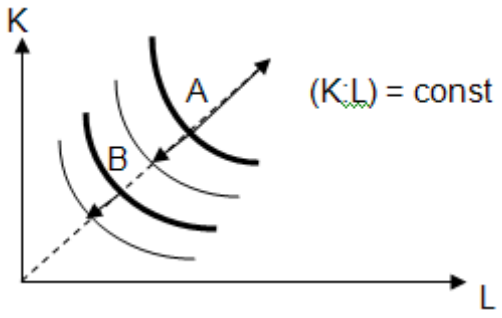


Рис. 5.6. Нейтральный тип технического прогресса

2. Трудоинтенсивный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые способствуют *повышению предельной производительности труда.* Это означает, что переход от комбинации факторов А к комбинации факторов В будет сопровождаться ростом предельной нормы замещения капитала трудом, а изокванты станут более крутыми (рис. 5.7).

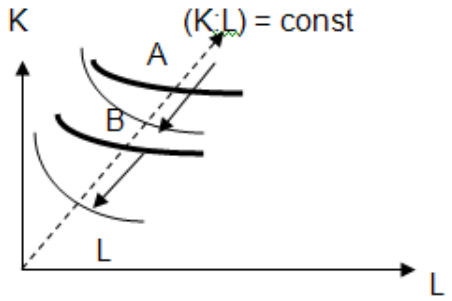


Рис. 5.7. Трудоинтенсивный тип технического прогресса

3. Капиталоинтенсивный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые способствуют повышению предельной производительности капитала (рис. 5.8).

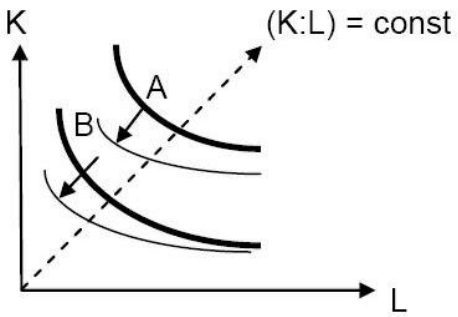


Рис. 5.8. Капиталоинтенсивный тип технического прогресса

В этом случае переход от комбинации А к комбинации В будет сопровождаться снижением предельной нормы замещения капитала трудом, а изокванты станут более пологими.

Такой тип технического прогресса называют **трудосберегающим.**

Лекция 6. МОДЕЛИ РЫНКА. РЫНКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

6.1. Понятие конкуренции. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли

6.2. Понятие отрасли. Признаки отраслевого рынка

6.3. Общая характеристика рынка совершенной конкуренции: признаки совершенной конкуренции

6.4. Кривая предложения и рыночное равновесие в конкурентной отрасли

6.5. Эффективность совершенно-конкурентного рынка

6.1. Понятие конкуренции. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли

Конкуренция – это процесс борьбы фирм за платёжеспособный спрос, целью которого является укрепление рыночного положения фирмы путем расширения контролируемой ею доли рынка, а её содержание зависит от факторов, обуславливающих тип рыночной структуры.

Рыночная структура – это совокупность отражающих отраслевые особенности признаков рыночной организации, обуславливающих способ установления цены и объёма выпуска, а также определяющих характер взаимодействия фирм отрасли.

Наличие в отрасли существенного положительного эффекта масштаба производства и устремлений к вертикальной интеграции способствует росту **концентрации производства**, проявляющейся в увеличении размеров и уменьшении количества действующих в отрасли фирм.

Более точное представление о концентрации рынка даёт **индекс Херфиндаля–Хиршмана**, рассчитываемый как сумма квадратов долей фирм:

$$HHI = (q_1)^2 + (q_2)^2 + (q_3)^2 + \ldots + (q_n)^2 = \sum (q_i)^2 = \sum q_i^2,$$

где q_i – доля продаж фирмы на рынке, выраженная в процентах.

При абсолютной монополии индекс достигает своего максимального значения, равного $100^2 = 10000$.

Рыночная власть производителя – это обусловленная особенностями рыночной организации его способность воздействовать на рыночную цену блага посредством регулирования объема своего предложения.

Степень рыночной власти фирмы **(L – коэффициент Лернера)** – это отношение превышения цены фирмы над её предельными издержками к цене фирмы:

$$L = (P - MC)/P = -1/Ed;$$

L выражается в абсолютных величинах.

$0 < L < 1$. Чем больше L, тем больше монопольная власть и тем дальше рынок от идеального состояния совершенной конкуренции.

L = 0 на рынке совершенной конкуренции.

L = 1 при чистой монополии с нулевыми предельными издержками.

Выручка и прибыль фирмы

Доход фирмы зависит от цены и количества реализованной продукции:

$$TR = P(Q)\cdot Q,$$

где TR – общая выручка; P – цена; Q – объём продукции.

Так как рыночная цена блага есть функция спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно является кривой её дохода от единицы продукции, т.е. кривой средней выручки (AR): AR = = TR/Q = P(Q).

Предельная выручка (MR): $MR = \Delta TR/\Delta Q = \Delta(P\cdot Q)/\Delta Q$.

Учитывая обратный характер зависимости цены и спроса, кривая предельной выручки (MR) будет всегда находиться ниже кривой средней выручки (AR).

Способы максимизации прибыли

1-й способ: сопоставление совокупной выручки и совокупных издержек.

Максимальная величина прибыли будет получена тогда, когда дополнительно реализованная единица продукции не даст приращения прибыли, т.е. PR = max при $\Delta PR:\Delta Q = 0$.

Поскольку PR = TR(Q) – TC(Q), то $\Delta PR:\Delta Q = \Delta TR:\Delta Q - \Delta TC:\Delta Q$.

2-й способ: сопоставление предельной выручки (MR) и предельных издержек (MC).

Если прибыль максимизируется при $\Delta PR:\Delta Q = \Delta TR:\Delta Q - \Delta TC:\Delta Q$, то максимальная прибыль будет получена фирмой при $\Delta TR:\Delta Q - \Delta TC:\Delta Q = 0$ или при $\Delta TR:\Delta Q = \Delta TC:\Delta Q$.

Так как ΔTR:ΔQ = MR, а ΔTC:ΔQ = MC, то фирма максимизирует прибыль в случае равенства предельной выручки и предельных издержек: MR = MC; PR = max.

6.2. Понятие отрасли. Признаки отраслевого рынка

Отрасль – это группа фирм, производящих блага, предназначенные для удовлетворения одной потребности и взаимозаменяемые между собой.

Фирма, производящая невходящие в одну товарную группу блага, будет одновременно функционировать на разных отраслевых рынках (табл. 6.1).

Тип отраслевого рынка определяется 2-мя факторами:

1) количеством продавцов;

2) степенью схожести продукции.

Признаки отраслевого рынка:

– численность продавцов и их рыночные доли;

– степень дифференциации продукта;

– условия вступления в отрасль и выхода из нее;

– степень контроля производителей над ценами;

– характер поведения фирм.

Численность продавцов на каждом рынке важна для определения их способности оказывать влияние на рыночное равновесие. При большом количестве продавцов на рынке, изменение любым из производителей цены или объёма выпуска не повлечет за собой изменений в рыночном равновесии.

Напротив, при малом количестве продавцов влияние каждого из них будет достаточным, чтобы привести к возникновению рыночной власти. К тому же нескольким фирмам легко вступить в сговор.

Рыночные доли фирм (размер фирм) обуславливают возможности фирм оказывать влияние на рыночную цену.

Небольшая фирма неспособна изменить рыночные условия и вынуждена приспосабливаться к ним, а рыночная структура, характеризующаяся присутствием множества имеющих незначительные мощности фирм, будет более конкурентоспособной. Рынки, где действуют крупные фирмы, будут менее конкурентоспособными из-за значительного воздействия отдельных фирм на рыночное предложение.

Степень дифференциации продукта отражает наличие у продуктов, предназначенных для удовлетворения одной потребности,

фирменных особенностей, отчего продукты разных фирм не являются совершенными заменителями. Чем выше степень дифференциации продукта, тем менее конкурентным будет поведение продавцов, а их рыночная власть – больше.

Напротив, чем более стандартизированной является отраслевая продукция, тем более конкурентоспособен рынок.

Таблица 6.1

Характерные черты четырёх основных моделей рынка

Характеристика	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Абсолютная монополия
Количество фирм	множество	много	несколько	одна
Тип продукта	стандартизированный	дифференцированный	стандартиз. или диффер.	уникальный
Контроль за ценами	отсутствует	возможен, но в узких рамках	ограничен взаимной договоренностью; при сговоре может быть значителен	значителен
Условия вступления в отрасль	очень легкие	относительно легкие	наличие существенных препятствий	заблокирован
Неценовая конкуренция	отсутствует	реклама, бренды, торговые марки	очень распространена	реклама и связи с общественностью
Примеры	сельское х-во, брокерские конторы, рынок иностр. валют	розничная торговля, пр-во одежды, обуви	пр-во стали, а/м, бытовых приборов	местные предприятия коммунального х-ва, газпром

Условия вступления в отрасль и выхода из неё связаны с наличием или отсутствием отраслевых барьеров, к которым могут быть отнесены:

– значительный положительный эффект масштаба производства;

– патенты и лицензии;

– согласованное поведение отраслевых фирм.

Степень контроля производителей над ценами

Чем больше контроль производителей над ценой, тем менее конкурентоспособен рынок.

Контроль над ценой может быть следствием рыночной доли фирмы или дифференциации продукта.

Характер поведения фирм может быть нестратегическим, когда фирмы, принимая решения, не учитывают реакции конкурентов, и стратегическим, когда они принимают во внимание возможность ответных действий со стороны соперников, а их рыночное поведение координируется в соответствии с поведением других фирм отраслевого рынка.

6.3. Общая характеристика рынка совершенной конкуренции: признаки совершенной конкуренции

Совершенно-конкурентной фирмой называется фирма, действующая на совершенно-конкурентном рынке.

Черты:

а) фирма не может воздействовать на рыночную цену;

б) принимает рыночную цену как заданную.

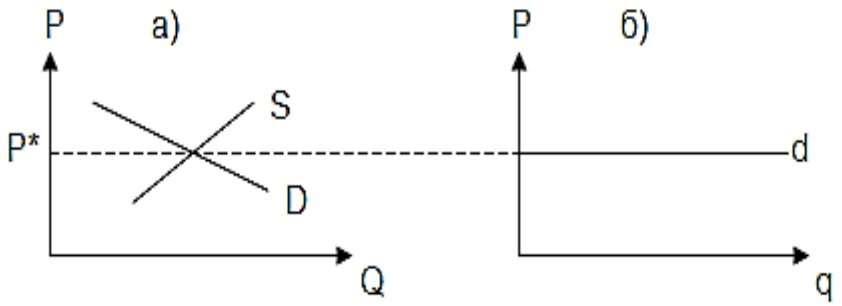


Рис. 6.1. Рыночный спрос и спрос на продукт совершенно-конкурентной фирмы: а) рынок; б) фирма

Основные признаки рынка совершенной конкуренции:

– большое количество покупателей и продавцов;

– стандартизация продукции;

– прозрачность рынка: свободный и бесплатный доступ к информации о ценах и альтернативах, а участники рынка располагают полной рыночной информацией;

– свободный вход в отрасль и выход из нее: отсутствуют какие-либо препятствия для того, чтобы помешать новым фирмам начать производство, а действующим фирмам прекратить операции;

– автономность поведения фирм: принимая решения, фирмы не учитывают реакцию своих конкурентов.

Для совершенно-конкурентной фирмы рыночная цена продукта задается рынком P = const (рис. 6.1):
средняя выручка

$$AR_f = \frac{TR}{Q_f} = \frac{P \cdot Q_f}{Q_f} = P^*$$

и предельная выручка

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q_f} = \frac{\Delta(P^* \cdot Q_f)}{\Delta Q_f} = \frac{P^* \cdot \Delta Q_f}{\Delta Q_f} = P^*$$

фирмы от реализации продукции будут равны рыночной цене.

Принцип максимизации прибыли говорит о том, что в целях достижения максимальной прибыли фирма должна выбрать такой объем выпуска, при котором значения предельной выручки и предельных издержек равны (MR = MC).

Для совершенно-конкурентной фирмы условие максимизации прибыли MR = MC трансформируется в форму P* = MC, поскольку для данного типа фирмы MR = P*.

Таким образом, AR = MR = MC = P*.

Общая прибыль будет определяться как $PR = (P^* – AC) \cdot Q_f$.

6.4. Кривая предложения и рыночное равновесие в конкурентной отрасли

1. Случай максимизации прибыли $PR = (P – TC)q_1$ (рис. 6.2).

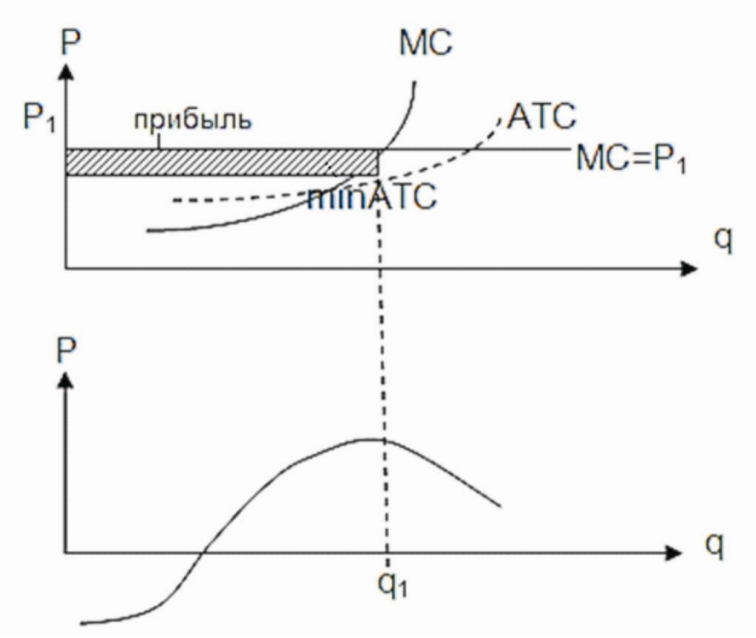


Рис. 6.2. Случай максимизации прибыли

2. Случай самоокупаемости P = ATC (рис. 6.3).

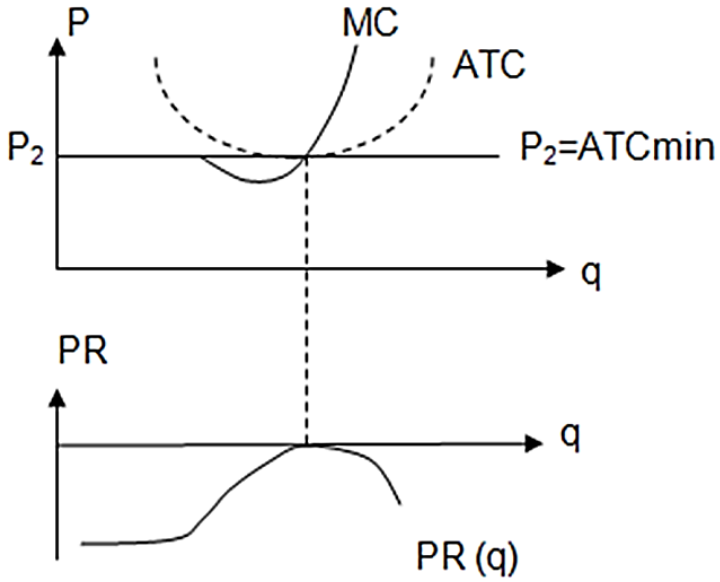


Рис. 6.3. Случай самоокупаемости

3. Случай минимизации убытков (рис. 6.4).

В случае, если P < AVCmin, то фирма прекращает производство и убытки будут равны FC.

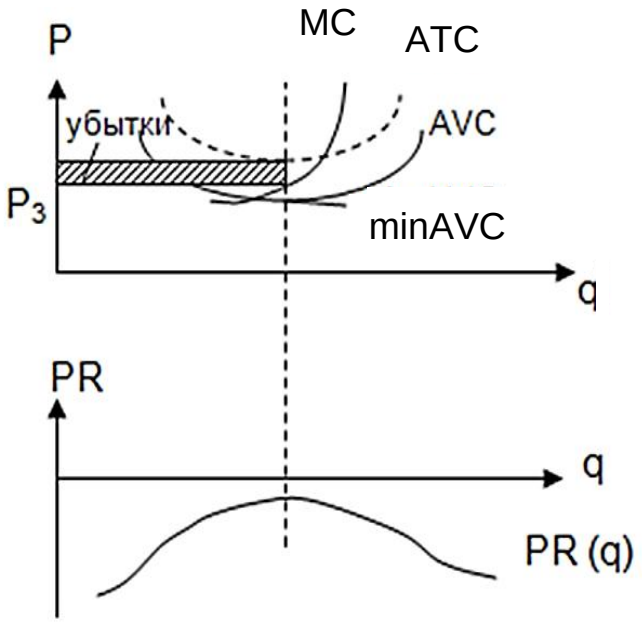


Рис. 6.4. Случай минимизации убытков

Кривая предложения совершенно-конкурентной фирмы в кратко-срочном периоде представлена частью кривой её предельных издер-жек, лежащей выше пересечения с кривой AVC (рис. 6.5).

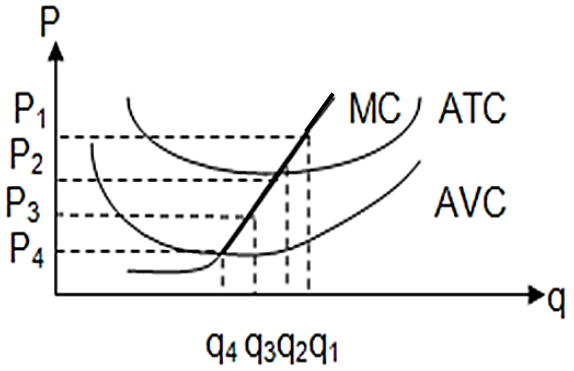


Рис. 6.5. Кривая предложения совершенно-конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

6.5. Эффективность совершенно-конкурентного рынка

Проблема обеспечения рыночной эффективности состоит в том, чтобы, во-первых, рационально распределить ресурсы и, во-вторых, обеспечить их эффективное использование.

Рациональное распределение ресурсов достигается тогда, когда их распределение между отраслями обеспечивает производство оптимального с точки зрения общества, т.е. соответствующего структуре его потребностей, набора благ. Так как рыночные цены отражают общественную ценность продукта, а предельные издержки его производства – ценность используемого для производства данного продукта ресурса, то соизмерение этих показателей будет свидетельствовать о степени соответствия распределения ресурсов потребностям общества, т.е. эффективности их распределения. Наиболее эффективное распределение ресурсов будет достигаться тогда, когда предельные издержки производства продукта будут равны его рыночной цене MC = P, так как в этом случае ценность последней единицы продукции для покупателя равна ценности необходимых для её производства ресурсов.

Эффективное использование ресурсов достигается тогда, когда производство включенных в оптимальный набор благ осуществляется при наименьших для существующих технологий издержках. Это означает, что в качестве показателя эффективности использования ресурсов должен быть принят уровень долгосрочных средних издержек.

Совершенно-конкурентный рынок экономически эффективен, так как действующие на нем рыночные силы принуждают фирмы к

производству с минимальными LRAC, обеспечивая тем самым наилучшее использование ресурсов и реализацию продукции по ценам, равным предельным издержкам производства, чем обеспечивается рациональное распределение ресурсов.

На совершенно-конкурентных рынках фирмы всегда осуществляют предложение в соответствии с принципом MC = P, а в условиях долгосрочного рыночного равновесия производят с минимальными средними издержками $P = LRAC_{min}$. Поэтому в рамках долгосрочного периода точка отраслевого равновесия совершенно-конкурентного рынка соответствует положению $LRMC = P = LRAC_{min}$. Следовательно, для данного типа рынка выполняются оба условия эффективности и он является экономически эффективным.

Однако есть свои ограничения:

1) указанная эффективность достижима только при условии полной стандартизации продукции, а это не только ведет к сужению товарного ассортимента, а значит, и к снижению благосостояния потребителей, но и противоречит условию рационального распределения ресурсов;

2) функционируя при нулевой экономической прибыли, фирмы оказываются лишенными источника развития, что становится препятствием на пути НТП.

Лекция 7. РЫНКИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

7.1. Чистая монополия: понятие; источники монопольной власти. Виды монополий

7.2. Максимизация монопольной прибыли

7.3. Модели антимонопольного регулирования

7.4. Рынок монополистической конкуренции: понятие, характерные черты

7.5. Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли при монополистической конкуренции

7.6. Неэффективность производства при монополистической конкуренции

7.7. Олигополия: понятие, виды и особенности

7.8. Модель ценового лидерства

7.9. Теория игр

7.10. Отрицательное и положительное воздействие рекламы на рынке олигополии

7.11. Олигополия и эффективность производства

7.1. Чистая монополия: понятие; источники монопольной власти. Виды монополий

Монополия – это тип рыночной структуры, где весь объём отраслевого предложения концентрируется у одного продавца, который

реализует продукт, не имеющий хороших заменителей, а проникновение в отрасль других продавцов заблокировано.

Барьеры: патенты, лицензии, собственные барьеры (снижение цены, рекламная кампания).

Источники монопольной власти:

1) исключительные права;

2) контроль над производственными ресурсами;

3) эффект масштаба;

4) предпочтения потребителей;

5) нечестная конкуренция;

6) авторские права (ограничены по времени).

Исключительные права предоставляются производителю на:

1) ведение определённого рода деятельности или

2) применение определённого способа производства. Такие права обеспечиваются органами государственной власти.

Субъектом установления исключительных прав выступает также фирма, например, в случае с франшизой, когда она предоставляет другой фирме монопольные права на осуществление определённой деятельности в рамках установленной территории.

Контроль над производственными ресурсами. Если фирма обладает собственностью на весь объём предложения ключевого ресурса для производства какого-то товара, то это обеспечит ей и монополию на рынке данного товара.

Эффект масштаба производства может быть источником монопольной власти, если экономия от него устойчиво растёт с расширением производства вплоть до обеспечения всего долгосрочного рыночного спроса.

Предпочтения потребителей выступают источниками монопольной власти, когда существует устойчивая лояльность к торговой марке.

Нечестная конкуренция возникает, когда монопольное положение на рынке является следствием незаконных действий (подкуп государственных чиновников, картельные соглашения и т.п.)

Авторские права – это источник монопольной власти с ограниченным сроком действия.

Виды монополий

Закрытая монополия – защищена законодательно или какими-либо юридическими правами, ограждающими её от конкуренции.

Открытая монополия – форма монополии, когда обладание монопольной властью является результатом достижений самой фирмы (новый продукт, новая технология, достижения в маркетинге).

Естественная монополия: единственный производитель обуславливает минимальные средние издержки производства при обеспечении всего рыночного спроса.

Монопсония – это рыночная структура, для которой характерна концентрация монопольной власти у единственного покупателя.

Двусторонняя монополия имеет место в том случае, когда монопольная сила продавца сталкивается с монопольной силой покупателя. Поскольку обе стороны обладают рыночной властью, то договорные цена и количество продукции будут находиться в пределах между предложениями покупателя и продавца, а конечный результат сделки будет зависеть от степени информированности сторон друг о друге и способности каждой из сторон вести переговоры.

7.2. Максимизация монопольной прибыли

Спрос на продукт монополиста (рис. 7.1).

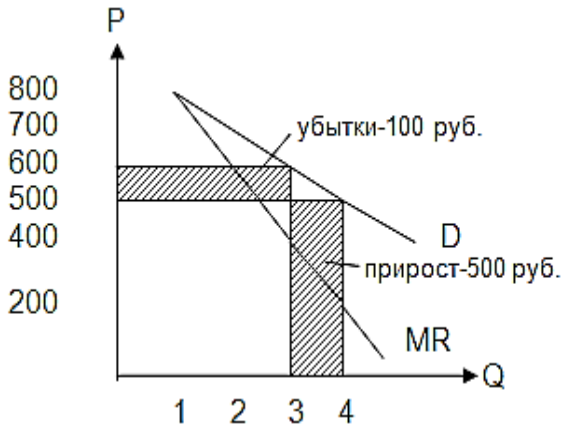


Рис. 7.1. Спрос на продукт монополиста

В условиях монополии предельная выручка не равна цене продукта.

Монополист, снижая цену продукции для увеличения объёма продаж, вынужден снижать её на все единицы продаваемых товаров, а не только на последующую.

Максимизация прибыли монополистом (рис. 7.2).

Принцип максимизации прибыли монополиста: MR = MC.

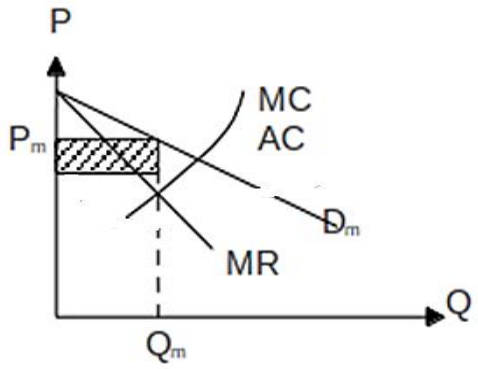


Рис. 7.2. Максимизация прибыли монополистом

$PR = (AR(P_m) – AC(Q_m))\cdot Q_m$ – заштрихованный прямоугольник.

Ценовая дискриминация имеет место при монополии, если данный продукт продается более чем по одной цене.

Ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три условия:

1) монопольная власть: продавец должен контролировать производство и ценообразование;

2) разделение рынка: продавец должен быть способен разделять всех потребителей, спрос которых на его продукцию имеет разную эластичность;

3) невозможность перепродажи: первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу.

7.3. Модели антимонопольного регулирования

Основу **американской модели** представляют 3 нормативно-правовых акта США:

1. Закон Шермана («Закон, направленный на защиту торговли и промышленности от незаконных ограничений и монополий», 1890 г.).

2. Закон «О федеральной торговой комиссии» 1914 г. (в частности, обязательна межштатная торговля).

3. Закон Клейтона объявляет незаконными ценовую дискриминацию, если это ограничивает конкуренцию или является тенденцией для образования монополий.

Европейская модель предполагает контроль за монополиями в целях недопущения ими злоупотреблений своим господствующим положением на рынке.

Основу **антимонопольного законодательства России** составляют: Конституция РФ, Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», 1991 г. (переработан в 1995 г.), а также изданные в соответствии с ними федеральные законы, указы Президента, постановления и распоряжения Правительства.

7.4. Рынок монополистической конкуренции: понятие, характерные черты

Рынок монополистической конкуренции – это тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара ведут конкурентную борьбу за объем продаж.

Отличительные особенности:

– дифференциация продукта;

– большое число продавцов;

– отсутствие отраслевых барьеров;

– отсутствие стратегического поведения.

На рынке монополистической конкуренции производящие дифференцированный продукт фирмы обладают ограниченной рыночной властью и конкурируют за объём продаж.

7.5. Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли при монополистической конкуренции

Руководствуясь принципом максимизации прибыли, монополистически конкурирующая фирма оптимизирует выпуск при объёме, обеспечивающем максимальное превышение совокупной выручки над совокупными издержками (рис. 7.3).

В условиях долгосрочного равновесия монополистически конкурирующие фирмы:

а) осуществляют предложение по ценам, равным средним долгосрочным издержкам: $P_f^{LR} = LRAC$;

б) не получают экономической прибыли.

В отрасли с монополистической конкуренцией установление долгосрочного рыночного равновесия не обеспечивает условий эффективного производства из-за наличия рыночной власти у фирм и слабой конкуренции.

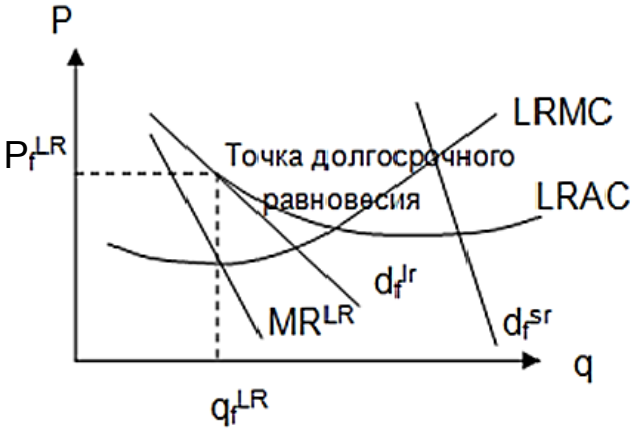


Рис. 7.3. Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли при монополистической конкуренции

7.6. Неэффективность производства при монополистической конкуренции

При монополистической конкуренции:

1. Средние долгосрочные издержки не являются минимальными, что указывает на наличие в отрасли излишних производственных мощностей (рис. 7.4).

2. Цены (P_{mc}) не равны предельным издержкам производства. Это указывает на потери эффективности в форме потери части излишка потребителя из-за рыночной власти: ($P_{mc} – P_c$).

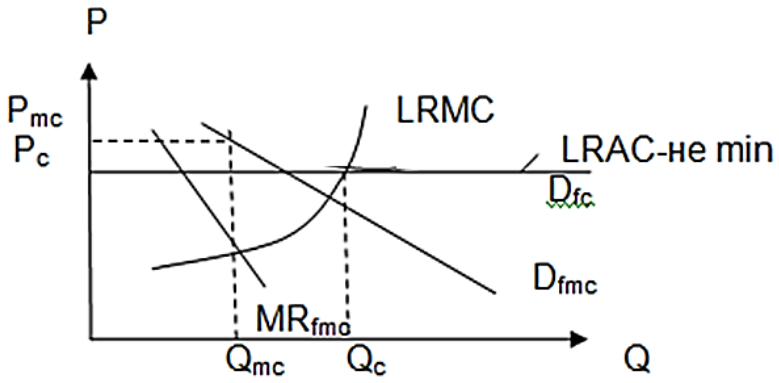


Рис. 7.4. Неэффективность при монополистической конкуренции

7.7. Олигополия: понятие, виды и особенности

Олигополия – это тип рыночной структуры, для которой характерно стратегическое взаимодействие немногих фирм, конкурирующих за объём продаж.

Виды олигополий:

– **чистая олигополия**, для которой характерен стандартизированный продукт (например, рынок металла, сырой нефти);

– **дифференцированная олигополия,** для которой характерен дифференцированный продукт (например, рынок автомобилей, бытовой техники).

Признаки, определяющие особенности олигополии:

– ограниченное число фирм;

– значительная концентрация производства у отдельных фирм;

– ограниченный доступ в отрасль;

– стратегическое поведение фирм: на олигополистическом рынке фирмы тесно взаимодействуют друг с другом и принимают производственные решения с учётом реакции своих конкурентов.

Картель – это группа фирм, объединенная соглашением о разделе рынка и осуществляющая согласованные действия в отношении предложения (ограничение объемов выпуска) и цены (фиксация) в целях получения монопольной прибыли.

Тайный сговор – это негласное соглашение о ценах, разделении рынков и других способах ограничения конкуренции, которые преследуются законом.

Факторы, препятствующие возникновению сговора:

1) различия в спросе и издержках фирм;

2) наличие большого числа фирм;

3) мошенничество через тайные ценовые уступки: попытки крыто (если есть сговор) занижать цены и привлекать к себе покупателей от других фирм. Однако тайные ценовые скидки могут стать явными; это приведет к ценовой войне между олигополистами;

4) экономические спады побуждают фирмы реагировать на сокращение спроса путём снижения цен и привлечения дополнительных покупателей за счёт конкурентов для увеличения собственной прибыли, что разрушает сговор;

5) антитрестовские законы.

В современном мире чаще встречаются не оформленные соглашения (картели), а молчаливая договорённость (лидерство в ценах).

7.8. Модель ценового лидерства

На рынке два предпринимателя (рис. 7.5). Каждый из них работает на половине рынка D/2. Уровень издержек у правого ниже, чем у

левого. Каждый из предпринимателей на своей половине рынка работает как монополист (MC = MR). Левый предприниматель получает максимум прибыли при цене P_1, правый – при цене P_2.

