

**Л.А. КОСТРЮКОВА**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

**Учебное пособие**

**Челябинск**

**2021**

**Министерство просвещения РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический  
университет»**

**Л.А. КОСТРЮКОВА**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

**Учебное пособие**

**Челябинск  
2021**

УДК 33(076)  
ББК 65.01я7  
К 72

Кострюкова, Л.А. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.А.Кострюкова. – Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуманитар.-пед. ун-та., 2021. – 151 с.

**ISBN**

Учебное пособие разработано на кафедре экономики, управления и права Профессионально-педагогического института ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет» для студентов высших учебных заведений уровня бакалавриата, 44.03.04 Профессиональное обучение, профильной подготовки «Экономика и управление» всех форм обучения.

Структура пособия содержит два раздела и 18 тем лекционного материала. Содержание учебного пособия может быть использовано для самостоятельного изучения и усвоения базовых экономических знаний.

**ISBN**

Рецензенты:

Т.М. Ческидова, канд. эконом. наук, доцент

Ю.В. Лысенко, д-р. эконом. наук, профессор

© Кострюкова Л.А., 2021

© Издательство Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета, 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

	<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>7</b>
<b>РАЗДЕЛ 1.</b>	<b>МИКРОЭКОНОМИКА</b>	<b>8</b>
<b>Тема 1.</b>	<b>Предмет и метод экономики</b>	<b>8</b>
	1.1. Предмет и метод экономики	8
	1.2. Структура экономической науки. Функции экономической теории	9
	1.3. Основные экономические категории	10
<b>Тема 2.</b>	<b>Экономические системы и их сущность</b>	<b>12</b>
	2.1. Сущность и элементы экономических систем	12
	2.2. Типы экономически систем	12
	2.3. Модели в рамках систем	15
<b>Тема 3.</b>	<b>Рыночная экономика</b>	<b>16</b>
	3.1. Рынок и условия его возникновения	16
	3.2. Преимущества и недостатки рынка	17
	3.3. Рыночная инфраструктура. Конъюнктура рынка	19
<b>Тема 4.</b>	<b>Экономическая организация производства</b>	<b>20</b>
	4.1. Экономическая организация производства и ограниченность ресурсов. Оптимальный выбор	21
	4.2. График производственных возможностей	21
	4.3. Альтернативные и предельные затраты	22
<b>Тема 5.</b>	<b>Сущность и формы собственности</b>	<b>25</b>
	5.1. Экономический и юридический аспекты собственности	25
	5.2. Формы реализации собственности	26
	5.3. Приватизация: способы, этапы, результаты	27
<b>Тема 6.</b>	<b>Взаимодействие спроса и предложения</b>	<b>30</b>
	6.1. Спрос на товары и услуги	30
	6.2. Предложение товаров и услуг	32
	6.3. Равновесная цена. Четыре правила спроса и предложения	34
	6.4. Эластичность спроса и предложения	36
<b>Тема 7.</b>	<b>Теория потребительского поведения</b>	<b>42</b>
	7.1. Кардиналистская теория потребительского	

	поведения	42
	7.2. Аксиомы порядкового (ординалистского) подхода к анализу полезности	44
	7.3. Кривые безразличия	45
	7.4. Бюджетная линия	49
<b>Тема 8.</b>	<b>Теория производства фирмы</b>	<b>51</b>
	8.1. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект. Виды предприятий	51
	8.2. Постоянные и переменные факторы производства и проблема их оптимального сочетания	53
	8.3. Предельная производительность и убывающая отдача факторов производства. Предельная норма технологического замещения	57
<b>Тема 9.</b>	<b>Издержки и доходы фирмы</b>	<b>59</b>
	9.1. Понятие издержек. Классификация издержек	58
	9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде	60
	9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде	63
	9.4. Доход и прибыль фирмы	67
<b>РАЗДЕЛ 2.</b>	<b>МАКРОЭКОНОМИКА</b>	<b>69</b>
<b>Тема 10.</b>	<b>Условия совершенной конкуренции</b>	<b>69</b>
	10.1. Условия совершенной конкуренции	69
	10.2. Метод сопоставления валового дохода и валовых издержек	70
	10.3. Метод сопоставления предельного дохода с предельными издержками	71
<b>Тема 11.</b>	<b>Рынки несовершенной конкуренции</b>	<b>75</b>
	11.1. Общие черты несовершенной конкуренции	75
	11.2. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах в условиях монополистической конкуренции	76
	11.3. Поведение фирмы – олигополиста в краткосрочном и долгосрочном периоде	78
	11.4. Монополия	83
	11.5. Антимонопольная политика государства	85
<b>Тема 12.</b>	<b>Макроэкономические показатели</b>	<b>87</b>

	12.1. Система национальных счетов	87
	12.2. Измерение внутреннего производства	89
	12.3. Реальный и номинальный национальный продукт. Дефлятор ВВП	91
<b>Тема 13.</b>	<b>Макроэкономическое равновесие</b>	<b>93</b>
	13.1. Совокупный спрос	93
	13.2. Совокупное предложение	95
	13.3. Макроэкономическое равновесие	96
<b>Тема 14.</b>	<b>Экономический цикл, инфляция и безработица</b>	<b>98</b>
	14.1. Фазы экономического цикла	98
	14.2. Безработица: сущность, виды, измерение и издержки	100
	14.3. Инфляция: сущность, причины, измерение и формы	103
<b>Тема 15.</b>	<b>Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модель «доходы–расходы»</b>	<b>105</b>
	15.1. Потребление и сбережение	105
	15.2. Инвестиции, государственные расходы, чистый экспорт	110
	15.3. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия. Теория мультипликатора. Модель «доходы–расходы»	112
	15.4. Модель «сбережения–инвестиции»	117
	15.5. Инфляционный и рецессионный разрывы	118
<b>Тема 16.</b>	<b>Деньги, денежное обращение и денежно-кредитная политика государства</b>	<b>120</b>
	16.1. Понятие и типы денежных систем. Предложение денег	120
	16.2. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке	123
	16.3. Кредитно-банковская система	126
	16.4. Денежно-кредитная (монетарная политика)	128
<b>Тема 17.</b>	<b>Финансовая система и фискальная политика</b>	<b>129</b>
	17.1. Структура и функции финансовой системы	129
	17.2. Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг	131

	17.3. Фискальная политика правительства	132
	17.4. Налоги и налоговая система	133
<b>Тема 18.</b>	<b>Экономический рост и мировая экономика</b>	<b>135</b>
	18.1. Экономический рост и его проблемы	135
	18.2. Современное всемирное хозяйство и проблемы глобальной экономики	137
	18.3. Мировой рынок и международная торговля	138
	18.4. Международные валютные отношения	141
	18.5. Интернационализация экономических отношений	142
	<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	<b>144</b>
	<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</b>	<b>145</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Качественное образование предполагает комплексное усвоение знаний и навыков в области теоретических основ экономики, а также умений ориентироваться в современной экономической ситуации.

Дисциплина «Экономическая теория» является базовой дисциплиной гуманитарного, социального и экономического цикла дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Формирование экономических знаний студентов вуза должно начинаться с изучения сущности экономических законов, явлений и процессов, необходимых для формирования современного экономического мышления, для принятия оптимальных решений, имеющих практическое значение.

Международный стандарт экономического образования предусматривает для комплексного методического обеспечения образовательного процесса необходимость создания оптимальной системы дидактических средств обучения по конкретной дисциплине, создаваемой в целях наиболее полной реализации образовательных и воспитательных задач по достижению высокого уровня профильной подготовки специалистов «Экономика и управление».

Пособие поможет приобретению базовых представлений, основных понятий, категорий и инструментов экономики, приобретению навыков анализа мотивов и закономерностей деятельности субъектов экономики, ситуаций на конкретных рынках товаров и ресурсов, а также решению проблемных ситуаций на микро- и макроэкономическом уровнях (домохозяйство, фирма, отраслевой рынок, государство).

Важным направлением в этом процессе является совершенствование методики преподавания, то есть создание структурной технологической основы обучения.



# РАЗДЕЛ 1. МИКРОЭКОНОМИКА

## ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ

### 1.1. Предмет и метод экономической теории

*Экономика изучает взаимодействие людей в процессе поиска эффективных путей использования ограниченных ресурсов в целях удовлетворения потребностей общества.*

*Микроэкономика* – анализ причин, закономерностей и последствий функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике. Например, промышленные фирмы и т.п.

*Макроэкономика* – рассматривает совокупные показатели доходов, занятости, динамики цен, определяет закономерности государственной экономической политики.

*Метод экономической теории* – это совокупность способов и приёмов познаний экономических явлений и процессов и воспроизведение их в систему категорий и законов.

**1. Эмпирический** – описательный.

**2. Индукция** – получение теоретических выводов на основе анализа фактов.

**3. Дедукция** – использует уже полученные теоретические выводы, гипотезы, которые подтверждаются фактами.

**4. Метод абстракции** – отвлечение от всего того, что не соответствует природе изучаемого предмета. Это очищение исследуемого объекта от случайного временного и определение постоянных типичных черт.

**5. Позитивный и нормативный анализ.** *Позитивный анализ* исследует экономические явления, как они есть, без оценочных суждений.

*Нормативный анализ* основан на исследовании того, как должно быть.

**6. Экономико-математический и графический методы.**

**7. Причинно-следственный (каузальный) метод.** Его суть заключается в причинно-следственных связях.

**8. Функциональный метод.** Для него характерен анализ категорий не в вертикальной причинно-следственной связи, а в их взаимодействии друг с другом в качестве равнозначных. Например, цена товара зависит от спроса, но и спрос зависит от цены. Данный метод позволяет измерять количественные параметры взаимодействия различных явлений, создавать экономические модели, разрабатывать многовариантные альтернативные способы достижения цели, решая задачи оптимизации.

## **1.2. Структура экономической науки. Функции экономической теории**

В центре экономической науки лежит экономическая теория, связанная с совокупностью частных дисциплин, которые изучают отдельные стороны экономической системы, прежде всего, её отраслевой, функциональный и исторический аспекты.

1. Отраслевая организация народного хозяйства представлена «экономикой промышленности», «экономикой сельского хозяйства» и т.д.

2. К функциональным экономическим наукам относятся бухгалтерский учёт, финансы и кредит, маркетинг, экономическая статистика, менеджмент.

3. Исторический аспект экономического знания представлен историей экономики, историей экономического учения.

Теория обеспечивает частные экономические науки принципами, которые излагают точки зрения экономики в целом и используются в качестве средства познания тех или иных сторон экономической действительности, а знания, представленные частными науками, служат «материалом» для новых экономических обобщений.

Функции экономической теории:

1. Познавательная функция.

2. Критическая функция.
3. Прогностическая функция.
4. Прагматическая (практическая) функция.
5. Методологическая функция.
6. Мировоззренческая функция.

### **1.3. Основные экономические категории**

**Ресурсы** – это совокупность природных, социальных и духовных сил, которые потенциально могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и других ценностей. Они делятся на четыре группы:

1. Природные
2. Материальные
3. Трудовые
4. Финансовые

**Факторы производства** – это реально вовлечённые в процесс производства ресурсы: труд, земля, капитал, предпринимательство.

**Труд** – это целесообразная деятельность человека, с помощью которой преобразуют природу и приспособливают её для удовлетворения своих потребностей. Это любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

**Капитал** состоит из благ, созданных экономической системой для производства других товаров (станки, транспорт и т.д.). Другой аспект категории «капитал» связан с его денежной формой. В любом случае капитал должен приносить доход. Различают основной и оборотный капитал.

**Основной капитал** – функционирует в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов. Материализован в зданиях, сооружениях, оборудовании и т.д.

**Оборотный капитал** – расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в произведённой продукции. Это сырьё, материалы, энергетические ресурсы. Деньги, затраченные на оборотный

капитал, полностью возвращаются предпринимателю после реализации продукции.

*Земля* – в широком смысле – все используемые в производственном процессе естественные ресурсы.

### ***Предпринимательство***

Предпринимательство, как особый тип экономического мышления, характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Предпринимательство не род занятий, а склад ума и свойство природы.

В рыночной экономике различают три формы предпринимательской деятельности:

1. Государственная.
2. Коллективная.
3. Частная.

Объект предпринимательства – это осуществление наиболее эффективных комбинаций факторов производства с целью максимизации доходов.

Условия предпринимательства:

1. Самостоятельность, независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них свобод и прав.
2. Ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск.
3. Ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление увеличения прибыли.

Таблица 1. Основные экономические категории

Ресурсы	Факторы	Доход
природные	земля	R (рента)
материальные, финансовые	капитал	%
трудовые	труд	зарплата
предпринимательские способности	предпринимательство	прибыль

Экономические блага совершают кругооборот: производство – распределение – обмен – потребление.

Потребность – особое психологическое состояние человека, ощущаемое или осознаваемое им как «неудовлетворённость», несоответствие между внутренними и внешними условиями жизнедеятельности. Поэтому потребность становится побудителем активности, направленной на устранение возникшего несоответствия.

**Благо** – это средство для удовлетворения потребностей.

## **ТЕМА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ИХ СУЩНОСТЬ**

### **2.1. Сущность и элементы экономических систем**

*Экономическая система – это совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма.*

В любой экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом, потреблением.

Элементы отличающие экономические системы:

1. Социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности.
2. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности.
3. Хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях.

### **2.2. Типы экономических систем**

#### *1. Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)*

Хотя эта система сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX – первых десятилетиях XX в. (в разных странах

по-разному), значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную систему.

Отличительными чертами этой экономической системы являлись:

- 1) частная собственность на экономические ресурсы;
- 2) рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции, ключевые задачи решаются опосредованно, прежде всего через цены, складывающиеся на рынке под воздействием спроса и предложения. Ориентируясь на конъюнктуру рынка, определяемую прежде всего уровнем и динамикой цен, товаропроизводители самостоятельно решают проблему распределения всех ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке. Таким образом, рынок, прежде всего через цены, координирует деятельность миллионов людей;
- 3) наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара.

## *2. Современная рыночная экономика (смешанный капитализм)*

По сравнению со всеми предшествовавшими рыночная система оказалось наиболее гибкой: она способна перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям. В ходе длительной эволюции, преимущественно в XX в., рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в современную рыночную экономику. Ее основными чертами являются:

- 1) многообразие форм собственности, среди которых по-прежнему ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от трудовой индивидуальной до крупной, корпоративной);
- 2) развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;
- 3) более активное воздействие государства на развитие национальной экономики и социальной сферы.

В развитой рыночной экономике существенные изменения претерпевает хозяйственный механизм. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики, вплоть до осуществления общенациональных программ и планов.

Задача использования ресурсов решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит во многом за счет бюджетных ассигнований, на основе государственных общенациональных и межгосударственных программ, государственного стимулирования НИОКР в приоритетных направлениях развития научно-технического прогресса.

### *3. Традиционная экономическая система*

Отличительные особенности традиционной экономической системы таковы:

1) крайне примитивная технология, в первую очередь, связанная с первичной обработкой природных ресурсов, преобладание ручного труда;

2) все ключевые экономические проблемы решаются в соответствии с освященными веками обычаями, религиозными, племенными и даже кастовыми традициями;

3) организация и управление экономической жизнью осуществляются на основе решений совета старейшин, предписаний вождей или феодалов.

В настоящее время традиционная экономическая система сохранилась в некоторых наиболее отсталых странах Азии и Африки, хотя ее элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития.

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

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

Характерными чертами административно-командной системы являются:

- 1) общественная (а в реальности государственная) собственность практически на все экономические ресурсы,
- 2) сильная монополизация и бюрократизация экономики,
- 3) централизованное, директивное, экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

### **2.3. Модели в рамках систем**

*Американская модель* построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Задачи социального равенства здесь вообще не ставятся. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

*Шведская модель* отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов составляет свыше 50% от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, особенно физических лиц. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая



занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) – на государство.

*Социальное рыночное хозяйство ФРГ.* Эта модель формировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются так называемые миттельштанд, т.е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности.

*Японская модель* характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные жертвы ради процветания страны. Еще одна особенность японской модели развития связана с активной ролью государства в модернизации экономики, особенно на ее начальной стадии.

## **ТЕМА 3. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА**

### **3.1. Рынок и условия его возникновения**

*Рынок* – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличном механизме ценных сигналов.

Субъекты (агенты) рынка:

1. *Домашнее хозяйство* может состоять из одного и более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты, сферы

материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются поставщиками факторов производства в рыночной экономике, получающие от продажи этих факторов деньги, которые расходуются для удовлетворения личных потребностей, а не для наращивания прибыли.

2. **Бизнес (фирма)** – это деятельное предприятие, функционирующее с целью получения дохода, предполагает вложение в дело собственного или заёмного капитала, доход от которого расходуется на расширение производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночной экономике.

3. **Правительство (государство)** представлено бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции регулирования экономики.

Условия возникновения рынка:

1. Общественное разделение труда по видам хозяйственной деятельности и специализация.

*Специализация определяется принципом сравнительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной цене.*

Экономическая обособленность субъектов рыночного хозяйства означает, что только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать создаваемую продукцию. Экономической обособленности соответствует режим частной собственности.

2. Величина транзакционных издержек, т.е. издержек, связанных с продвижением товара на рынок. Это издержки на сбор и обработку информации о состоянии рынка, поиск покупателя, переговоры, заключение контракта и т.д.

3. Свободный обмен ресурсами.

### **3.2. Преимущества и недостатки рынка**

***Преимущества рынка:***

1. Эффективное распределение ресурсов. Рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров.
2. Возможность успешного функционирования рынка при наличии определённой информации. Достаточно иметь данные о цене и издержках производства.
3. Оптимальное использование результатов НТР. Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск. Разрабатывают новые товары и технологии.
4. Способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, более быстрой корректировке неравновесия. Чтобы поддержать конкурентоспособность своей продукции, фирмы стремятся расширять ассортимент, повышать качество, снижать издержки и т.д.
5. Оздоровление (санация) экономики. Общественная оценка результатов труда хозяйствующих субъектов посредством свободного движения цен отделяет отстающих производителей от преуспевающих, т.е. в самом механизме рыночной экономики заложена возможность её выздоровления.
6. Всеобщность конкуренции. Это конкуренция во всех сферах и на всех уровнях:
  - среди продавцов идёт соревнование за максимальный рост объёмов производства, опережение снижения затрат, возможность участия в наиболее прибыльных отраслях;
  - среди покупателей идёт соревнование за наиболее выгодное размещение доходов;
  - продавцы и покупатели соревнуются за наибольшее влияние на величину рыночных цен.

***Недостатки рынка:***

1. Не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов.

2. Не имеет экономического механизма защиты окружающей среды. Только законные акты могут заставить предприятия вкладывать средства в создание экологически чистых производств.
3. Не создаёт стимула для производства товаров и услуг коллективного пользования (дороги, общественный транспорт). Эту заботу берёт на себя общество.
4. Не обеспечивает развитие фундаментальных исследований. Парадокс рыночной экономики в том, что будучи восприимчивой к использованию достижений, НТП скупится на затраты на этот прогресс, так как эта сфера рискованного применения значительного капитала. Этот недостаток преодолевается с помощью специальных бюджетных ассигнований на поддержку капитала, занятого в отраслях НТП.
5. Рыночная экономика способствует макроэкономической диспропорции (это соотношение между отраслями народного хозяйства), что приводит к структурным кризисам. Необходимо специальное государственное вмешательство для предотвращения структурного кризиса.
6. Рынок подвержен нестабильному развитию с присущими этому регрессионными процессами.

### **3.3. Рыночная инфраструктура. Конъюнктура рынка**

*Инфраструктура рынка* представляет совокупность связанных между собой институтов, которые действуют в пределах особых рынков и выполняют особые функции. Рыночная инфраструктура включает:

1. Рынок товаров и услуг
2. Рынок факторов производства
3. Финансовый рынок

*Конъюнктура рынка* – показатель состояния экономики, т.е. временная ситуация, характеризующая состояние производства и потребления.

Показатели конъюнктуры рынка:

- динамика производства и строительства;
- величина товарных запасов;
- движение цен, процента, курса ценных бумаг;
- изменение в уровне прибыли, зарплаты, издержек производства.

## **ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

### **4.1. Экономическая организация производства и ограниченность ресурсов**

*Экономически эффективным считается производство, в котором максимум результата обеспечивается минимумом затрат.*

Сущность экономической организации производства в том, что во всех отраслях и на всех уровнях оценки его эффективности исходят из отнесения величины результата к величине затрат.

Под экономическим результатом производства имеют в виду эффективно произведённый продукт, соответствующий реальной потребности потребителя в нём. Следовательно, всеобщая формула идеально эффективной экономики должна выражать соотношение трёх величин: затраты, результаты, потребности.

Экономическая теория различает абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под абсолютной ограниченностью понимают недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества, но для удовлетворения выбранных потребностей ресурсов достаточно. Это относительная ограниченность ресурсов.

Экономическая наука – это теория выбора оптимального экономического решения, а оптимальным будет тот вариант, который обеспечивает максимум результата при минимуме затрат.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении, какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимум доходов.

#### 4.2. График производственных возможностей

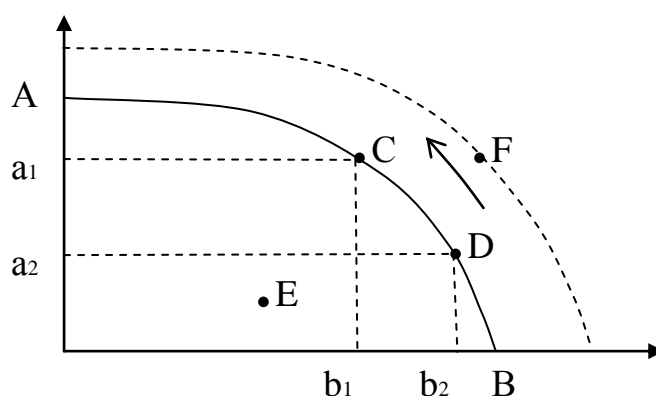


Рис. 1. График производственных возможностей

*Кривая производственных возможностей (рис. 1) обозначает границы максимально возможного одновременного производства товаров A и B при полном использовании ограниченных производственных ресурсов.*

*Альтернативная цена* – потеря одного товара при дополнительном производстве другого товара в условиях полного использования ресурсов.

График производственных возможностей имеет выпуклый вид, так как на практике отдельные элементы применяемых ограниченных ресурсов более эффективны при производстве товара A, а другие при производстве товара B. Это означает, что для увеличения производства A мы вынуждены применять те элементы ресурсов, которые были бы более эффективны при производстве B. Следовательно, для производства каждой дополнительной единицы товара A приходится расходовать всё большее количество ресурсов, из которых

могло бы быть произведено гораздо большее количество товара В. В результате альтернативная цена значительно возрастает и вместо максимума результата на минимум затрат получится минимум результата на максимум затрат. Это падение эффективности производства.

Форма кривой производственных возможностей отражает один из фундаментальных законов экономики ограниченных ресурсов – это **закон относительно убывающей эффективности производства**. Его суть заключается в следующем: по мере максимизации производства определённого продукта эффективность использования ресурсов падает.

Точка внутри области производственных возможностей (точка Е) характеризует определённое количественное соотношение товаров А и В. Так как точка Е не достигает кривой производственных возможностей, то она есть результат неполного, неэффективного использования имеющихся производственных ресурсов. Ориентация на эту точку может быть только вынужденной. В реальности экономика любой страны находится на подступах к границе производственных возможностей.

Причины стихийные, непредвиденные помехи, препятствующая полному использованию ресурсов.

Причины бывают природные (наводнения, засухи и т.д.), социальные, рыночные (изменение спроса). Причиной также является то, что рыночная экономика предполагает наличие резервов производственных ресурсов, без которых она не сможет реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Должен быть запас сырья, оборудования, труда. Последнее означает, что рыночной экономике присуща определённая степень безработицы.

Точка F находится вне кривой производственных возможностей. Так как граница производственных возможностей показывает полное использование ресурсов, то при данных условиях точка F не достижима. Но производственные возможности общества постоянно растут благодаря техническому, экономическому и социальному прогрессу, а это постоянно раздвигает границы производственных возможностей.

### 4.3. Альтернативные и предельные затраты

Когда экономика находится на границе производственных возможностей, выбор происходит между максимальными результатами производства А и В. Но чаще производитель находится в точке Е, когда имеется объём ресурсов для одновременного увеличения товаров А и В. Число альтернатив значительно возрастает. Если на границе производственных возможностей выбор регулируется величиной альтернативной цены, то в точке Е:

- 1) существует резерв ресурсов для расширения производства;
- 2) наличие резерва позволяет увеличить производство и товара А, и товара В, это осложняет выбор оптимизационного решения, но выбранный вариант по-прежнему делает невозможными другие варианты.

Количество товаров, которое приходится терять при максимизации производства в условиях неполного, неэффективного использования ресурсов, называется *альтернативная затрата*. Это не действительно состоявшийся расход ресурсов, а потенциальная потеря тех товаров, которые могли бы быть произведены из применённых ресурсов.

Нам необходимо выбрать самый оптимальный вариант из всех возможных. Оптимальный вариант будет тот, в котором достигается максимальный результат при минимальных затратах:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Максимум}_\text{результата}}{\text{Минимум}_\text{затрат}}.$$

Так как в рыночной экономике результат – это денежный доход, а затраты – денежный расход, то формула приобретает вид:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Максимум}_\text{дохода}}{\text{Минимум}_\text{расхода}}.$$

При прочих данных условиях дополнительный доход достигается только дополнительным производством данного товара. Возникает естественное стремление максимизации объёмов производств. Но существует



понятие «предельность», которое характеризует объективную границу доходного увеличения объёма производства.