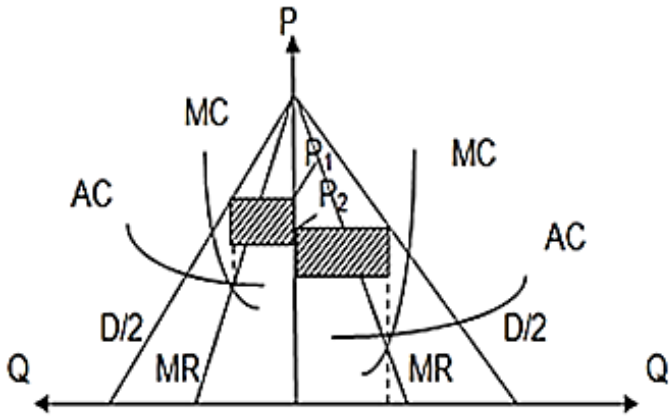


Рис. 7.5. Модель ценового лидерства в дуополии

Так как они продают одинаковую продукцию, то покупатели будут покупать у правого – дешевле. Левый должен будет приспособиться к цене P_2, лишаясь части прибыли, иначе покупатели будут покупать у правого предпринимателя. Это значит, что ценовой лидер тот, у кого уровень издержек меньше.

7.9. Теория игр

При определении собственной стратегии фирмы оценивают вероятные прибыли и убытки, которые будут зависеть от того, какую стратегию выберет конкурент. Однако результат для каждой фирмы зависит от реакции конкурента. Разрабатывая свою стратегию в области цен, фирма А просчитывает возможные варианты ответной реакции со стороны фирмы В.

Влияние рыночной стратегии на изменение прибыли фирмы А (числитель) и фирмы В (знаменатель), млн. руб.

Стратегия фирмы А	Реакция фирмы В	
	Снизить цены	Оставить цены без изменения
Снизить цены	–1000/–1000	+1500/–1500
Оставить цены без изменения	–1500/+1500	0/0

Наилучшим вариантом для фирмы А является снижение цен при стабильности цен фирмы В. В этом случае прибыль возрастёт на

1500 млн. руб. Однако этот вариант является наихудшим для фирмы В. Для обеих фирм целесообразно оставить цены без изменения, при этом прибыли остались бы на прежнем уровне. Вместе с тем, опасаясь наихудшего из возможных вариантов, фирмы снизят свои цены, теряя при этом по 1000 млн. руб. прибыли. Стратегия фирмы А на снижение цены называется *стратегией наименьших потерь.*

7.10. Отрицательное и положительное воздействие рекламы на рынке олигополии

Отрицательное воздействие:

1) навязывая определённые взгляды и создавая барьеры для входа в отрасль, она может способствовать монопольной власти;

2) потенциальные участники рынка для продвижения своих товаров вынуждены нести очень большие издержки на рекламу. Таким образом, объём расходов на рекламу становится барьером для вхождения новых участников на рынок.

Положительное воздействие:

1) обеспечивает потребителей дешёвой информацией о конкурирующих продуктах;

2) помогает внедрять новые конкурентоспособные товары в отрасли с высокой концентрацией рынка;

3) снижает монопольную власть над рынком отдельных производителей и связанную с этим неэффективность производства.

7.11. Олигополия и эффективность производства

Многие олигополисты получают значительную экономическую прибыль. В этом случае они поддерживают производство на таком уровне, при котором цена превышает предельные и средние общие издержки.

Объём продукции олигополиста ниже того уровня, который требуется для достижения минимальных средних общих издержек производства.

В условиях олигополии ни эффективности производства (P = = minATC), ни эффективности распределения (P = MC) не достигаются.

Олигополисты накапливают значительные экономические прибыли, которые используются для финансирования НИОКР.

Краткосрочная экономическая неэффективность производства олигополий может со временем быть компенсирована вкладом в совершенствование продукции, снижением цен и издержек.

Олигополии оказывают большое влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом. Транснациональные корпорации (ТНК) образовываются путём слияния и поглощения других фирм. Примеры ТНК: Форд, Дженерал моторс, Даймлер-Крайслер, Сони, Самсунг.

Лекция 8–9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ. «ПРОВАЛЫ» РЫНКА

8.1. Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Предложение факторов производства. Правило использования ресурсов
8.2. Рынок труда. Заработная плата
8.3. Равновесие на рынке труда при совершенной конкуренции
8.4. Монопсония на рынке труда
8.5. Дифференциация заработной платы
8.6. Основные направления государственного регулирования рабочей силы
8.7. Теории капитала. Понятие капитала. Ссудный процент. Инвестирование
8.8. Метод дисконтирования
8.9. Ссудный капитал. Номинальная и реальная процентная ставка
8.10. Рынок земли. Земельная рента
9.1. Понятие и виды внешних эффектов
9.2. Способы регулирования внешних эффектов. Теорема Р. Коуза–Дж. Стиглера
9.3. «Провалы» рынка. Функции государства в рыночной экономике

8.1. Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Предложение факторов производства. Правило использования ресурсов

Эластичность спроса на ресурс

Домашние хозяйства формируют предложение факторов производства, производственные фирмы определяют спрос на эти факторы.

От цен факторов зависит распределение доходов между их собственниками и получение факторного дохода.

Эластичность спроса на ресурс показывает чувствительность производителей к изменению цен ресурсов. Коэффициент эластичности спроса на ресурсы равен:

$$E_{rd} = \frac{\text{Процентное изменение количества ресурсов}}{\text{Процентное изменение цены ресурса}}.$$

При $E_{rd} > 1$ – спрос на ресурс эластичный,

$E_{rd} < 1$ – спрос на ресурс неэластичный,

$E_{rd} = 1$ – спрос имеет единичную эластичность.

Условие минимизации издержек на ресурсы

Любой данный объём продукции будет производиться при обеспечивающем наименьшие издержки соотношении ресурсов, если предельный продукт на денежную единицу стоимости каждого вводимого фактора производства будет одинаков, т.е. когда выполняется равенство

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_C}{P_C},$$

где MP_L – предельный продукт труда; P_L – цена труда; MP_C – предельный продукт капитала; P_C – цена капитала.

Условие максимизации прибыли

Фирма добивается комбинации ресурсов, обеспечивающей максимальную прибыль, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой предельная выручка от продукта равна цене этого ресурса, или когда предельная выручка от труда равна цене труда, и предельная выручка от капитала равна цене капитала:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1.$$

8.2. Рынок труда. Заработная плата

На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия её найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т.д.

Заработная плата, или ставка заработной платы (wage rate) – это цена, выплачиваемая за использование единицы услуг труда.

Общая заработная плата – это произведение часовой ставки заработной платы на число отработанных часов.

Номинальная ставка заработной платы (nominal wage rate) – это количество денег, получаемых работником за единицу времени использования его труда.

Реальная ставка заработной платы (real wage rate) – это покупательная способность номинальной заработной платы (количество

товаров и услуг, которые работник может приобрести за номинальную заработную плату).

Долгосрочный рост средней реальной заработной платы (рис. 8.1) примерно соответствует росту производительности труда: оба показателя в долгосрочном периоде возрастают.

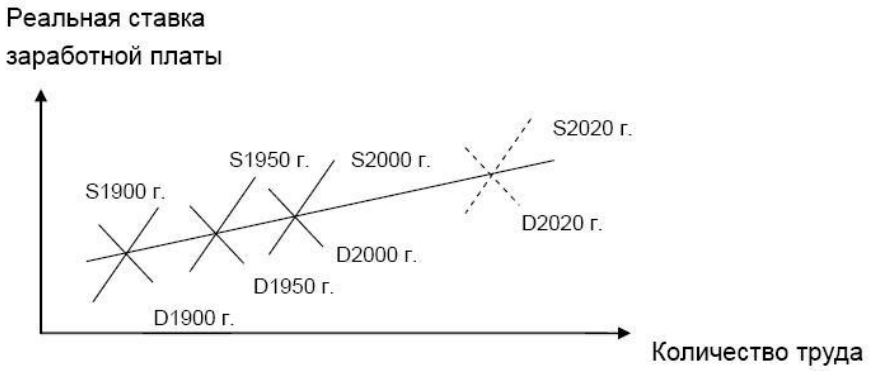


Рис. 8.1. Долгосрочный рост средней реальной заработной платы

Высокая заработная плата в промышленно развитых странах является результатом высокой производительности труда.

8.3. Равновесие на рынке труда при совершенной конкуренции

Спрос на фактор (труд) является производным – он зависит от спроса на продукт, производимый в отрасли.

На конкурентном рынке труда равновесная заработная плата и уровень занятости определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения (рис. 8.2).

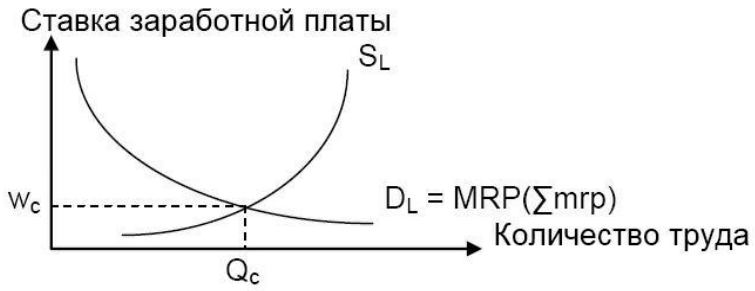


Рис. 8.2. Равновесие на конкурентном рынке труда

Предложение труда и спрос на труд отдельной конкурентной фирмы

Для отдельной фирмы рыночная ставка заработной платы выступает в виде горизонтальной прямой предложения труда (рис. 8.3).



Рис. 8.3. Равновесие на рынке труда для отдельной фирмы

Поскольку ставка заработной платы для конкретной фирмы, нанимающей работников на рынке труда, выступает как заданная величина, кривая предложения $S_L = MRC_L$ является совершенно эластичной. В качестве её кривой спроса на труд здесь выступает кривая MRP_L.

Фирма получит максимальную прибыль, если наймет такое количество работников, при котором $MRP_L = MRC_L$.

Фирма нанимает новых работников лишь до тех пор, пока её предельная выручка от продукта (MRP_L) не сравняется с предельными издержками на ресурс (MRC_L), в данном случае на труд.

Детерминанты спроса на труд

1. *Изменения спроса на продукт*: при прочих равных условиях увеличение спроса на продукт повышает спрос на ресурсы, используемые для производства данного продукта, в то время как снижение спроса на продукт приводит к понижению спроса на требуемые для его производства ресурсы.

2. *Изменения производительности*: при прочих равных условиях изменение производительности ресурсов также вызывает изменение спроса на ресурс, причем производное изменение идёт в том же направлении, что и первоначальное, его вызывающее. На производительность могут влиять:

– количество других используемых ресурсов;

– технический прогресс;

– повышение качества ресурсов.

3. *Изменения цен других ресурсов*.

Если эффект замещения перевешивает эффект объёма продукции, то изменение цены ресурса вызывает такое же изменение спроса на замещающий ресурс.

Если эффект объёма продукции превышает эффект замещения, то изменение цены ресурса вызывает противоположное изменение спроса на замещающий ресурс.

Предельная доходность продукта по фактору (труду), или **предельная факторная выручка** – это дополнительный доход, который получит фирма от использования еще одной, дополнительной, единицы ресурса:

$$MRP_L = MP_L \cdot MR = (\Delta Q:\Delta L)\cdot(\Delta TR:\Delta Q) = \Delta TR:\Delta Q.$$

Данная величина определяет спрос на труд.

Рыночный спрос на труд есть сумма отраслевых спросов различных отраслей экономики.

Эластичность рыночного (отраслевого) спроса по ставке заработной платы определяется формулой

$$E^w_L = (\Delta L:L)/(\Delta w:w).$$

Предложение труда определяется ставкой заработной платы, которая равна предельной стоимости труда (это дополнительные издержки для найма дополнительной единицы труда). Фирма, максимизируя свою прибыль, будет нанимать новых работников, пока каждый новый работник приносит дополнительную выручку, превышающую его ставку заработной платы, т.е. $MRP_L > w$ и $MRP_L = MRC_L$.

Прибыль будет максимальной при условии $MRP_L = w$.

Решение о найме будет определяться равновесием спроса на труд и предложением труда при данных рыночных ставках заработной платы.

8.4. Монопсония на рынке труда

Монопсония – тип рыночной структуры, где множеству продавцов труда противостоит единственный покупатель, обладающий монопольной властью.

Монопсонии на рынке труда присущи следующие **черты:**

– существует единственный наниматель конкретного вида труда;

– данный вид труда является относительно немобильным: либо в силу географических факторов, либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации;

– фирма сама определяет размер заработной платы, так как ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых работников.

Равновесие на рынке труда в условиях монопсонии (рис. 8.4).

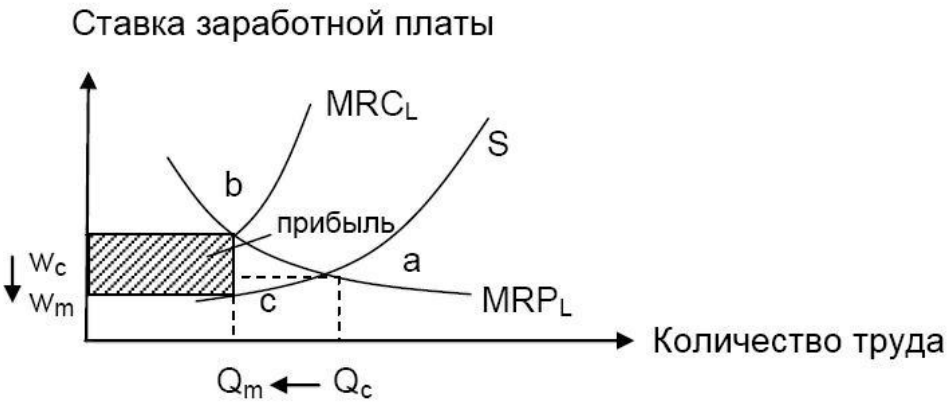


Рис. 8.4. Равновесие на рынке труда в условиях монопсонии

Чтобы добиться равенства MRC_L со спросом на труд MRP_L, которое наступает в точке b, монопсонист будет нанимать Q_m работников (по сравнению с Q_c в условиях конкуренции) и платить заработную плату по ставке W_m (в отличие от конкурентной ставки W_c). Монопсонист будет нанимать меньше работников, чем в условиях конкуренции, чтобы добиться более низкой ставки заработной платы (более низких издержек на труд), чем конкурентная ставка, и за счет этого получить бóльшую прибыль.

8.5. Дифференциация заработной платы

Дифференциацию заработной платы в целом можно объяснить:

а) предельным доходом, получаемым за счёт повышения производительности труда разных групп работников;

б) наличием неконкурирующих групп, появляющихся из-за разницы в способностях и уровне подготовки различных групп работников;

в) компенсирующими оплатами труда, учитывающими неденежные аспекты разных видов труда;

г) несовершенствами рынка в виде отсутствия необходимой информации о работе, вялой географической мобильности, ограничений, вводимых органами власти, дискриминации (женщины и мужчины).

Виды оплаты труда

Сдельная оплата труда – это плата, пропорциональная числу единиц продукции, произведенной работником.

Комиссионные и гонорары связывают оплату со стоимостью продаж. Сотрудники, занятые продажами товаров или услуг, например,

агенты по продаже недвижимости, страховые агенты, брокеры, продавцы в розничной торговле, обычно получают свое вознаграждение в виде комиссионных, которые рассчитываются как процент стоимости продаж. Артисты, работающие в звукозаписывающих студиях, и авторы книг получают авторские гонорары в виде определенного процента отчислений с каждого проданного экземпляра книги, видеодиска.

Премии (бонусы) – это выплаты сверх установленной фиксированной годовой зарплаты, размер которых определяется показателями работы конкретного работника, группы людей или всей фирмы.

Опционы на акции – это форма вознаграждения, когда работникам разрешается покупать акции фирмы, в которой они работают, по фиксированной цене, более низкой, чем на фондовой бирже. Служащим может также выплачиваться определенный процент распределяемой фирмой прибыли (участие в прибылях).

8.6. Основные направления государственного регулирования рынка труда

Государственные программы для регулирования рынка труда:

1) программы по стимулированию роста занятости и роста числа рабочих мест в государственном секторе;

2) программы по подготовке и переподготовке кадров;

3) программы содействия найму рабочей силы;

4) программы по социальному страхованию безработицы.

Биржи труда – это специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы.

Функции бирж труда:

– регистрация безработных, их трудоустройство;

– изучение конъюнктуры рынка труда;

– тестирование, профессиональная ориентация и переподготовка безработных;

– выплата пособий.

Кадровая работа в фирмах включает процесс найма рабочей силы, формы и методы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку кадров.

Инвестиции в человеческий капитал.

Инвестиции в человеческий капитал – это затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, т.е.

все средства, связанные с повышением производительности труда работников.

Инвестиции в человеческий капитал бывают трёх видов:

1) расходы на образование: рабочая сила становится более квалифицированной и более производительной;

2) расходы на здравоохранение: профилактика заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий – все это удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда рабочих;

3) расходы на мобильность, благодаря которым рабочие мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

Предприниматель идет на нынешние расходы с расчётом, что это позволит ему в будущем получать более высокие доходы.

8.7. Теории капитала. Понятие капитала. Ссудный процент. Инвестирование

А. Смит характеризовал капитал как накопленный запас вещей или денег.

Д. Риккардо трактовал капитал как средства производства. Палка и камень в руках первобытного человека представлялись ему таким же элементом капитала, как машины и фабрики.

К. Маркс утверждал, что капитал – это самовозрастающая стоимость, рождающая прибавочную стоимость. К. Маркс доказывал, что капитал – это не деньги. Деньги становятся капиталом только тогда, когда на них приобретаются средства производства и рабочая сила, причем создателем прироста прибавочной стоимости он считал только труд наёмных рабочих.

Н.У. Сениор рассматривал труд как «жертву рабочего, теряющего свой досуг и покой, а капитал как «жертву» капиталиста, который воздерживается от того, чтобы всю свою собственность использовать на личное потребление и значительную её часть превращает в факторы производства. На этой базе был выдвинут постулат о том, что блага настоящего обладают большей ценностью, чем блага будущего.

В настоящее время распространена **теория риска**: для хозяйственной деятельности нужны определённые средства, которые могут

принести доход, а могут быть безвозвратно потеряны. П. Самуэльсон утверждает, что «те лица, которые взваливают риск на свои плечи, должны получать за это в сумме положительную величину премии за риск, или прибыли». Таким образом, прибыль рассматривается как естественная награда за риск, который испытывал владелец капитала.

Впервые определил капитал как любой капитальный запас, который приносит поток благ, И. Фишер. Разница в ценах текущих и будущих благ отражает процентные доходы, необходимые для поддержания и замещения запаса. В наиболее развёрнутой и полной форме его концепция капитала была изложена в книге «Теория процента» (1930 г.).

Понятие капитала

Капитал – это сумма материальных (машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и материалы), денежных и интеллектуальных (квалификационные и профессиональные навыки) средств, позволяющих своему владельцу вести предпринимательскую деятельность.

Физический (материально-вещественный) капитал разделяется, в свою очередь, на **основной капитал** и **оборотный капитал** (рис. 8.5).

Физический капитал



Рис. 8.5. Физический капитал

Амортизация основного капитала – это процесс его физического и морального износа (старения).

$$A = \frac{K_п - K_о}{T},$$

где А – размер ежегодных амортизационных отчислений, руб.; $K_п$ – первоначальная стоимость основного капитала, руб.; $K_о$ – остаточная стоимость основного капитала на момент его предполагаемого выбытия из эксплуатации, руб.; Т – срок службы основного капитала в годах.

Ежегодные амортизационные отчисления включаются в цену товаров (услуг), являясь необходимым элементом издержек производства.

Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного цикла производства, и его стоимость включается в издержки производства целиком, стоимость основного капитала учитывается в издержках по частям.

Ссудный процент. Инвестирование

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени. При анализе обычно рассматривают капитал исключительно в денежной форме, подразумевая, что на деньги покупают физический капитал.

Для создания и увеличения капитала необходимы вложения денежных средств – инвестиции.

Инвестирование – это процесс создания или пополнения запаса капитала. Обычно под процессом инвестирования понимают приток нового капитала в данном году. Различают валовые и чистые инвестиции.

Валовые инвестиции – это общее увеличение запаса капитала. Валовые инвестиции сравниваются с затратами на возмещение.

Возмещение – это процесс замены изношенного основного капитала.

Чистые инвестиции – это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение:

Валовые инвестиции – Возмещение = Чистые инвестиции.

Количественное определение прибыли

Масса прибыли – это её абсолютный объём, выраженный в деньгах.

Норма прибыли – это отношение прибыли к авансированному капиталу, выраженному в процентах:

$$PR' = \frac{PR}{K} \cdot 100,$$

где PR' – норма прибыли, %; PR – величина прибыли (масса прибыли); K – величина капитала.

8.8. Метод дисконтирования

Метод дисконтирования денежного потока основан на прогнозе будущего денежного дохода (денежного потока), который будет получен инвестором (покупателем) данного предприятия. Этот будущий денежный поток затем дисконтируется (приводится) к эквивалентной текущей стоимости с использованием ставки дисконта, которая соответствует требуемой ставке дохода:

$$PV = \frac{FV}{(1 + i)^t} = FV(1 + i)^{-t},$$

где PV – текущая стоимость (present value); FV – будущая стоимость (future value); i – процентная ставка; t – количество лет.

8.9. Ссудный капитал. Номинальная и реальная процентная ставка

Ссудный капитал – это денежный капитал, отдаваемый в ссуду и приносящий проценты за счёт обслуживания кругооборота ресурсов и продукта или промышленного и торгового капитала.

Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег. Она представляет собой отношение суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду.

Чистая процентная ставка – это процентная ставка, выплачиваемая по долгосрочным, практически безрисковым облигациям правительства.

Номинальная процентная ставка – это выплачиваемая по займу процентная ставка, выраженная в текущих ценах.

Реальная процентная ставка – выплачиваемая по займу процентная ставка, выраженная в постоянных ценах, скорректированных с учётом инфляции.

8.10. Рынок земли. Земельная рента

Земля является первичным фактором производства до тех пор, пока человек не повысит её качество, вложив в неё свой труд, – тогда земля становится вторичным фактором производства.

В качестве первичного фактора производства земля абсолютно ограничена.

Еще одно свойство земли, определяющее экономический механизм её использования, заключается в том, что она нетранспортабельна. Предприятия выгоднее строить вблизи источника сырья, рынков сбыта и т.д.

Таким образом, факторами, влияющими на предложение земли, являются плодородие и положение.

Предложение земли

Фиксированный характер предложения земли (рис. 8.6) означает, что кривая предложения абсолютно неэластична и предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю.

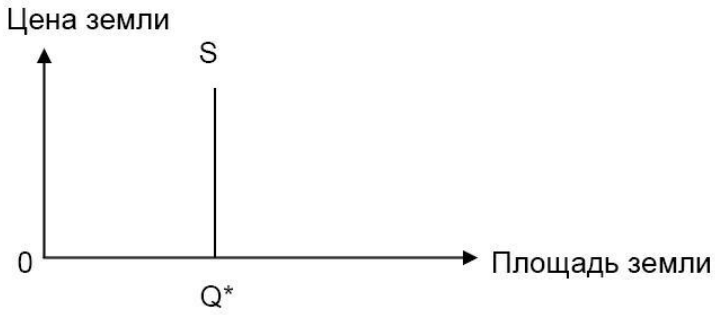


Рис. 8.6. Предложение земли

Спрос на землю

Спрос на землю (рис. 8.7) включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос:

$$D = D_{сх} + D_{несх},$$

где D – совокупный спрос; $D_{сх}$ – сельскохозяйственный спрос; $D_{несх}$ – несельскохозяйственный спрос.

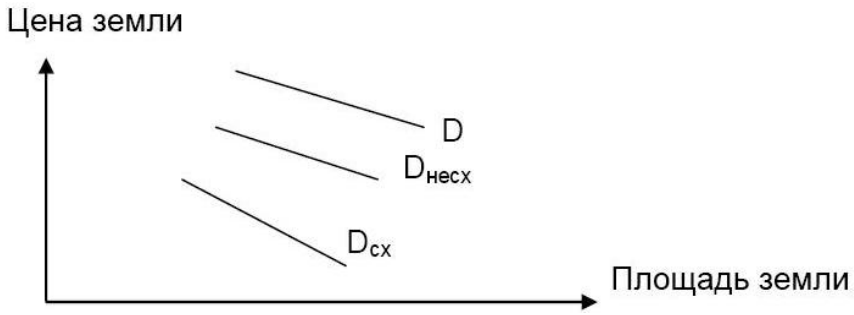


Рис. 8.7. Спрос на землю

Кривая сельскохозяйственного спроса на землю $D_{сх}$ имеет отрицательный наклон. Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в

хозяйственный оборот (при данном уровне развития техники и технологии) мы должны будем переходить от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим. Закон уменьшающегося плодородия почвы получил широкое распространение в политической экономии XIX в. благодаря работам Д. Рикардо (1772–1823 гг.).

Земельная рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено, арендатором собственнику земли за возможность производительного использования земли и получения прибыли.

Земля приносит экономическую ренту потому, что предложение земли совершенно неэластично. Заштрихованная область на графике – это доход владельца земли (рис. 8.8).

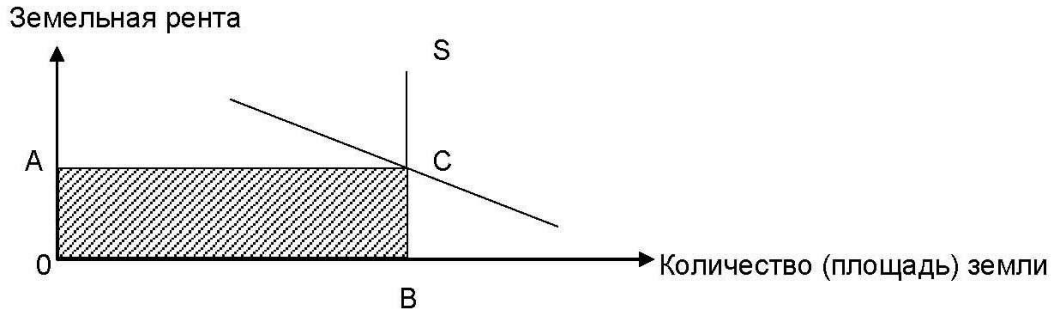


Рис. 8.8. Равновесие на рынке земли: определение величины земельной ренты

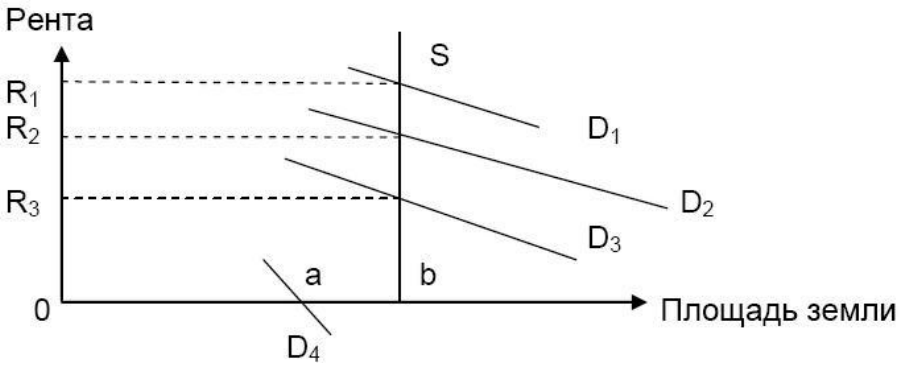


Рис. 8.9. Изменение цены земли и величины ренты при увеличении спроса на землю

Если спрос на землю относительно её предложения является очень небольшим (D_4) (рис. 8.9), то земля становится «бесплатным» товаром и перестает приносить ренту её владельцам. Спрос на «бесплатный товар» настолько мал по сравнению с предложением, что даже при нулевой цене на рынке было бы избыточное предложение (отрезок b–a, на всем протяжении которого рента равна нулю).

Абсолютная рента. Абсолютную ренту получают землевладельцы в силу монополии частной собственности на землю. Она не зависит от различий в плодородии и местоположении отдельных участков и вложений капитала в один и тот же участок. Таким образом, абсолютная рента присваивается со всех земельных участков. Размер абсолютной ренты при одинаковой площади участков земли разного качества одинаков.

Величина абсолютной ренты определяется как разница между индивидуальной стоимостью и ценой производства (общественной стоимостью).

Сельскохозяйственные продукты продаются по общественной стоимости (цена производства), которая равняется издержкам производства на худшей земле плюс средняя прибыль.

Абсолютная рента возникает через механизм повышения цен на сельскохозяйственные продукты выше общественной цены производства.

Дифференциальная рента I (от англ. different – другой, не схожий – участки, разные по плодородию) – это добавочная прибыль, возникшая на средних и лучших землях, присваиваемая землевладельцем.

Дифференциальная рента I подразделяется на две разновидности:

– рента по плодородию;

– рента по местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта).

Дифференциальная рента II – это рента, возникающая в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда.

Дифференциальная рента II неизбежно возникает в условиях научно-технического прогресса. Новые капиталовложения в сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность неизбежно приводят к росту производительности труда и снижению издержек.

Дифференциальная рента II – результат искусственного плодородия почвы, дополнительных капиталовложений в неё – до тех пор, пока не истечет срок договора об аренде, принадлежит арендатору.

Монопольная рента – эта особая форма земельной ренты, которая появляется при монопольных ценах на исключительно редкие и

невоспроизводимые в других местах земледельческие продукты и полезные ископаемые.

Монопольная рента имеет место, когда на определенный вид сельскохозяйственных продуктов, производимых в ограниченных количествах, устанавливается монопольная цена, значительно превышающая их средние издержки.

Исключительные природные условия создают возможности для производства редких сельскохозяйственных продуктов.

Такие товары продаются по монопольным ценам, верхний предел которых нередко определяется лишь уровнем платежеспособного спроса.

Арендная плата – самостоятельная форма платежа, при которой используется лишь недвижимость, т.е. сооружения, здания и т.д.

Арендная плата включает, кроме ренты, еще амортизацию на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также процент на вложенный капитал:

$$\text{Арендная плата} = R + \% + A,$$

где R – годовая рента; % – процент на вложенный капитал; A – амортизация построек на этой земле.

9.1. Понятие и виды внешних эффектов

Внешние эффекты – выраженные в форме издержек или выгод побочные воздействия, возникающие в процессе рыночных операций, но не находящие отражения в рыночных ценах.

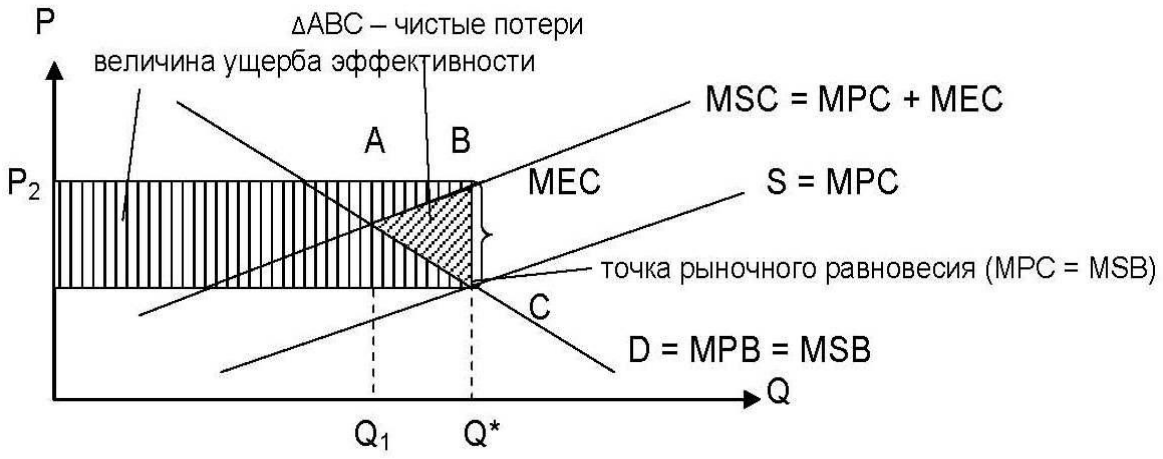


Рис. 9.1. Последствия, вызываемые отрицательным внешним эффектом

Внешние воздействия могут приводить к негативным и позитивным последствиям. В зависимости от характера последствий воздействия внешние эффекты подразделяются на отрицательные (негативные) и положительные.

Отрицательный внешний эффект (negative externality) – это дополнительные издержки, возникающие в результате использования блага и не находящие отражения в его цене (рис. 9.1).

Обозначения на графиках:

MSC – предельные общественные издержки;

MPC – предельные частные издержки;

MEC – предельные внешние издержки;

MPB – предельные частные выгоды;

MSB – предельные общественные выгоды;

MEB – предельные внешние выгоды (рис. 9.2).