На графике величина дополнительных расходов предопределяет объём дополнительного производства, который, в свою очередь, предопределяет объём дополнительных доходов. Кривая дополнительных доходов на графике направлена вниз, а расходов – вверх. Точка их пересечения покажет предельный (максимально доходный) объём производства расходов и доходов.

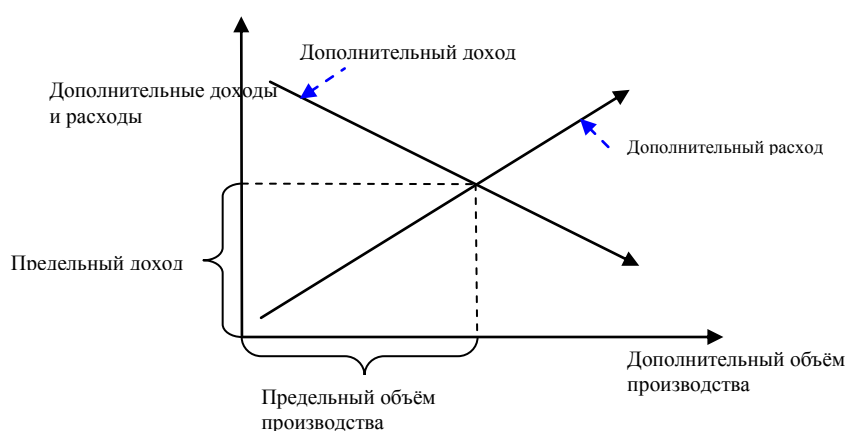


Рис. 2. Зависимость предельного (максимально доходный) объёма производства расходов и доходов

Далее наращивать объём производства бессмысленно, так как величина расходов превысит величину дополнительных доходов. Если расчленить издержки и доходы на составляющие единицы, то можно сделать вывод о том, что *общий объём дохода достигает максимума тогда, когда величина дохода от новой дополнительной единицы используемого ресурса становится равной величине расхода на эту единицу.*

Отсюда следуют два заключения:

1. Если производитель использует различные ресурсы, то максимальная эффективность их использования достигается только тогда, когда обеспечена предельная доходность от каждой единицы каждого ресурса (микроэкономическая предельная эффективность).

2. Если все экономические субъекты добьются предельной доходности по всем единицам применяемых ресурсов, то общество войдет в точку наивысшей экономической эффективности производства (макроэкономическая эффективность).

## ТЕМА 5. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

### 5.1. Экономический и юридический аспекты собственности

Собственность как экономическая категория включает в себя следующие моменты:

- субъекты – стороны отношений собственности;
- объект (материальный или нематериальный), по поводу которого складываются отношения между субъектами, – это вещественное содержание собственности;
- собственно система отношений между субъектами;
- экономическая реализация сложившихся отношений между субъектами на микроуровне – через конкретные способы присвоения объектов и на макроуровне – через функционирование системы хозяйства в совокупности ее элементов.

Выделяют юридические и экономические отношения собственности.

*Экономически собственность* – это общественная (существующая только в обществе, через отношения между людьми) форма присвоения, т.е. отношения между людьми по поводу присвоения благ. Ядром отношений собственности являются отношения собственности на факторы производства, экономически реализующиеся в способе соединения факторов производства – труда с капиталом и землей – внеэкономическом или экономическом (прямом или опосредованном отношениями найма).

Система отношений собственности включает прежде всего два полюсных отношения – присвоение и отчуждение.

*Присвоение* как элемент системы отношений собственности выражается в том, что никто не может использовать средства производства, не вступая в отношения с их собственником.

*Отчуждение* – это лишение данного лица возможности использовать некий предмет в производстве и потреблении, что и происходит в процессе продажи объекта собственности.

Между этими полюсами внутренней структуры отношений собственности располагаются отношения владения, пользования и распоряжения.

**Владение** представляет собой неполное присвоение, позволяющее владельцу присваивать часть дохода от использования не принадлежащих ему средств производства.

Пользование объектами собственности – это оперирование средствами производства в производственном процессе – то, что один из виднейших представителей австрийской экономической школы Людвиг фон Мизес называл физическим обладанием<sup>1</sup>. Под **распоряжением** объектами собственности понимается управление использованием собственности, которое в настоящее время является прерогативой менеджеров.

**С юридической стороны собственность** – это отношения собственников, субъектов собственности к ее объектам. Они детально определены частным правом (в России – Гражданским Кодексом), по которому юридические правомочия собственника – право по своему усмотрению *владеть (фактически обладать), пользоваться (извлекать полезные для себя свойства) и распоряжаться (определять юридическую судьбу блага, например, продавать, обменивать, дарить, передавать по наследству, отдавать в залог, аренду)* имуществом.

## **5.2. Формы реализации собственности**

В зависимости от того, кто является субъектом собственности, различают виды правоотношений собственности (см. рис. ).

Экономически собственность существует там, где она реализуется.

Формы реализации собственности:

- присвоения дохода со своих факторов производства,
- участие в управлении производством и собственностью.

Экономические формы собственности различаются по формам присвоения дохода:

- частное (индивидуальное, приватное) присвоение – индивидуальная частная собственность;
- групповое (коллективное), закрытое присвоение – совместная (партнерская) (кооперативная, долевая) собственность;
- групповое открытое присвоение – корпоративная (акционерная) собственность;
- присвоение в интересах общества (или его уровня – территории) – государственная собственность – федеральная, субъектов федерации, муниципальная.

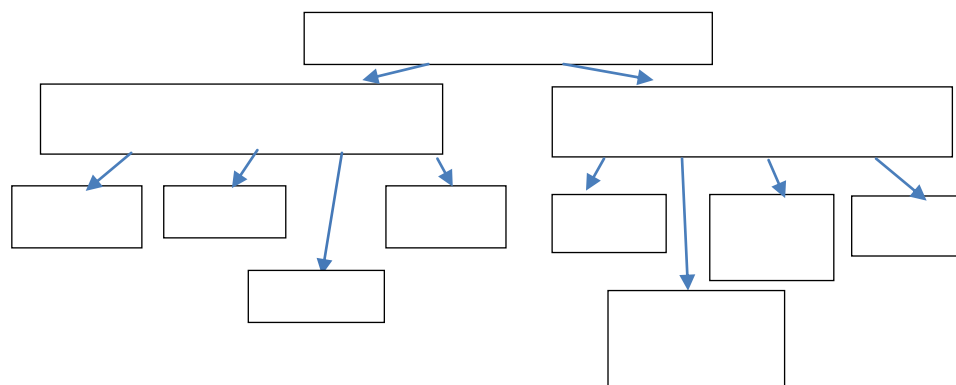


Рис.3. Структура форм собственности

### 5.3. Приватизация: способы, этапы, результаты

Для понимания современной природы процессов приватизации важно учитывать наличие двух типов приватизации.

*Первый тип приватизации* связан со структурной перестройкой стран Запада в конце 70-х годов, с переоценкой места и роли государственной собственности и государственного предпринимательства в экономике стран с большой долей госсектора. Свыше 80-и промышленно-развитых стран в 80–90-х годах 20-го века осуществили приватизацию.

Мотивы приватизации первого типа:

- увеличение доходов бюджета;
- оздоровление государственных финансов;

- повышение эффективности экономики;
- оживление конкуренции;
- специализация и демонополизация. Этот тип приватизации осуществляется в уже сформировавшейся рыночной среде при наличии частного сектора, в ходе развития экономики.

*Второй тип приватизации* начался с 1989 года в ходе преобразований в бывших социалистических странах. Особая роль второго типа приватизации заключается в переходе от административно-командной системы хозяйства к системе, основанной на рыночно-конкурентных принципах.

**Приватизация** – в соответствии с Федеральным законом «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в РФ» под приватизацией понимается «возмездное отчуждение находящегося в собственности РФ, субъектов РФ или муниципальных образований имущества (объектов приватизации) в собственность физических и юридических лиц» оборудования, зданий, других материальных активов предприятий, долей (паев, акций) государства и местных органов в капитале АО.

***Цели приватизации:***

- 1) исходная – создание слоя частных собственников (ваучеризация);
- 2) аккумулярование средств в госбюджет – основной мотив в странах с рыночной экономикой;
- 3) обеспечение экономической и имущественной самостоятельности;
- 4) повышение эффективности экономики.

***Способы приватизации:***

1. Продажа акций АО, созданных в процессе приватизации.
2. Продажа предприятий, не являющихся АО, по коммерческому конкурсу (в т.ч. с ограничением состава участников).

3. Продажа пакетов акций АО по инвестиционному конкурсу.

4. Продажа имущества действующих, ликвидированных и ликвидируемых предприятий по конкурсу и на аукционе.

5. Выкуп имущества, сданного в аренду.

6. Продажа долей, принадлежащих государству.

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие *основные этапы*:

**1. Доваучерная приватизация.** Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала главным образом сферу социальной инфраструктуры: торговлю, бытовое обслуживание общественное питание, гостиничное хозяйство и т.д.

**2. Ваучерный (чековый) этап приватизации (1992–1994 г.).** Его основным содержанием стало создание широкого слоя собственников, главным образом, мелких акционеров, путем безвозмездной передачи госсобственности, преобразования государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажи, как правило малых предприятий, по конкурсу и на аукционе. От 50 до 80% стоимости пакетов акций и выкупаемого имущества оплачивалось приватизационными чеками.

**3. Послечековый (денежный) этап приватизации (1994–1999 гг.).** Его основным содержанием была продажа как самих предприятий (с аукциона и по конкурсу), так и акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, за деньги. На этот этап возлагались не оправдавшиеся надежды на формирование «стратегических» инвесторов, пополнение доходов бюджета.

**4. Изменение приоритетов государственной политики в области приватизации и необходимость наведения порядка в приватизационных процедурах** привели к принятию в 2001–2003 гг. нового Федерального закона о приватизации и ряда нормативных актов, конкретизирующих его положение. Фактически с 2003 г. начинается отсчет нового, *современного этапа приватизации в России*, основная цель которого – устранение

негативных тенденций, сложившихся на предыдущих этапах реформ этой сферы, и кардинальное повышение эффективности управления государственным имуществом в целом.

## ТЕМА 6. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 6.1. Спрос на товары и услуги

Пусть на рынке действуют производители товаров и услуг и их потребители.

Количество товара, на который предъявлен спрос – тот объем конкретного товара, который отдельный покупатель, какая-то группа потребителей или общество в целом желают и могут приобрести в определенный промежуток времени.

Функция спроса отражает обратную зависимость величины спроса на благо от цены  $Q_D = f(P)$ , где,  $Q_D$  – величина спроса на благо;  $P$  – цена этого блага.

Кривая спроса показывает, по каким ценам в течение выбранного промежутка времени покупатели хотели бы приобрести различное количество товара (см. рис.4).

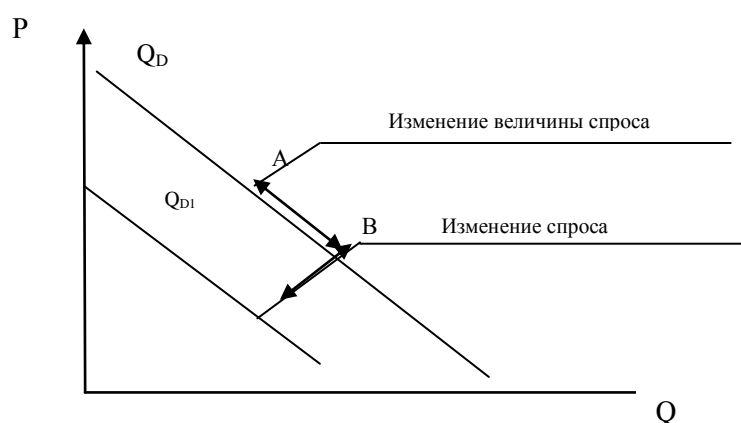


Рис.4. Зависимость объема спроса от цены

Зависимость объема спроса от цены обратная и фиксируется законом спроса: чем выше цена товара, тем на меньшее его количество предъявлен спрос. Кривая спроса представлена кривой с отрицательным наклоном.



Обратная зависимость динамики спроса от цены определяется тремя причинами:

1. Снижение цены приводит к увеличению покупателей.
2. Снижение цены расширяет покупательский спрос потребителей, что позволяет больше приобретать подешевевшего товара – «эффект дохода».
3. Подешевевший товар «оттягивает» на себя часть спроса, который был бы направлен на приобретение другого товара – «эффект замещения».

Существует исключение из закона спроса, связанное с товаром Гиффена. Суть феномена в том, что при определенных обстоятельствах величина спроса растет при росте цены. Появление товаров Гиффена на практике свидетельствует о социальном неблагополучии и снижении жизненного уровня отдельных слоев общества.

Различают спрос отдельного потребителя – индивидуальный спрос и совокупный, рыночный спрос:

где  $q_{ij}$  – индивидуальный спрос на  $i$ -тый товар  $j$ -го покупателя,  
 $n$  – количество покупателей.

Под воздействием изменения цены, происходит изменение величины спроса (движение вдоль кривой).

Неценовые факторы изменяют весь спрос, и кривая  $D$  смещается: при увеличении спроса – вправо, при уменьшении – влево.

**Неценовые факторы**, смещающие кривую спроса:

1. **Потребительские предпочтения ( $T$ ).**
2. **Доход потребителей ( $Y$ ).**

Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости с изменением денежного дохода – *товары высшей категории (нормальные товары)*.

Товары, спрос на которые изменяется в противоположном направлении, т.е. растет при снижении доходов – *товары низшей категории*.

### 3. *Цена на сопряженные товары ( $P_1...P_n$ ).*

Когда два продукта взаимозаменяемы (субституты), между ценой на один и спросом на другой существует прямая связь.

Когда два продукта взаимодополняемы (комплементарные товары), между ценой на один и спросом на другой существует обратная связь.

4. *Численность и структура покупателей (N).* Рост числа потребителей приводит к расширению рыночного спроса, а при сокращении численности будет сужаться. Старение населения будет сопровождаться сокращением спроса на блага, предназначенные для активного отдыха, при этом расширится спрос на медикаменты и услуги здравоохранения.

5. *Инфляционные ожидания (E).* Ожидания потребителей относительно повышения цен в будущем могут побудить покупать больше данного товара в настоящее время.

### 6. *Прочие факторы (V).*

Таким образом, величина спроса формируется под влиянием разнообразных условий, которые называют детерминантами ( параметрами) спроса.

*Детерминанты спроса* – это факторы, оказывающие влияние на количественные параметры спроса.

Таким образом, функция спроса с учетом всех детерминант принимает вид:

$$Q_D = f (P, T, Y, P_1...P_n, N, E, V).$$

## 6.2. Предложение товаров и услуг

*Количество предложенного товара* – это объем товара, который его производители желают продать на рынке в определенный промежуток времени. Кривая предложения отражает прямую функциональную зависимость объема предложенного товара от цены и имеет восходящую форму:

$$Q_s = f (P).$$

Форма кривой  $S$  отражает **закон предложения**: для значительного количества товаров, чем выше цена на него, тем большее количество этого товара предлагается производителями на рынке.

Изменение цены приводит к изменению величины предложения (движение вдоль кривой). Под воздействием неценовых факторов изменяется всё предложение, и кривая  $S$  сдвигается при увеличении вправо ( $S_1$ ), при уменьшении – влево (рис. 5).

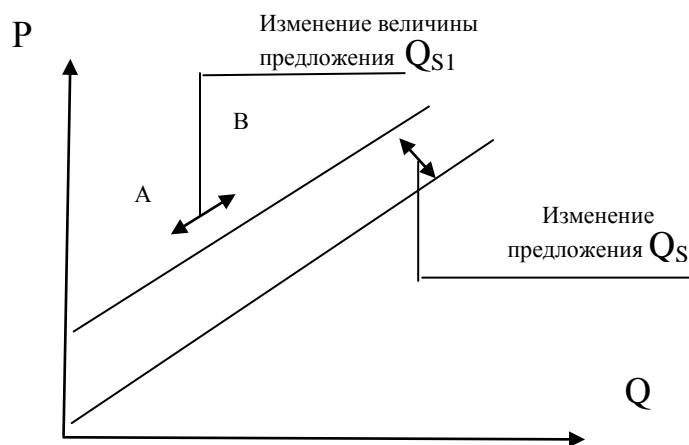


Рис. 5. Изменение величины предложения от цены

Факторы, сдвигающие кривую  $S$ :

1. **Технология производства ( $K$ )**. Совершенствование технологии позволяет более эффективно произвести единицу продукции – предложение растет.
2. **Цена на экономические ресурсы ( $P_r$ )**. Снижение ресурсных цен снижает издержки и увеличивает предложение.
3. **Количество товара производителей ( $N$ )**.
4. **Налоги и субсидии ( $T, S$ )**. Увеличение налогов сокращает предложение, рост субсидий увеличивает предложение и наоборот.

Совокупное воздействие ценовых и неценовых детерминант выразится в функции предложения:  $Q_s = f(P, K, P_r, N, T, S)$ .

### 6.3. Равновесная цена. Четыре правила спроса и предложения

Цена, при которой количество товара, предложенного на рынке равно количеству товара, на который предъявлен спрос, называется **равновесной ценой товара**.

Соответствующий равновесной цене объем товара называется **равновесным количеством товара**.

Превышение предложения (избыток) вызывает снижение цен на товар (давит на цены сверху). Превышение спроса, т.е. дефицит, приводит к росту цен на товар (оказывает давление на цену снизу) см. рис.5.

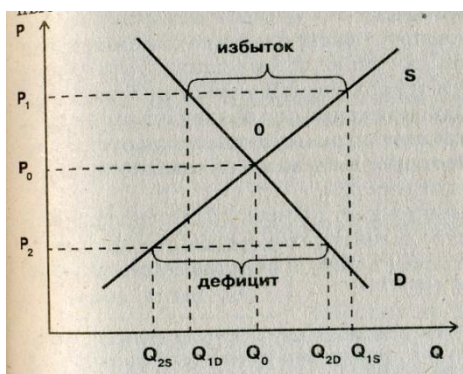


Рис. 6. Равновесная цена

Функции равновесной цены:

- 1) информационная – ее величина служит ориентиром для всех субъектов рыночной экономики;
- 2) формирующая – она нормирует распределение товаров, давая сигнал потребителю о том, доступен ли ему данный товар и на какой объем потребления товара он может рассчитывать при данном уровне дохода. Одновременно она воздействует на производителя, показывая, сможет ли он окупить свои расходы или ему следует воздержаться от производства. Тем самым нормируется спрос производителя на ресурсы;
- 3) стимулирующая – она вынуждает производителя расширять или сокращать производство, менять технологию и ассортимент, чтобы издержки «уложились» в цену и осталась еще какая-то прибыль.

### Излишек производителя, излишек потребителя

Количество продукции  $Q_A$  потребители готовы были бы купить по цене  $P_{AD} > P_0$ , а производители продать по цене  $P_{AS} < P_0$ . В действительности все сделки были осуществлены по равновесной цене  $P_0$ , т.е. покупатели  $Q_A$ -го товара заплатили меньше, а производители получили больше, чем ожидали. Таким образом, при установлении равновесной цены выигрывает часть потребителей и производителей (рис.7).

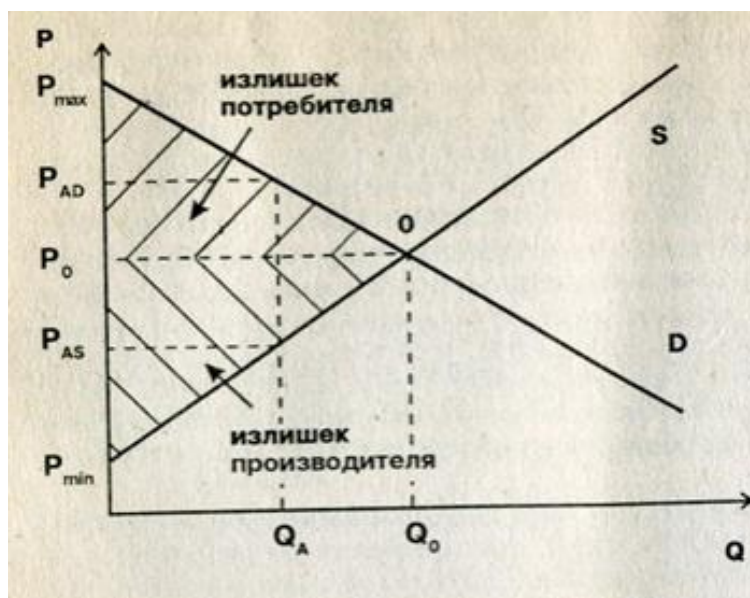


Рис. 7. Излишек производителя, излишек потребителя

Площадь заштрихованного треугольника показывает совокупную чистую выгоду, полученную всеми потребителями и производителями данного товара, совершившими сделки.

Вместе с тем наряду с выигравшими от равновесной цены есть и проигравшие. Равновесная цена, выполняя свои функции, сделала данный товар недоступным какому-то числу более бедных потребителей (кривая спроса вправо от точки  $Q_1$ ) на рис. 8 и нерентабельным его производство для производителей с издержками производства, превышающими рыночную цену (отрезок кривой предложения вправо от точки  $Q_1$ ) на рис. 9.

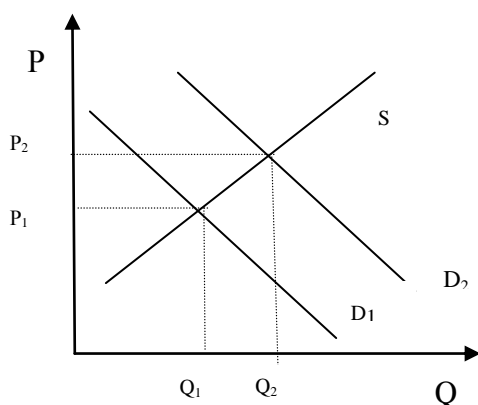


Рис. 8. Не выгодно потребителю

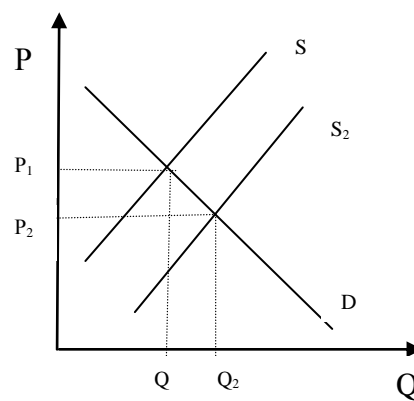


Рис. 9. Не выгодно производителю

#### Четыре правила спроса и предложения

1. Увеличение спроса вызовет рост, как равновесной цены, так и равновесного количества товара.
2. Уменьшение спроса приведет к падению равновесной цены и равновесного количества товара.
3. Рост предложения приведет к уменьшению равновесной цены и росту равновесного количества товара.
4. Уменьшение предложения приведет к росту равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

### 6.4. Эластичность спроса и предложения

1. **Эластичность спроса** – это чувствительность спроса к изменению одной из его детерминант, определяемая как процентное изменение величины спроса к процентному изменению независимой переменной.

#### *А) Эластичность спроса по цене*

Пусть на рынке продается в день 200 кг картофеля по цене (Ц) 6 руб. У производителей скопилось много нереализованного картофеля, что снижает доходы, для увеличения доходов они решают снизить цену до 5,5 руб. за кг. В результате на следующий день было реализовано 210 кг картофеля. Для оценки решения рассчитаем доход, который получают производители в обоих случаях:

- доход при  $C = 6$  руб.:  $200 \text{ кг} \times 6 \text{ руб.} = 1200 \text{ руб.}$
- доход при  $C = 5,5$  руб.:  $210 \text{ кг} \times 5,5 \text{ руб.} = 1155 \text{ руб.}$

Несмотря на увеличение продаж, производители потерпели убытки. Произошло это потому, что изменение в цене мало сказалось на увеличении количества картофеля, на который предъявлен спрос. В данном случае спрос по цене не эластичен.

Рассмотрим, как изменился бы доход при том же снижении цены, если бы удалось реализовать 250 кг:

- доход при  $C = 5,5$  руб.:  $250 \text{ кг} \times 5,5 = 1375 \text{ руб.}$

В данном случае уменьшение цены привело к значительному увеличению спроса. Спрос по цене эластичен (рис. 9).

Эластичность спроса по цене показывает степень воздействия цены на изменение спроса, т.е. это чувствительность или реагирование спроса на изменение цены.

**Дуговая эластичность спроса** определяется как средняя эластичность или эластичность в середине хорды, соединяющие две точки:

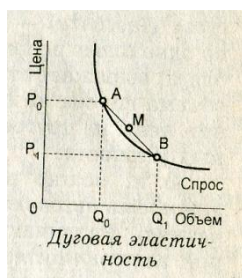


Рис. 9. Дуговая

эластичность спроса

**Точечная эластичность спроса** – эластичность, измеренная в одной точке кривой спроса, она является постоянной величиной повсюду, вдоль линии спроса:

**Эластичность спроса в точке** может быть рассчитана как производная

Для линейной зависимости  $Q_D = a + bP$ , формула для расчета эластичности в обобщенном виде может быть записана:

$E_D$  всегда отрицательна, т.к. спрос и цена в обратно пропорциональной зависимости, но эластичность всегда рассматривают по абсолютному значению.