Положительный внешний эффект (см. рис. 9.2) – дополнительная полезность, возникающая в результате использования блага и не находящая отражения в его цене.

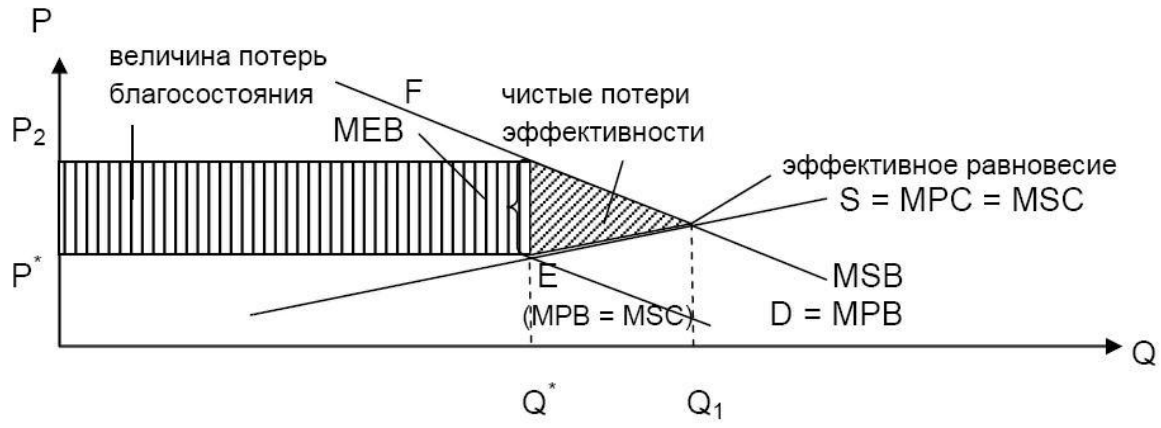


Рис. 9.2. Последствия, вызываемые положительным внешним эффектом

Позиционные внешние издержки имеют место тогда, когда деятельность носит соревновательный характер, уровень издержек и выгод обуславливается не ее результатами, а формируется в зависимости от достижений сторон, т.е. позицией относительно друг друга. Любое достижение одного снижает выгоды другого, заставляя последнего осуществлять дополнительные затраты для улучшения своего положения. Причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы.

9.2. Способы регулирования отрицательных и положительных внешних эффектов. Теорема Р. Коуза – Дж. Стиглера

Для того чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо трансформировать внешние эффекты во внутренние.

А.С. Пигу в качестве решения данной проблемы предложил использовать корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог (corrective tax) – это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных (рис. 9.3).

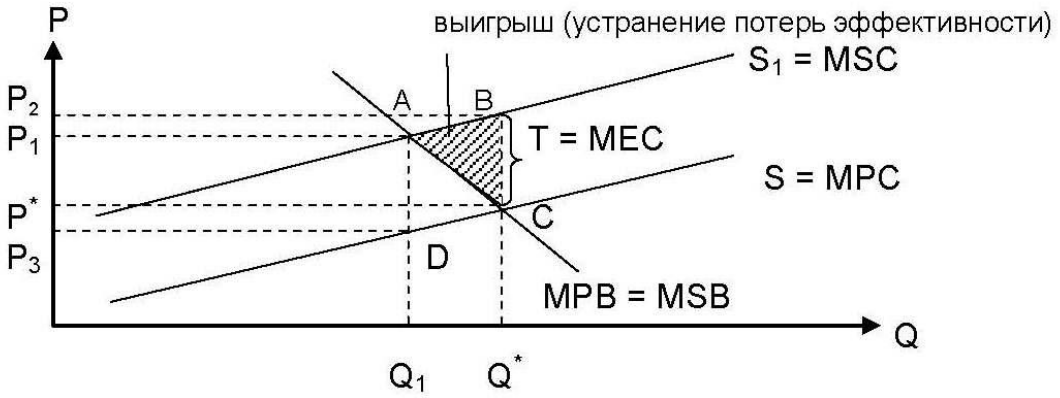


Рис. 9.3. Применение корректирующего налога для регулирования отрицательного внешнего эффекта

Корректирующая субсидия (corrective subsidy) – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующимся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным (рис. 9.4).

Теорема Р. Коуза – Дж. Стиглера: свободный обмен правами собственности обеспечивает их эффективное распределение независимо от того, как они были распределены первоначально. Смысл ее сводится к тому, что рыночный механизм способен обеспечить эффективное распределение ресурсов при:

1) четко установленных правах собственности;

2) свободном обмене ими;

3) отсутствии издержек по осуществлению транзакций. При данных условиях внешние эффекты будут носить временный характер, устраняясь в процессе рыночного оборота посредством обмена (купли-продажи) правами собственности на ресурсы.

Теорема Р. Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух–трёх).

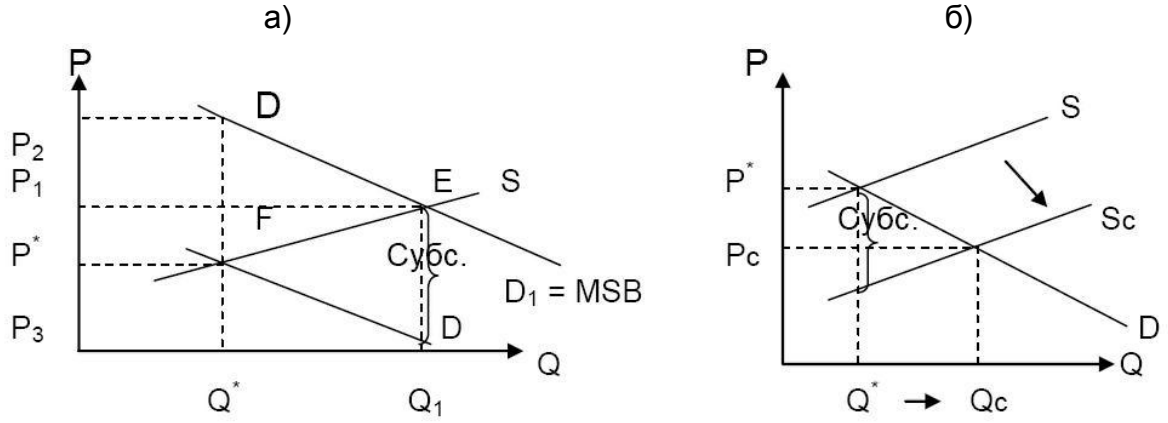


Рис. 9.4. Регулирование положительных эффектов посредством: а – стимулирования спроса; б – стимулирования предложения

9.3. «Провалы» рынка и государства. Функции государства в рыночной экономике

«Провалы» (фиаско) рынка – это проявления неэффективности рыночного механизма, случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов.

Выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка:

1) монополия;

2) несовершенная (ассиметричная информация);

3) внешние эффекты;

4) общественные блага.

Несовершенная (ассиметричная) информация – это неодинаковые сведения, которыми располагают стороны, участвующие в рыночной сделке, в результате чего редкие ресурсы общества распределяются неэффективно.

Общественные блага (public goods) – товары и услуги, которые при их наличии доступны всем членам общества. К ним относятся:

национальная оборона, общественные парки, дороги, эфирное телевидение, музеи.

«Провалы» (фиаско) государства (правительства) (government failure) – это случаи, когда государство (правительство) не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

К «провалам» государства относят: проблему информации, проблему поиска ренты, ограниченность контроля над бюрократией, несовершенство политического процесса и неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений.

Информационная проблема государственного управления экономикой обусловлена тремя группами причин. Во-первых, причинами технического характера – сложностью сбора и переработки больших объёмов информации. Во-вторых, причинами формально-логического характера – неполнотой информации и несовершенством формально-логических прогнозов. В-третьих, влиянием человеческого фактора – умышленным искажением информации и введением в заблуждение государственных органов с целью использовать это в частных интересах.

Проблема поиска ренты. Усилия индивидов, предприятий, организаций, направленные на получение исключительных преимуществ с помощью государства, называются **поиском ренты**. Теория поиска ренты, разработанная Р. Толлисоном, Дж. Бьюкененом, Д. Коландером и другими учеными, утверждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на то, чтобы получить ренту, порожденную государственным вмешательством.

Несовершенство политического процесса – это лоббизм, манипулирование голосами вследствие несовершенства регламента, логроллинг, поиск политической ренты, политико-экономический цикл.

Логроллинг – это практика «торговли голосами» среди членов законодательных органов.

Во всех случаях «провалов» рынка на помощь приходит государство. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимули-

руя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами.

Деятельность государства направлена также на развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, пенсии, пособия и т.д. Большинство услуг потребляется индивидуально. Тем не менее, доля государственных расходов в валовом национальном доходе во всех развитых странах имеет тенденцию к росту.

Используя те или иные регуляторы, правительство должно строго следить за негативными эффектами и заблаговременно принимать меры по ликвидации негативных последствий.

Лекция 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА

10.1. Макроэкономика как составная часть экономической теории
10.2. Показатели потоков и запасов
10.3. Система национальных счетов
10.4. Валовой внутренний продукт, способы его подсчёта
10.5. Основные макроэкономические показатели. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен
10.6. ВВП на душу населения

10.1. Макроэкономика как составная часть экономической теории

Макроэкономика (от древнегреческого μάκρος – большой, οἶκος – дом и Νόμος – закон) – это составная часть экономической теории, общественная наука о функционировании экономики в целом, наука об агрегированном поведении в экономике.

Различают позитивную и нормативную макроэкономику.

Позитивная макроэкономика изучает реальные макроэкономические явления и их взаимосвязи.

Нормативная макроэкономика предполагает наличие представлений о том, как должна функционировать экономика.

Основные макроэкономические проблемы:

– масштабы национального производства;

– экономический рост;

– анализ экономических циклов;

– безработица;

– инфляция;

– дефицит государственного бюджета;

– стабильность курса национальной валюты;

– дефицит внешней торговли;

– дефицит платежного баланса;

– эффективность макроэкономической политики государства.

Макроэкономические цели:

– высокий и растущий уровень национального производства, т.е. уровень реального ВВП. Конечная задача экономической деятельности сводится к обеспечению населения необходимыми товарами и услугами. Совокупным измерителем национального производства выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который выражает рыночную стоимость конечных товаров и услуг;

– высокая занятость при небольшой вынужденной безработице. При экономическом спаде спрос на рабочую силу сокращается, а уровень безработицы увеличивается. При подъеме – наоборот;

– стабильный уровень цен в сочетании с формированием цен и заработной платы путём взаимодействия спроса и предложения на свободных рынках. Общепризнанным измерителем общего уровня цен является индекс потребительских цен (ИПЦ), учитывающий затраты на приобретение фиксированного набора товаров и услуг, так называемой «потребительской корзины».

Инструменты макроэкономической политики – это переменные, находящиеся под контролем государства и способные воздействовать на экономику для достижения макроэкономических целей.

Существуют следующие инструменты макроэкономической политики:

1. Бюджетно-налоговая политика – воздействие на экономику с помощью налогов и государственных расходов.

2. Кредитно-денежная политика – воздействие на экономику с помощью кредитной, банковской и денежной систем страны и заключающееся в регулировании денежной массы.

3. Политика цен и доходов – это воздействие государства на экономику директивными мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы, пенсий и цен. Цель – сдержать инфляцию.

4. Внешнеэкономическая политика включает в себя внешнюю торговлю и управление валютным рынком.

10.2. Показатели потоков и запасов

Важная особенность макроэкономических переменных состоит в том, что они делятся на две группы: показатели потоков и показатели запасов.

Поток – это показатель, характеризующий количество за определенный период времени (в макроэкономике, как правило, за год). К показателям потоков относят: совокупный выпуск, совокупный доход, потребление, инвестиции, дефицит и профицит госбюджета, экспорт и т.д., так как они рассчитываются за год.

Запас – это показатель, характеризующий количество на определенный момент, на определенную дату. К показателям запасов относятся: национальное богатство, личное богатство, запас капитала, количество безработных, производственный потенциал, государственный долг и др.

10.3. Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) – это совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние экономики страны в целом.

СНС была разработана в конце 20-х годов XX века группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований под руководством Саймона Кузнеца (лауреата Нобелевской премии 1968 г.). После Второй мировой войны большинство стран в соответствии с рекомендациями ООН стали использовать методику расчета основных макроэкономических показателей, заложенную в СНС, что позволяет проводить макроэкономические сопоставления по разным странам мира. Россия начала использовать эту методику с 1993 г.

Основная цель национального счетоводства – дать количественную информацию о возникновении, распределении и использовании основных макроэкономических показателей:

– валового внутреннего продукта (ВВП);

– валового национального продукта (ВНП);

– чистого внутреннего продукта (ЧВП);

– чистого национального продукта (ЧНП);

– национального дохода (НД);

– личного дохода (ЛД);

– располагаемого личного дохода (РЛД).

Теоретической основой СНС служит модель кругооборота продукта, расходов и доходов.

Макроэкономические показатели собраны в специальные таблицы и балансы, в которых отражено, с одной стороны, наличие ресурсов, с другой – их использование.

Исходные данные для составления национальных счетов экономисты получают из народнохозяйственной статистической информации.

Схемы основных счетов

Счёт производства

Использование	Ресурсы
2. Промежуточное потребление *3. Валовая добавленная стоимость (1–2)*	1. Валовой выпуск товаров и услуг

Счёт образования дохода

Использование	Ресурсы
2. Оплата труда наёмных работников 3. Чистые налоги на производство *4. Валовая прибыль / Валовой смешанный доход (1–2–3)*	1. Валовая добавленная стоимость

Счёт распределения дохода

Использование	Ресурсы
6. Доходы от собственности переданные 7. Текущие трансферты переданные *8. Валовой располагаемый доход (1+2+3+4+5–6–7)*	1. Валовая прибыль / Валовой смешанный доход 2. Оплата труда 3. Чистые налоги на производство 4. Доходы от собственности полученные 5. Текущие трансферты полученные

Рис. 10.1. Схемы основных счетов институционных секторов

Важная характеристика СНС – **принцип двойной записи**. Это означает, что каждая операция имеет плательщика и получателя, и поэтому записана один раз как экономические ресурсы **(дебет)** и один раз – как использование **(кредит)**. Для этого составляется система счетов, представленная в виде таблиц (рис. 10.1).

Виды деятельности отражаются на соответствующих счетах:

– счёт производства;

– счёт доходов;

– счёт имущественного состояния;

– кредитный счёт;

– финансовый счёт.

10.4. Валовой внутренний продукт, способы его подсчёта

ВВП (Gross Domestic Product – GDP) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за год с использованием как отечественных, так и иностранных факторов производства всеми предприятиями, расположенными на территории данной страны.

Таблица 10.1

ВВП по паритету покупательной способности
за 2013 г. (по списку МВФ)

№ п/п	Страна	ВВП, млрд $
1	США	16 800
2	КНР	13395
3	Индия	5069
4	Япония	4699
5	Германия	3233
6	Россия	2556
7	Бразилия	2423
8	Великобритания	2391
9	Франция	2278
10	Мексика	1843

К конечным товарам и услугам относятся:

1) потребительские товары, т.е. товары, которые служат для удовлетворения личных потребностей людей.

Подержанные товары, даже если и продаются в специализированных магазинах, не учитываются при подсчёте ВВП данного года, так как были уже учтены в год выпуска;

2) личные потребительские услуги, т.е. такие услуги, которые необходимы людям, удовлетворяют их личные потребности и обеспечивают их жизнедеятельность.

При подсчете ВВП не учитываются товары и услуги, производимые «теневой экономикой», а также товары и услуги, производимые в домашнем хозяйстве для собственных нужд, например, ремонт квартир и автомобилей их владельцами или продукты с приусадебного хозяйства;

3) все вновь построенные здания и сооружения и вновь изготовленные машины и оборудование, так как они служат средствами и орудиями труда, а жилые дома удовлетворяют личные потребности людей в жилье.

Чтобы избежать повторного счета в ВВП не включают промежуточные продукты, т.е. продукты которые идут на дальнейшую переработку в качестве сырья или полуфабрикатов.

Точно также если услуги связаны с перепродажей товаров, их перевозкой и т.д., то они тоже относятся к промежуточному продукту.

Валовой национальный продукт ВНП (Gross National Product – GNP) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год с использованием факторов производства данной страны предприятиями, расположенными как в самой стране, так и за ее пределами.

Количественно ВВП отличается от ВНП на величину чистого факторного дохода из-за границы (ЧФД):

ЧФД = Доход от использования национальных
факторов в других странах –
– Доход от использования иностранных факторов
на территории данной страны.

ВНП = ВВП + ЧФД.

В закрытой экономике ВНП = ВВП.

Подсчёт ВВП по расходам

Если в экономике есть чистые инвестиции (Inet > 0), т.е. валовые инвестиции превышают амортизацию (Igr > A), то это говорит о положительных темпах экономического роста в стране.

Если валовые инвестиции равны амортизации (Igr = A), то значит Inet = 0 – в стране нет экономического роста.

Если чистые инвестиции отрицательны(Inet < 0), то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала (Igr < A). Это «падающая» экономика, т.е. находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

Чистый экспорт (Xn – net export) представляет собой разницу между доходами от экспорта и расходами страны по импорту и соответствует **сальдо торгового баланса:** Xn = Ex – Im.

Таким образом, ВВП по расходам = C + G + Igr + Xn.

Метод суммирования потока доходов

При применении этого метода подсчёта ВВП суммируются следующие доходы:

– заработная плата наемных рабочих и жалование служащих частных фирм, включая различные виды вознаграждения и доплат (отпускные, премии и т.д.);

– арендная плата или рентные платежи как доход от фактора «земля»;

– проценты как доход от фактора «капитал», прибыль как доход от фактора «предпринимательские способности»;

– косвенные налоги на бизнес – это налоги, которые включаются в цену продаваемой продукции;

– амортизационные отчисления – часть денежного дохода всех фирм, которая предназначена для того, чтобы возместить износ зданий и сооружений, машин и оборудования.

ВВП по доходам = зарплата + арендная плата + проценты + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + + амортизация.

Расчёт ВВП по сумме добавленных стоимостей

При расчёте ВВП по добавленной стоимости суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Метод даёт возможность определить вклад различных фирм и отраслей в производство ВВП.

Добавленная стоимость – это приращение стоимости, т.е. стоимость, которую добавляет фирма или отрасль к купленным материалам и услугам в процессе производства и реализации продукции; это разность между общей выручкой, полученной от продажи данной

продукции, и стоимостью рыночных затрат на её производство и реализацию (стоимость сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

10.5. Основные макроэкономические показатели. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

Основными макроэкономическими показателями также являются: чистый внутренний продукт, чистый национальный продукт, личный доход и располагаемый личный доход.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный продукт (ЧНП) отражают производственный потенциал экономики, так как включают только чистые инвестиции и не включают амортизацию.

ЧВП = ВВП – А ЧНП = ВНП – А.

Национальный доход – НД (National Income – NI) – это совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов.

НД = заработная плата + арендная плата (рента) +
+ процент + доходы собственников (чьи доходы не подразделяются на зарплату и прибыль) + прибыль корпораций.

НД = ВВП – амортизационные отчисления –
– сумма косвенных налогов.

Личный доход – ЛД (Personal Income – PI) – это весь доход, получаемый собственниками ресурсов до уплаты налогов.

Располагаемый личный доход – РЛД (disposable personal income – DPI) – это доход, который остается после уплаты налогов.

РЛД = ЛД – индивидуальные налоги.

Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на личное потребление (С) и сбережение (S):

РЛД = С + S.

В СНС **к изъятиям** относятся: частные сбережения, все виды налогов, импорт. **К инъекциям**: чистые инвестиционные расходы, государственные закупки товаров и услуг, дивиденды, трансферты, проценты по гособлигациям, экспорт.

Номинальный и реальный ВВП

Номинальный ВВП – валовой внутренний продукт, исчисленный в текущих ценах того года, когда он был произведён.

Общий размер номинального ВВП статистики исчисляют следующим образом: они выражают стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах и суммируют её:

$$ВВПн = P_1^t Q_1^t + P_2^t Q_2^t + \ldots + P_n^t Q_n^t = \sum_{i=1}^{n} P_i^t Q_i^t,$$

где Q – объём выпуска отдельных видов товаров или услуг в течение года t; P – цены на соответствующие товары и услуги в данном году t.

Реальный ВВП – валовой внутренний продукт, исчисленный в неизменных ценах, т.е. в ценах, которые сложились в каком-либо году, принятом за базовый год:

$$ВВПр = \sum_{i=1}^{n} P_i^o Q_i^t,$$

где P_i^o – цены каждого вида товаров в базовом году; Q_i^t – количество каждого вида товаров в текущем году.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Общий уровень цен}} \cdot 100\%.$$

Общий уровень цен – это агрегированный показатель, рассчитывается как индекс цен. Из множества видов индексов цен в макроэкономике обычно используется индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен производителей (ИЦП) и дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. В развитых странах в потребительскую корзину входит 300–400 видов товаров и услуг.

Индекс цен производителей (ИЦП) – рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований.

ИПЦ и ИЦП статистически рассчитываются как индексы с весами (объёмами) базового года, т.е. как индекс Ласпейреса (I_L):

$$I_L = \frac{\sum P_i^t Q_i^o}{\sum P_i^o Q_i^o} \cdot 100\%.$$

Дефлятор ВВП рассчитывается на основе стоимости рыночной корзины всех товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года. Статистически он выступает как **индекс Пааше (I_P) –** индекс с весами (объёмами) текущего года, поскольку ВВП подсчитывается ежегодно:

$$I_P = \frac{\sum P_i^t Q_i^t}{\sum P_i^o Q_i^t} \cdot 100\%.$$

Следовательно:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Уровень цен в текущем году}}{\text{Уровень цен таких же товаров в базовом году}}.$$

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

$$\pi = \frac{\text{Дефлятор ВВП}_t - \text{Дефлятор ВВП}_{t-1}}{\text{Дефлятор ВВП}_{t-1}} \cdot 100\%,$$

где t – текущий год, а (t–1) – предыдущий год.

Для расчёта темпа роста общего уровня цен (уровня инфляции) иногда используется «идеальный» **индекс Фишера**, представляющий собой среднее геометрическое индекса Ласпейреса и индекса Пааше:

$$I_F = \sqrt{I_L - I_P}.$$

Если за период времени, прошедший от базового до текущего года, общий уровень цен повысился, т.е. дефлятор ВВП > 1, то реальный ВВП будет меньше номинального. В этом случае проводится операция **дефлирования** (снижения уровня цен текущего года до уровня цен базового года).

Если же за период от базового года до текущего уровень цен снизился, т.е. дефлятор ВВП < 1, то реальный ВВП будет больше номинального. В этом случае проводится операция **инфлирования** (повышения уровня цен текущего года до уровня цен базового года).

10.6. ВВП на душу населения

ВВП в расчёте на душу населения и на одного занятого в производстве определяет уровень экономического развития страны и уровень жизни населения (табл. 2).

Паритет покупательной способности (ППС) – отношение между двумя или несколькими денежными единицами, валютами разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг. Паритет покупательной способности может быть частным, устанавливаемым по определенной группе товаров, и общим, устанавливаемым по всему общест-

венному продукту. Например, если один и тот же набор потребительских товаров, скажем, потребительская корзина, стоит 100 тысяч российских рублей и 50 долларов США, то паритет покупательной способности составляет 2000 рублей на 1 доллар.

Таблица 10.2

Список стран по уровню ВВП (ППС) на душу населения
по данным МВФ от 8 апреля 2014 г., $

№ п/п	Государство	2011	2012	2013
1	Катар	100374	100889	98814
2	Люксембург	78080	77499	78670
3	Сингапур	61413	62130	64584
4	Норвегия	52638	54343	54947
5	Бруней	53546	54114	53431
6	США	49797	51709	53101
–	Гонконг, (КНР)	49732	50917	52722
7	Швейцария	44366	45128	46430
8	Канада	41515	42469	43472
9	Австралия	40502	41943	43073
10	Австрия	41050	41908	42597
11	Нидерланды	41481	41527	41711
12	Швеция	39540	40294	41188
13	Исландия	38464	39544	41000
14	Германия	38410	39335	40007
–	Тайвань, (КНР)	37396	38462	39767
15	Кувейт	37935	39877	39706
56	Россия	16537	17386	17884

Лекция 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

11.1. Понятие макроэкономического равновесия

11.2. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD–AS)

11.2.1. Совокупный спрос (AD) и его компоненты; величина совокупного спроса; эффекты, объясняющие отрицательный наклон кривой AD; факторы, воздействующие на совокупный спрос

11.2.2. Совокупное предложение (AS) в классической, кейнсианской моделях и современный вид кривой AS; факторы, влияющие на совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах

11.3. Последствия изменения совокупного спроса и совокупного предложения в модели AD–AS в краткосрочном и долгосрочном периодах; равновесный и потенциальный ВВП

11.4. Инфляционный и рецессионный разрывы

11.1. Понятие макроэкономического равновесия

Макроэкономическое равновесие – это состояние национальной экономики, для которого характерна пропорциональность и сбалансированность взаимосвязанных экономических процессов.

Равновесие может быть частичным и общим.

Частичное равновесие – количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики. (Например: производства и потребления; покупательной способности и наличия товаров; доходов и расходов и т.д.).

Общее равновесие – соответствие (согласование) развития всех сфер экономической системы: спрос и предложение не только товаров и услуг, но и рабочей силы, капитала – равновесие на всех рынках + влияние политических, социальных факторов.

Условия общего равновесия:

1. Соответствие общих целей и экономических возможностей.

2. Использование всех ресурсов страны, при сохранении резервов мощностей, нормального уровня занятости.

3. Общая структура производства соответствует структуре потребления.

4. Равновесие на всех основных рынках.

Равновесие в статике – равновесие в текущий момент (случайное).

Равновесие в динамике – равновесие, часто возвращающееся в соответствии со своими законами.

Модель AD–AS позволяет:

– выяснить условия макроэкономического равновесия;

– определить величину равновесного объема выпуска и равновесного уровня цен;

– объяснить колебания объёма выпуска и уровня цен в экономике;

– показать причины и последствия изменения совокупного спроса и совокупного предложения;

– описать последствия разных вариантов экономической политики государства.

11.2. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD–AS)

11.2.1. Совокупный спрос (AD) и его компоненты; величина совокупного спроса; эффекты, объясняющие отрицательный наклон кривой AD; факторы, воздействующие на совокупный спрос

Совокупный спрос (aggregate demand – AD) представляет собой сумму спросов всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства, иностранного сектора) на конечные товары и услуги.

Компонентами совокупного спроса выступают:

– потребительский спрос (consumption demand – C) – как спрос домохозяйств;

– инвестиционный спрос (investment demand – I) – как спрос фирм;

– государственные закупки товаров и услуг (government spending – G) – как спрос со стороны государства;

– чистый экспорт (demand for net export – X_n) – как спрос иностранного сектора.

Поэтому совокупный спрос можно выразить формулой

$$AD = C + I + G + X_n.$$

Формула совокупного спроса отражает расходы, которые намерены сделать макроэкономические агенты.

Величина совокупного спроса представляет собой то количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.

Зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и графически может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 11.1).

Кривая совокупного спроса (кривая AD) не может быть получена суммированием индивидуальных или рыночных кривых спроса, так как она отражает соотношение совокупных величин.

Отрицательный наклон кривой AD объясняется тремя эффектами, которые показывают воздействие ценовых факторов (изменения общего уровня цен), которые при прочих равных условиях (неизменных неценовых факторах) влияют на величину совокупного спроса и обуславливают движение вдоль кривой AD.

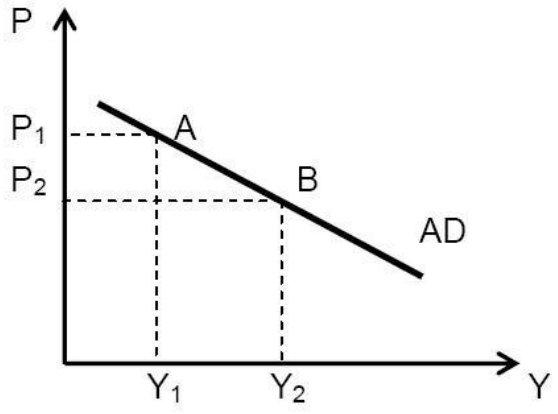


Рис. 11.1. Кривая совокупного спроса

Ценовые факторы – это следующие эффекты:

1) **эффект реального богатства, или эффект Пигу** (названным в честь известного английского экономиста, профессора Артура Пигу, который ввел в научный оборот понятие «реальные денежные запасы» (real money balances)).

Реальное богатство, или реальные денежные запасы, – это отношение номинального финансового богатства индивида (M), выраженного в денежной форме, к общему уровню цен (P):

$$\text{Real money balances} = \frac{M}{P}.$$

Реальное богатство представляет собой реальную покупательную способность накопленного номинального финансового богатства человека, которое включает наличные деньги (денежные финансовые активы) и ценные бумаги (неденежные финансовые активы с фиксированной номинальной стоимостью – акции и облигации).

Эффект Пигу может быть представлен в виде логической цепочки:

$$P\uparrow \Rightarrow \frac{M}{P}\downarrow \Rightarrow C\downarrow \Rightarrow AD\downarrow;$$

2) **эффект процентной ставки, или эффект Кейнса:** если уровень цен (P) повышается, то возрастает номинальный спрос на деньги (M_D).

При неизменной величине предложения денег возможности банков по выдаче кредитов сокращаются, растет ставка процента *(R).* Удорожание кредита ведет к сокращению величины инвестиционного спроса (I), являющегося частью совокупного спроса, и, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Кейнса может быть представлен в виде логической цепочки:

$$P\uparrow \Rightarrow M^{D}\uparrow \Rightarrow R\uparrow \Rightarrow I\downarrow \Rightarrow AD\downarrow;$$

3) **эффект импортных закупок (эффект чистого экспорта) – эффект Манделла–Флеминга:** если уровень цен (P) в стране повышается, то товары данной страны становятся относительно более дорогими для иностранцев и поэтому экспорт (Ex) сокращается. Импортные же товары становятся относительно более дешевыми для граждан данной страны, поэтому импорт (Im)увеличивается. В результате чистый экспорт (Xn)сокращается, а поскольку он является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса (AD) уменьшается. Эффект Манделла–Флеминга может быть представлен логической цепочкой:

$$P\uparrow \Rightarrow Ex\downarrow, Im\uparrow \Rightarrow Xn\downarrow \Rightarrow AD\downarrow.$$

Неценовые факторы совокупного спроса

Неценовые факторы влияют на сам совокупный спрос. Это означает, что происходит сдвиг кривой AD (рис. 11.2).

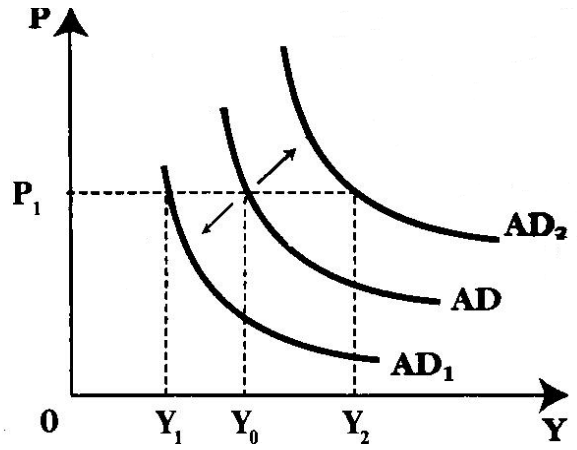


Рис. 11.2. Изменение совокупного спроса

1. Факторы, воздействующие на совокупные потребительские расходы (C):

– уровень благосостояния, или величина богатства. Чем выше уровень благосостояния, т.е. величина богатства, тем больше потребительские расходы и тем больше совокупный спрос – кривая AD сдвигается вправо. В противоположном случае она сдвигается влево;

– уровень текущего дохода (yield, income – Y). Рост уровня дохода ведет к росту потребления и поэтому к увеличению совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо);

– ожидания потребителей, которые включают:

a) ожидания изменения дохода в будущем;

b) ожидания изменения уровня цен;

– налоги (taxes – Tx). Рост налогов приводит к сокращению располагаемого дохода (Yd), частью которого является потребление, и, следовательно, к уменьшению совокупного спроса и сдвигу кривой AD влево;

– трансферты(transfers – Tr). Увеличение трансфертов означает рост личного, а при неизменных налогах (т.е. при прочих равных условиях) рост располагаемого дохода, поэтому потребительские расходы растут и совокупный спрос увеличивается, обуславливая сдвиг кривой AD вправо;

– уровень задолженности домохозяйств. Чем выше степень задолженности, тем большую долю дохода домохозяйства вынуждены направлять на выплату долгов в настоящем или откладывать в виде сбережений для выплаты долгов в будущем, что ведет к сокращению потребления и соответственно совокупного спроса (сдвиг кривой AD влево);

– ставка процента по потребительскому кредиту (interest rate – R) – чем выше ставка процента по потребительскому кредиту (при этом изменение ставки не должно быть обусловлено изменением уровня цен), который домохозяйства берут на покупку дорогостоящих товаров длительного пользования, тем меньше потребительские расходы (сдвиг кривой AD влево).