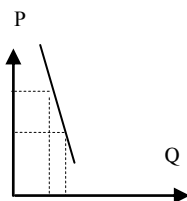


Рис. 10. Точечная

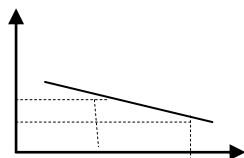
эластичность спроса

### Графики эластичности спроса

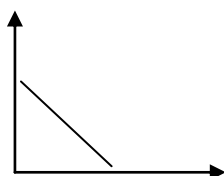
**1. Неэластичный спрос  $E_D < 1$ :** приобретаемое количество товара увеличивается меньше чем на 1%, на каждый процент снижения цены этого товара (слабая реакция). Доход продавцов уменьшается.



**2. Эластичный спрос  $E_D > 1$ :** величина спроса возрастает более чем на 1% на каждый процент снижения цены, доход продавцов увеличивается.

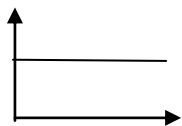


**3. Единичная эластичность спроса  $E_D = 1$ :** покупаемое количество возрастает на 1% при снижении цены на 1%. Доход продавцов не изменится.





4. *Абсолютно эластичный спрос  $ED = > \infty$ .*



5. *Абсолютно неэластичный спрос  $ED = > 0$ .*



***Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса:***

- *значимость блага для потребителя.* Чем более значимым для потребителя является благо (продукты первой необходимости), тем ниже эластичность спроса на него. Т.е. невозможность отложить покупку снижает чувствительность потребителя к изменению цены:

- *наличие дешевых благ-заменителей.* Чем больше заменителей имеет благо, тем выше ценовая эластичность на него, и наоборот;

- *удельный вес в доходе потребителя.* Чем большую долю в бюджете потребителя занимают расходы, связанные с покупкой блага, тем выше эластичность спроса и наоборот;

- *степень насыщения рынка благом.* Когда товар является благом многократного пользования, как, например, телевизор или холодильник, то степень обеспеченности потребителей этим благом оказывает обратное влияние на их чувствительность к изменению цены. Чем выше обеспеченность благом, тем ниже эластичность спроса на него и наоборот.

*Б) Эластичность спроса по доходу* показывает степень воздействия дохода на изменение спроса, т.е. это чувствительность или реагирование спроса на изменение дохода:

***Дуговая эластичность спроса:***

***Точечная эластичность спроса:***

***Эластичность спроса в точке:***

$E_Y$  изменяет свой знак для некоторых товаров

$E_Y < 0$  – для товаров низшей категории

$0 < E_Y < 1$  – для товаров первой необходимости

$E_Y > 1$  – для предметов роскоши

***В) Перекрёстная эластичность спроса*** – показывает зависимость спроса товара  $x$  от цены на товар  $y$ .

***Дуговая эластичность:***

***Точечная эластичность спроса:***

***Эластичность спроса в точке:***

$E_{x, y} > 0$  для товаров субститутов

$E_{x, y} < 0$  для комплементарных товаров

**2. Эластичность предложения  $E_s$**  – это чувствительность предложения на изменение цены.

***Дуговая эластичность предложения:***

***Точечная эластичность предложения:***

*Эластичность предложения в точке* может быть рассчитана как производная

$E_s$  – всегда положительна и эластичность предложения зависит от:

1) *способности длительному хранению и стоимости хранения товара.*

Для товара, который не может храниться длительное время, эластичность предложения будет низкой относительно к продукции хранения, которой дорого;

2) *особенности производственного процесса,* если производитель может расширить производство при повышении цены или переключиться на выпуск другой продукции при понижении цены, то предложение эластично;

3) *временного фактора,* производитель не в состоянии мгновенно реагировать на состояние цены, т.к. требуется определенное время, чтобы нанять дополнительных рабочих, закупить оборудование сырье и т.д. при расширении производства или уволить рабочих, рассчитаться с банковским кредитом и т.д. при сокращении производства, чем больше потребуется на это время, тем более эластично предложение.

## **ТЕМА 7. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

### **7.1. Кардиналистская теория потребительского поведения**

Основу теории «полезности» разработали экономисты в XIX веке, которые создали определённое направление в науке – маржинализм (предельный). Основная идея маржинального подхода: стоимость товара определяется не затратами труда на его производство, а полезным эффектом, который он способен принести потребителю. Потребление каждого блага носит приростной характер, т.е. потребитель постепенно увеличивает

количество единиц потребляемого блага, пока не насытит потребности. Из этого сделаны три вывода:

1. Каждая дополнительная единица блага приносит потребителю дополнительную полезность, которая называется предельной полезностью. Таким образом, под предельной полезностью маржиналисты понимали величину дополнительной полезности, получаемой от прироста величины потребления, равной единице некоторого блага.

2. Чем больше количество единиц потребляемого блага, тем меньше предельная полезность, извлекаемая из потребления единицы каждого этого блага, то есть предельная полезность носит убывающий характер. Следовательно, то благо, которое удовлетворяет наименее настоятельную потребность, имеет наименьшую предельную полезность. Благо тем более ценно, чем меньшим количеством этого блага располагает человек. Следовательно, ценность определяется полезностью последней имеющейся единицы этого блага, удовлетворяющей наименее настоятельную потребность.

3. Потребляя некоторое число единиц одного товара, человек получает общую полезность, состоящую из суммы убывающих полезностей. В теории условные единицы величины полезности называют ютилями.

Если потребление первого бутерброда приносит человеку полезность, равную пяти ютилям, потребление второго бутерброда приносит полезность, равную четырём ютилям, потребление третьего – двум ютилям, четвёртого – 1 ютилю, то общая полезность этого ряда равна:  $TU = 12 = MU = 1$ .

Отказ от каждого последующего бутерброда будет обозначать уменьшение общей полезности и увеличение предельной.

### **Потребительское равновесие**

Потребитель имеет 10 денежных единиц и возможность купить бутерброды по одной денежной единице, колу по две денежные единицы. Возможны следующие варианты потребления: 10 бутербродов и 0 колы, 8 бутербродов и стакан колы и т.д. При каком поведении потребителя

полезность бутербродов будет возрастать, а колы уменьшаться. Наступит момент, когда общая полезность от товаров, входящих в этот набор, будет максимальной, а дальнейшее изменение соотношений между ними приведёт к уменьшению общей полезности. То есть потребитель достигает точки потребительского равновесия. Эта ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность, получаемую при данном бюджете. Расходуя меньше денег на покупку одного блага, расходуют больше денег на покупку другого.

Теория предельной полезности достаточно логична, но ограничена, так как количественно полезность измерить невозможно, что потребовало перейти к более реалистичным допущениям. Суть в том, что правильнее увеличивать полезность не от потребления отдельно взятого товара, а от всего набора потребительских товаров. Это даёт возможность оценивать полезность не с количественной точки зрения, а с точки зрения порядка предпочтения различных товаров. Так происходит переход от кардиналистского (количественного) подхода к ординалистскому порядковому подходу к анализу полезности.

## **7.2 Аксиомы порядкового (ординалистского) подхода к анализу полезности**

Центральная идея ординалистского подхода такая, что потребитель не способен количественно измерять полезность, извлекаемую из некоторого набора товаров, он может просто сравнивать различные наборы товаров с точки зрения их предпочтительности, при этом более предпочтительные наборы товаров имеют более высокий уровень полезности, равноценные – одинаковый уровень полезности. Потребитель на основе своей субъективной оценки выносит решение, что данный набор товаров для него предпочтительнее всех прочих.

Порядковый подход базируется на следующих аксиомах.

1. *Аксиома полной (совершенной) упорядоченности.* Потребитель способен упорядочить все возможные наборы товаров с помощью отношений *предпочтения* ( $>$ ) и *безразличия* ( $\sim$ ). Это означает, что для любой пары товарных наборов  $A$  и  $B$  потребитель может указать, что либо  $A > B$  ( $A$  предпочтительнее, чем  $B$ ), либо  $B > A$  ( $B$  предпочтительнее, чем  $A$ ), либо  $A \sim B$  ( $A$  и  $B$  равноценны).

Обратим внимание на то, что символы  $A$  и  $B$  здесь обозначают не отдельные товары, а товарные наборы.

Очевидно, что данная аксиома не является слишком жесткой. Она лишь исключает возможность ответа «не знаю» на вопрос: Какой из этих двух товарных наборов Вы предпочитаете? Потребитель может выбрать любой из них либо сказать, что оба представляют для него одинаковую ценность.

2. *Аксиома транзитивности.*

Если  $A > B > C$ , или  $A \sim B > C$ , или  $A > B \sim C$ , то  $A > C$ . Эта аксиома гарантирует *согласованность* предпочтений. Она, например, исключает возможность следующей ситуации:  $A > B$ ,  $B > C$  и одновременно  $C > A$ .

Аксиома транзитивности содержит и еще одно утверждение, а именно: если  $A \sim B$  и  $B \sim C$ , то  $A \sim C$ .

3. *Аксиома ненасыщения.* Если набор  $A$  содержит не меньшее количество каждого товара, а одного из них больше, чем набор  $B$ , то  $A > B$ .

4. *Аксиома независимости потребителя.* Удовлетворение потребителя зависит только от количества потребляемых им благ и не зависит от количества благ, потребляемых другими.

Данные аксиомы образуют основу модели теории потребления. Они не объясняют потребительских предпочтений, они лишь описывают их. Вопрос о том, на сколько каких-либо единиц полезности или во сколько раз набор  $A$  предпочтительнее (или имеет большую полезность), чем набор  $B$ , не ставится. Таким образом, задача максимизации полезности сводится к задаче

выбора потребителем наиболее предпочтительного товарного набора из всех доступных для него.

### 7.3. Кривые безразличия

При порядковом подходе используются кривые и карта безразличия.

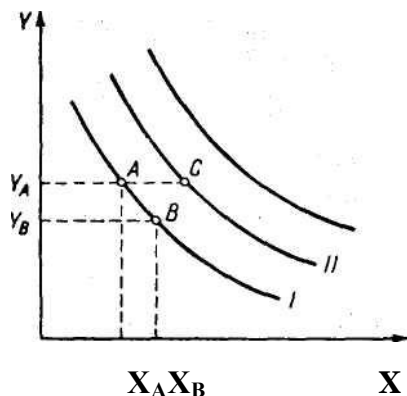


Рис. 11. Кривые безразличия

*Кривая безразличия* – это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать.

Если заполнить двухмерную плоскость кривыми безразличия так плотно, как это возможно, получим *карту безразличия* (рис.12).

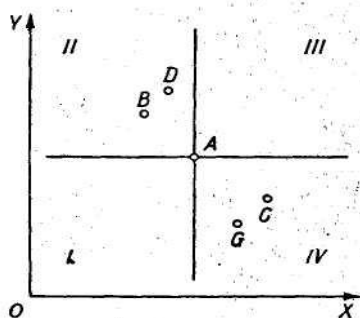


Рис. 12. Карта безразличия

Кривые безразличия обладают следующими свойствами.

А. *Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров.* Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой

кривой, представляет собой более предпочтительные наборы товаров. Рассмотрим на рис. 13 кривые безразличия  $U_1$  и  $U_2$ . Набор  $C$  содержит такое же количество товара  $Y$ , что и набор  $A$ , но включает большее количество товара  $X$ . Из аксиомы о ненасыщении следует, что  $C > A$ . Все наборы, лежащие на кривой безразличия  $D$ , с точки зрения нашего потребителя равноценны. То же относится и ко всем наборам, лежащим на кривой  $U_2$ . Из аксиомы о транзитивности следует, что любой набор, лежащий на кривой  $U_2$ , для нашего потребителя предпочтительнее любого набора, лежащего на кривой  $D$ .

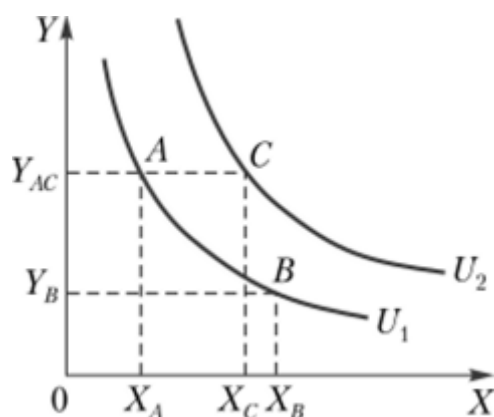


Рис. 13. Кривые безразличия с разным набором товаров

Б. *Кривые безразличия имеют отрицательный наклон* (рис. 13). Кривые безразличия для обычных благ имеют отрицательный наклон. Пусть дана некоторая точка  $A$  (рис. 12), характеризующая определенную комбинацию товаров. Проведем через нее две взаимно перпендикулярные прямые. Очевидно, что все точки, лежащие в III квадранте, соответствуют большим, а все точки, лежащие в I квадранте, – меньшим количествам товаров  $X$  и  $Y$ , чем точка  $A$ . В соответствии с аксиомой ненасыщения, точки, лежащие в I квадранте, менее предпочтительны, чем  $A$ . Следовательно, точки, безразличные  $A$ , например  $C$ , или  $B$ , или  $D$  или  $G$ , должны находиться либо во II, либо в IV квадранте. И значит, кривая безразличия должна иметь отрицательный наклон.