2. Факторы, воздействующие на совокупные инвестиционные расходы:

– ожидания инвесторов (фирм), которые связаны, прежде всего, с ожидаемой внутренней нормой отдачи от инвестиций (internal rate of return – IRR), т.е. ожидаемой нормой прибыли. Если инвесторы ожидают высокой нормы отдачи от инвестиций, они будут финансировать инвестиционные проекты. Инвестиционный спрос увеличится, и AD сдвинется вправо. Если инвесторы настроены пессимистично в отношении своих будущих доходов, инвестиционные расходы сокращаются;

– ставка процента (interest rate – R). Чем выше ставка процента, т.е. чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше кредитов будут брать инвесторы и тем меньше инвестиционные расходы, кривая AD сдвигается влево. И наоборот;

– величина дохода (yield – Y).Поскольку часть своего дохода фирмы могут использовать на покупку инвестиционных товаров с целью расширения производства, то чем выше уровень дохода фирм, тем больше совокупные инвестиционные расходы. Инвестиции, которые зависят от величины совокупного дохода, называются **индуцированными инвестициями**;

– налоги (taxes – Tx). Рост налогов снижает доходы (прибыль) инвесторов, что является внутренним источником финансирования фирм и основой чистых инвестиций. Следовательно, инвестиционные расходы уменьшаются, сдвигая кривую AD влево;

– трансферты фирмам (transfers – Tr). Они выступают в виде субсидий, субвенций и льготного налогового кредита и стимулируют инвестиционный спрос;

– технологии (technological progress – τ). Появление более производительных технологий, обеспечивающих снижение издержек на единицу продукции и эффект масштаба производства, увеличивает прибыль фирм и ведёт к росту инвестиционных расходов и сдвигу кривой AD вправо;

– избыточные производственные мощности (K excess). Их наличие снижает инвестиционный спрос фирм, поскольку увеличение запаса капитала в условиях недоиспользования уже имеющегося у фирм количества оборудования бессмысленно;

– величина запаса капитала фирм (K_o). Если фирмы имеют оптимальный запас капитала, при котором их прибыль максимальна, то они не будут делать инвестиции. Чем меньше изменится у фирм запас капитала по сравнению с оптимальным, тем больше инвестиционный спрос.

3. Факторы, воздействующие на государственные закупки товаров и услуг.

Величина государственных закупок товаров и услуг (G) определяется государственными законодательными органами (Государственной Думой, Парламентом, Конгрессом и т.п.) при разработке государственного бюджета на очередной финансовый год.

Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос (сдвиг кривой AD вправо), а их снижение – сокращает. Изменение величины государственных закупок выступает важным инструментом

стабилизации экономики (инструментом фискальной политики), который используется для воздействия на совокупный спрос с целью поддержания полной занятости и стабильного уровня цен.

4. Факторы, воздействующие на чистый экспорт:

– величина валового внутреннего продукта и национального дохода в других странах (Y_f).

Рост ВВП и НД в иностранном секторе ведет к росту спроса на товары и услуги данной страны и, следовательно, к увеличению её экспорта и в результате к росту чистого экспорта, что увеличивает совокупный спрос;

– величина валового внутреннего продукта и национального дохода в данной стране (Y). Если ВВП и НД в стране увеличиваются, то её экономические агенты увеличивают спрос на товары и услуги других стран (иностранного сектора), что ведет к росту импорта, сокращению чистого экспорта и, следовательно, к сокращению совокупного спроса в данной стране. Кривая AD сдвигается влево;

– валютный курс национальной денежной единицы (exchange rate – e).

Валютный курс – это цена национальной денежной единицы, выраженная в определенном количестве денежных единиц другой страны, т.е. это то количество иностранной валюты, которое можно получить за одну денежную единицу данной страны. Чем выше валютный курс национальной денежной единицы, тем меньше чистый экспорт и совокупный спрос.

Неценовыми факторами, также оказывающими влияние на совокупный спрос и объясняющими сдвиги кривой AD, являются **денежные факторы.**

Из уравнения количественной теории денег

$$MV = PY,$$

где M – масса (количество) денег в обращении; V – скорость обращения денег (величина, показывающая количество оборотов, которое в среднем совершает за год одна денежная единица, или количество сделок, которое в среднем обслуживает в год одна денежная единица); P – уровень цен в экономике; Y – реальный ВВП; получаем обратную зависимость между величиной ВВП и уровнем цен:

$$Y = \frac{MV}{P}.$$

Из уравнения также получаем два неценовых фактора совокупного спроса, изменение которых меняет совокупный спрос, сдвигая кривую AD:

1) масса денег в обращении (предложение денег). Рост предложения денег в экономике увеличивает совокупный спрос. И наоборот, уменьшение предложения денег в экономике снижает совокупный спрос, сдвигая кривую AD влево;

2) скорость обращения денег. Если увеличивается скорость обращения денег, то совокупный спрос также растёт.

11.2.2. Совокупное предложение (AS) в классической, кейнсианской моделях и современный вид кривой AS; факторы, влияющие на совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах

Совокупное предложение (aggregate supply – AS) – это стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок к продаже все производители (частные и государственные).

Величина совокупного предложения – объём выпуска, который все производители готовы произвести и предложить к продаже на рынке при каждом возможном уровне цен.

Зависимость объёма предложения от среднего уровня цен в стране называют **кривой AS**.

Влияние ценовых и неценовых факторов на кривую AS

На кривую AS влияют:

а) ценовые факторы;

б) неценовые факторы (изменения в технологиях, ценах ресурсов, объеме ресурсов, налогообложении фирм, и т.д.).

Ценовые факторы измеряют объём совокупного предложения (перемещение вдоль кривой AS).

Неценовые факторы приводят к сдвигу кривой AS.

Кривая AS бывает **статическая и динамическая.**

В отличие от статической, динамическая кривая AS используется для оценки влияния темпов инфляции на изменение национального объёма производства.

Классическая модель кривой AS

Классическая модель кривой AS рассматривает экономику в долгосрочном периоде.

Долгосрочная кривая AS отражает производственные возможности страны и строится, исходя из следующих условий:

а) объём производства обусловлен только количеством факторов производства и имеющейся технологией и не обусловлен уровнем цен;

б) изменения в факторах производства и технологии осуществляются медленно;

в) экономика функционирует при полной занятости факторов производства и, следовательно, объем производства равен потенциальному;

г) цены и номинальная заработная плата гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

В данных условиях кривая AS вертикальна (рис. 11.3). Она характеризует потенциальный уровень объёма производства, т.е. объёма производства в условиях полной занятости, при котором ресурсы экономики полностью используются, а безработица находится на естественном уровне.

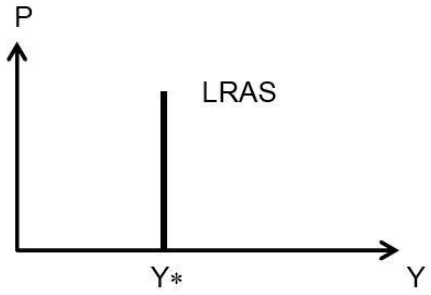


Рис. 11.3. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде (классическая модель)

Ценовые факторы не влияют на величину совокупного предложения в долгосрочном периоде (движение по кривой LRAS из точки А в точку В на рис. 11.4).

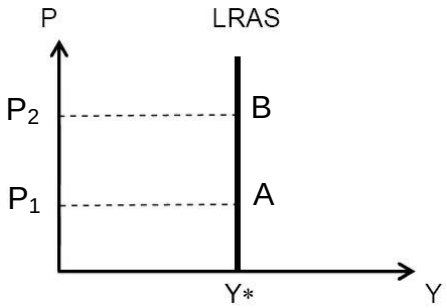


Рис. 11.4. Влияние ценовых факторов на величину совокупного предложения в долгосрочном периоде

Сдвиги кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде

Сдвиги кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде (рис. 11.5) возможны только при изменении величины факторов производства и технологии.

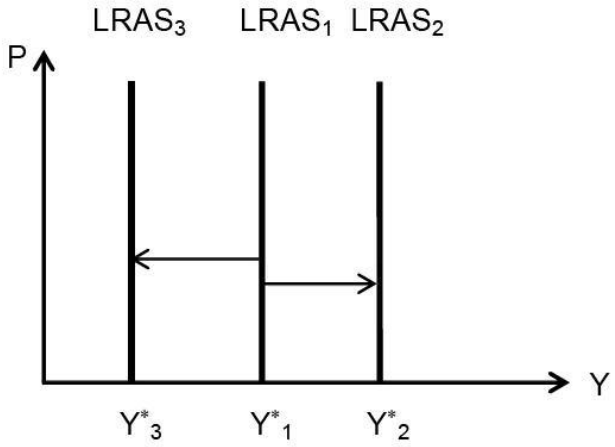


Рис. 11.5. Воздействие неценовых факторов на совокупное предложение в долгосрочном периоде

Кейнсианская модель совокупного предложения

Кейнсианская модель описывает экономику в краткосрочном периоде и основана на следующих предпосылках:

а) неполная занятость в экономике;

б) цены на товары и номинальная заработная плата жёсткие.

Так как, по мнению Кейнса, в краткосрочном периоде все цены (номинальная заработная плата и цены на товары) жесткие, как было в период Великой депрессии, на исследовании которой строил свою теорию Кейнс, кривая краткосрочного совокупного предложения SRAS имеет горизонтальный вид (рис. 11.6).

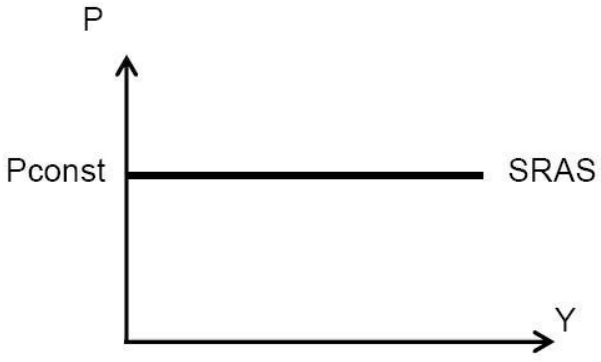


Рис. 11.6. Кривая совокупного предложения в кейнсианской модели

Воздействие ценовых и неценовых факторов на совокупное предложение в кейнсианской модели

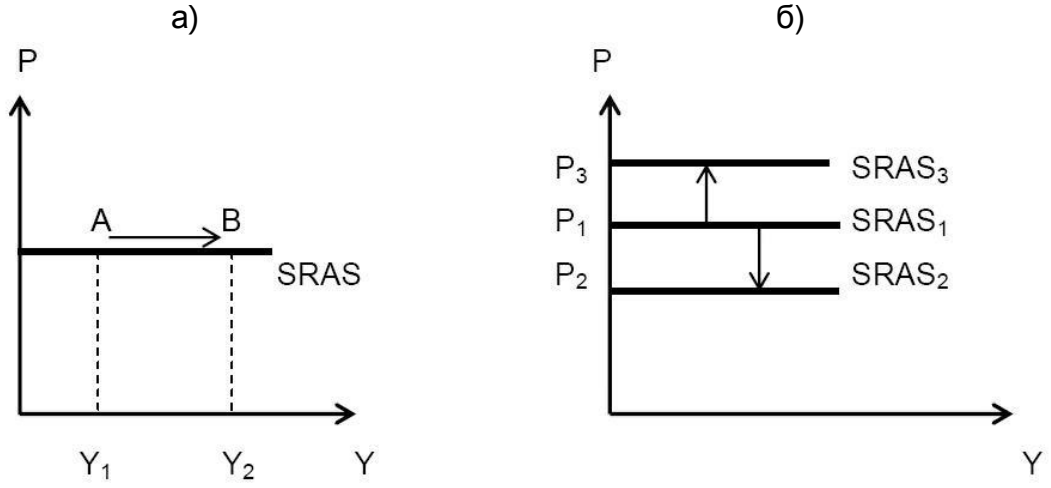


Рис. 11.7. Воздействие ценовых (а) и неценовых (б) факторов на совокупное предложение в кейнсианской модели

Ценовые факторы (изменение общего уровня цен) влияют при прочих равных условиях (неизменных издержках) на величину совокупного предложения в краткосрочном периоде и объясняют движение вдоль кривой SRAS (из точки А в точку В на рис. 11.7а).

Неценовыми факторами, воздействующими на совокупное предложение в краткосрочном периоде и сдвигающими кривую совокупного предложения, выступают все факторы, изменяющие средние издержки при каждом уровне цен (рис. 11.7б).

Воздействие ценовых и неценовых факторов на совокупное предложение в краткосрочном периоде (современный вид кривой SRAS)

Неценовые факторы совокупного предложения в краткосрочном периоде:

– цены на ресурсы;
– количество ресурсов;
– цены на импортные ресурсы;
– степень монополизма на рынке сырьевых ресурсов;
– степень объединения рынка труда;
– производительность ресурсов;
– технологический прогресс;
– налоги на бизнес;
– трансферты (субсидии) фирмам;

– государственное регулирование экономики.

Ценовые факторы влияют на величину краткосрочного совокупного предложения и объясняют движение по кривой SRAS (из точки А в точку В на рис. 11.8а).

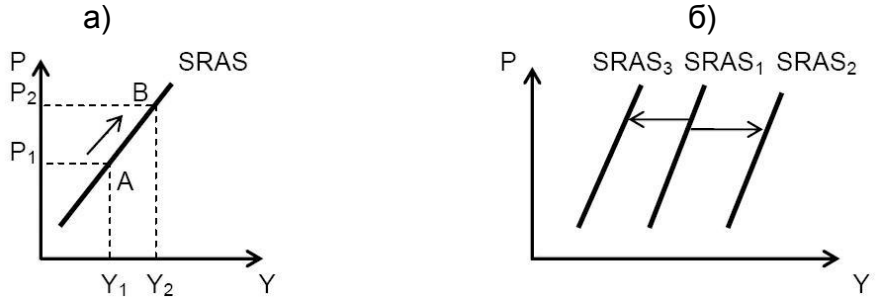


Рис. 11.8. Воздействие ценовых (а) и неценовых (б) факторов на совокупное предложение в краткосрочном периоде (современный вид кривой SRAS)

Таким образом, кривая совокупного предложения может представляться в трёх вариантах:

1) кейнсианский (горизонтальный) вариант на рис. 11.9;

2) классический (вертикальный) вариант;

3) современный (промежуточный) вариант.

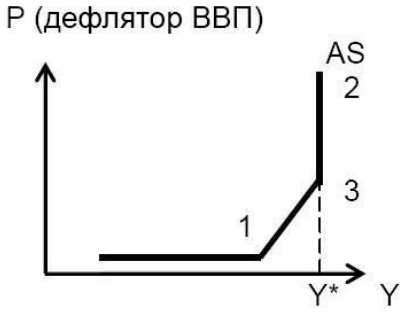


Рис. 11.9. Три участка кривой совокупного предложения

11.3. Последствия изменения совокупного спроса и совокупного предложения в модели AD–AS в краткосрочном и долгосрочном периодах; равновесный и потенциальный ВВП

Макроэкономическое равновесие в модели AD–AS

Пересечение краткосрочной кривой AS с кривой AD показывает, что экономика находится в состоянии краткосрочного равновесия.

Последствия изменения совокупного спроса зависят от периода времени, скорости приспособления (адаптации) цен к изменениям в экономике и скорости уравновешивания рынков, т.е. от вида кривой совокупного предложения.

Последствия изменения совокупного спроса в модели AD–AS

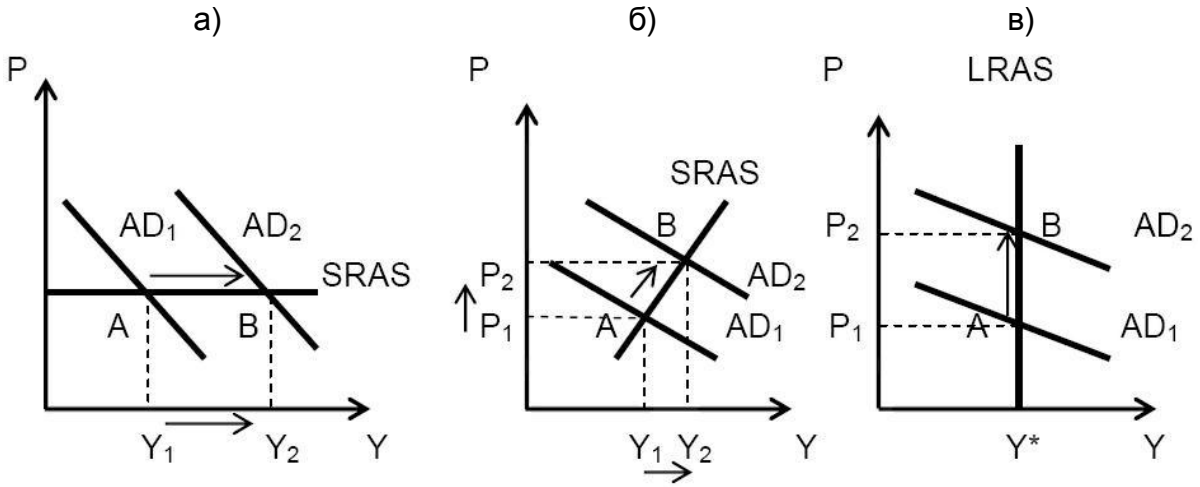


Рис. 11.10. Последствия изменения совокупного спроса: а – на кейнсианском участке кривой SPAS; б – на современном участке кривой SPAS; в – на классическом участке кривой LRAS.

На рис. 11.10а: кейнсианский вариант равновесия:

$$C + I + G + Xn = ВВПном. = ВВПреал.\cdot def.$$

На рис. 11.10б: действует **эффект храповика**: эффект, который проявляется в том, что рост совокупного спроса вызывает рост цен на товары. Но сокращение совокупного спроса не обязательно приводит к снижению совокупного уровня цен, особенно в краткосрочном периоде. Эффект впервые описан в книге экономиста Роберта Хиггса (Robert Higgs). Название происходит от названия устройства в механике, не позволяющего колесу проворачиваться в обратную сторону.

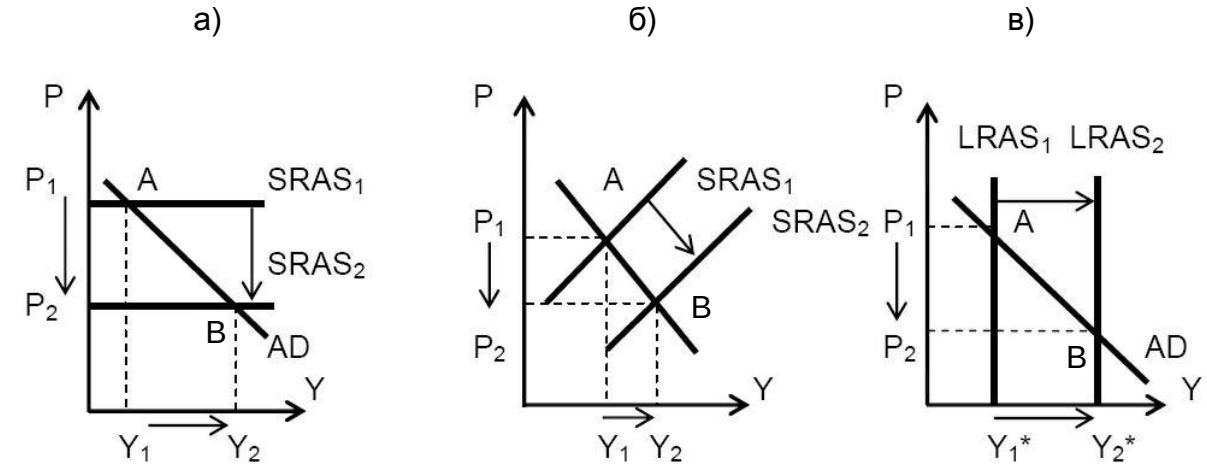


Рис. 11.11. Последствия изменения совокупного предложения: а и б – в краткосрочном периоде; в – в долгосрочном периоде

На рис. 11.10в имеет место классический вариант равновесия:

$$MV = PQ = ВВПном. = ВВПреал.\cdot def.$$

В основе классического варианта – **закон Ж.Б. Сэя:** производство товара создает доход, равный стоимости произведенных товаров.

Последствия изменения совокупного предложения одинаковы и в краткосрочном периоде, и в долгосрочном периоде и не зависят от вида кривой *AS.*

11.4. Инфляционный и рецессионный разрывы

Разрыв ВВП – это разница между фактическим ВВП и потенциальным ВВП.

Если Y – фактический ВВП, то Y* – потенциальный ВВП.

Тогда Y – Y* – разрыв ВВП.

При Y – Y* > 0 имеет место **инфляционный разрыв**, который указывает, что рост совокупного спроса опережает рост совокупного предложения, возможно, приводя к инфляции.

При Y – Y* < 0 имеет место **рецессионный разрыв**, который, возможно, приводит к дефляции.

Лекция 12. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

12.1. Экономический цикл, его фазы, причины и показатели
12.2. Классификация экономических циклов
12.3. Факторы экономических циклов
12.4. Антициклическая политика
12.5. Проблемы циклов и кризисов в российской экономике. Особенности кризиса в России
12.6.Инфляция, её показатели, виды и причины. Дефляция и дезинфляция
12.7. Последствия и издержки инфляции и гиперинфляции
12.8. Антиинфляционная политика
12.9. Понятие и показатели безработицы
12.10. Виды и последствия безработицы. Естественный уровень безработицы
12.11. Государственная политика содействия занятости
12.12. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филипса

12.1. Экономический цикл, его фазы, причины и показатели

Общая тенденция к расширению производства прокладывает себе дорогу через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национальных и мирового хозяйств.

Начиная с 1825 г., когда разразился первый экономический кризис, все страны рыночной экономики развиваются циклически.

Характерная черта цикличности – это движение не по кругу, а по спирали, поэтому цикличность – форма прогрессивного развития.

Экономический (деловой) цикл – колебания уровня деловой активности, когда периоды подъёма сменяются периодами спада экономики.

Колебания деловой активности могут быть:

– циклическими (экономический цикл): изменяются все макроэкономические показатели и изменение деловой активности охватывает все отрасли и сектора экономики;

– нециклическими: изменение деловой активности лишь в некоторых отраслях, имеющих сезонный характер работ. Изменяются лишь некоторые макроэкономические показатели. Например, рост объема розничных продаж перед праздниками.

В зависимости от того, как колеблется значение экономических показателей в процессе экономического цикла, эти показатели подразделяются на:

– **проциклические**, которые увеличиваются в фазе подъёма и снижаются в фазе спада (совокупный объём производства, денежные агрегаты, скорость обращения денег, общий уровень цен, прибыль корпораций);

– **контрциклические**, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъёма (уровень безработицы, размеры производственных запасов готовой продукции);

– **ациклические**, динамика которых не связана с фазами цикла (объём экспорта).

В классическом варианте экономический цикл включает в себя **четыре фазы** (рис. 12.1):

1) кризис (спад, рецессия);

2) депрессия (стагнация);

3) оживление (экспансия, восстановление);

4) подъём (пик, бум).

Кризис характеризуется резким ухудшением всех параметров экономического развития:

– резкое сокращение объёмов производства;

– резкое сокращение размеров доходов;

– сокращение занятости;

– сокращение инвестиций;

– падение цен;

– затоваривание;

– частичное разрушение производительных сил (недогрузка производственных мощностей, рост безработицы, массовое банкротство, обесценение основного капитала).

Депрессия (стагнация) – низшая точка спада, характеризуется:

– массовой безработицей;

– низким уровнем заработной платы;

– низким уровнем ссудного процента;

– производство и не растёт, и не падает;

– сокращение товарных запасов;

– приостановка падения цен.

Оживление (экспансия) – фаза восстановления характеризуется:

– массовым обновлением основного капитала;

– сокращением безработицы;

– ростом заработной платы;

– ростом цен;

– ростом процентных ставок;

– повышением спроса на предметы потребления.

Оживление заканчивается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям.

Подъём (бум, пик) характеризуется:

– ростом темпов экономического роста;

– значительным превышением предкризисного уровня производства;

– ростом инвестиций, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен, заработной платы, прибыли;

– сокращением безработицы.

Основания для разграничения экономических циклов:

1) периодичность обновления отдельных частей капитала;

2) изменения, обусловленные обновлением элементов зданий, сооружений;

3) изменения, обусловленные демографическими процессами и сельским хозяйством.

В современных условиях смешанной экономики изменились некоторые характеристики фаз экономического цикла (рис. 12.1).

Превращение инфляции в хроническое явление рыночной экономики внесло свои изменения в классическую картину кризиса.

В последние 25 лет падение производства часто сопровождается ростом цен, т.е. наблюдается **стагфляция.**

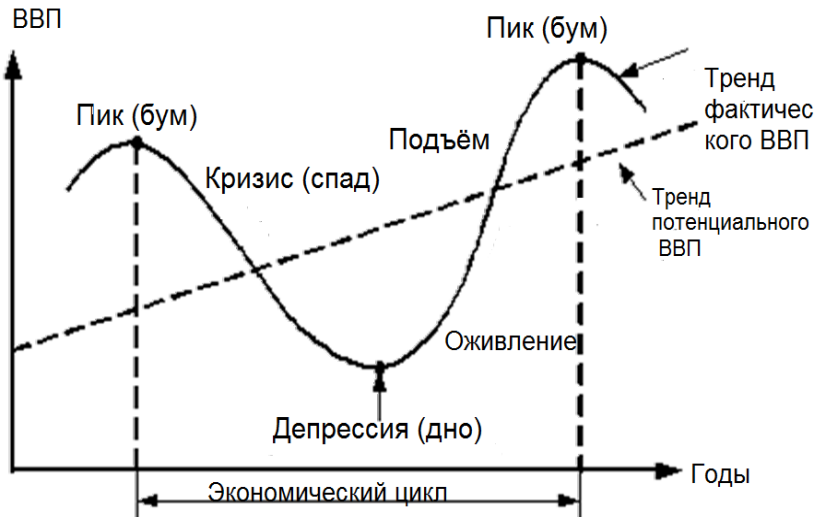


Рис. 12.1. Экономический цикл

12.2. Классификация экономических циклов

Виды экономических циклов (по продолжительности) и их причины

Цикл Тоффлера: 1000–2000 лет, развитие цивилизаций.

Цикл Форрестера: 200 лет, энергия и материалы.

Столетние циклы: научные изобретения, технические нововведения, которые производят переворот в технологии производства.

Цикл Н. Кондратьева: 50–60 лет. Назван в честь выдающегося русского экономиста Н. Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры».

Цикл С. Кузнеца: 18–25 лет, строительный цикл, связан с периодичностью обновления жилищ и некоторых видов производственных сооружений. Позднее этот цикл стали называть «длинные колебания».

Цикл К. Маркса: 10 лет, связан с периодичностью массового обновления основного капитала.

Цикл К. Жугляра: 10 лет, связан с периодичностью обновления основного капитала.

Цикл Дж. Китчина: 2–4 года, цикл запасов.

Этот вид циклов Дж. Китчин связывал с изменениями мировых запасов золота, Э. Хансен – с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала, У. Митчел – с изменениями денежного обращения.

12.3. Факторы экономических циклов

С точки зрения определения **факторов** экономических циклов выделяются три методологических подхода:

1) циклы связаны с внешними (экзогенными) факторами.

Внешние факторы – это факторы, находящиеся за пределами данной экономической системы: динамика населения, миграция населения, открытия науки и техники, войны, другие политические события, изменение цен на нефть, открытия месторождений золота, открытия новых земель и природных ресурсов, пятна на Солнце, погода;

2) циклы связаны с внутренними факторами.

Внутренние факторы – факторы, присущие данной экономической системе: потребление, инвестиции.

3) циклы определяются синтезом внешних и внутренних факторов.

Основная причина экономического цикла – несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства.

Поэтому циклический характер развития экономики можно объяснить либо изменением совокупного спроса при неизменном совокупном предложении (рост совокупных расходов ведёт к подъёму, их сокращение обусловливает рецессию), либо изменением совокупного предложения при неизменном совокупном спросе (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост – подъём).

Главный индикатор фаз цикла – **годовой темп прироста ВВП** (growth rate – g), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле

$$g = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100\%.$$

Этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году (Y_t) по сравнению с предыдущим (Y_{t-1}).

Если $g > 0$, то экономика находится в фазе подъёма; если $g < 0$, то в фазе спада.

Этот показатель рассчитывается за один год и характеризует темп экономического развития – краткосрочные (ежегодные) колебания фактического ВВП, в отличие от показателя среднегодового темпа роста (ga – annual growth rate), характеризующего темп экономического роста, т.е. долгосрочной тенденции увеличения потенциального ВВП.

12.4. Антициклическая политика

Антициклическая политика – это использование инструментов экономической политики для противодействия колебаниям конъюнктуры, сглаживания верхней и нижней границы экономического цикла (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Виды антициклической политики

<table>
<tr><td>Фазы цикла</td><td>Спад</td><td>Подъём</td></tr>
<tr><td>Характер антициклической политики</td><td>Экспансия</td><td>Сдерживание</td></tr>
<tr><td rowspan="9">Инструменты</td><td colspan="2">Фискальная политика</td></tr>
<tr><td>– снижение налоговых ставок
– рост государственных расходов
– налоговые льготы на новые инвестиции</td><td>– повышение налогов</td></tr>
<tr><td colspan="2">Денежно-кредитная политика</td></tr>
<tr><td>– понижение ставки рефинансирования и уровня резервных требований
– покупка ценных бумаг</td><td>– повышение ставки рефинансирования и уровня резервных требований
– продажа ценных бумаг</td></tr>
<tr><td colspan="2">Политика заработной платы</td></tr>
<tr><td>Повышение заработной платы</td><td>Понижение заработной платы</td></tr>
<tr><td colspan="2">Инвестиционная политика</td></tr>
<tr><td>Увеличение государственных инвестиций</td><td>Уменьшение государственных инвестиций</td></tr>
</table>

12.5. Проблемы циклов и кризисов в российской экономике. Особенности кризиса в России

Основные формы проявления современного мирового кризиса:

1) убытки и банкротство ипотечных компаний, банков и хедж фондов;

2) снижение уровня жизни населения, в большей степени среднего класса и людей с низким уровнем доходов;

3) массовые сокращения работников;

4) повышение цен на товары потребления.

Механизмы распространения кризиса:

1) серия банкротств банков, страховых компаний, ипотечных компаний (колоссальные убытки банков);

2) невозвраты по кредитам;

3) кризис ликвидности, который связан с быстрым изъятием средств из рискованных активов и переводом их в менее рискованные сегменты рынка;

4) рост процентных ставок на рынке межбанковских кредитов;

5) проблемы рефинансирования;

6) замедление роста почти всех экономик мира.

Преимущества кризиса:

1) ускорение процессов внутриорганизационных изменений;

2) признание проблем и поиск их решения;

3) оптимальное перераспределение кадрового потенциала в процессе изменений;

4) реализация новых революционных стратегий;

5) ориентация на системы раннего предупреждения в будущем;

6) новые конкурентные преимущества после кризиса.

12.6. Инфляция, её показатели, виды и причины. Дефляция и дезинфляция

Инфляция – долговременный и непрерывный рост общего уровня цен, то есть снижение покупательной способности денег. Главным показателем инфляции выступает **темп инфляции** (норма инфляции) – процентное отношение прироста общего уровня цен текущего года к общему уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\%.$$

В качестве показателя общего уровня цен (P) обычно используется индекс потребительских цен или дефлятор.