В. *Кривые безразличия никогда не пересекаются*. Предположим противное. Пусть кривые безразличия  $U_1$  и  $U_2$  на рис. 13 пересеклись в



точке В. Из аксиомы о ненасыщении следует, что  $A > C$ . Наборы В и С лежат на одной кривой безразличия  $U_1$ . Поэтому  $B \sim C$ . Наборы А и В лежат на одной кривой безразличия  $U_2$ . Поэтому  $A \sim B$ . Из аксиомы о транзитивности следует, что  $A \sim C$ . Однако не могут одновременно быть  $A > C$  и  $A \sim C$ . Следовательно, кривые безразличия не могут пересекаться.

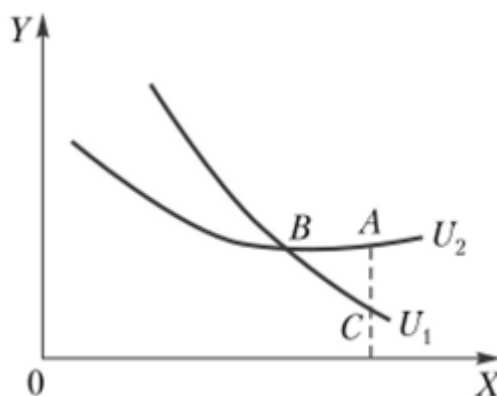


Рис. 13. Невозможность пересечения кривых безразличия

Г. *Кривые безразличия выпуклы к началу координат.* Это свойство, в отличие от ранее перечисленных, не может быть выведено непосредственно из аксиом рационального поведения. Оно просто отражает принцип диверсификации потребления. Люди всегда идут на компромиссы, когда делают выбор между товарами.

В. *Кривая безразличия может быть проведена через любую точку пространства товаров.* Это свойство любых линий в Евклидовой геометрии.

Основным рабочим понятием порядковой теории полезности является *предельная норма замещения* ( $MRS$ ; marginal rate of substitution – англ.).

*Предельной нормой замещения благом X блага Y ( $MRS_{XY}$ ) называют количество блага Y, которое должно быть сокращено «в обмен» на увеличение количества блага X на единицу с тем, чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным:*

$$MRS_{XY} = - \frac{\Delta Y}{\Delta X} \Big|_{U=\text{const}}$$

Предельная норма замещения может принимать различные значения, она может быть равна нулю, может быть неизменной или меняться при движении вдоль кривой безразличия.

Для двух *совершенно* взаимозаменяемых товаров  $MRS = \text{const}$ .

Возможно, что товары вообще *не могут* заменять друг друга, как, например, правый и левый ботинок. Потребитель получит одно и то же удовлетворение, имея один левый и два правых ботинка, как и имея, наоборот, два левых и один правый.

#### 7.4. Бюджетная линия. Оптимум потребителя

Карта безразличия представляет собой графическое отображение *системы предпочтений* потребителя. Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, принадлежащий наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Но он ограничен в своих средствах. Далек не всякий товарный набор ему доступен. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется *бюджетная линия*.

Обозначим месячный доход потребителя через  $I$ . Для упрощения предположим, что потребитель не делает никаких сбережений и весь свой доход расходует на приобретение только двух товаров  $X$  и  $Y$ . Бюджетное ограничение потребителя можно записать в форме следующего равенства:

$$I = P_X X + P_Y Y.$$

Бюджетное ограничение имеет очевидный смысл: доход потребителя равен сумме его расходов на покупку товаров  $X$  и  $Y$ . Преобразуем равенство к следующему виду:

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} * X.$$

Мы получили *уравнение бюджетной линии*, или, как ее еще называют, *линии цен*. На рис. 14 эта линия первоначально занимает положение  $KL$ .

Точки пересечения бюджетной линии с осями координат можно получить следующим образом. Если потребитель весь свой доход  $I$  израсходует только на покупку товара  $X$ , то он сможет приобрести  $I/P_x$  единиц этого товара. Поэтому длина отрезка  $OL$  равна  $I/P_x$ . Аналогично можно показать, что длина отрезка  $OK$  равна  $I/P_y$ . Наклон бюджетной линии равен  $-P_x/P_y$  – коэффициенту при  $X$  в уравнении.

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, стоят ровно  $I$  руб. и являются потому доступными для нашего потребителя. Все товарные наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, стоят более  $I$  руб. и недоступны для потребителя.

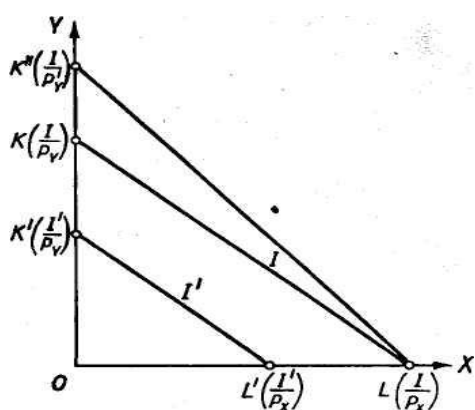


Рис. 14. Бюджетная линия

Таким образом, бюджетная линия *ограничивает сверху* множество доступных для потребителя товарных наборов. Как изменится положение бюджетной линии при изменении дохода потребителя и цен на товары? Допустим сначала, что доход потребителя уменьшается до  $I' < I$ , цены на товары при этом остаются неизменными. Наклон бюджетной линии не изменится, поскольку он определяется только соотношением цен. Следовательно, произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии вниз. Она займет положение  $K' L'$ . При увеличении дохода и неизменных ценах будет наблюдаться

параллельный сдвиг бюджетной линии вверх. Предположим теперь, что доход и цена товара  $X$  неизменны, цена же товара  $Y$  понизилась до  $P'_Y < PY$ . Очевидно, что в этом случае точка  $L$  не изменит своего положения, поскольку оно определяется неизменными  $I$  и  $P_x$ . Левый же конец бюджетной линии сдвинется вверх и займет положение  $K''$ . Читатель может без труда определить, что случится с бюджетной линией при повышении  $P_Y$ , повышении или понижении  $P_x$ .

Совместим теперь на рис. 15 карту безразличия нашего потребителя с его бюджетной линией  $KL$ .

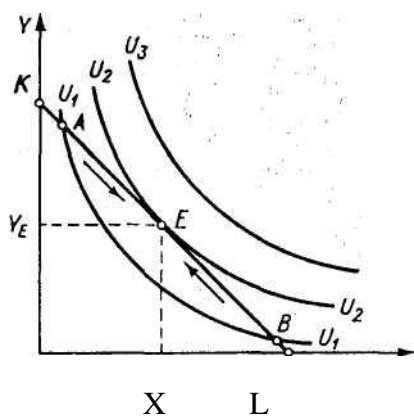


Рис.15. Оптимум потребителя

Какой товарный набор выберет потребитель? Из всех доступных для него наборов потребитель выберет тот, который принадлежит наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Он выберет точку  $E$ , в которой бюджетная линия лишь касается некоторой кривой безразличия  $U_2$ . *Оптимальный* для потребителя товарный набор  $E$  содержит  $XE$  единиц товара  $X$  и  $YE$  единиц товара  $Y$ .

## ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ

### 8.1. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект. Виды предприятий

*Предприятие (фирма)* — самостоятельная хозяйственная единица, обладающая правом юридического лица, владеющая определенным набором производственных факторов для производства и реализации материальных благ и услуг. *Основные функции предприятия* сводятся к удовлетворению спроса потребителей в определенных видах продукции и услуг и максимизации прибыли. Последнее в то же время является и целью хозяйственной деятельности предприятия.

В структуре национальной экономики предприятие является ее первичным звеном, ибо здесь происходит непосредственное соединение производственных факторов с целью создания материальных благ и оказания услуг, соединение личных и коллективных интересов.

Наиболее типичными признаками предприятия, характеризующими его как первичное звено производственной структуре народнохозяйственного комплекса, являются его экономическая обособленность и хозяйственная самостоятельность. Экономическая обособленность предприятия предопределена его сущностной природой как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Она проявляется в обособлении ресурсов предприятия в виде замкнутого хозяйственного оборота, осуществлении воспроизводства за счет результатов своей хозяйственной деятельности/наличии специфических экономических интересов.

Хозяйственная самостоятельность есть форма проявления экономической обособленности предприятия. Она выражает имущественно-правовые отношения предприятия как юридического лица и потому является одной из сторон хозяйственного механизма экономической системы.

Многообразие форм собственности и направлений хозяйственной деятельности обуславливает функционирование различных видов предприятий.

Предприятия, целью которых является максимизация доходов, называются коммерческими. Предприятия с целями, отличающимися от цели максимизации прибыли, относятся к некоммерческим.

По формам собственности различают частные, коллективные, государственные, основанные на смешанных формах собственности предприятия. По сфере деятельности выделяют промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные и иные предприятия. Углубление общественного разделения труда и рыночных отношений, расширение потребительских запросов вызвали к жизни ряд новых видов предприятий и служб, в частности лизинговые компании, франчайзинги и т.д. Известны различные объединения предприятий: концерны, консорциумы, холдинги, хозяйственные ассоциации, торговые дома и др.

По формам организации деятельности выделяют государственные предприятия (создаются и функционируют за счет госбюджета в базовых отраслях народного хозяйства и важнейших отраслях инфраструктуры), акционерные, кооперативные (основанные на добровольном объединении граждан и их имущества для совместного ведения хозяйственной деятельности), совместные (создаются на основе хозяйственно-правового сотрудничества с иностранным капиталом и общей собственностью на производимые товары), арендные (создаются и функционируют на основе договорного владения собственностью при условии возмездности и возвратности), коллективные (основаны на собственности трудовых коллективов) предприятия.

В зависимости от размеров предприятия делятся на крупные, средние и малые.

## **8.2. Постоянные и переменные факторы производства и проблема их оптимального сочетания**

Для осуществления производственной деятельности фирме необходимы факторы производства, основными из которых являются труд, капитал, земля (природные ресурсы).

Применяемые в производстве факторы подразделяются на *постоянные (фиксированные)* и *переменные*. К первым относят те, количественные масштабы, применения которых нельзя изменить на данном временном отрезке. К переменным относятся применяемые производственные факторы, количественный состав которых может быть изменен на данном временном отрезке.

Если имеются в наличии все производственные факторы, то при прочих равных условиях объем произведенной продукции будет зависеть от количества вводимых факторов. Зависимость между объемом выпуска и количеством введенных факторов выражается

*производственной функцией:  $Q = f\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ .*

где  $Q$  – количество произведённой продукции;  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – используемые факторы производства.

Любая производственная функция обладает рядом свойств.

1. Производственная функция – модель конкретной технологии. Именно от нее зависит, какой вклад вносит каждый из ресурсов в создание готовой продукции. Новая технология – новая производственная функция.

2. Производственная функция – это модель эффективного производства. То есть она описывает, каким может быть максимально возможный выпуск продукции при затратах данного количества ресурсов. Либо (что то же самое) каково минимально необходимое количество ресурсов для производства данного объема продукции.

3. Производственная функция исходит из взаимодополняемости и взаимозаменяемости ресурсов. Например, фактор «капитал» и дополняет фактор «труд», сливаясь с ним в едином производственном процессе. И, одновременно, может заменять его: более механизированное производство

требует меньшего числа рабочих.

Каждой из имеющихся производственных технологий соответствует ряд определенных комбинаций используемых факторов. Допустим, что некая конкретно данная технология позволяет применить четыре комбинации для достижения заданного объема производства (например, 10 единиц продукции), а временной интервал, в рамках которого оно осуществляется, позволяет изменять количественное соотношение двух производственных факторов — труда  $L$  и капитала  $K$ . Суть этих комбинаций следующая: 1) 5L и 2K; 2) 3L и 3K; 3) 2L и 4K; 4) 1L и 6K. Перенесем эти данные на график.

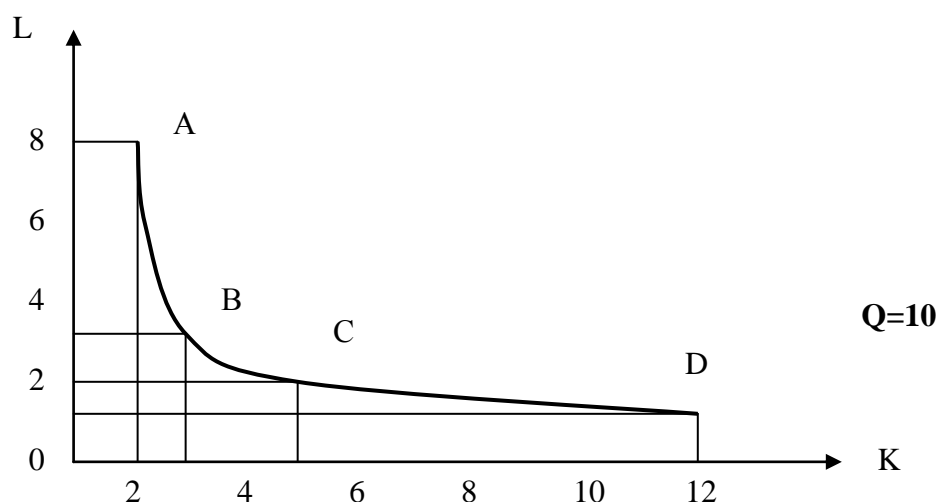


Рис. 16. Изокванта

Соединив между собой точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$ , получим кривую, называемую *изоквантой выпуска* 10 единиц продукции.

**Изокванта** (iso – тот же самый, quant. – количество) – это кривая, точки на которой показывают различные комбинации используемых факторов, при которых производится одинаковый объем продукции.



По закону производственной функции изменение количества одного из факторов вызывает однонаправленное изменение объема производства. Общее количество продукта, произведенное при определенном количестве переменного фактора и неизменности других факторов, есть **совокупный (общий)  $TP$  продукт** этого переменного фактора.

Для характеристики продукта, полученного за счет увеличения потребляемого переменного фактора, используют и такие понятия, как средний и предельный продукт. **Средний продукт переменного фактора производства  $AP_L$**  – это отношение совокупного продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора. Например, если изменяющимся фактором является труд, то формула среднего продукта будет иметь такой вид:  $AP = TP/L$ . По существу, данная формула показывает производительность труда.

**Предельный продукт переменного фактора производства  $MPL$**  есть прирост общего продукта, достигнутый за счет приращения этого фактора на одну дополнительную единицу.

Различают дискретный предельный продукт и непрерывный предельный продукт.

Дискретный предельный продукт определяется как разность между выработкой при использовании  $n$  единиц переменного ресурса и выработкой при использовании  $n-1$  единиц переменного ресурса. Если в качестве переменного фактора опять назовем труд, то можем записать:  $MPL = \Delta TP / \Delta L$ , где  $\Delta TP$  – изменение (увеличение) объема выпуска продукции  $\Delta L$  – приращение труда как производственного фактора на одну дополнительную единицу. Предельный продукт характеризует предельную производительность переменного фактора производства, т.е. производительность последней вовлеченной в производственный процесс дополнительной единицы этого фактора (в нашем примере –

последнего вовлеченного в производственный процесс рабочего), а средний продукт – его среднюю производительность.

Непрерывный предельный продукт математически определяется как первая производная функции суммарного продукта.

$$TP = f(L, K = \text{const}).$$

$$MP = f(L, K = \text{const}) = dTP/dL$$

Так как производная функции показывает скорость изменения самой функции, то предельный продукт выражает скорость изменения выработки при изменении количества переменного ресурса. Подчеркнем, что понятие предельного продукта, в отличие от среднего продукта, имеет смысл только для переменного ресурса.

### **8.3. Предельная производительность и убывающая отдача факторов производства. Предельная норма технологического замещения**

Взаимосвязь между количественно изменяющимся переменным фактором и объемом, выпуска не означает, что последний всегда растет пропорционально увеличивающемуся этому фактору. Наиболее значительное увеличение общего продукта дают первоначальные приращения переменного фактора. Затем наступает момент, после которого те же его приращения приносят постоянно уменьшающийся эффект. Вполне реальна ситуация, когда на определенном этапе прирост изменяющегося фактора приведет к снижению общего объема выпуска.

Отмеченное явление в экономической теории получило название *закона убывающей производительности, или убывающей отдачи*: добавление единиц переменного ресурса к фиксированной величине постоянных ресурсов непременно приводит к ситуации, когда каждая последующая единица переменного ресурса начнет прибавлять к валовому продукту меньше, чем его предыдущая единица.

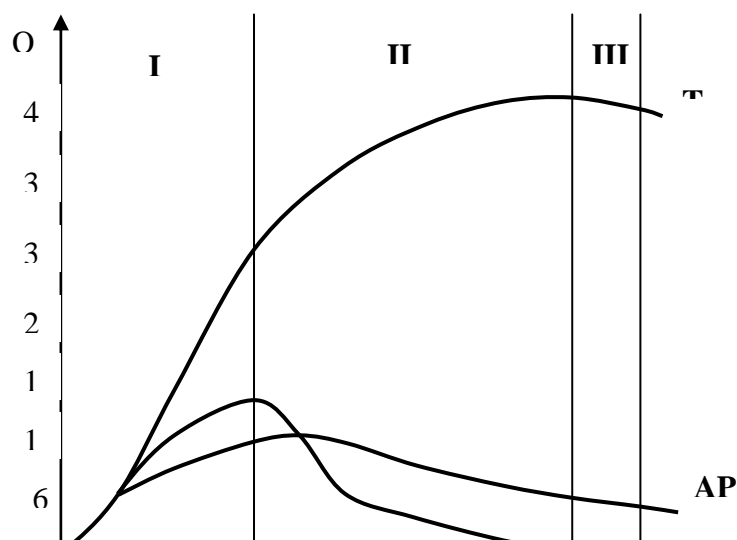
Такой закон действует только на кратковременном интервале, когда хотя бы один производственный фактор остается неизменным. Действие названного закона предполагает неизменное состояние техники и технологии производства.

Закон убывающей производительности действует на краткосрочном временном интервале, когда хотя бы один производственный фактор остается неизменным.

Дадим цифровую и графическую трактовку общего, среднего и предельного продуктов (см. табл. 1 и рис. 17) и рассмотрим их взаимосвязи и соотношения. Данные таблицы перенесем на график.

Таблица 1. Результаты производства при изменении фактора – труда

Капитал, станки	Труд, количество занятых	Продукт		
		общий	средний	предельный
1	2	3	4	5
5	0	-	-	-
5	1	5	5	5
5	2	16	8	11
5	3	30	10	14
5	4	36	9	6
5	5	40	8	4
5	6	42	7	2
5	7	42	6	0
5	8	40	5	2



**MP**

Рис. 17. Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

## ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ И ДОХОДЫ ФИРМЫ

### 9.1. Понятие издержек. Классификация издержек

Затраты на приобретение применяемых производственных факторов называются *издержками производства*.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. По существу, все издержки представляют собой альтернативные издержки. Задача же экономиста состоит в том, чтобы выбрать наиболее оптимальный вариант использования ресурсов. Поэтому *экономические*, или *вмененные*, *издержки* любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

Экономические издержки выступают в форме как внешних, так и внутренних. Затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называются *внешними или явными издержками*. В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы.

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны издержки. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс есть *неоплачиваемые*, или *внутренние (неявные)*, *издержки*. Фирма рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые бы были получены за самостоятельно используемый ресурс при самом оптимальном его применении.

С позиций бухгалтерского подхода к производственным издержкам следует относить все реальные, фактические расходы, осуществляемые в денежной форме. Таковыми могут быть заработная плата рабочих; плата за аренду зданий, сооружений, станков, оборудования; оплата транспортных расходов; оплата услуг банков, страховых компаний и т.д.

С позиций экономического подхода к издержкам производства следует относить не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и неоплачиваемые фирмой издержки, издержки, связанные с упущенной возможностью самого оптимального применения своих ресурсов. Согласно данному подходу в издержках производства следует учитывать все затраты – и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль.

## **9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде**

Как было отмечено, в краткосрочном периоде количество некоторых производственных факторов остается неизменным, количество других изменяется. Соответственно и издержки в этом периоде подразделяются на постоянные и переменные.

*Постоянные издержки (FC)* – это такие издержки, величина которых не изменяется в зависимости от изменения объема производства. Они имеют место даже тогда, когда фирма ничего не производит. На графике постоянные издержки изображаются горизонтальной линией, расположенной параллельно оси абсцисс (рис. 18). К постоянным издержкам относят затраты на оплату труда управленческого персонала, рентные платежи, страховые взносы, отчисления на амортизацию зданий и оборудования.

*Переменные издержки VC* – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на оплату труда, приобретение сырья, топлива, вспомогательных материалов, оплата транспортных услуг, соответствующие социальные отчисления и т.п. Вначале рост переменных издержек в расчете на единицу прироста продукции идет замедленными темпами, затем они

растут все возрастающими темпами. Здесь сказывается закон убывающей отдачи.

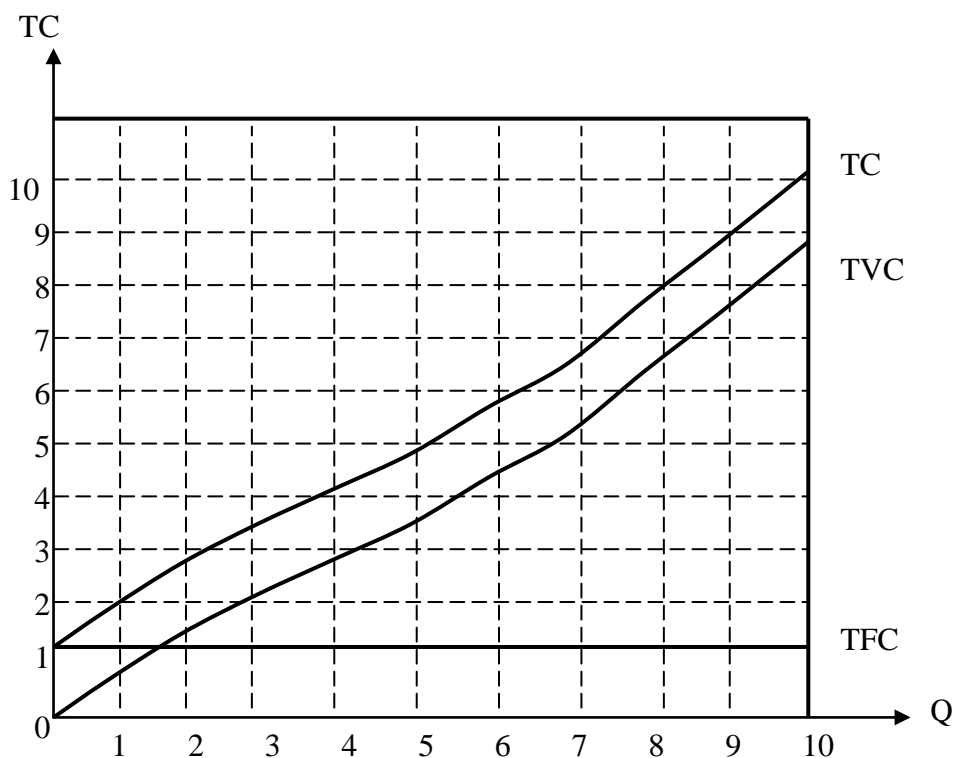


Рис. 18. Постоянные, переменные и общие издержки

Сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства образует издержки ТС.

Для предпринимателя представляет интерес не только общая сумма издержек производимых им товаров или услуг, но и *средние издержки*, т.е. издержки фирмы на единицу производимой продукции. При определении прибыльности или убыточности производства средние издержки сравниваются с ценой.

*Средние постоянные издержки AFC* рассчитываются путем деления общих постоянных издержек на количество произведенной продукции, т.е.  $AFC = TFC/Q$ .

*Средние переменные издержки AVC* рассчитываются путем деления суммарных переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции, т.е.

$AVC = TVC/Q$ . Средние переменные издержки сначала снижаются, а затем растут. Здесь также сказывается действие закона убывающей отдачи.

Средние общие издержки  $ATC$  рассчитываются по формуле  $ATC = TC/Q$ . Кривые  $ATC$  и  $AVC$  имеют U-образную конфигурацию. Обе кривые в силу закона убывающей отдачи загибаются вверх при достаточно высоких объемах производства. При увеличении числа занятых работников, когда постоянные факторы неизменны, производительность труда начинает падать, вызывая соответственно рост средних издержек.

**Предельные издержки  $MC$**  – это дополнительные издержки, связанные с производством каждой последующей единицы продукции. Предельные издержки  $MC$  представляют собой изменение валовых издержек, связанное с производством дополнительной единицы продукции.

Различают дискретные предельные издержки и непрерывные предельные издержки.

Дискретные предельные издержки определяют как разность между суммарными издержками при производстве  $n$  единиц продукта и суммарными издержками при производстве  $n-1$  единиц продукта. Поэтому  $MC$  можно найти путем вычитания двух рядом стоящих величин валовых издержек. Их можно также рассчитать по формуле  $MC = \Delta TC / \Delta Q$ , где  $\Delta Q = 1$ .

Если постоянные издержки не меняются, то предельные – это всегда предельные переменные издержки. Значит, их можно рассчитать также путем вычитания двух рядом стоящих величин суммарных переменных издержек.

Непрерывные переменные издержки определяются как производная функции суммарных издержек.

$$MC = \frac{dTC}{dQ}.$$

Так как  $TC = TFC + TVC$ , а  $TFC = \text{const}$ , то

$$\frac{dTC}{dQ} = \frac{d(\text{const} + TVC)}{dQ} = \frac{dTVC}{dQ};$$

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{dTVC}{dQ}.$$



То есть предельные издержки можно определить и как производную функции переменных издержек.

Таким образом, переменные издержки характеризуют скорость роста суммарных (переменных) издержек при увеличении объема производства.