Среднегодовой темп инфляции:

$$\overline{\pi} = \sqrt[t]{\overline{\pi}_1 \cdot \pi_2 \cdot \pi_t}.$$

Темп инфляции можно рассчитать через дефлятор ВВР по формуле

$$\pi = \frac{def_t - def_{t-1}}{def_{t-1}} \cdot 100\%.$$

Для определения количества лет, необходимых для удвоения уровня цен, используют **«правило 70»:**

$$N = \frac{70}{\pi}.$$

Уровень инфляции в составном периоде вычисляется по формуле

$$\pi_{\overline{1,n}} = (1 + \pi_1) \cdot (1 + \pi_2) \cdot \ldots \cdot (1 + \pi_n) - 1,$$

где $\pi_{\overline{1,n}}$ – уровень инфляции в составном периоде; π_1, π_2,… π_n – уровни инфляции в каждом из фрагментов рассматриваемого периода.

Виды инфляции представлены в табл. 12.2.

Таблица 12.2

Виды инфляции

Критерии	Виды инфляции
По темпам роста цен	*Нормальная (ползучая)* – до 5% в год; *Умеренная* – до 10% в год; *Галопирующая* – от 10 до 100 % в год; *Высокая* (измеряется % в месяц, может быть 200–300% в год и более, для ее подсчета используется формула сложного процента); *Гиперинфляция* – 40–50% в месяц или более 1000% в год
По степени соответствия прогнозам	*Прогнозируемая (ожидаемая)* *Непрогнозируемая*
По внешним проявлениям	*Открытая (цены растут)* *Подавленная (цены фиксированы, но дефицит товаров)*
По соответствию темпов роста цен на различные товары	*Сбалансированная* *Несбалансированная*

Две основные причины инфляции:

1) увеличение совокупного спроса;

2) сокращение совокупного предложения.

В соответствии с причиной выделяют два вида инфляции:

– инфляция, возникающая при изменении предложения, называется **инфляцией издержек**;

– инфляция, возникающая при изменении спроса, называется **инфляцией спроса**.

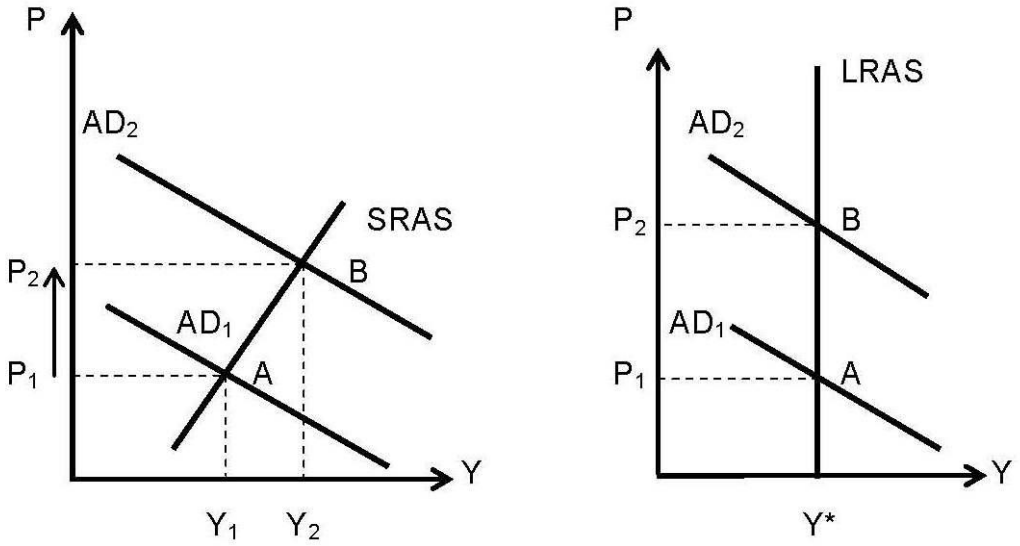


Рис. 12.2. Инфляция спроса: а – краткосрочный период; б – долгосрочный период

Инфляция спроса – вид инфляции, вызванный избытком совокупного спроса, за которым не успевает производство, т.е. спрос превышает предложение (рис. 12.2).

Инфляция издержек – сокращение совокупного предложения, вызванное ростом издержек (рис. 12.3).

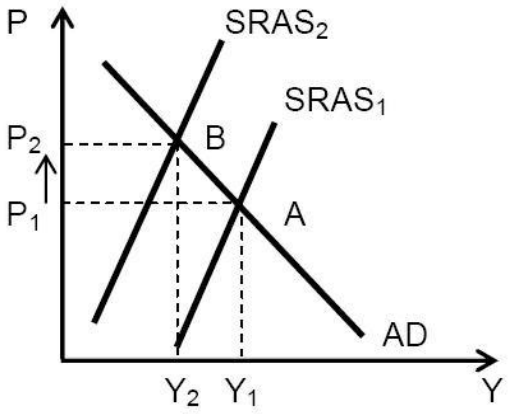


Рис. 12.3. Инфляция издержек

Увеличение издержек может вызвать:

– рост цен на сырье, в том числе на мировом рынке;

– рост расходов на зарплату, в том числе социальных выплат работодателями;

– монопольное ценообразование.

Дефляция – процесс противоположный инфляции.

Дезинфляция – замедление темпов инфляции.

12.7. Последствия и издержки инфляции и гиперинфляции

Общим последствием ожидаемой и непредвиденной инфляции является снижение покупательной способности денег.

Покупательная способность (ценность – value) денег – это то количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу.

Люди, которые хранят наличные деньги, в период инфляции платят **инфляционный налог** (inflation tax) – налог на покупательную способность денег, представляющий собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция.

В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать величину падения реальных доходов:

– рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы;

– фирмы – предусмотреть повышение цен на свою продукцию, пропорционально ожидаемому темпу инфляции;

– кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента (i), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту – r) и ожидаемого (expected) темпа инфляции (π^e):

$$i = r + \pi.$$

Зависимость номинальной ставки процента от ожидаемого темпа инфляции при неизменной реальной ставке процента называется эффектом Фишера.

Эффект Фишера формулируется следующим образом: если ожидаемый темп инфляции повышается на 1 процентный пункт, то номинальная ставка процента повысится также на 1 процентный пункт.

Из формулы эффекта Фишера можно получить формулу для подсчёта реальной ставки процента:

$$r = i - \pi^e.$$

Рост уровня цен означает не только падение покупательной способности денег, но и снижение реальных доходов.

Различают доходы номинальные и реальные.

Номинальный доход – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является.

Реальный доход – это количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег):

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Уровень цен}} = \frac{\text{Номинальный доход}}{1 + \pi}.$$

Для высоких темпов инфляции необходимо использовать другую формулу

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e} \cdot 100\%,$$

где r – реальная ставка процента; i – номинальная ставка процента; π – темп (уровень) инфляции.

Все показатели в этой формуле представлены в долях единицы, а не в процентах.

В условиях непредвиденной инфляции избежать падения реальных доходов у всех экономических агентов невозможно, поэтому специфическим последствием непредвиденной инфляции является перераспределение доходов и богатства. Непредвиденная инфляция обогащает одних экономических агентов за счет других. Доходы и богатство перемещаются:

– от кредиторов к должникам;

– от рабочих к фирмам.

Фирмы выигрывают за счёт рабочих, когда инфляция больше, чем ожидается. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигрывают рабочие, а фирмы проигрывают;

– от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами;

– от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений;

– от пожилых к молодым;

– от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству.

Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает налог на наличные деньги – инфляционный налог.

Доход государства от эмиссии денег называется **сеньоражем**.

Издержки инфляции для государства

В условиях инфляции население старается затянуть выплату налогов, так как снижается покупательная способность. В результате реальная ценность налоговых поступлений (доходов государства) уменьшается. Это **эффект Оливера–Танзи** (впервые был отмечен в середине 1980-х гг. в странах Латинской Америки (Боливии, Аргентине), переживавших высокую инфляцию и гиперинфляцию.

Гиперинфляция приводит к:

– краху финансовой системы;

– разрушению благосостояния;

– росту социальной напряженности.

Цели правительства по предотвращению инфляции:

– стабилизация государственных расходов и налоговой системы;

– равенство темпа роста денежной массы и темпа роста национального дохода;

– исключение импорта инфляции.

Стагфляция – экономический спад на фоне инфляции.

12.8. Антиинфляционная политика

Цель антиинфляционной политики – умеренность уровня доходов и управляемость инфляции. Подавление инфляции необходимо при угрозе гиперинфляции.

Шоковая терапия – резкое сокращение темпа роста денежной массы.

При проведении политики шоковой терапии для стабилизации и упорядочения денежного обращения проводят денежные реформы (деноминацию; нуллификацию, девальвацию и т.д.).

Деноминация (от латинского denominátio – переименование) – обмен старых денежных знаков на новые, имеющие, как правило, меньший номинал. Старые денежные знаки могут изыматься из обращения:

– в течение нескольких недель, что приводит к обмену не всей имеющейся на руках денежной массы;

– в течение года или нескольких лет, когда старые деньги ходят одновременно с новыми и постепенно изымаются из обращения.

Нуллификация (от латинского nullificatio – уничтожение) – это лишение документа юридической силы, фактически значимости и законности.

Применительно к ценным бумагам и денежным знакам нуллификация означает признание их недействительными.

Девальвация – (от латинского de – понижение; valeo – иметь значение, стоить) – уменьшение золотого содержания денежной единицы в условиях золотого стандарта.

В современных условиях термин применяется для ситуаций официального снижения курса национальной валюты по отношению к твёрдым валютам в системах с фиксированным курсом валюты, устанавливаемым денежными властями.

Градуирование – постепенное сокращение темпа роста денежной массы.

Градуирование не вызывает глубокого спада, как шоковая терапия, но и темпы инфляции снижаются незначительно.

Политика градуирования порождает **инфляционную инерцию** – прошлая инфляция порождает будущую, которая вызывается индексацией денежных доходов.

Индексация – это механизм, посредством которого заработная плата, цены и контракты могут быть частично или полностью защищены от изменений общего уровня цен.

Политика цен и доходов – контроль над заработной платой и ценами. Правительство сокращает рост заработной платы и цен путем замораживания или ограничения роста заработной платы и цен.

12.9. Понятие и показатели безработицы

Безработица – важное явление, характеризующее макроэкономическую нестабильность и имеющее циклический характер изменений.

Безработица – это превышение предложения труда над спросом на труд.

Полная занятость не означает, что все трудовые ресурсы заняты в производстве ВВП.

Какая-то часть трудовых ресурсов не хочет работать при данном уровне заработной платы – **добровольная безработица**.

Какая-то часть трудоспособного населения выбирает наилучшее место работы – **естественная** безработица.

Безработные – это трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода), проживающие на территории РФ, зарегистрированные в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовые приступить к ней (рис. 12.4).



Рис. 12.4. Схема рынка труда для гражданского населения

Основным показателем безработицы является показатель **уровня безработицы** (rate of unemployment – u) – отношение численности безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в %:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\%, \text{ или } u = \frac{U}{E + U} \cdot 100\%.$$

Три основные причины безработицы:

– потеря работы (увольнение);

– добровольный уход с работы;

– первое или повторное появление на рынке труда.

12.10. Виды и последствия безработицы. Естественный уровень безработицы

Виды безработицы

1. **Фрикционная безработица** (frictional unemployment) связана с поиском работы и ожиданием выхода на работу.

Основная причина существования фрикционной безработицы – несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест).

К фрикционным безработным относятся люди:

– уволенные с работы по приказу администрации;

– уволившиеся по собственному желанию;

– ожидающие восстановления на прежней работе;

– нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;

– сезонные рабочие (не в сезон);

– впервые или вновь появившиеся на рынке труда с требующимся в экономике уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

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

$$U_{фр} = \frac{U_{фр}}{L} \cdot 100\%.$$

2. **Структурная безработица** (structural unemployment) обусловлена структурными сдвигами (structural shifts) в экономике, связанными:

– с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей;

– с изменениями отраслевой структуры экономики, причиной которых является научно-технический прогресс;

– к структурным безработным относят также людей, впервые появившихся на рынке труда, в том числе выпускников высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

Причина существования структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест.

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

$$U_{стр} = \frac{U_{стр}}{L} \cdot 100\%.$$

В 60-е гг. М. Фридмен и Э. Фелпс выдвинули теорию «полной занятости» и «естественного уровня безработицы».

Полная занятость – поддержание доли незанятых в размере 5,5–6,5% от общей численности рабочей силы. Полная занятость не означает её 100% использование.

Уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП, носит название **естественного уровня безработицы** (u*):

$$u^* = u_{фр} + u_{стр} = \frac{U_{фр} + U_{стр}}{L} \cdot 100\%.$$

Естественный уровень безработицы – это уровень безработицы при нормальном устойчивом состоянии экономики, вокруг которого колеблется её фактический уровень.

3. Величина безработицы, равная разнице между фактическим (u) и естественным (u*) уровнем безработицы называется **уровнем циклической безработицы:**

$$u_{цикл.} = u_{факт} - u^*.$$

Циклическая безработица связана с краткосрочными колебаниями экономической активности и представляет собой отклонение от естественного уровня безработицы (u*).

Причиной циклической безработицы выступает рецессия (спад) в экономике.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных (фрикционных, структурных, циклических) к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов:

$$u_ф = \frac{U}{L} \cdot 100\% = \frac{U_{фр} + U_{стр} + U_{цикл}}{L} \cdot 100\% = u_{фр} + u_{стр} + u_{цикл},$$

$$u_ф = u* + u_{цикл},$$

$u_{цикл} > 0$ – при рецессии, когда фактический уровень безработицы выше её естественного уровня и наблюдается неполная занятость ресурсов; $u_{цикл} < 0$ – при буме, когда фактический уровень безработицы меньше её естественного уровня и имеет место сверхзанятость ресурсов.

Неэкономические последствия безработицы

На уровне общества они выступают в форме:

– роста социальной напряженности, вплоть до политических переворотов;

– роста уровня заболеваемости и смертности в стране, а также уровня преступности;

– потерь, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людей, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются:

– в потере дохода или части дохода в настоящем;

– в возможном снижении уровня дохода в будущем в связи с потерей квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую престижную работу.

На уровне общества в целом они состоят в недопроизводстве ВВП. Наличие циклической безработицы означает, что ресурсы используются не полностью.

Отклонение (разрыв) ВВП рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим ВВП (Y) и потенциальным ВВП (Y*) к величине потенциального ВВП (Y*):

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \cdot 100\%.$$

В начале 1960-х гг. экономический советник президента Дж. Кеннеди американский экономист Артур Оукен вывел формулу, отражающую зависимость недополучения ВВП от уровня циклической безработицы, которая получила название **закона Оукена.**

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

где u – фактический уровень безработицы; u* – естественный уровень безработицы; (u – u*) – уровень циклической безработицы; β – **коэффициент Оукена**, показывающий, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным, если фактический уровень безработицы увеличивается на 1%.

Закон Оукена: каждый % превышения фактического уровня безработицы над естественным приводит к недополучению ВВП в размере 2,5% от достигнутой величины.

12.11. Государственная политика содействия занятости

Государственная политика содействия занятости включает в себя:

– создание служб занятости (бюро по трудоустройству);

– для борьбы с фрикционной безработицей – усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и в других городах и регионах);

– создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры, как:

– создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;

– помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

– проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;

– создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

12.12. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса

Инфляция и безработица – две взаимосвязанные проблемы. Чем выше темпы инфляции, тем ниже размеры безработицы. Чем ниже темп инфляции, тем большее число людей вынуждено заниматься поиском работы.

Эту связь впервые установил английский экономист Алвин Филлипс. Он обратил внимание, что в условиях депрессии, для которой характерно снижение или торможение цен, наблюдается рост безработицы.

Кривая Филлипса указывает на наличие обратной связи между движением цен (и заработной платы) и уровнем безработицы. С на-

ступлением подъёма производства происходит рост цен (повышенный спрос на товары) и уровень безработицы снижается (рис. 12.4).

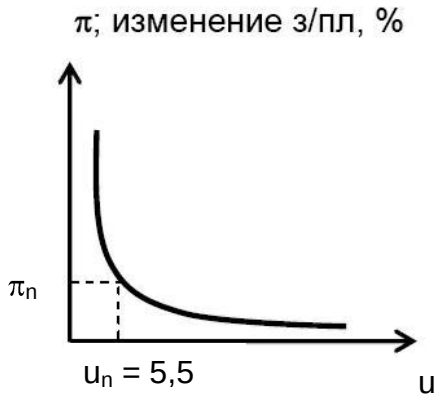


Рис. 12.4. Кривая Филлипса: u_n – естественный уровень безработицы; π_n – темп инфляции при этом уровне безработицы

Кривая Филлипса «работает» в относительно короткие периоды роста безработицы и падения производства.

В условиях длительного периода кривая становится вертикальной, возникает стагфляция – сохранение высокой безработицы при одновременном росте цен. Причины такого изменения Филлипс не смог объяснить, это сделал Милтон Фридмен.

По расчётам Фридмена, естественный уровень безработицы составляет 5,5%. В долгосрочной перспективе кривая Филлипса принимает вертикальный характер при уровне безработицы, равном инфляции, и это тот уровень (единственный), при котором ожидаемый темп инфляции равен фактическому.

При значительной инфляции кривая Филлипса может изменить свое положение: рост цен будет сопровождаться не снижением, а повышением доли безработных, продвижение пойдет не вдоль кривой, а от одной кривой к другой. Это положение особенно характерно для состояния гиперинфляции (в это время цены растут столь быстро, что сдерживают рост занятости в важнейших отраслях экономики).

Лекция 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

13.1. Экономический рост и его показатели

13.2. Типы экономического роста. Факторы, влияющие на экономический рост

13.3. Модели и теории экономического роста

13.4. Государственное регулирование экономического роста
13.5. Кривая Лоренца. Коэффициенты фондов. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов
13.6. Причины неравенства доходов. Прожиточный минимум

13.1. Экономический рост и его показатели

Экономический рост представляет собой долговременное увеличение объёма реального ВВП как в абсолютных показателях, так и в расчёте в среднем на каждого жителя страны.

Ещё более чёткую картину тенденции экономического роста даёт показатель **потенциального (естественного) ВВП** – тот уровень ВВП, который достигнут при полной занятости и оптимальной загрузке ресурсов и прежде всего оборудования.

Этот показатель не подвержен циклическим колебаниям, показывает, как растут производственные возможности экономики, какое количество конечных товаров и услуг могла дать экономика в прошлом и какое количество она способна дать в настоящее время.

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами.

1. Тренд реального ВВП (рис. 13.1).



Рис. 13.1. График реального ВВП

2. Сдвиг кривой производственных возможностей (КПВ). Если экономика перейдет на новую кривую производственных возможностей $КПВ_2$ (из точки А в точку В), то можно увеличить производство и потребительских (до C_2), и инвестиционных (до I_2) товаров, причем без альтернативных издержек. Переход из точки, лежащей на одной КПВ, в точку, принадлежащую другой, более высокой КПВ, т.е. переход на новый уровень производственных возможностей, и есть экономический рост (рис. 13.2).

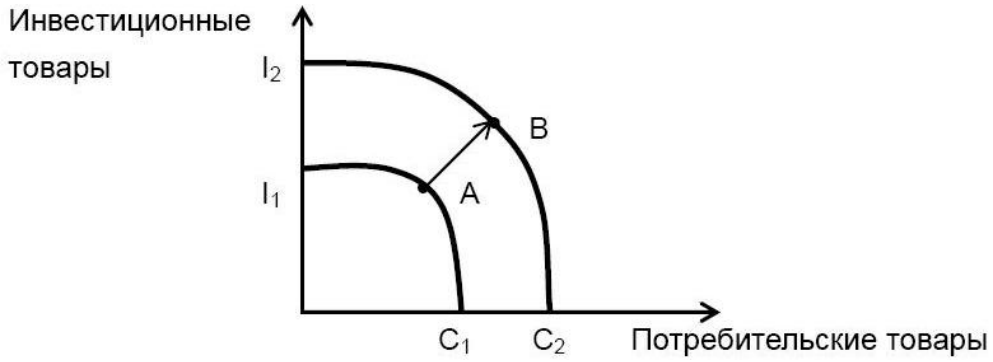


Рис. 13.2. Сдвиг кривой производственных возможностей

3. С помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения (модели AD–AS) (рис. 13.3).

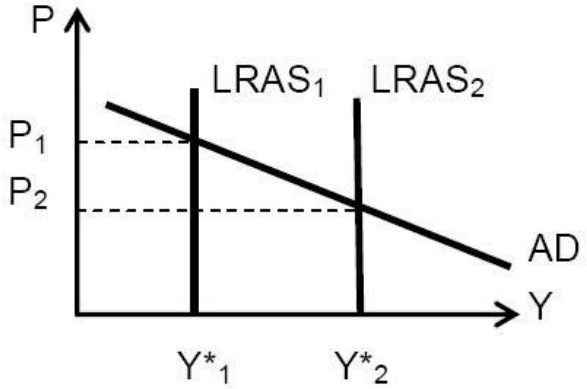


Рис. 13.3. Модель совокупного спроса – совокупного предложения (модель AD–AS)

Показатели экономического роста

Экономический рост измеряется двумя способами:

1) годовыми темпами роста ВВП;

2) годовыми темпами роста ВВП на душу населения.

Для количественной оценки экономического роста рассчитывают три показателя:

1) **коэффициент роста** – отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного года;

2) **темп роста** – коэффициент роста, умноженный на 100%:

$$\text{темп роста ВВП} = \frac{Y_t}{Y_o} \cdot 100\%;$$

3)**темпы прироста** – темп роста минус 100%:

$$\text{темп прироста ВВП} = \frac{Y_t - Y_o}{Y_o} \cdot 100\%.$$

Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП в течение сравниваемого периода. Среднегодовой темп прироста ВВП – это среднее геометрическое темпов прироста за данное число лет:

$$g_a = \sqrt[t]{Y_t/Y_o} - 1.$$

Соответственно, если нам известна величина ВВП в исходном году и среднегодовой темп ее прироста, то за t лет данная величина достигнет уровня, который рассчитывается по формуле

$$Y_t = Y_o \cdot (1 + g_a)^t.$$

Эффект быстрого старта – явление, когда более бедная страна при прочих равных условиях может обеспечить более высокие темпы экономического роста и со временем догнать по уровню экономического развития более богатую страну.

13.2. Типы экономического роста. Факторы, влияющие на экономический рост

Типы экономического роста

1. Экстенсивный – увеличение выпуска продукции за счёт привлечения дополнительных факторов производства, т.е. увеличения количества используемых ресурсов.

Отдача продукции и дохода на единицу капитала остается прежней.

2. Интенсивный – увеличение выпуска продукции за счёт качественного улучшения факторов производства или выпускаемой продукции. Это происходит за счёт совершенствования техники и технологии (НТП), повышения квалификации рабочей силы, более эффективного распределения имеющихся ограниченных ресурсов, экономии от масштабов производства.

3. Смешанный тип экономического роста – увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

Факторы экономического роста

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют три группы факторов экономического роста:

а) **факторы предложения** (наличие трудовых ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, применяемые технологии).

Трудовые ресурсы. Увеличение численности занятых, продолжительности рабочего времени, повышение производительности труда на основе роста профессиональной подготовки и квалификации работников – всё это способствует росту ВНП.

Природные ресурсы не являются определяющими для характеристики современного экономического роста. Пример – Япония, страны Юго-Восточной Азии.

Капитал – важнейшее условие экономического роста. Количественный и качественный рост капитала, связанный с НТП, позволяет совершенствовать производство. Внедрение новых технологий, новых видов материалов и оборудования повышает производительность труда, увеличивает объём производства.

Применяемые технологии приводят к сокращению затрат на ресурсы (снижению издержек производства), увеличению объёма производства;

б) **факторы спроса** (уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы, чистый объём экспорта);

в) **факторы распределения ресурсов** (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов).

Общее представление о взаимодействии всех групп факторов экономического роста иллюстрирует кривая производственных возможностей (см. рис. 13.2).

В экономической науке различают две группы факторов экономического роста **по воздействию на эффективность производства:** экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы заключаются в вовлечении дополнительных объёмов факторов производства на прежней технологической основе.

Интенсивные факторы – применение более совершенных факторов производства (качество производства и способы использования факторов производства).

По способам влияния на экономический рост выделяют прямые и косвенные факторы.

Прямые факторы непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту (численность и качество трудовых

ресурсов, объём и качественный состав основного капитала, технология и организация производства, количество и качество природных ресурсов, уровень предпринимательских способностей в обществе).

Косвенные факторы влияют на возможность превращения данной способности в действительность (монополизация рынков, цены на производственные ресурсы, налоги, возможность получения кредитов, усиление коррупции).

13.3. Модели и теории экономического роста

Неоклассическая модель экономического роста

Эта модель, в основе которой – производственная функция, описывает зависимость между объёмом производства и основными факторами предложения, влияющими на него.

Наиболее известна двухфакторная производственная **функция Кобба-Дугласа**

$$Y = A \cdot L^a \cdot C^b,$$

где Y – объём производства в стоимостном выражении; L – затраты труда; C – затраты капитала; a, b – коэффициенты, характеризующие степень увеличения объёма производства при увеличении на 1% соответственно затрат труда и капитала; A – постоянный коэффициент, характеризующий все качественные, не выраженные в труде, факторы производства (находится расчётным путём).

Кейнсианская теория основывается на кейнсианской модели макроэкономического равновесия:

$$ВВП_{равн.} = C + I + G + Xn$$

и связывает экономический рост с превышением совокупных расходов покупателей над стоимостью произведённых в стране товаров и услуг.

Научным открытием **Кейнса** стал **эффект мультипликатора совокупных расходов.**

Суть его заключается в большем изменении величины равновесного реального ВВП по сравнению с приростом или убылью совокупных расходов, вызвавших данное движение показателя ВВП:

$$\Delta ВВП\ равн. = M \cdot \Delta\ совокупн.\ расходов\ (т.е.\ \Delta C,\ \Delta I,\ \Delta G,\ \Delta Xn).$$

$$M = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC},$$

где M – мультипликатор совокупных расходов; MPS – **предельная склонность к сбережению** – это коэффициент, который показывает, на

сколько вырастут (или уменьшатся) сбережения при росте (или уменьшении) располагаемого дохода на единицу:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta DI},$$

$$0 < MPS < 1.$$

MPC – **предельная склонность к потреблению** – это коэффициент, который показывает, на сколько вырастет (или уменьшится) потребление при росте (или уменьшении) дохода на единицу:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta DI},$$

$$0 < MPC < 1$$

$$MPC + MPS = 1.$$

Средняя склонность к потреблению (APC) – это выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идёт на потребление:

$$APC = \frac{C}{DI},$$

где C – потребление; DI – располагаемый доход.

$$0 < APC < 1.$$

Средняя склонность к сбережению (APS) – это выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идёт на сбережение:

$$APS = \frac{S}{DI},$$

где S – сбережение; DI – располагаемый доход.

$$0 < APS < 1.$$

Поскольку располагаемый доход либо потребляется, либо сберегается, при любом его уровне сумма потребляемой и сберегаемой частей должна исчерпать весь доход: APC + APS = 1.

Развитием кейнсианской теории экономического роста стало открытие **эффекта акселератора** (акселератор – ускорение): увеличение национального дохода приводит к росту спроса на потребительские товары и услуги, что в свою очередь повышает спрос на инвестиционные ресурсы. Причём спрос на инвестиции растет в большей степени, чем на потребительские блага.

Акселератор – показатель изменения требуемого объема инвестиций при изменении потребительского спроса на продукцию:

$$y = \frac{\Delta I}{\Delta Y}.$$

Если доход растёт, то инвестиции увеличиваются, а при снижении дохода инвестиции сокращаются.

Монетаристская теория

Государственное регулирование количества денег в обращении должно осуществляться на основе **монетарного правила**: годовые темпы прироста количества денег в обращении должны соответствовать долговременной тенденции изменения величин реального ВВП или ВНД.

Соблюдение монетарного правила, когда постепенно в соответствии с долговременными темпами экономического роста расширяется денежное предложение, повышает спрос на все виды экономических ресурсов. В результате реальный объем производства в стране будет увеличиваться до тех пор, пока есть ресурсы, не задействованные в экономический оборот.

13.4. Государственное регулирование экономического роста

Государство принимает для регулирования экономического роста такие меры, как:

1) стимулирование внутренних инвестиций и сбережений.

Чем выше доля инвестиций в экономику (например, в Японии, Южной Корее), тем выше темпы экономического роста;

2) стимулирование инвестиций из-за границы.

Увеличение капитала может происходить не только за счет внутренних, но и за счет иностранных инвестиций. Различают два вида иностранных инвестиций:

– **прямые иностранные инвестиции** – это вложение средств в какие-либо конкретные производства, отрасли в другой стране и управление ими с целью получения прибыли;

– **портфельные иностранные инвестиции** – это вложение средств в отрасли и производства в другой стране, находящиеся под управлением производителей (резидентов) данной страны с целью получения процентов на свои вложения.

Пример портфельных иностранных инвестиций – покупка иностранцами акций и облигаций, выпускаемых фирмами данной страны.

Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны.

Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разрабатываемые и используемые в развитых странах;

3) стимулирование образования.

Образование – это инвестиции в человеческий капитал.

Образование не только повышает производительность труда человека, его получившего, оно имеет положительный внешний эффект.

Негативными последствиями обладает явление, получившее название **утечки мозгов**, т.е. эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни;

4) стимулирование исследований и разработок.

Научные исследования и разработки служат основой роста технологических знаний – главного фактора ускорения темпов экономического роста. Со временем знания становятся общественным благом, которым могут пользоваться все.

Исследования и разработки могут быть простимулированы грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения;

5) защита прав собственности и обеспечение политической стабильности.

Под правом собственности понимается возможность людей свободно распоряжаться принадлежащими им ресурсами;

6) стимулирование свободной торговли.

Свободная торговля подобна технологическим достижениям. Она позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно;

7) контроль роста населения.

Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения.

13.5. Кривая Лоренца. Коэффициенты фондов. Коэффициент Джини. Перераспределение доходов

Для России характерно значительное неравенство в распределении личного дохода.

20% наиболее обеспеченных семей получают 46,3% совокупного дохода, тогда как 20% малообеспеченных семей – только 5,5%.

Кривая Лоренца графически показывает долю совокупного дохода, который приходится на конкретную долю семей (рис. 13.4). Степень неравенства доходов можно оценить по расстоянию между кривой Лоренца и линией равных доходов (биссектрисой).

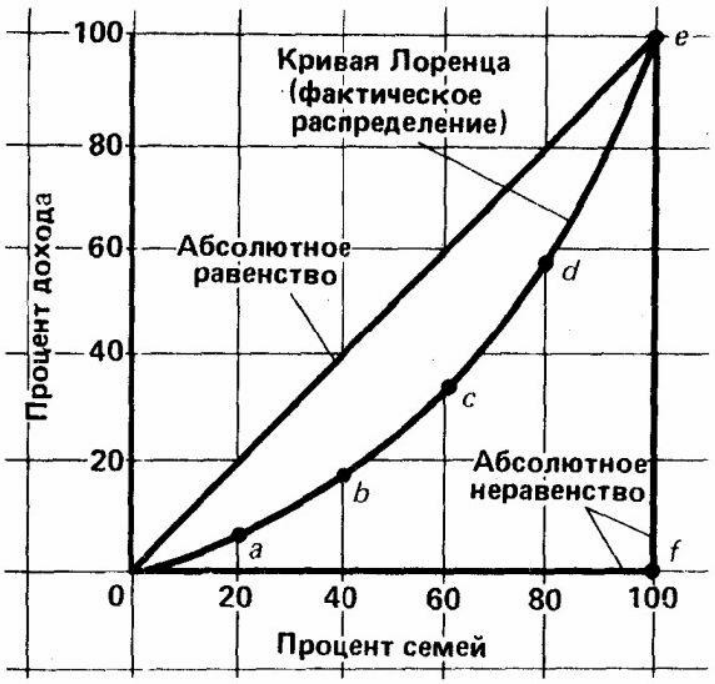


Рис. 13.4. Кривая Лоренца

Абсолютное неравенство означает, что и 20, и 40 и так далее процентов населения не получат никакого дохода за исключением единственного, последнего в ряду распределения человека, который присваивает 100% всего дохода общества. Если кто-либо получает весь доход, то кривая Лоренца будет располагаться вдоль горизонтальной оси, а затем поднимется вертикально.

Коэффициент фондов – это отношение суммарного дохода богатейшей группы к суммарному доходу беднейшей группы.

Коэффициент фондов не может быть меньше единицы. В случае абсолютного равенства, когда доходы всех домохозяйств одинаковы, данный показатель принимает своё минимальное значение, равное единице.

На практике наиболее часто используют три частных коэффициента фондов: децильный, квинтильный и квартильный.

Децильный коэффициент (от латинского deci – десятая часть) равен отношению среднего дохода 10% богатейших домохозяйств к среднему доходу 10% беднейших домохозяйств. Данный коэффициент является разновидностью коэффициента фондов, он отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на десять групп.

Квартильный коэффициент (от лат. quarta – четвёртая часть) равен отношению среднего дохода 25% богатейших домашних хозяйств к среднему доходу 25% беднейших домохозяйств. В данном случае все домохозяйства разбиваются на четыре группы.

Квинтильный коэффициент (от лат. quinta – пятая часть) равен отношению среднего дохода 20% богатейших домохозяйств к среднему доходу 20% беднейших домохозяйств. Данный коэффициент отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на пять групп.

Коэффициент Джини показывает общее распределение доходов и определяется делением площади между биссектрисой и кривой Лоренца на общую площадь треугольника под биссектрисой.

Чем больше коэффициент Джини, тем выше неравенство доходов.

Доход частных лиц и домохозяйств с течением времени меняется.

Многие переходят в группы с более низкими или более высокими доходами.

Чем более продолжительный период времени принимается для расчёта, тем более равномерно распределяются доходы.

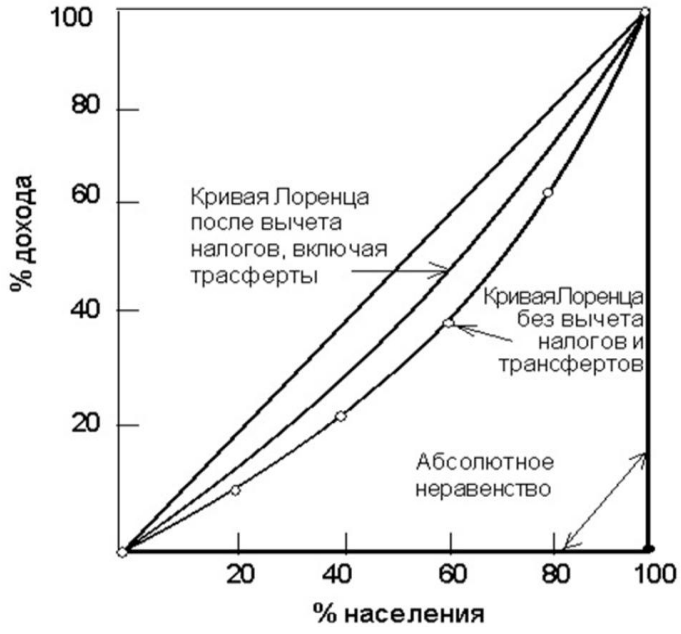


Рис. 13.5. Влияние налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

Перераспределение доходов

Государство перераспределяет доходы от семей с высокими доходами в пользу семей с низкими доходами.

Инструменты для перераспределения доходов (рис. 13.5):

– налоги;

– трансферты (наличные и безналичные).

Безналичные трансферты: субсидии на квартирную плату, школьные завтраки и т.д.

Трансфертные платежи – важное средство выравнивания проблемы бедности.

13.6. Причины неравенства доходов. Прожиточный минимум

Причины неравенства доходов:

1) различия в способностях (интеллектуальных, физических, эстетических и т.д.);

2) образование и обучение;

3) дискриминация;

4) предпочтения и риски;

5) неравное распределение богатства.

Доход – это поток средств, который складывается из заработной платы и окладов, ренты, процентных платежей и прибыли.

Богатство – это запас, показывающий количество финансовых и реальных активов, которые накоплены человеком за предыдущую жизнь;

6) степень рыночной власти;

7) удача, связи и несчастные случаи.

Положительная черта равенства доходов: потребитель извлекает максимальную пользу из данного дохода.

Положительная черта неравенства доходов: необходимость сохранять стимулы для производства и получения доходов, инвестирования, риска.

При компромиссе равенства доходов и эффективности производства высокое равенство доходов достигается за счёт альтернативных издержек сокращающегося производства и доходов.

Бедность – это состояние, когда отдельный человек или семья не имеет средств для удовлетворения основных потребностей в пище, одежде, жилье и транспорте.

Эти средства могут состоять из текущего дохода, трансфертных платежей, прошлых сбережений и собственности.

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов.

Прожиточный минимум:

– является государственной гарантией получения минимальных денежных доходов и других мер социальной защиты граждан Российской Федерации;

– определяется на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения;

– рассчитывается ежеквартально на основании потребительской корзины и данных об уровне цен на продукты питания, товары, услуги и расходов по обязательным платежам и сборам;

– устанавливается постановлением Правительства Российской Федерации в соответствии с федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (табл.).

Таблица

Прожиточный минимум в РФ

Величина прожиточного минимума в Российской Федерации	В расчете на душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
2014 г. I кв.	7688 руб.	8283 руб.	6308 руб.	7452 руб.
2013 г. IV кв.	7326 руб.	7896 руб.	6023 руб.	7021 руб.
2013 г. III кв.	7429 руб.	8014 руб.	6097 руб.	7105 руб.
2013 г. II кв.	7372 руб.	7941 руб.	6043 руб.	7104 руб.
2013 г. I кв.	7095 руб.	7633 руб.	5828 руб.	6859 руб.

Потребительская корзина – это набор товаров и услуг, обеспечивающих комфортное и полноценное проживание человека на протяжении года и удовлетворяющих его минимальные потребности.

Потребительская корзина устанавливается в целом по России и по субъектам РФ. По закону она пересчитывается не реже одного раза в пять лет.

От состава потребительской корзины зависит напрямую и величина прожиточного минимума, который пересматривается каждый год в зависимости от уровня цен.

В потребительскую корзину в первую очередь включены:

1) продукты питания, которые составляют около 50% её стоимости (в странах Западной Европы эта цифра не превышает 20%);

2) непродовольственные товары;

3) услуги.

Задачи Фонда социального страхования

Из Положения о фонде социального страхования Российской Федерации (в ред. Постановлений Правительства РФ от 24.07.1995 N 741, от 19.02.1996 N 166, от 15.04.1996 N 462, от 23.12.1996 N 1529, от 22.11.1997 N 1471, от 23.12.1999 N 1431, от 19.07.2002 N 541, от 02.08.2005 N 484, от 19.11.2008 N 862, от 12.08.2011 N 670) основными задачами Фонда, в частности являются:

– социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

– участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования;

– разработка совместно с Министерством труда и социального развития Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации предложений о размерах тарифа страховых взносов на государственное социальное страхование;

– организация работы по подготовке и повышению квалификации специалистов для системы государственного социального страхования, разъяснительной работы среди страхователей и населения по вопросам социального страхования;

– страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний;

– социальные программы, финансируемые из средств федерального бюджета.

Лекция 14. ДЕНЬГИ, КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

14.1. Деньги: понятие, функции, виды. Денежные системы

14.2. Денежные агрегаты. Уравнение количественной теории денег. Денежный мультипликатор

14.3. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке
14.4. Последствия эмиссии денег
14.5. Банковская система и её структура
14.6. Функции Центрального и коммерческого банков
14.7. Банковский мультипликатор
14.8. Сущность, цели, инструменты и виды монетарной политики. Воздействие монетарной политики на экономику

14.1. Деньги: понятие, функции, виды. Денежные системы

Деньги – финансовый актив, который служит для совершения сделок.

Деньги – законное платёжное средство, используемое для покупки товаров и услуг и при выплате долгов.

Актив – то, что обладает ценностью (рис. 14.1).

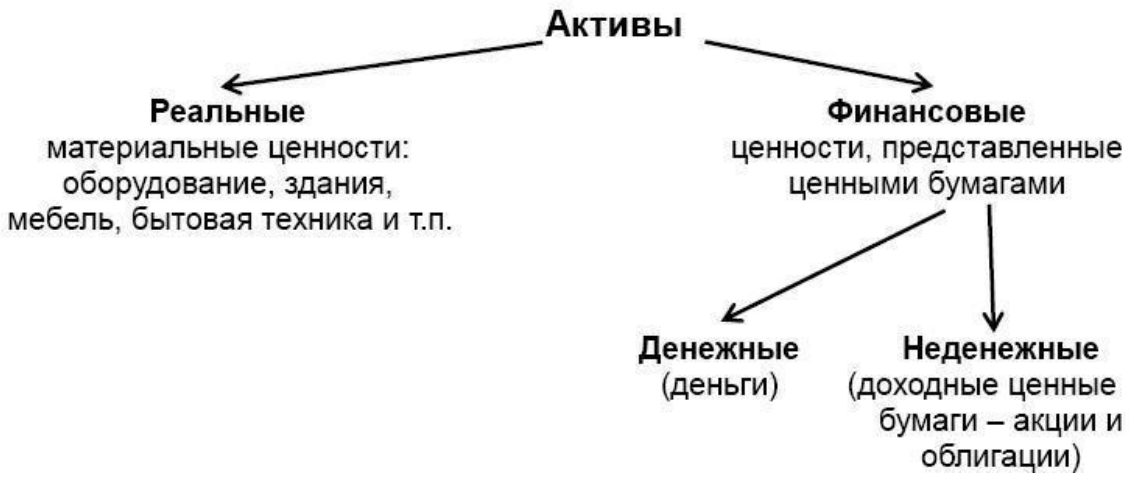


Рис. 14.1. Активы

Ликвидность (от англ. liquidity – жидкий, текучий) – это способность актива быстро и без издержек обмениваться на любой другой актив, реальный или финансовый или превращаться в принятое в экономике платёжное средство.

Наличные деньги обладают свойством абсолютной ликвидности.

Функции денег

К. Маркс выделял пять функций денег:

1) средство обращения;

2) единица счёта (меры стоимости);

3) мера отложенных платежей (средства платежа);

4) запас ценности (средство накопления сбережений);

5) мировые деньги.

В качестве средства обращения деньги выступают «посредником» в обмене товаров, в совершении сделок.

Альтернативой денежному обмену выступает бартер – обмен товара не на деньги, а на другой товар.

Функция меры стоимости (единицы счёта): деньги служат измерителем ценности всех товаров и услуг.

Пока не появились деньги, ценность каждого товара должна была измеряться в определенных количествах всех других товаров, производимых в экономике, т.е. в относительных ценах.

Цена – это ценность товара, выраженная в деньгах.

В качестве единицы счёта деньги используются людьми для установления цен на товары и услуги.

Единицей счёта выступает денежная единица страны – национальная валюта (рубль в России, доллар в США, фунт стерлингов в Великобритании и т.д.).

Функция средства платежа (меры отложенных платежей) проявляется при использовании денег для оплаты отложенных во времени платежей (уплата налогов, выплата долгов, оплата с помощью кредитных карт), т.е. платежей, которые будут совершены в будущем.

Деньги представляют собой средство накопления сбережений (запас ценности), так как являются финансовым активом, обладающим ценностью.

Богатство – вся сумма активов (реальных – недвижимости, произведений искусства, антиквариата и др. и финансовых – акций, облигаций, денег), которыми обладает человек. Деньги – часть этого богатства.

Виды денег

Деньги бывают товарные и символические.

Отличительной чертой **товарных денег** является то, что их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы. Товарные деньги обладают внутренней (истинной) ценностью.

В процессе развития обмена роль денег закрепилась за одним товаром – благородными металлами (золотом и серебром).

Этому способствовали их физические и химические свойства, такие, как:

– портативность (в небольшом весе заключена большая ценность в отличие, например, от соли);

– транспортабельность (удобство перевозок – в отличие от чая);

– делимость (разделение слитка золота на две части не приводит к потере ценности – в отличие от скота);

– однородность и сравнимость (два слитка золота одинакового веса имеют одинаковую ценность – в отличие от пушнины);

– узнаваемость (золото и серебро легко отличить от других металлов);

– относительная редкость (что обеспечивает благородным металлам достаточно большую ценность);

– износостойкость (благородные металлы не подвергаются коррозии и не теряют своей ценности с течением времени – в отличие от мехов, кожи, ракушек).

Символические деньги – это бумажные деньги и разменные монеты.

Особенность символических денег состоит в том, что их ценность как товаров не совпадает (гораздо ниже) с их ценностью как денег.

Символические деньги не обладают внутренней ценностью.

В VIII–VII вв. до н.э. в Греции слиткам стали придавать плоскую форму, ставить вес металла и чеканить портрет правителя. Так появились монеты и монетное денежное обращение.

Слово «монета» связано с названием храма богини Юноны – Монеты в Древнем Риме, на территории которого в IV в. до н.э. производилась их чеканка.

Бумажные деньги впервые появились в XII в. в Древнем Китае.

В США первые бумажные деньги были напечатаны в 1690 г. в штате Массачусетс.

В России первый выпуск бумажных денег на сумму 1 млн. руб., которые получили название ассигнаций, произошел в 1769 г. по приказу Екатерины II.

Кредитные деньги – долговое обязательство частного экономического агента.

Существуют три основные формы кредитных денег: вексель, банкнота и депозитные деньги. Развитие и совершенствование расчётов на основе депозитных денег привело к появлению и распространению производных форм депозитных денег: чеков, кредитных карточек.

Вексель – это долговое обязательство (долговая расписка) одного экономического агента выплатить другому экономическому агенту

определенную сумму, взятую взаймы, в определенный срок и с определенным вознаграждением (процентом).

Человек, получивший вексель и не получивший деньги, может передать его третьему лицу, поставив на векселе передаточную надпись – **индоссамент**.

Банкнота – это вексель (долговое обязательство) банка. В современных условиях правом выпускать в обращение банкноты обладает только центральный банк, поэтому наличные деньги являются обязательствами Центрального банка, которые заключаются в том, что государство своей властью делает их законным платежным средством, обязательным к приёму в обмен на товары и услуги.

Чек – это распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

Кредитные карточки (кредитные деньги) представляют собой способ отсрочки платежа и выступают формой краткосрочного банковского кредита.

Дебетные карточки не относятся к деньгам, поскольку предполагают возможность снимать деньги с банковского счёта в пределах суммы, ранее на него положенной, и уже включены в качестве компонента денежной массы в общую сумму средств на банковских счетах.

Электронные деньги – это платёжное средство, существующее исключительно в электронном виде, то есть в виде записей в специализированных электронных системах. Как правило, платежи происходят с использованием Интернета, мобильного телефона и др.

Различают два вида электронных денег: на базе смарт-карт, на базе сетей. Использование электронных денег возможно анонимно и персонализированно.

Денежные системы

Существуют три денежные системы:

– металлическая, выступавшая сначала в виде **биметаллизма** (в качестве денег использовались золото и серебро), но с увеличением добычи и удешевлением серебра – в виде **монометаллизма** (в качестве денег стало использоваться только золото);

– банкнотная, основанная на обращении разменных на золотые монеты обязательств банков (банкнот);

– бумажно-денежная, при которой обращаются неполноценные – бумажные – деньги, не обладающие внутренней стоимостью и являющиеся лишь символами ценности.

14.2. Денежные агрегаты. Уравнение количественной теории денег. Денежный мультипликатор

Денежные агрегаты

Каждый следующий агрегат:

– включает в себя предыдущий;

– является менее ликвидным, чем предыдущий;

– является более доходным, чем предыдущий.

M_0 – наличные деньги в обращении;

$M_1 = M_0$ + деньги на текущих счетах + дорожные чеки;

$M_2 = M_1$ + деньги на срочных счетах;

$M_3 = M_2$ + ценные бумаги государства и коммерческих банков.

В странах с развитыми рыночными отношениями используется агрегат L:

$L = M_3$ + краткосрочные государственные ценные бумаги.

Наличные деньги – это банкноты и монеты, находящиеся в обращении, т.е. вне банковской системы.

Квазиденьги (от английского quasi money) или «почти деньги», согласно определению Международного валютного фонда, – это денежные средства в безналичной форме, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке, которые непосредственно как платёжное средство не используются.

Квазиденьги не включаются в показатели денежной массы в обращении.

К ним относятся в первую очередь денежные чеки, краткосрочные сберегательные и срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации.

Квазиденьги без риска финансовых потерь переводятся в наличность или чековые счета (агрегат M_1), т.е. становятся деньгами, если:

– снять средства со сберегательных или срочных счетов и превратить их в наличность;

– перевести средства с этих счетов на текущий счет;

– продать государственные ценные бумаги и получить наличные деньги.

Уравнение количественной теории денег

Математическую формулу для определения количества денег в обращении предложил американский экономист И. Фишер.

Практически одновременно английский экономист А. Маршалл предложил формулу, впоследствии несколько усовершенствованную американским экономистом М. Фридменом и получившую свой современный вид:

$$MV = PY,$$

где М – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег, под которой понимается количество оборотов, которое делает в среднем за год одна денежная единица; Р – общий уровень цен (дефлятор ВВП); Y – реальный ВВП; PY – номинальный ВВП.

Уравнение А. Фишера также называют **уравнением обмена**: ежегодно в экономике денег столько, сколько необходимо, чтобы оплатить стоимость произведённого ВВП в ценах этого года.

Предложение денег (MS) – количество денег, находящихся в обращении, за пределами банковской системы.

Предложение денег включает в себя наличные деньги (С) и депозиты (Д) до востребования:

$$MS = C + Д.$$

Центральный банк регулирует **денежную базу**, т.е. активы, от величины которых зависит денежная масса в стране:

$$MB = C + R,$$

где МВ – денежная база; С – наличность; R – резервы.

Денежный мультипликатор – это отношение предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{MS}{MB}.$$

14.3. Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги

Выделяют три модели спроса на деньги: кейнсианская, классическая количественная и монетаристская.

Дж.М. Кейнс выделил три мотива, порождающие спрос на деньги:

1) транзакционный (спрос на деньги для сделок) – спрос для осуществления запланированных покупок и платежей. Транзакционный спрос зависит от уровня дохода и не зависит от ставки процента. Его линия вертикальна (рис. 14.2);

2) мотив предосторожности – желание хранить деньги для обеспечения в будущем, хранить наличные деньги для непредвиденных обстоятельств;

3) спекулятивный мотив – спрос на деньги как на имущество; зависит от ставки процента: чем выше процент, тем больше вложения в ценные бумаги и ниже спекулятивный спрос на ликвидность. Этот вид спроса связан с их функцией сохранения богатства.

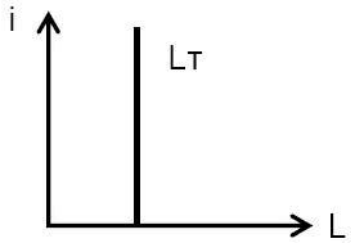


Рис. 14.2. График транзакционного спроса на деньги

Классическая количественная теория спроса на деньги основана на трёх постулатах:

1) причинности (цены зависят от массы денег);

2) пропорциональности (цены изменяются пропорционально количеству денег);

3) универсальности (изменение количества денег влияет на цены всех товаров).

Количественная теория связывает спрос на деньги главным образом с изменением реального дохода. Значительный вклад в эту теорию внёс Ирвинг Фишер. Его формула уравнения обмена используется классиками для определения спроса на деньги.

Из уравнения видно, что транзакционный спрос на деньги определяется:

1) величиной дохода;

2) скоростью обращения денег.

Классическая дихотомия – представление национальной экономики в виде дух секторов: реального и денежного.

Классики: спрос на деньги – только транзакционный спрос (для совершения сделок).

Монетаристская теория спроса на деньги:

1. Спрос на деньги – это всегда спрос на товары и услуги, которые можно на них приобрести.

2. Спрос на деньги определяет величину денежной массы в стране.

С точки зрения влияния рынка на изменение объёма денежной массы, монетаристы выделяют долгосрочные и краткосрочные модели.

В краткосрочном периоде нарастание денежной массы вызывает падение процентных ставок, расширяет спрос, уменьшает безработицу.

В долгосрочном периоде рост денежного предложения происходит за счёт инвестиций, что ведёт к увеличению производства, доходов, спроса на деньги и повышает процентную ставку.

Кривая спроса на деньги отражает взаимосвязь общего количества денег, которое население и фирмы хотят иметь на руках в данный момент, и процентной ставки по обычным (неденежным) активам.

Кривая предложения денег отражает зависимость предложения денег от процентной ставки.

Равновесие на денежном рынке формируется под воздействием Центрального банка. В том случае, когда Центральный банк, контролируя предложение денег, намерен поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменения процентной ставки, кривая предложения будет иметь вид вертикальной линии.

Равновесие на денежном рынке – ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны (рис. 14.3).

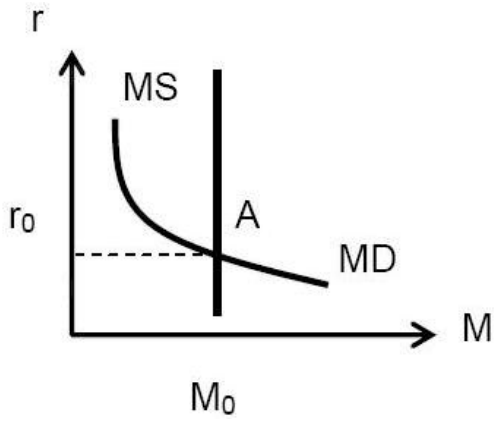


Рис. 14.3. Равновесие на денежном рынке

14.4. Последствия эмиссии денег

Последствиями эмиссии денег в краткосрочном периоде являются рост ВВП и инфляция (рис. 14.4а).

В долгосрочном периоде последствием эмиссии денег будет только инфляция (рис. 14.4б). ВВП – на потенциальном уровне (при условии полного привлечения ресурсов).

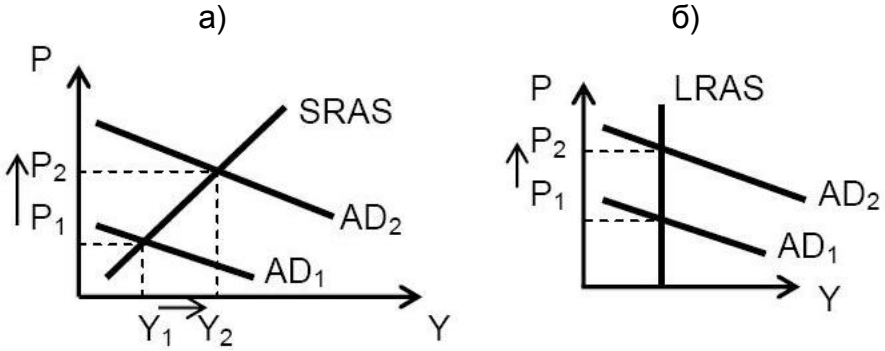


Рис. 14.4. Влияние эмиссии денег на экономику:
а – в краткосрочном периоде; б – в долгосрочном периоде

14.5. Банковская система и её структура

Кредит – это сделка, договор между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде.

Кредит происходит от латинского «кредитум» (ссуда, долг).

Принципы кредитования:

– возвратность;

– срочность: различают краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (2–5 лет) и долгосрочные (6–10 лет) кредиты;

– обеспеченность (под квартиру – ипотека, запасы продукции);

– целевое назначение (например, бизнес-план);

– платность (%).

Кредитная система – это комплекс валютно-финансовых учреждений, призванных регулировать экономику путем изменения количества находящихся в обращении денег.

Кредитная система состоит из банковских и небанковских (специализированных) кредитных учреждений, что позволяет выделить в её структуре два уровня:

– первый уровень – Центральный банк – ЦБ;

– второй уровень – коммерческие банки – КБ;

– специализированные кредитно-финансовые институты: инвестиционные, пенсионные и другие фонды, страховые компании, кредитные союзы и пр. У них громадные денежные ресурсы и, следовательно, большое влияние на денежную политику.

Банки – основные финансовые посредники экономике. Они обеспечивают предложение денег в экономике. С их помощью изменения на денежном рынке трансформируются в изменения на товарном рынке.

Главная функция банков – посредничество в кредите.

В мировой практике сложилось два типа банковских систем:

1. **Германская** (континентальная), где одно банковское учреждение может выполнять функции коммерческого и инвестиционного банков (например, в Германии, Франции, Италии, Скандинавских странах, России).

2. **Американская** (англо-саксонская), когда законодательство запрещает совмещать эти функции в банке (например, в США, Великобритании, Швейцарии, Японии).

14.6. Функции Центрального и коммерческого банков

Центральный банк РФ (ЦБ РФ) – это главный банк нашей страны. В США он носит название ФРС – Федеральная резервная система; в Великобритании – Банк Англии; в Германии – Бундесбанк.

ЦБ выполняет следующие функции:

– эмиссионного центра страны;

– банкира правительства – обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посреднические услуги в платежах казначейства и кредитования правительства;

– хранителя государственных золотовалютных резервов – обслуживает международные финансовые операции страны, контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках;

– банка банков – КБ являются клиентами ЦБ;

– межбанковского расчетного центра;

– осуществляет денежно-кредитную (монетарную) политику страны.

Коммерческие банки

Коммерческие банки непосредственно работают с клиентами: физическими или юридическими лицами.

По видам совершаемых операций коммерческие банки делятся на универсальные и специализированные.

Универсальные банки выполняют все основные виды банковских операций.

Специализированные банки классифицируются по следующим критериям:

1)по целям:

– инвестиционные (кредитуют инвестиционные проекты);

– инновационные (кредитуют проекты, способствующие продвижению новых технологий);

– ипотечные (кредитуют под залог недвижимости);

2) по отраслям: строительный, внешнеэкономический, сельскохозяйственный и т.д.;

3) по клиентам: обслуживают только физические лица, обслуживают только юридические лица и др.

Коммерческие банки – это частные организации (фирмы), которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли.

Коммерческие банки играют значительную роль в регулировании денежной массы. Они:

– аккумулируют временно свободные денежные средства;

– предоставляют кредиты;

– создают кредитные деньги;

– эмитируют ценные бумаги.

Основную часть дохода коммерческого банка составляет разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам.

Платёжеспособность банка означает, что величина его активов должна быть равна его задолженности, что позволяет банку вернуть всем вкладчикам размещённые в нём суммы депозитов по первому требованию.

Ликвидность – это способность банка вернуть вклады любому количеству клиентов наличными деньгами.

Основным источником банковских фондов, которые могут быть предоставлены в кредит, являются депозиты до востребования (средства на текущих счетах).

Резервирование

Частичное резервирование означает, что только определённая часть вклада хранится в виде резервов, а остальная сумма используется для предоставления кредитов.

Норма резервирования (reserve ratio – rr) – доля вкладов, которую нельзя выдавать в кредит (доля резервов R в общей величине депозитов D):

$$rr = \frac{R}{D}.$$

Норма обязательных резервов – это выраженная в процентах доля от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит и которую они хранят в Центральном банке в виде беспроцентных вкладов.

При системе полного резервирования: $rr_{обяз} = 1$.

При системе частичного резервирования: $0 < rr_{обяз} < 1$.

Банк может часть средств, которые он мог бы выдать в кредит, оставить у себя в виде резервов. Эта величина составляет **избыточные резервы** банка ($R_{избыт}$).

Сумма обязательных и избыточных резервов представляет собой **фактические резервы** банка:

$$R_{факт} = R_{обяз} + R_{избыт}.$$

14.7. Банковский мультипликатор

Кредитная мультипликация

ЦБ РФ лишь контролирует предложение денег в экономике. Создают деньги коммерческие банки.

Кредитное расширение или кредитная мультипликация: в банковскую сферу попадают деньги, и депозиты коммерческого банка увеличиваются, т.е. наличные деньги превращаются в безналичные.

Если величина депозитов уменьшается (клиент снимает деньги со своего счета), то происходит противоположный процесс – **кредитное сжатие.**

Основой увеличения денежной массы является выдача кредитов коммерческими банками.

Если увеличиваются депозиты коммерческих банков, то денежная масса увеличивается в большей степени, т.е. действует **эффект мультипликатора.**

Величина 1/rr называется банковским (кредитным) мультипликатором (mult банк):

$$mult_{банк} = \frac{1}{rr}.$$

Банковский мультипликатор показывает общую сумму депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счёт в коммерческий банк:

$$mult_{банк} = \frac{M}{D}.$$

Банковский мультипликатор показывает, во сколько раз изменится (увеличится или уменьшится) величина денежной массы, если величина депозитов коммерческих банков изменится (соответственно увеличится или уменьшится) на одну единицу.

Денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (т.е. их снимают с депозитов).

Таким образом, изменение предложения денег зависит от двух факторов:

1) величины резервов коммерческих банков, выданных в кредит;

2) величины банковского мультипликатора.

14.8. Сущность, цели, инструменты и виды монетарной политики. Воздействие монетарной политики на экономику

Кредитно-денежная политика

Существует **три основных инструмента**, позволяющих Центральному банку влиять на предложение денег в стране:

1) изменение резервных норм;

2) проведение на открытом рынке операций покупки и продажи государственных ценных бумаг;

3) установление учётной ставки (ставки рефинансирования).

Политика дешёвых денег проводится при уменьшении величины реального ВВП и росте безработицы и направлена на повышение уровня экономической активности и занятости путём расширения кредитования субъектов хозяйствования.

Это возможно при удешевлении кредитов, т.е. снижении их процентных ставок. Удешевление кредитов связано с увеличением предложения денег. В условиях низких процентных ставок населению невыгодно сберегать доходы в банках, что также увеличивает совокупные расходы.

Политика дорогих денег направлена на сдерживание инфляции посредством ограничения предложения денег в стране.

Инструментами данной политики являются:

– продажа ЦБ государственных ценных бумаг;

– увеличение резервной нормы и ставки рефинансирования.

В результате сокращения количества денег, находящихся в экономическом обороте, процент ставки по кредитам растёт, а число желающих взять дорогие кредиты падает.

Одновременно население ограничивает текущее потребление, скупая высокодоходные государственные ценные бумаги и увеличивая свои депозиты в банках под привлекательные проценты.

Лекция 15. ПРИНЦИПЫ И СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. ГОСБЮДЖЕТ И ГОСДОЛГ. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

15.1. Налоговая система и принципы налогообложения. Виды налогов
15.2. Теория предложения. Кривая Лаффера
15.3. Воздействие налогов на экономику
15.4. Госбюджет: понятие, расходы и доходы бюджета, сальдо госбюджета
15.5. Дефицит госбюджета и способы его финансирования
15.6. Государственный долг, его виды, причины возникновения и последствия. Способы погашения государственного долга
15.7. Фискальная политика, её цели и инструменты. Виды фискальной политики. Мультипликатор налогов

15.1. Налоговая система и принципы налогообложения. Виды налогов

Налоги – обязательные платежи юридических и физических лиц в государственные фонды и госбюджет.

Налоги – основной источник доходов государства. Они представляют собой основной инструмент перераспределения национального дохода между членами общества и имеют целью уменьшение неравенства в доходах.

Налоги выполняют следующие функции:

– фискальную: сбор средств государством с целью финансирования госрасходов;

– социальную: обеспечение социальной и политической стабильности;

– регулирующую: государственное регулирование экономики.

Налоговая система включает в себя следующие элементы:

– субъект налогообложения (кто должен платить налоги);

– объект налогообложения (что облагается налогом). Налогами облагают: доходы, имущество, прибыль, выручку (оборот), добавочную

стоимость (НДС), товары и услуги (акцизы, налог с продаж), определенные виды деятельности (лицензии), передаваемое имущество (дарение, наследование);

– налоговые ставки (процент, по которому рассчитывается сумма налогов);

– налогооблагаемая база – величина, с которой выплачивается налог. Для экономики ею является величина совокупного (национального) дохода Y.

Чтобы рассчитать сумму налога (Tx), следует величину налогооблагаемой базы (Y) умножить на налоговую ставку (t):

$$Tx = Y \cdot t.$$

Принципы налогообложения:

1) эффективности: налоговая система должна стимулировать экономический рост;

2) вертикальной справедливости: люди, получающие больше материальных благ, должны платить большие налоги;

3) горизонтальной справедливости: люди с равными доходами должны платить налог по единой ставке;

4) простота и доступность для исчисления: налоговая норма в налоговом законодательстве должна излагаться понятным языком.

Виды налогов

По территориальному признаку:

– федеральные,

– региональные,

– местные.

По способу изъятия:

1. Прямые налоги – это налоги на доходы от факторов производства и имущество:

– личный подоходный налог;

– налог на прибыль;

– налог на наследство;

– налог на имущество;

– налог с владельцев транспортных средств и другие.

Налогоплательщик (тот, кто оплачивает налог) и налогоноситель (тот, кто выплачивает налог государству) – один и тот же агент.

2. Косвенные налоги представляют собой часть цены товара или услуги:

– налог на добавленную стоимость – НДС (имеет наибольший вес в налоговой системе России);

– налог с продаж;

– налог с оборота;

– акцизный налог – надбавка к цене (подакцизными товарами являются сигареты, алкоголь, автомобили, ювелирные изделия, меха);

– таможенная пошлина (включаемая в цену импортных товаров).

Налогоплательщик – покупатель товара или услуги (именно он оплачивает налог при покупке), а налогоноситель – фирма, которая произвела этот товар или услугу (она выплачивает налог государству).

Средняя ставка налога – это отношение налоговой суммы к величине дохода, выраженное в процентах:

$$t_{ср} = \frac{Tx}{Y} \cdot 100\%.$$

Предельная ставка налога – это процентное отношение величины прироста налоговой суммы к величине прироста дохода:

$$t_{пред} = \frac{\Delta Tx}{\Delta Y} \cdot 100\%.$$

Автономные (аккордные) налоги – это налоги, которые не зависят от уровня дохода.

Подоходные налоги – это налоги, которые зависят от уровня совокупного дохода и сумма налоговых поступлений от которых определяется по формуле:

$$Tx_{п} = t_{пред} \cdot Y,$$

где t – предельная налоговая ставка; Y – совокупный доход (национальный доход или ВВП).

Виды налогов в зависимости от установления налоговой ставки:

– **пропорциональные**: средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от величины дохода; сумма налога пропорциональна величине дохода;

– **прогрессивные**: средняя налоговая ставка увеличивается по мере роста величины дохода и уменьшается по мере сокращения величины дохода;

– **регрессивные**: средняя налоговая ставка увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода.

15.2. Теория предложения. Кривая Лаффера

Кривая Лаффера – зависимость между получаемыми государством налоговыми поступлениями и ставками налогов (рис. 15.1).

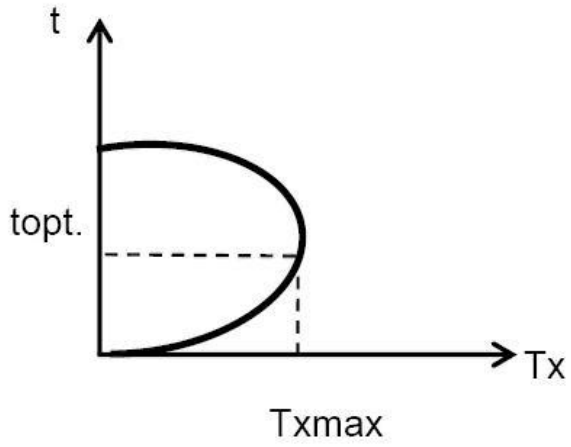


Рис. 15.1. Кривая Лаффера

Повышение ставки ведёт к утрате стимулов к труду, замедляет экономический рост, уменьшает доходы и поступления в бюджет.

Переход к более низкой ставке обеспечивает рост сбережений, инвестиций, совокупных доходов и увеличение поступлений в бюджет.

$$\text{Налоговое бремя} = \frac{\sum \text{все налоги (руб.)}}{\text{ВВП (руб.)}} \cdot 100\%.$$

Налоговое бремя во многих странах составляет 35%.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение от уплаты налогов.

15.3. Воздействие налогов на экономику

Переход к более низкой ставке налогообложения обеспечивает рост сбережений, инвестиций, занятости, совокупных доходов и увеличение поступлений в бюджет. Для получения ожидаемого эффекта следует снизить налоговые ставки, прежде всего на доходы и прибыли корпораций.

Практика показала, что реакция различных групп населения на снижение налоговых ставок неодинакова. Наиболее активно на снижение налогов реагируют высокооплачиваемые слои населения – менеджеры, директора фирм, квалифицированные рабочие.

Уровень налоговой нагрузки влияет на уровень жизни населения и эффективность развития экономики страны (табл.).

Таблица

Влияние налоговой нагрузки на эффективность развития экономики страны

Страна	Налоговая нагрузка (% ВВП)	Уровень жизни, тыс. долл.
Швеция	51,0	25,710
Франция	44,1	26,270
Финляндия	47,3	23,240
Турция	22,2	2,830
США	31,8	28,020
Мексика	39,3	3,600
Канада	16,0	19,020
Испания	35,8	14,350
Германия	39,3	28,870
Бельгия	46,6	26,440
Австрия	42,8	28,110

15.4. Госбюджет: понятие, расходы и доходы бюджета, сальдо госбюджета

Госбюджет – баланс государственных доходов и расходов за определённый период времени, представляющий собой основной финансовый план страны.

Госбюджет утверждается законодательным органом власти (в России – Государственной Думой) и после этого приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

Доходы госбюджета:

– 85% – из налоговых поступлений, включая взносы на социальное страхование;

– из неналоговых поступлений: прибыли государственных предприятий, сеньоража, доходов от продажи государственных ценных бумаг, доходов от приватизации, сдачи в аренду собственности государства и др.

Расходы государства:

– государственные закупки товаров и услуг;

– трансферты;

– выплаты процентов по государственным облигациям.

Расходы на политические цели: на национальную оборону и безопасность (содержание армии, полиции, судов); содержание госаппарата.

Расходы на экономические цели: содержание и обеспечение функционирования госсектора экономики; помощь (прежде всего, субсидирование) частному сектору экономики.

Расходы на социальные цели: соцобеспечение (выплату пенсий, пособий, стипендий); здравоохранение; образование; развитие фундаментальной науки; экологию.

Сальдо государственного бюджета – это разность между государственными доходами и расходами.

Если доходы и расходы госбюджета равны: $\delta = 0$, то имеет место **баланс государственного бюджета**.

Если доходы больше расходов: $\delta > 0$, – **профицит бюджета.**

Если доходы меньше расходов: $\delta < 0$, – **дефицит бюджета.**

15.5. Дефицит госбюджета и способы его финансирования

Способы финансирования дефицита государственного бюджета:

1. Кредитно-денежная эмиссия (монетизация дефицита госбюджета). При монетизации государство получает **сеньораж** – доход от выпуска в обращение дополнительного количества денег.

Недостаток эмиссионного способа финансирования: увеличение денежной массы ведёт к инфляции.

2. Выпуск государственных займов. При этом увеличивается рыночная ставка процента, а объём инвестиций сокращается, происходит **«эффект вытеснения инвестиций».**

Для того чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа, государство может прибегнуть к:

1) рефинансированию, т.е. выпуску новых займов;

2) конверсии, т.е. изменению условий займа относительно доходности;

3) консолидации государственного долга, т.е. изменению сроков платежа (превратить краткосрочные облигации в средние и долгосрочные).

15.6. Государственный долг, его виды, причины возникновения и последствия. Способы погашения государственного долга

Государственный долг – это сумма накопленных бюджетных дефицитов минус сумма профицитов бюджета, которые имели место в стране.

Причина государственного долга – финансирование дефицита государственного бюджета за счёт внутреннего и внешнего займов.

Два вида государственного долга:

1. **Внутренний государственный долг** – совокупная задолженность правительства гражданам страны, равная суммарной номинальной стоимости всех имеющихся у них на определённый момент государственных облигаций.

2. **Внешний государственный долг** – суммарная задолженность страны иностранным гражданам, другим странам и международным финансовым организациям.

Показатель **бремени государственного долга** для экономики:

– отношение абсолютной величины долга (D) к объёму ВВП (Y) (доля долга в ВВП);

– или более точный показатель – отношение темпов роста долга к темпам роста ВВП.

Проблемы внутреннего долга состоят в том, что:

– снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;

– перераспределяется доход от частного сектора к государственному;

– усиливается неравенство в доходах;

– рефинансирование долга ведёт к росту ставки процента, что вызывает вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде, а в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и снижению производственного потенциала страны;

– создается угроза высокой инфляции в будущем;

– необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налогов, что приведёт к подрыву действия экономических стимулов;

– может появиться двойной дефицит, при котором дефицит государственного бюджета сочетается с дефицитом торгового баланса.

Последствия внешнего долга:

– выплата процентов и основной суммы долга иностранцам вызывают перевод определённой части ВВП за рубеж, в результате снижаются производственные возможности и эффективность национальной экономики;

– бремя выплаты долга перекладывается на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния;

– угроза истощения золотовалютных резервов страны, что может в итоге привести к валютному кризису;

– угроза долгового кризиса.

Способы погашения внешнего долга:

– оплата СКВ;

– оплата частью ценных бумаг привлекательной компании;

– **секьюритизация долга** – это выпуск новых ценных бумаг, обеспеченных активами, подтверждающих право на собственность или обязательства должника;

– **конверсия долга** представляет собой преобразование долговых обязательств, по которым не выплачиваются проценты (или слишком большое долговое бремя), в новые обязательства, которые улучшают состояние заёмщика в текущем финансовом отношении или в долгосрочной перспективе;

– **реструктуризация долга** – соглашение между должником и кредитором о продлении срока, на который предоставлен заём;

– продажа долгов тех стран, которые должны вашей стране.

15.7. Фискальная политика, её цели и инструменты. Виды фискальной политики. Мультипликатор налогов

Фискальная политика – меры, которые принимает правительство для воздействия на экономику с помощью изменения величины доходов и (или) расходов государственного бюджета.

Фискальная политика направлена на сглаживание циклических колебаний и стабилизацию экономики в краткосрочном периоде.

Цели фискальной политики – поддержание:

– стабильного уровня совокупного объема выпуска (ВВП);

– полной занятости ресурсов;

– стабильного уровня цен.

Инструменты фискальной политики – расходы и доходы государственного бюджета:

– государственные закупки;

– налоги;

– трансферты.

Фискальную политику проводит правительство.

Фискальная политика подразделяется на два типа: **дискреционная и автоматическая.**

Дискреционная фискальная политика вызвана решениями правительства в области государственных расходов и налогов с целью воздействия на реальный объём национального дохода, занятость и инфляцию.

В этом случае принимаются новые законы. В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, выделяют два вида дискреционной фискальной политики: стимулирующую и сдерживающую (табл.).

Таблица

Фискальная политика

Виды фискальной политики	Стимулирующая (экспансионистская)	Сдерживающая (рестрикционная)
Проводится	при спаде	при буме
Направлена на	увеличение деловой активности как средство борьбы с безработицей	снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией
Принимаемые меры	– рост гос. закупок; – снижение налогов; – рост трансфертов	– сокращение гос. закупок; – рост налогов; – снижение трансфертов

Автоматическая фискальная политика основана на действии встроенных (автоматических) стабилизаторов.

Встроенный стабилизатор – это экономический механизм, автоматически реагирующий на изменение экономической конъюнктуры, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая её при «перегреве».

К встроенным (автоматическим) стабилизаторам относятся:

– все виды налогов на доходы. Наиболее сильное стабилизирующее воздействие на экономику оказывает прогрессивный подоходный налог;

– косвенные налоги;

– пособия по безработице и пособия по бедности.

Преимущество встроенных стабилизаторов: нет необходимости принятия политическими деятелями специальных решений для введения их в действие.

Недостатки встроенных стабилизаторов:

– оказывают менее сильное воздействие на экономику, чем меры дискреционной фискальной политики;

– не способны обеспечить полную занятость и неинфляционный уровень совокупного выпуска.

Мультипликатор налогов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится (уменьшится) совокупный доход при уменьшении (увеличении) налогов на единицу:

$$\text{mult } \overline{T}x = \frac{\Delta Y}{\Delta Tx}.$$

Необходимо обратить внимание на два момента:

– мультипликатор налогов всегда величина отрицательная. Это означает, что его воздействие на совокупный доход обратное. Рост налогов приводит к снижению совокупного дохода, а сокращение налогов – к росту совокупного дохода.

– по своему абсолютному значению мультипликатор налогов всегда меньше мультипликатора расходов.

Лекция 16–17. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

16.1. Формы внешнеэкономических связей
16.2. Два вида торговой политики: протекционизм и фритредерство
16.3. Теория абсолютных преимуществ
16.4. Теория сравнительных преимуществ
16.5. Теорема выравнивания цен на факторы производства
16.6. Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера
16.7. Тарифные и нетарифные формы регулирования международной торговли
16.8. Глобализация мировой экономики
17.1. Платёжный баланс страны
17.2. Валюта: виды, конвертируемость. Валютный курс

16.1. Формы внешнеэкономических связей

Мировая экономика – это сумма всех национальных экономик мира.

Между странами существуют экономические отношения (внешнеэкономические связи), т.е. хозяйственные отношения между юридическими и физическими лицами разных стран. Их можно классифицировать по следующим формам:

– международная (мировая) торговля товарами и услугами;

– международное движение капитала;

– международная миграция рабочей силы;

– международная передача технологий;

– международные валютно-расчётные отношения.

Международная торговля является одной из форм международных экономических отношений.

Объём международной торговли выражается следующими показателями:

– экспорт;

– импорт;

– чистый экспорт.

Экспорт – вывоз товаров из страны; **импорт** – ввоз товаров в страну из-за рубежа.

Международная торговля обеспечивает условия для получения дополнительного дохода за счёт:

– разницы между внутренними и мировыми издержками производства;

– преодоления ограниченности отечественных ресурсов;

– увеличения ёмкости внутреннего рынка;

– диверсификации производства за счёт привлечения иностранных инвестиций.

Наибольший объём международной торговли имеют США.

К другим странам, активно занимающимся международной торговлей, относятся Германия, Япония, страны Западной Европы и азиатские государства: Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур.

Основная статья в структуре экспорта нашей страны – это сырье: 42,3% всего экспорта.

Доля металла – 16%, машин и оборудования – 10,3%, продукция лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 4,1%.

В основе мировой торговли лежат три обстоятельства:

1) экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно;

2) эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов;

3) продукты дифференцируются как по качеству, так и по другим неценовым характеристикам.

Например, Япония способна эффективно (с низкими издержками) производить трудоёмкие товары, так как квалифицированный труд стоит дёшево (в изобилии).

Австралия может дешево производить землеёмкие товары (пшеница, шерсть, мясо), так как имеет обширные земельные угодья, но недостаточные людские ресурсы и капитал.

Промышленно развитые страны могут дешево производить капиталоёмкие товары (автомобили, сельскохозяйственное оборудование, станки, химические вещества), так как у них большие запасы капитала.

Миграция капитала является одной из форм международных экономических отношений. К основным причинам экспорта капитала относят: перемещение капитала к источникам сырья; более дешёвую рабочую силу; освоение новых месторождений полезных ископаемых; освоение новых рынков сбыта готовой продукции. Миграция трудовых ресурсов также является одной из форм международных экономических отношений.

Эмиграция представляет собой выезд из страны в силу экономических причин:

– существенных различий в уровне оплаты труда;

– наличия безработицы в стране – экспортере рабочей силы;

– повышения спроса на специалистов высокой квалификации в других странах;

– функционирования транснациональных компаний и неэкономических причин:

– демографических;

– политических;

– экологических;

– национальных.

16.2. Два вида торговой политики: протекционизм и фритредерство

Существуют две концепции в подходе к мировым связям и соответственно два направления в государственной внешнеэкономической политике: протекционизм и фритредерство.

Сторонники **протекционизма** отстаивают необходимость государственной защиты промышленности своей страны от иностранной конкуренции.

Сторонники **свободной торговли** (**фритредерство** – от английских слов free, trade) считают, что в идеале не государство, а рынок должен формировать структуру экспорта и импорта.

Сочетание этих подходов в той или иной пропорции отличает внешнеэкономическую политику государств в разные периоды их развития.

16.3. Теория абсолютных преимуществ

Впервые наиболее последовательное обоснование выгод свободной торговли было представлено в трудах А. Смита (1776 г.).

Адам Смит: «В каждой стране существуют особые условия и ресурсы, дающие ей возможность производить определённые товары с меньшими издержками (или производить в единицу времени большее количество данных товаров».

Каждая страна, согласно А. Смиту, должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает **абсолютным преимуществом,** т.е. способностью производить данный товар с меньшими затратами (объёмами привлекаемых факторов производства), чем в странах, с которыми она вступает в торговые отношения.

Абсолютное преимущество – это более высокая эффективность использования факторов производства, измеряемая как отношение:

$$\frac{\text{Объём продукции}}{\text{Количество затраченных факторов производства}}.$$

16.4. Теория сравнительных преимуществ

Дальнейшее развитие теоретического обоснования выгод свободной торговли связано с именем Д. Риккардо и созданной им теории сравнительных преимуществ (1817 г.).

Он утверждал:

«В стране всегда найдётся товар, производство которого будет относительно более дешёвым, чем производство остальных товаров при существующем соотношении издержек в разных странах».

Теория сравнительных преимуществ обосновывает преимущества всякого разделения труда не только между нациями, но и между регионами, предприятиями и предпринимателями внутри национальных хозяйств.

Выводы о целесообразности обмена надо делать на основании сопоставления сравнительных издержек.

Сравнительное преимущество выявляет такой показатель, как **альтернативная стоимость** (альтернативные издержки, издержки упущенных возможностей, упущенной выгоды).

Конечный курс обмена, или условия торговли, определяют, как выгоды от международной специализации и торговли делятся между двумя странами.

16.5. Теорема выравнивания цен на факторы производства

3-я теория международной торговли – **теорема выравнивания цен на факторы производства (теорема Хекшера – Олина – Самуэльсона (шведские экономисты))** была создана в 30-е гг. XX в. Хекшером и Олином, а затем дополнена в 1948 г. Самуэльсоном.

В соответствии с теоремой, механизм выравнивания цен на факторы производства состоит в следующем: при отсутствии внешней торговли цены на факторы производства (заработная плата и процентная ставка) будут различаться в обеих странах: цена на избыточный фактор будет относительно ниже, а цена на дефицитный фактор – относительно выше.

Страны будут стремиться экспортировать избыточные факторы производства и импортировать дефицитные, компенсируя относительно низкую обеспеченность различных стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства.

16.6. Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера

4-я теория международной торговли – **теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера (1993 г.).**

Центральное место в его концепции занимает идея национального ромба, раскрывающего главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны (рис. 16.1).

Наличие факторов производства: Портер наряду с традиционными факторами выделяет ресурс знаний, т.е. сумму научной, технической, рыночной информации, а также инфраструктуру (транспортная система, система связи, почтовые услуги, система здравоохранения, жилой фонд).

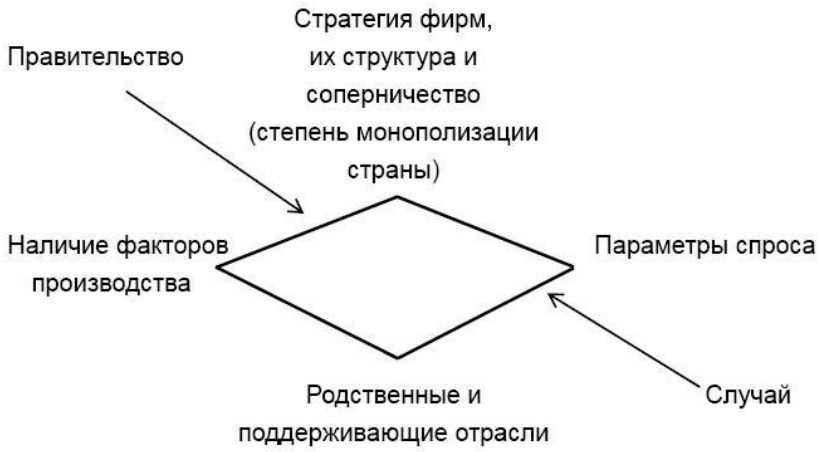


Рис. 16.1. «Национальный ромб» М. Портера

Стратегия фирм: если отсутствует конкурентная среда, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества не возникает.

Параметры спроса – это ёмкость спроса, динамика его развития, дифференциация продукции, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

Родственные и поддерживающие отрасли – наличие таких отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортно-ориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информацией, выступает необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле.

М. Портер отводит роль также случаю и правительству.

Случай: новые изобретения, резкие изменения цен на ресурсы, изменения обменных курсов, политические решения. Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств.

Роль **правительства:** денежно-кредитная, налоговая, таможенная политика, антимонопольное регулирование.

16.7. Тарифные и нетарифные формы регулирования международной торговли

Методы государственного регулирования внешней торговли делятся на две группы:

1) тарифные (пошлины).

Таможенный тариф является одним из инструментов внешнеторговой политики государства и представляет собой свод таможенных пошлин на ввоз, вывоз и транзит товаров.

Тарифное регулирования внешней торговли предполагает применение **таможенной пошлины** – государственного денежного налога, взимаемого с провозимых через границу данной страны товаров, имущества, ценностей;

2) нетарифные:

– количественные (квотирование, лицензирование);

– финансовые (субсидирование, демпинг, добровольное ограничение экспорта);

– скрытые (внутренние налоги и сборы, государственные закупки).

По товарному обращению различают:

1) ввозную (импортную) пошлину, взимаемую при перевозке товаров в таможенную зону;

2) вывозную (экспортную) пошлину, которой облагаются экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства;

3) провозную (транзитную) пошлину, взимаемую с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом.

Импортные и экспортные пошлины относятся к тарифным ограничениям внешней торговли.

Пограничный налог не относится к тарифным барьерам ограничения торговли, а является примером административных нетарифных форм регулирования международной торговли.

Нетарифные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно разделить на **три группы**:

1) меры прямого ограничения (лицензирование, квотирование);

2) специальные защитные меры (импортные квоты, специальные пошлины, антидемпинговые пошлины, установление барьера по минимальным ценам на рынке страны-импортёра, компенсационные пошлины);

3) административные и таможенные формальности (импортные налоги и сборы, сертификация).

Торговые барьеры

Национальные производители продукции, не имеющей сравнительного преимущества, которые теряют доходы в условиях свободной международной торговли, требуют введения мер по ограничению импорта.

Система мер по ограничению импорта называется **торговым протекционизмом** и включает:

1. **Импортные пошлины** (тарифы).

В зависимости от способа исчисления ставок таможенные пошлины подразделяют на три вида:

1) **адвалорные** – определяются в процентах от таможенной стоимости товаров. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка, независимо от колебания цен на товар; изменяются лишь доходы бюджета;

2) **специфические** – устанавливаются в виде конкретной денежной суммы за единицу (веса, объёма, количества и др.) товара;

3) **комбинированные** – при исчислении используются оба вышеупомянутых вида ставок, при этом чаще всего уплате подлежит большая из исчисленных сумм.

Импортные пошлины являются разновидностью косвенных налогов. Их размер устанавливается с таким расчётом, чтобы полностью не прекратить импорт.

Для защиты отраслей национальной экономики ставки ввозных (импортных) пошлин увеличиваются по мере роста степени готовности изделий: на готовые изделия пошлины выше.

2. **Импортные квоты** – административная мера. Они определяют объём данного товара в натуральных или стоимостных показателях, который разрешено импортировать в страну в течение года.

3. **Система лицензирования** – необходимость получения в соответствующем государственном учреждении разрешения на импорт (используется для запрета ввоза некачественных товаров);

4. **Антидемпинговые законы**. Существует Антидемпинговый кодекс, оформленный в рамках ГАТТ (от англ. General Agreement on

Tariffsand Trade – GATT), в котором предусматриваются доказательства демпинга и материального ущерба, причинённого им. Минимальной величиной демпинга считается демпинговая разница в цене свыше 2%.

16.8. Глобализация мировой экономики

Перспективы развития внешней торговли России

В российском экспорте топливно-сырьевые товары будут оставаться основной позицией. Планируется увеличение доли в экспорте таких товаров, как целлюлоза, химическая продукция, удобрения.

Машинотехнический экспорт: легковые и грузовые автомобили, энергетическое и дорожное оборудование, оборудование для геологоразведки.

Сборочные производства, ориентированные на внутренний и внешний рынок.

Экспорт наукоёмкой продукции: аэрокосмических технологий и услуг, лазерной техники, современного оружия.

ВТО – Всемирная торговая организация.

Цели ВТО – либерализация мировой торговли путём её регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранения различных нетарифных барьеров, количественных ограничений.

Функции ВТО:

– контроль выполнения торговых соглашений, заключенных между членами ВТО;

– организация и обеспечение торговых переговоров среди членов ВТО;

– наблюдение за торговой политикой членов ВТО;

– разрешение торговых споров между членами организации.

Членами ВТО являются 154 государства.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда.

Генеральный директор ВТО с 1 сентября 2005 г. – Паскаль Лами. Штаб-квартира организации находится в Женеве.

Ради присоединения к мировому «торговому клубу», куда Россия стремилась последние 18 лет, мы согласились не только снизить та-

моженные пошлины на импортные товары, но и ограничить их на экспорт, допустить на российский рынок иностранных поставщиков услуг – турфирмы, вспомогательные транспортные компании, включая обслуживание в аэропортах, страховой, складской, юридический, образовательный, гостиничный зарубежный бизнес. В целом, Россия приняла на себя обязательства по 116 из 155 секторов услуг, предусмотренных ВТО.

К концу 2013 году Россия смогла на 4–5 миллиарда долларов увеличить выручку от продажи металлов, удобрений, нефтехимии, спортивного оружия, ядерного топлива, пушнины и льна. Этим отечественным товарам был ограничен доступ на внешние рынки под различными предлогами.

Со вступлением в ВТО новую страну ожидает пересмотр целого ряда антидемпинговых процедур. Средние и малые компании, которые обладают конкурентными преимуществами, смогут также легко выходить на внешние рынки при поддержке своих региональных администраций.

После вступления России в ВТО с 15% до 6,5% снизятся таможенные пошлины на импортные лекарства, до 2–3% – на медицинское оборудование и лекарственные субстанции, с 15 до 7–9% – на бытовую электронику.

Самая ожидаемая в России процедура – снижение пошлин на иномарки. Этот продукт – главная статья российского импорта. Налоги к 2017-му году сократятся в два раза – с 30 до 15 % для новых автомобилей.

Бонусы получат и некоторые российские производители, например, металлов: Евросоюз отменит импортные квоты на чёрную металлургию, а Соединенные Штаты – поправку Джексона-Вэника, которая не давала российским компаниям в полную силу работать в США.

По подсчётам Всемирного банка, выигравших отраслей от вступления России в ВТО будет больше, чем проигравших. Впрочем, почти две трети экономики нововведений и не заметит. Вступление в ВТО, например, никак не затронет банковский сектор, а также пошлины на нефть, нефтепродукты и газ.

Присоединение к ВТО даст России дополнительные 3–4% роста ВВП за 10 лет или 0,4% ежегодно.

ТНК – транснациональные корпорации

Их деятельность базируется на прямых инвестициях, принимающих форму зарубежных филиалов ТНК.

К ним относятся хозяйственные структуры, которые включают родительские компании и их зарубежные филиалы.

Родительской (материнской) называют ту компанию, которая контролирует активы других компаний за рубежом, для этого ей нужно владеть не менее 10% их уставного капитала.

Примеры: «Лукойл», «Газпром», «Автоваз», «Ингосстрах».

Деятельность ТНК превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Подобный процесс называется **глобализацией**.

Глобализация осуществляется через **регионализацию**, когда внешнеэкономические связи страны ориентируются на свой и соседние регионы.

На базе регионализации идет международная экономическая **интеграция**, т.е. срастание экономик соседних стран в единый региональный хозяйственный комплекс на основе экономических связей между их компаниями.

17.1. Платёжный баланс страны

Термин «платёжный баланс» ввел шотландский экономист, один из последних представителей меркантилизма Джеймс Стюарт (1712–1780) в XVIII в. Методы составления платежного баланса детально разработаны в Англии и США.

Платёжный баланс – систематизированная статистическая запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определенный период времени (год, квартал, месяц).

Платёжный баланс характеризует систему расчётов одной страны или группы стран с другими странами и представляет собой соотношение между общей суммой денежных поступлений, полученных данной страной из-за границы, и суммой платежей, произведённых этой страной за границу за тот же период времени.

Превышение поступлений над платежами составляет **активное сальдо платёжного баланса**, а превышение платежей над поступлениями – **пассивное сальдо (дефицит) платёжного баланса.**

Полная схема составления платёжного баланса, согласно рекомендации МВФ (1993 г.), имеет 112 статей. Платёжный баланс составляется на основе двух принципов.

Первый принцип: охват всех внешнеэкономических операций страны за год, квартал, месяц.

Под внешнеэкономическими операциями понимаются операции между резидентами и нерезидентами страны.

Второй принцип заключается в двойной бухгалтерии записи операций, в результате чего дисбаланс по одним статьям балансируется с другими статьями.

Счёт текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты.

Кредит отражает отток из страны ценностей, за которые впоследствии её резиденты получат платежи в иностранной валюте.

Дебет отражает приток стоимостей в данную страну, за который её резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т.е. тратить иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета.

<table>
<tr><th>Кредит</th><th>Дебет</th></tr>
<tr><td colspan="2">I. Счёт текущих операций</td></tr>
<tr><td>1. Экспорт товаров</td><td>2. Импорт товаров</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сальдо баланса внешней торговли</td></tr>
<tr><td>3. Экспорт услуг</td><td>4. Импорт услуг</td></tr>
<tr><td>5. Чистые доходы от инвестиций</td><td rowspan="2">Случай</td></tr>
<tr><td>6. Чистые текущие трансферты</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сальдо баланса по текущим операциям</td></tr>
<tr><td colspan="2">II. Счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами</td></tr>
<tr><td>7. Чистые капитальные трансферты</td><td rowspan="4">9. Предоставленные
долгосрочные
и краткосрочные кредиты</td></tr>
<tr><td>8. Полученные долгосрочные
и краткосрочные кредиты</td></tr>
<tr><td>10. Чистые пропуски и ошибки</td></tr>
<tr><td>Сальдо баланса официальных расчётов</td></tr>
<tr><td colspan="2">11. Чистое увеличение официальных валютных резервов</td></tr>
</table>

Сальдо (**разность между суммарными** итогами кредитовых и дебетовых статей) по счёту текущих операций должно быть равно по абсолютной величине и противоположно по знаку сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами.

На практике суммарный итог счёта текущих операций и счёта операций с капиталом и финансовыми инструментами не уравновешиваются автоматически. Для достижения равновесия приходится использовать резервные активы центральных банков и правительственных органов.

Если баланс отрицательный, то происходит сокращение официальных резервов.

Если баланс положительный, то официальные резервы растут.

Корректировать платёжный баланс государство может:

– манипулируя резервами;

– проводя торговую политику, ограничивающую импорт (спрос на валюту) и поощряющую экспорт (предложение валюты);

– вводя валютный контроль (рационирование), Правительство может потребовать от экспортёров продажи ему всей валютной выручки, с тем, чтобы потом распределить её между импортёрами;

– проводя соответствующую налоговую и денежную политику. Например, сдерживающая фискальная политика и политика «дорогих» денег приведут к сокращению ВНП и спроса на импортные товары и иностранную валюту.

17.2. Валюта: виды, конвертируемость. Валютный курс

Валюта (от итальянского valuta, от латинского valeo – стою) – это:

1) денежная единица страны (например: рубль – валюта России, доллар – валюта США и т.д.) и её тип (золотая, серебряная, бумажная);

2) денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах (векселя, чеки и т.д.), используемые в международных расчетах, иностранная валюта;

3) международные счётные единицы и платёжные средства (Евро).

С 1970 г. Международный валютный фонд (МВФ) выпускает международные платёжные и резервные средства – специальные права заимствования – Special Drawing Rights, SDR) – искусственное резервное и платёжное средство, эмитируемое МВФ. Имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах. Стоимость SDR рассчитывается на основе так называемой «валютной корзины».

Виды валюты

– валюта базисная – служащая в данной стране основой для котировки других валют;

– валюта мягкая – неустойчивая по отношению к курсам других валют;

– валюта национальная – выпускаемая данным государством (центральным банком государства) и имеющая хождение в первую очередь на территории страны;

– валюта твёрдая, сильная – устойчивая валюта со стабильным курсом;

– валюта сделки – валюта, в которой определяется цена товара при заключении внешнеторгового соглашения или устанавливается сумма предоставляемого иностранного кредита;

– валюта платежа – валюта, в которой осуществляется реальная оплата товара во время внешнеторговых операций или погашение международного кредита. При ее несовпадении с валютой сделки применяют переводной курс для пересчета валюты сделки в валюту платежа;

– валюта резервная – валюта какой-либо страны, чаще всего используемая для расчётов по внешнеторговым операциям и применяемая поэтому в качестве резерва международных платежных средств;

– валюта цены – валюта, в которой выражена цена товара в контракте.

Конвертируемость валюты – это свободный обмен (конверсия) валюты данной страны на валюты других стран в любой форме и во всех видах операций без ограничений.

Конвертируемость валюты означает, что национальная валюта выполняет функцию мировых денег.

Преимущество конвертируемости валюты состоит в том, что данная страна может производить расчёты с другими странами (партнерами) национальной валютой, что на практике означает получение беспроцентного иностранного кредита.

По конвертируемости все валюты подразделяются на **три группы:**

1) свободно конвертируемые (обратимые) валюты (СКВ). **Свободно конвертируемая валюта (СКВ)** означает, что отсутствуют какие-либо законодательные ограничения на совершение валютных

сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движение капитала) как для резидентов, так и для нерезидентов;

2) частично конвертируемые валюты.

Частично конвертируемая валюта существует в тех странах, в которых имеются количественные ограничения либо специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций либо для различных субъектов валютных сделок;

3) неконвертируемые (замкнутые) валюты.

Неконвертируемая валюта – это валюта той страны, законодательство которой предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

В России рубль был неконвертируемым до середины 1992 г., в настоящее время – частично конвертируемый.

Конвертируемость валюты может быть внешней и внутренней.

Внешняя конвертируемость означает возможность свободного перевода валюты на счета иностранных нерезидентов и свободной обратимости средств в данной валюте.

Внутренняя конвертируемость позволяет гражданам и фирмам данной страны производить платежи за границей и приобретать иностранную валюту без ограничений.

Совокупность внешней и внутренней конвертируемости валюты представляет собой **полную конвертируемость валюты.**

Валютный рынок – рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определённому номинальному валютному курсу.

В России валютный рынок стал функционировать легально с начала 1992 г., после Указа Президента РФ от 15.11.1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности», в соответствии с которым всем гражданам разрешалось открывать банковские счета в иностранной валюте.

Валютный курс российской национальной валюты является плавающим и привязан к доллару США и евро.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран, или соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов (состояние платежного балан-

са, уровень инфляции, межгосударственные миграции краткосрочных капиталов).

Валютный курс устанавливается в результате спроса и предложения валюты.

Выделяют три режима установления валютной котировки:

1) **золотой паритет** (при золотом стандарте), при котором валютная единица приравнивалась к определённому количеству золота, совершалось свободное перемещение золота между странами. Этот режим действовал с 1879–1934 г.

1934–1944 гг. – Великая депрессия + Вторая мировая война.

2) **режим фиксированных курсов валют** (1944–1971 гг.) основывался на золотовалютном стандарте, при котором резервами являлись золото и доллары. Страны, подписавшие Бреттон-Вудсское соглашение (США), зафиксировали курсы своих валют в золоте или в долларах. Была установлена твердая цена за одну тройскую унцию золота (31,1 г) – 35 $;

3) **режим плавающих курсов валют**, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения (действует с 1971 г. после официального прекращения обмена доллара на золото, закреплён в Ямайском соглашении 1976 г. и отражён в пересмотренном уставе МВФ).

При прямой котировке единица иностранной валюты выражается в определённом количестве единиц национальной валюты.

При обратной котировке единица национальной валюты приравнивается к определённому количеству единиц иностранной валюты.

В международных валютных отношениях применяется прямая котировка.

Различают **официальный курс**, который устанавливается центральным эмиссионным банком или каким-либо правительственным валютным органом, и **свободный**, формирующийся на валютном рынке (биржах).

Для профессиональных участников валютных рынков понятие «валютный курс» делится на два курса: **курс покупателя** (курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную) и **курс продавца** (курс, по которому банк-резидент продает иностранную валюту за национальную). Разница между ними образует **маржу дилера**, торгующего иностранной валютой.

Существует понятие **кросс-курс**, который представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс.

Например, курс фунта стерлингов к доллару, установленный Центральным банком России, т.е. курс между двумя валютами, исчисленный на основе курса каждой из них в какой-то третьей валюте. Так, если курс фунта стерлингов к доллару равен 1:1,56, а курс фунта стерлингов к российскому рублю равен 1:46,29, то кросс-курс между российским рублем и американским долларом составит 46,29:1,56, или $1 стоит 29,67 российских рублей.

В зависимости от вида валютных сделок различают:

– курсы наличных (кассовых) сделок **(спот)**, при которых валюта поставляется немедленно (в течение двух рабочих дней);

– курсы срочных сделок **(форвардные)**, при которых реальная поставка валюты происходит через определённый период времени.

Выделяют риск сделок и экономический риск (риск денежных потоков).

Риск сделок образуется в том случае, когда экономический агент экспортирует или импортирует товары, услуги или капитал.

Экономический риск, или риск денежных потоков, ассоциируется с влиянием изменений валютного курса на будущие денежные потоки.

Хеджирование валютных рисков – это заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты во избежание колебания цен.

Оно состоит в покупке (продаже) валютных контрактов на определённый срок одновременно с продажей (покупкой) валюты на валютном рынке (межбанковском рынке Forex или на валютной бирже), имеющейся в наличии, с тем же сроком поставки, и проведение обратной операции с наступлением срока фактической поставки валюты.

Спекуляция на валютном рынке преследует цель извлечения дополнительной прибыли. Прибыльность спекулятивных операций в иностранной валюте обусловлена тем, насколько курс национальной валюты понизится сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной валюте, с одной стороны, и в иностранной валюте – с другой.

Динамика валютных курсов означает ряд значений курса одной валюты по отношению к другой за определённый промежуток времени, который отражает состояние динамики обеих валют по отношению друг к другу.

Корзина валют – это установленный набор валют, применяемый с целью расчёта валютного курса национальной валюты.

Количество валют в наборе, их состав, а также величина валютных частей определяются исходя из задач установления средневзвешенного курса. Специфическими «весами» при исчислении валютной корзины выступают показатели доли данной страны в совокупном ВВП, внешнеторговом обороте определенной группы стран, в мировых резервах и т.д.

С 1992 г. российский рубль «привязан» к доллару США, а с 2004 г. и к евро.

Типы обменных валютных курсов

Номинальный валютный курс – это цена одной валюты в единицах другой, это обменный курс валюты.

Реальный валютный курс – это номинальный валютный курс, исчисленный с учетом изменений уровней цен в других странах в одном и том же базисном году.

Девизный валютный курс – цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты (обратная котировка).

Обменный валютный курс – цена иностранной валюты, выраженная в единицах отечественной валюты (прямая котировка).

В зависимости от формы регулирования валютных курсов различают фиксированный валютный курс и гибкий (плавающий) валютный курс.

Фиксированный валютный курс – официально установленное соотношение национальных валют, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах.

Гибкий (плавающий) валютный курс – это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

В режиме гибких курсов снижение цены равновесия называется **обесцениванием валюты**, а повышение – **удорожанием валюты**.

В режиме фиксированных курсов данные процессы называются соответственно **девальвацией** и **ревальвацией**.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Автономные (аккордные) налоги – это налоги, которые не зависят от уровня дохода (например, налог на имущество).

Адвалорные пошлины – пошлины, которые определяются в процентах от таможенной стоимости товаров.

Акселератор – показатель изменения требуемого объёма инвестиций при изменении потребительского спроса на продукцию.

Активы предприятия – то, чем располагает предприятие (имущество, денежные средства, ценные бумаги, товарно-материальные запасы и т.п.). К активам предприятия относится также дебиторская задолженность (как предприятий и организаций, так и бюджетных и внебюджетных фондов).

Альтернативные (вмененные) издержки производства продукта – это количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта.

Антициклическая политика – это использование инструментов экономической политики для противодействия колебаниям конъюнктуры, сглаживания верхней и нижней границы экономического цикла.

Ассиметричная информация – это неодинаковые сведения, которыми располагают стороны, участвующие в рыночной сделке, в результате чего редкие ресурсы общества распределяются неэффективно.

Банковская мультипликация – процесс многократного (мультипликативного) увеличения (уменьшения) денег в качестве бессрочных депозитов в коммерческих банках в результате увеличения (уменьшения) банковских резервов при осуществлении коммерческими банками кредитно-депозитных и расчётных операций в рамках банковской системы.

Бедность – это состояние, когда отдельный человек или семья не имеет средств для удовлетворения основных потребностей в пище, одежде, жилье и транспорте.

Богатство – вся сумма реальных и финансовых активов, которыми обладает человек.

Бухгалтерские издержки – это осуществленные в денежной форме фактические выплаты владельцам привлекаемых ресурсов.

Бюджетная линия – линия, которая графически отражает набор продуктов, приобретение которых требует одинаковых затрат.

Валовой внутренний продукт – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за год с использованием как отечественных, так и иностранных факторов производства всеми предприятиями, расположенными на территории данной страны.

Валовой национальный продукт – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год с использованием факторов производства данной страны предприятиями, расположенными как в самой стране, так и за её пределами.

Валовые инвестиции – это инвестиции на замещение старого оборудования (амортизация) плюс прирост инвестиций на расширение производства.

Валюта – это:

1) денежная единица страны и её тип;

2) денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах (векселя, чеки и т.д.), используемые в международных расчётах;

3) международные счётные единицы и платёжные средства.

Валютный курс – это цена национальной денежной единицы, выраженная в определённом количестве денежных единиц другой страны, т.е. это то количество иностранной валюты, которое можно получить за одну денежную единицу данной страны.

Валютный рынок – рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определённому номинальному валютному курсу.

Ввозная (импортная) пошлина – пошлина, взимаемая при перевозке товаров в таможенную зону.

Величина совокупного предложения – объём выпуска, который все производители готовы произвести и предложить к продаже на рынке при каждом возможном уровне цен.

Величина совокупного спроса – то количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.

Внешние эффекты – выраженные в форме издержек или выгод побочные воздействия, возникающие в процессе рыночных операций, но не находящие отражения в рыночных ценах.

Внешний государственный долг – суммарная задолженность страны иностранным гражданам, другим странам и международным финансовым организациям.

Внутренний государственный долг – совокупная задолженность правительства гражданам страны, равная суммарной номинальной стоимости всех имеющихся у них на определённый момент государственных облигаций.

Воспроизводство, осуществляемое на различных уровнях организации хозяйства, представляет собой сложную, циклически организованную систему, охватывающую процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

Встроенный стабилизатор – это экономический механизм, автоматически реагирующий на изменение экономической конъюнктуры, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая её при «перегреве».

Вывозная (экспортная) пошлина – пошлина, которой облагаются экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства.

Глобализация – это усиливающаяся интеграция экономик и обществ во всем мире.

Госбюджет – баланс государственных доходов и расходов за определённый период времени, представляющий собой основной финансовый план страны.

Государственные трансферты – это выплаты государства домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

Государственный долг – это сумма накопленных бюджетных дефицитов минус сумма профицитов бюджета, которые имели место в стране.

Градуирование – вид антиинфляционной политики, постепенное сокращение темпа роста денежной массы.

Девальвация – в современных условиях термин применяется для ситуаций официального снижения курса национальной валюты по отношению к твёрдым валютам в системах с фиксированным курсом валюты, устанавливаемым денежными властями.

Дезинфляция – замедление темпов инфляции.

Деноминация – обмен старых денежных знаков на новые, имеющие, как правило, меньший номинал.

Деньги – финансовый актив, который служит для совершения сделок.

Дефлятор ВВП – индекс, который рассчитывается на основе стоимости рыночной корзины всех товаров и услуг, произведённых в экономике в течение года.

Дефляция – процесс, противоположный инфляции.

Децильный коэффициент – отношение среднего дохода 10% богатейших домохозяйств к среднему доходу 10% беднейших домохозяйств.

Диверсификация производства предполагает одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производств и соответственно расширение ассортимента производимой продукции.

Дискреционная фискальная политика – решения Правительства в области государственных расходов и налогов с целью воздействия на реальный объём национального дохода, занятость и инфляцию.

Добавленная стоимость – это разность между общей выручкой, полученной от продажи данной продукции, и стоимостью рыночных затрат на её производство и реализацию (стоимость сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Добровольная безработица – вид безработицы, при которой часть трудовых ресурсов не хочет работать при данном уровне заработной платы.

Естественная безработица – вид безработицы, при которой часть трудоспособного населения выбирает наилучшее место работы.

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП.

Закрытая экономика – страна, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

Закон А. Оукена: каждый процент превышения фактического уровня безработицы над естественным приводит к недополучению ВВП в размере 2,5 % достигнутой величины.

Закон Ж.-Б. Сэя: производство товара создает доход, равный стоимости произведённых товаров.

Запас – это показатель, характеризующий количество на определённый момент, на определённую дату.

Заработная плата, или ставка заработной платы (wage rate) – это цена, выплачиваемая за использование единицы услуг труда.

Земельная рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено, арендатором собственнику земли за возможность производительного использования земли и получения прибыли.

Изокванта – кривая, показывающая все возможные комбинации производственных факторов, которые обеспечивают постоянный (одинаковый) объём выпуска.

Изокоста – линия, отражающая разные комбинации факторов производства, дающих равные суммарные издержки.

Изъятия – это доход, который не используется домашними хозяйствами для покупки произведённой внутри страны продукции – сбережения, налоговые платежи и импорт.

Импорт – ввоз товаров в страну из-за рубежа.

Импортные квоты – административная мера; они определяют объём данного товара в натуральных или стоимостных показателях, который разрешено импортировать в страну в течение года.

Инвестиции – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли экономики внутри страны и за границей с целью извлечения прибыли.

Инвестиционные расходы – это расходы фирм на покупку инвестиционных товаров, т.е. товаров, поддерживающих и увеличивающих запас капитала.

Индекс потребительских цен – индекс, который рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая

включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года.

Индекс цен производителей – индекс, который рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции).

Интенсивный тип экономического роста – увеличение выпуска продукции за счёт качественного улучшения факторов производства и выпускаемой продукции. Это происходит за счёт совершенствования техники и технологии (НТП), повышения квалификации рабочей силы, более эффективного распределения имеющихся ограниченных ресурсов, экономии от масштабов производства.

Интенсивные факторы заключаются в применении более совершенных факторов производства (качество производства и способы использования факторов производства).

Инфляционный налог – налог на покупательную способность денег, представляющий собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция.

Инфляционный разрыв – это сумма, на которую фактические совокупные расходы при ВВП при полной занятости превосходят расходы, достаточные для достижения ВВП при полной занятости ($Y^* > Y$).

Инфляция – долговременный и непрерывный рост общего уровня цен, то есть снижение покупательной способности денег.

Инфляция спроса – вид инфляции, вызванный избытком совокупного спроса, за которым не успевает производство, т.е. спрос превышает предложение.

Инфляция издержек – сокращение совокупного предложения, вызванное ростом издержек.

Инъекции – это расходы на финансирование национального продукта – инвестиции, государственные закупки, расходы на экспорт.

Капитал – это сумма материальных (машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и материалы), денежных и интеллектуальных (квалификационные и профессиональные навыки) средств, позволяющих своему владельцу вести предпринимательскую деятельность.

Картель – это группа фирм, объединенная соглашением о разделе рынка и осуществляющая согласованные действия в отношении

предложения (ограничение объемов выпуска) и цены (фиксация) в целях получения монопольной прибыли.

Квазиденьги, или «почти деньги», согласно определению Международного валютного фонда, – это денежные средства в безналичной форме, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке, которые непосредственно как платёжное средство не используются.

Квартильный коэффициент – отношение среднего дохода 25% богатейших домашних хозяйств к среднему доходу 25% беднейших домохозяйств.

Квинтильный коэффициент – отношение среднего дохода 20% богатейших домохозяйств к среднему доходу 20% беднейших домохозяйств.

Классическая дихотомия – представление национальной экономики в виде двух секторов: реального и денежного.

Комбинированные пошлины – пошлины, сочетающие адвалорную и специфическую ставки; уплате подлежит большая из исчисленных сумм.

Конверсия государственного долга – преобразование долговых обязательств, по которым не выплачиваются проценты (или слишком большое долговое бремя), в новые обязательства, которые улучшают состояние заёмщика в текущем финансовом отношении или в долгосрочной перспективе.

Конвертируемость валюты – это свободный обмен (конверсия) валюты данной страны на валюты других стран в любой форме и во всех видах операций без ограничений.

Концентрация производства предполагает создание крупных предприятий с замкнутым производственным циклом, в которых сосредоточены разнообразные виды производств, применяется множество разных технологий.

Корзина валют – это установленный набор валют, применяемый с целью расчёта валютного курса национальной валюты.

Корректирующий налог (corrective tax) – это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними

эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Корректирующая субсидия (corrective subsidy) – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующимся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Косвенные факторы влияют на возможность превращения данной способности в действительность (монополизация рынков, цены на производственные ресурсы, налоги, возможность получения кредитов, усиление коррупции).

Коэффициент Джини показывает общее распределение доходов и определяется делением площади между биссектрисой и кривой Лоренца на общую площадь треугольника под биссектрисой.

Коэффициент фондов – это отношение суммарного дохода богатейшей группы к суммарному доходу беднейшей группы.

Кредит – это сделка, договор между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде.

Кредитная система – это комплекс валютно-финансовых учреждений, призванных регулировать экономику путём изменения количества находящихся в обращении денег.

Кривая Лаффера – график, показывающий зависимость между получаемыми государством налоговыми поступлениями и ставками налогов.

Кривая Лоренца – график, показывающий долю совокупного дохода, который приходится на конкретную долю семей. Степень неравенства доходов можно оценить по расстоянию между кривой Лоренца и линией равных доходов (биссектрисой).

Ликвидность – это способность актива быстро и без издержек обмениваться на любой другой актив, реальный или финансовый, или превращаться в принятое в экономике платёжное средство.

Ликвидность банка – это способность банка вернуть вклады любому количеству клиентов наличными деньгами.

Личный доход – это весь доход, получаемый собственниками ресурсов до уплаты налогов;

Личные потребительские расходы – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг.

Макроэкономика – это составная часть экономической теории, общественная наука о функционировании экономики в целом, наука об агрегированном поведении в экономике.

Макроэкономическое агрегирование – объединение экономических явлений и процессов в единое целое.

Макроэкономические модели – это формализованные (графические, алгебраические, схематические, табличные) описания различных экономических явлений и процессов для обнаружения функциональных взаимосвязей между ними.

Макроэкономическое равновесие – это состояние национальной экономики, для которого характерна пропорциональность и сбалансированность взаимосвязанных экономических процессов.

Масса прибыли – это её абсолютный объём, выраженный в деньгах.

Мировая экономика – это сумма всех национальных экономик мира.

Мультипликатор налогов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится (уменьшится) совокупный доход при уменьшении (увеличении) налогов на единицу.

Налоги – обязательные платежи юридических и физических лиц в государственные фонды и госбюджет.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение от уплаты налогов.

Национальное богатство – совокупность материальных и нематериальных благ, которыми располагает общество на определённую дату и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период.

Национальный доход – это совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов.

Неявные (внутренние, альтернативные, вмененные) издержки – денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов, т.е. затраты собственных неоплаченных ресурсов.

Номинальный доход – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является.

Номинальная ставка заработной платы (nominal wage rate) – это количество денег, получаемых работником за единицу времени использования его труда.

Норма обязательных резервов (или норма резервирования) – это выраженная в процентах доля от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит и которую они хранят в Центральном банке в виде беспроцентных вкладов**.**

Норма прибыли – это отношение прибыли к авансированному капиталу, выраженному в процентах.

Нормативная макроэкономика предполагает наличие представлений о том, как должна функционировать экономика.

Нуллификация – это лишение документа юридической силы, фактически значимости и законности. Применительно к ценным бумагам и денежным знакам нуллификация означает признание их недействительными.

Обменный курс – цена иностранной валюты, выраженная в единицах отечественной валюты.

Общее равновесие – соответствие (согласование) развития всех сфер экономической системы: спрос и предложение не только товаров и услуг, но и рабочей силы, капитала – равновесие на всех рынках + влияние политических, социальных факторов.

Общий уровень цен – это агрегированный показатель, рассчитывается как индекс цен. Из множества видов индексов цен в макроэкономике обычно используется индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен производителей (ИЦП) и дефлятор ВВП.

Ожидания exante – прогнозные оценки экономических субъектов.

Ожидания expost – оценка экономическими субъектами полученного опыта, фактические оценки.

Опцион, или сделка с премией (от лат. optio – выбор, желание, усмотрение) – это право выбора условий сделки, получаемое за определенную плату; это разновидность срочного контракта (фьючерса), согласно которому одна сторона приобретает право купить или продать что-либо в будущем по заранее оговоренной цене с уплатой комиссионных (премии).

Открытая экономика – экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

Парадокс бережливости – рост ожидаемой склонности к сбережению, т.е. стремление физических лиц к сбережению части доходов, может привести не к росту фактических сбережений и инвестиций в экономику, а, наоборот, к их сокращению.

Перекрестная эластичность спроса измеряет, насколько потребление одного продукта чувствительно к изменению цены какого-либо другого продукта.

Плавающий валютный курс – это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

Платёжеспособность банка означает, что величина его активов должна быть равна его задолженности, что позволяет банку вернуть всем вкладчикам размещенные в нём суммы депозитов по первому требованию.

Платёжный баланс – систематизированная статистическая запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и странами мирового сообщества за определённый период времени (год, квартал, месяц).

Позитивная макроэкономика изучает реальные макроэкономические явления и их взаимосвязи.

Подоходные налоги – это налоги, которые зависят от уровня совокупного дохода.

Покупательная способность денег – это то количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу.

Полезность – это способность удовлетворять потребности.

Портфель – это совокупность финансовых активов (ценных бумаг) и реальных активов (земля, недвижимость, золото).

Портфельный риск – это вероятность потери по отдельным типам ценных бумаг, а так же по всей категории ссуд.

Поток – это изменение запаса (какого-либо показателя) за определённый промежуток времени.

Потребительская корзина – это набор товаров и услуг, обеспечивающих комфортное и полноценное проживание человека на протяжении года и удовлетворяющих его минимальные потребности.

Потребительский выбор – это выбор такой достижимой для него комбинации продуктов, которая максимизировала бы удовлетворение его потребностей или извлекаемую им полезность.

Портфельные иностранные инвестиции – это вложение средств в отрасли и производства в другой стране, находящиеся под управлением производителей (резидентов) данной страны с целью получения процентов на свои вложения.

Провозная (транзитная) пошлина – пошлина, взимаемая с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом.

Предельная норма технологического замещения факторов (MRTS) – величина, отражающая необходимые количественные изменения одного фактора в зависимости от единичных изменений другого фактора при сохранении объема выпуска.

Предельная склонность к потреблению (MPC) – доля прироста расходов на потребление в любом изменении располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению (MPS) – доля прироста сбережений в любом изменении располагаемого дохода**.**

Предложение денег (MS) – количество денег, находящихся в обращении за пределами банковской системы.

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, не противоречащая законодательству, осуществляемая под свою имущественную ответственность деятельность физических и (или) юридических лиц, направленная на получение дохода, прибыли, повышение имиджа, статуса.

Предприятие – производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров и оказания услуг в любой отрасли экономики.

«Провалы» (фиаско) рынка – это проявления неэффективности рыночного механизма, случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов.

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов.

Протекционизм – политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер.

Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег.

Прямые иностранные инвестиции – это вложение средств в какие-либо конкретные производства, отрасли в другой стране и управление ими с целью получения прибыли.

Прямые факторы непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту (численность и качество трудовых ресурсов, объём и качественный состав основного капитала, технология и организация производства, количество и качество природных ресурсов, уровень предпринимательских способностей в обществе).

Равновесие в динамике – равновесие, часто возвращающееся в соответствии со своими законами.

Равновесие в статике – равновесие в текущий момент, случайно.

Равновесие на денежном рынке – ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны.

Равновесный объём производства – это объём производства, который порождает совокупные расходы, достаточные для приобретения произведённой продукции.

Разрыв ВВП – это разница между фактическим ВВП и потенциальным ВВП.

Располагаемый личный доход – это доход, который остается после уплаты налогов.

Реальное богатство, или реальные денежные запасы, – это отношение номинального финансового богатства индивида, выраженного в денежной форме, к общему уровню цен.

Реальные инвестиции – вложения капитала частной фирмой или государством в производство той или иной продукции.

Реальный ВВП – валовой внутренний продукт, исчисленный в неизменных ценах, т.е. в ценах, которые сложились в каком-либо году, принятом за базовый год

Реальный доход – это количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

Реструктуризация государственного долга – соглашение между должником и кредитором о продлении срока, на который предоставлен заём.

Реальная ставка заработной платы (real wage rate) – это покупательная способность номинальной заработной платы (количество товаров и услуг, которые работник может приобрести за номинальную заработную плату).

Рынок – это механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов – тех, кто обеспечивает предложение, поставщиков отдельных товаров, услуг или ресурсов.

Рынок абсолютной (чистой) монополии – тип рыночной структуры, характеризующейся высокой степенью рыночной власти продавца и отсутствием конкуренции.

Рынок совершенной конкуренции – рыночная структура, характеризующаяся ценовой конкуренцией между не способными оказывать какого-либо влияния на рыночную цену фирмами.

Рынок монополистической конкуренции – тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют за объем продаж.

Рынок монопсонии – тип рыночной структуры, характеризующийся концентрацией рыночной власти у покупателя.

Рынок олигополии – тип рыночной структуры, характеризующейся стратегическим взаимодействием немногих, обладающих рыночной властью и конкурирующих за объем продаж фирм.

Рыночное предложение – это максимально возможное количество товаров и услуг, которое продавцы готовы поставлять на рынок в единицу времени при данных условиях.

Сальдо государственного бюджета – это разность между государственными доходами и расходами.

Секторнациональной экономики – совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования.

Секьюритизация долга – это выпуск новых ценных бумаг, обеспеченных активами, подтверждающих право на собственность или обязательства должника.

Сеньораж – доход государства от эмиссии денег.

Система национальных счетов – это совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину

совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние экономики страны.

Смешанный тип экономического роста – увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

Совокупное предложение (aggregate supply – AS) – это стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок к продаже все производители (частные и государственные).

Совокупный спрос (AD) – это общее количество продукции, которое может быть куплено при данном уровне цен.

Специализация производства предполагает выделение отдельных видов производств, их обособление по признакам производимых деталей, узлов и применяемых технологий.

Специфические пошлины – пошлины, которые устанавливаются в виде конкретной денежной суммы за единицу (веса, объёма, штуки и др.) товара.

Спрос – это потребность покупателя + возможность заплатить.

Средняя склонность к потреблению (APC) – это выраженная в процентах доля любого общего дохода, который идёт на потребление.

Средняя склонность к сбережению (APS) – это выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идёт на сбережения.

Ссудный капитал – это денежный капитал, отдаваемый в ссуду и приносящий проценты за счет обслуживания кругооборота ресурсов и продукта или промышленного и торгового капитала.

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала, за использование его средств в течение определённого периода времени.

Стагфляция – экономический спад на фоне инфляции.

Структурная безработица – вид безработицы, обусловленной структурными сдвигами в экономике.

Технология – это устойчивая комбинация факторов производства.

Трансферты – это безвозмездные платежи, которые домохозяйства и фирмы получают от государства.

Фирма – хозяйственная единица, обладающая обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществ-

лять хозяйственную деятельность под свою имущественную ответственность.

Фискальная политика – меры, которые принимает Правительство для воздействия на экономику с помощью изменения величины доходов и (или) расходов государственного бюджета.

Фрикционная безработица – вид безработицы, связанный с поиском работы и ожиданием выхода на работу.

Фритредерство – направление в экономической теории, политике и хозяйственной практике, провозглашающее свободу торговли и невмешательство государства в частнопредпринимательскую сферу жизни общества.

Фьючерс (англ. futures – товары, закупаемые заблаговременно) – это срочная сделка купли-продажи товаров, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем.

Хеджирование – страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятным для продавцов и покупателей изменением рыночных цен на товары.

Хеджирование валютных рисков – это заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты во избежание колебания цен.

Ценовая эластичность спроса показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Циклическая безработица – вид безработицы, связанный с краткосрочными колебаниями экономической активности.

Частичное равновесие – количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики. (Например: производства и потребления; покупательной способности и наличия товаров; доходов и расходов и т.д.).

Частичное резервирование означает, что только определённая часть вклада хранится в виде резервов, а остальная сумма используется для предоставления кредитов.

Частные трансферты – это выплаты и дары, которые делают друг другу частные лица.

Чистые инвестиции – это валовые инвестиции минус сумма амортизации основного капитала или прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый экспорт – разница между доходами от экспорта и расходами страны по импорту; соответствует сальдо торгового баланса.

Шоковая терапия – политика реформ, в частности, резкое сокращение темпа роста денежной массы, моментальная либерализация цен, и приватизация убыточных государственных предприятий.

Экзогенные переменные – переменные, вводимые в модель извне и задаваемые до построения модели. Экзогенные переменные являются в модели независимыми величинами, а их изменение называется автономным изменением.

Экономические издержки – это стоимость всех отвлекаемых для данного производства ресурсов.

Экономический рост – долговременное увеличение объёма реального ВВП как в абсолютных показателях, так и в расчёте в среднем на каждого жителя страны.

Экономический (деловой) цикл – колебания уровня деловой активности, когда периоды подъёма сменяются периодами спада экономики.

Экстенсивный тип экономического роста – увеличение выпуска продукции за счёт привлечения дополнительных факторов производства, т.е. увеличения количества используемых ресурсов.

Эластичность спроса по доходу показывает, как реагирует объём покупок потребителя на изменение его дохода.

Эмиссия – такой выпуск денег в оборот, который приводит к общему увеличению денежной массы, находящейся в обороте.

Эндогенные переменные – возникающие внутри модели в процессе решения выдвинутой задачи, т.е. являющиеся результатом её решения. Это зависимые переменные.

Эффект акселератора: увеличение национального дохода приводит к росту спроса на потребительские товары и услуги, что в свою очередь повышает спрос на инвестиционные ресурсы. Причём спрос на инвестиции растет в большей степени, чем на потребительские блага.

Эффект быстрого старта – явление, когда дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране.

Эффект мультипликатора совокупных расходов: большее изменение величины равновесного реального ВВП по сравнению с приростом или убылью совокупных расходов, вызвавших данное движение показателя ВВП.

Эффект храповика: эффект, который проявляется в том, что рост совокупного спроса вызывает рост цен на товары. Но сокращение совокупного спроса не обязательно приводит к снижению совокупного уровня цен, особенно в краткосрочном периоде.

Экспорт – вывоз товаров из страны.

Экстенсивные факторы заключаются в вовлечении дополнительных объёмов факторов производства на прежней технологической основе.

Явные (внешние) издержки – денежные выплаты за привлеченные для производства ресурсы или денежные выплаты другим организациям и заработная плата наемных работников, т.е. затраты по оплате поставленных ресурсов, равные бухгалтерским издержкам**.**

ЛИТЕРАТУРА

1. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серёгина [и др.]; под ред. С.Ф. Серёгиной. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Юрайт», 2013. – 521 с. – Серия: Учебники НИУ ВШЭ.

2. Арутюнова, Г.И. Экономическая теория: учебник / Г.И. Арутюнова. – М.: Международные отношения, 2010. – 368 с.

3. Вечканов, Г.С. Макроэкономика: краткий курс / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова СПб.: Питер, 2008. – 240 с.

4. Кунцман, М.В. Микроэкономика: курс лекций / М.В. Кунцман. – М.: МАДИ, 2010. – 193 с.

5. Макконнелл, К.Р. Экономикс / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Инфра-М, 2007. – 940 с.

6. Максимова, В.Ф. Микроэкономика: учебник / В.Ф. Максимова. – М.: Маркет ДС, 2008.

7. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики: учебник / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2009.

8. Симкина, Л.Г. Микроэкономика: учебник / Л.Г. Симкина, Б.В. Корнейчук. – СПб: Питер, 2002.

9. Султыгова, А.А. Микроэкономика: учеб. пособие / А.А. Султыгова. – М., 2009.

10. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика: учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – М.: Юрайт, 2013. – 686 с.

11. Тарануха, Ю.В. Микроэкономика: учебник / Ю.В. Тарануха, Д.Н. Земляков. – М.: Кнорус, 2008.

12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/

13. Официальный сайт Центрального банка России: http://www.cbr.ru

14. Официальный сайт Министерства финансов России: http://www.minfin.ru/ru

15. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ: http://www.fas.gov.ru/

Учебное издание

КУНЦМАН Марина Владимировна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курс лекций

Редактор И.А. Короткова

Подписано в печать 14.01.2015 г. Формат 60×84/16
Усл. печ. л. 13,0. Тираж 300 экз. Заказ . Цена 215 руб.
МАДИ, 125319, Москва, Ленинградский пр-т, 64.