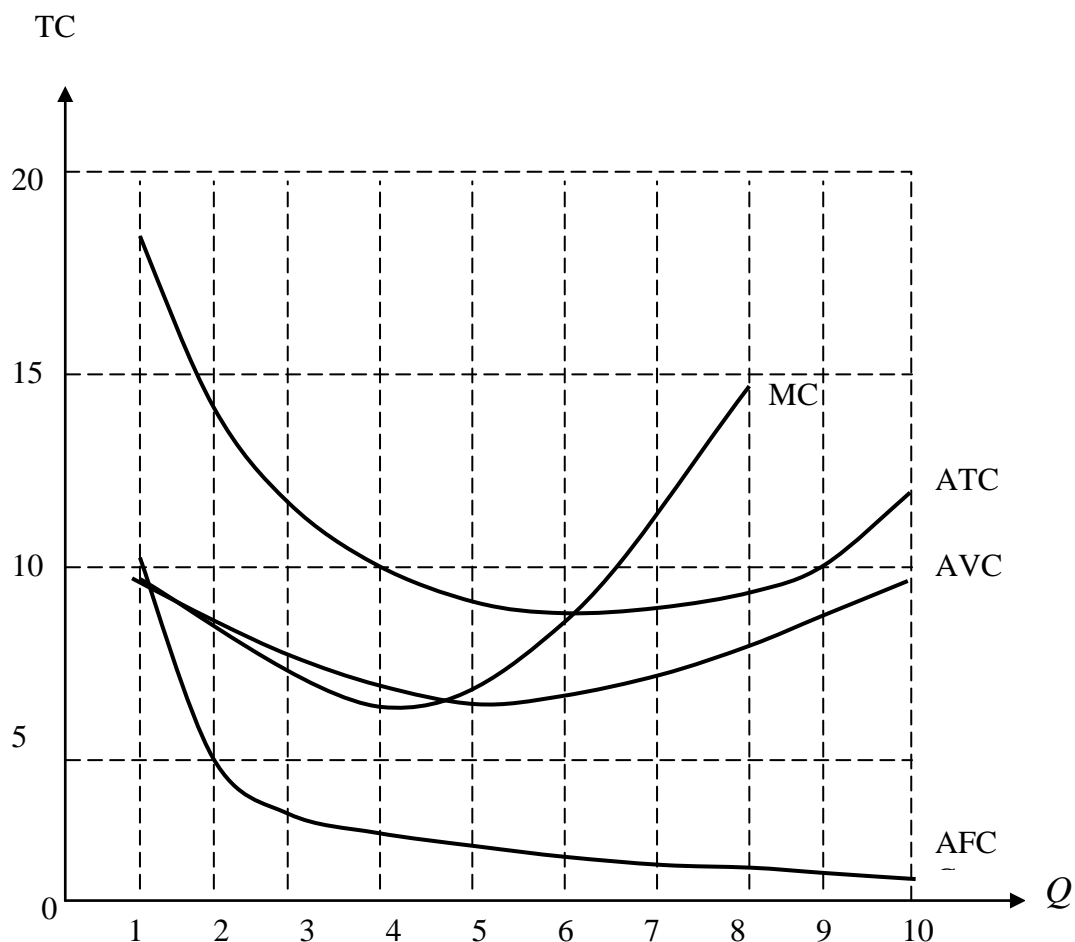


Рис. 19. Кривые средних издержек фирмы в краткосрочном периоде

### 9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде

Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов. В этот период одни фирмы могут покинуть данную отрасль, другие – войти в неё.

Если существует множество комбинаций применения названных тракторов для достижения определенного объема производства, то неизбежно возникает вопрос: какая комбинация из их множества будет самой оптимальной, т.е. позволяющей достичь заданного объема выпуска с минимальными издержками?

Так как используемые факторы предприниматель покупает на рынке, то при выборе варианта их сочетания он должен учитывать их рыночные цены.

**Изокоста** – это прямая, каждая точка на которой показывает различные комбинации вовлекаемых в производство двух переменных факторов при одинаковых издержках на их приобретение.

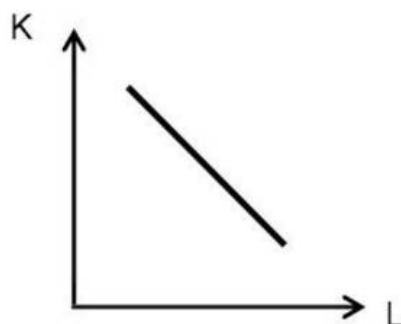


Рис. 19. Изокоста

**Карта изокост** (рис. 20) – 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.

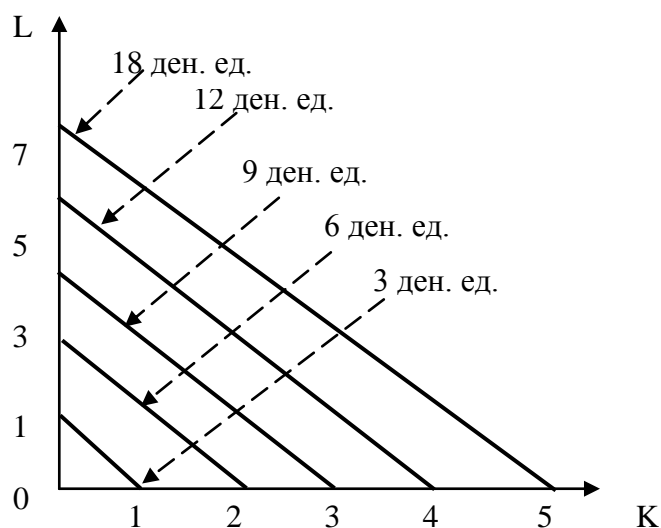


Рис. 20. Карта изокост

**Изокванта** – кривая, демонстрирующая различные варианты комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для

выпуска данного объема продукта. Изокванты иначе называют кривыми равных продуктов, или линиями равного выпуска.

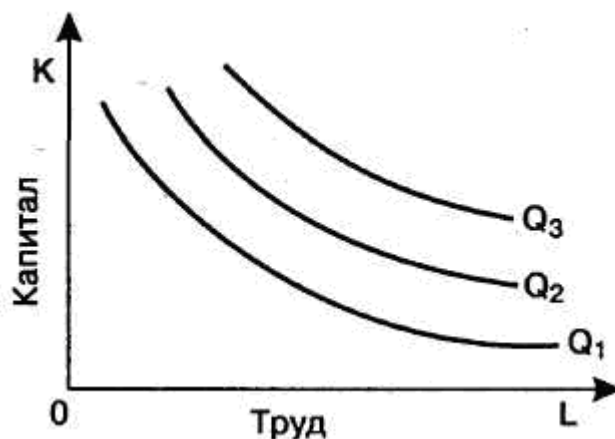


Рис. 21. Карта изоквант

Совместив изокванты и изокосты, можно определить оптимальную позицию фирмы. Точка, в которой изокванта касается (но не пересекает) изокосты, означает наиболее дешевую по стоимости комбинацию факторов, необходимых для выпуска определенного объема продукта (рис. 22). На рис. 22 показан метод определения точки, в которой минимизируются издержки производства заданного объема производства продукта. Эта точка расположена на самой нижней изокосте, где изокванта соприкасается с ней.



Рис. 22. Изокванта и изокоста

Так как в долгосрочном периоде переменный характер всех применяемых факторов позволяет фирме использовать самые оптимальные варианты их сочетания, то это непременно отразится на величине и динамике изменения ее средних издержек.

Если фирма решила увеличить объем производства, то, на начальном этапе расширения производства долгосрочные средние общие издержки будут снижаться, а затем, когда в производство будут вовлекаться все новые и новые мощности, станут возрастать.

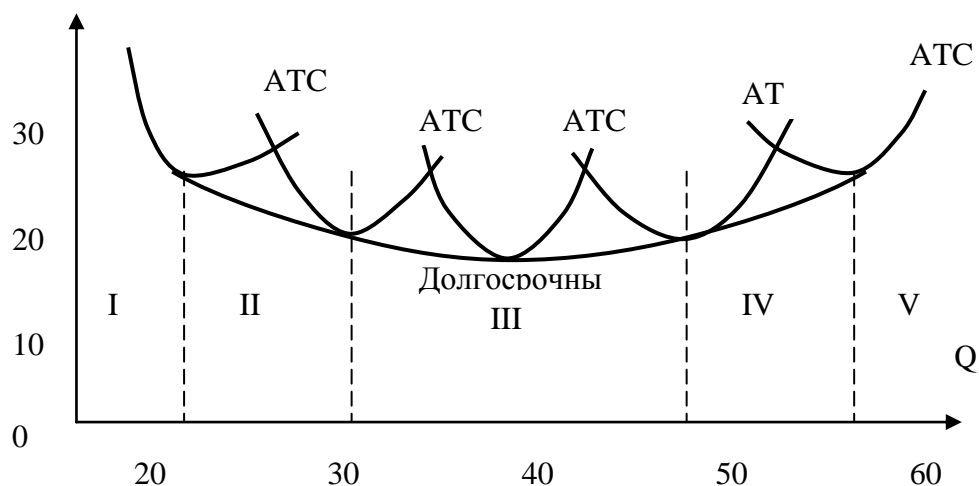


Рис. 23. Кривая долгосрочных средних издержек фирмы

*Эффект масштаба – соотношение (коэффициент) изменения объема производства при изменении количества всех используемых ресурсов.*

Рассмотрим его подробнее. Предположим, некое предприятие для производства  $Q$  единиц продукции использует  $C$  единиц капитала и  $L$  единиц труда.

$$C + L = > Q.$$

Пусть предприятие нарастило масштаб производства, т.е. пропорционально, в  $a$  раз увеличило количество капитала и труда. При этом количество единиц продукции возросло в  $b$  раз.

$$aC + aL = > bQ.$$

1. Если  $b > a$  (или  $b/a > 1$ ), выработка растёт быстрее количества ресурсов. Это означает положительный эффект масштаба, или повышенную отдачу от масштаба. Долгосрочные средние издержки снижаются.

2. Если  $b = a$  ( $b/a = 1$ ), выработка растёт в той же пропорции, что и ресурсы. Это означает отсутствие эффекта масштаба, или постоянную

отдачу от масштаба. Долгосрочные средние общие издержки никак не реагируют на изменение объема выпуска.

3. Если  $b < a$  ( $b/a < 1$ ), выработка растёт медленнее, чем количество ресурсов. Это означает отрицательный эффект масштаба, или пониженную отдачу от масштаба.

#### **9.4. Доход и прибыль фирмы**

Итогом хозяйственной деятельности фирмы выступает ее доход. *Доход* – определенная денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации благ или услуг за определенный период времени.

**Общий (валовой) доход  $TR$**  есть общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведенной ею продукции. Он рассчитывается по формуле

$$TR = P \times Q,$$

где  $P$  – цена реализации единицы продукции. Как видим, величина общего дохода, при прочих равных условиях, зависит от объема выпуска и цен реализации.

**Средний доход  $AR$**  – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Средний доход рассчитывается по формуле

$$AR = TR/Q,$$

$$AR = (P \times Q)/Q = P,$$

$$AR = P.$$

**Предельный доход  $MR$**  есть приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле

$$MR = \Delta TR/\Delta Q,$$

где  $\Delta TR$  – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;  $\Delta Q$  – прирост объема производства и реализации на единицу.

**Выручка от реализации продукции** – это денежные средства, которые поступили на счет фирмы от реализации продукции.

От величины дохода в значительной степени зависит и прибыль фирмы.

**Прибыль** – доход от использования факторов производства – труда, земли, капитала и предпринимательства.

В количественном отношении прибыль представляет собой разность между общей выручкой и издержками.

*Бухгалтерская прибыль* есть разность между общей выручкой и внешними издержками. Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек. Бухгалтерская прибыль – абсолютный (а не сравнительный) показатель положения дел на предприятии, фиксирующий наличие прибылей или убытков. Она ничего не говорит о положении предприятия в сравнении с другими.

Величина *нормальной прибыли* тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. Нормальная прибыль свидетельствует о том, что бизнес идет не хуже, чем в среднем по экономике.

Разность между общей выручкой и экономическими издержками образует *экономическую, или чистую, прибыль*. Наличие положительной экономической прибыли означает, что данное предприятие лучше других распоряжается ресурсами.

## РАЗДЕЛ 2. МАКРОЭКОНОМИКА

### ТЕМА 10. УСЛОВИЯ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

#### 10.1. Условия совершенной конкуренции

1. Количество продавцов и покупателей на рынке должно быть настолько большим, чтобы никто из них не мог диктовать цену.
2. Товары должны быть достаточно простыми и однородными.
3. Покупатели товаров и услуг должны иметь своевременную и надёжную информацию о происходящем на рынке. В частности, они должны знать, где наиболее низкие цены на интересующие их товары и услуги, чтобы незамедлительно уйти от продавцов, пытающихся продавать по неоправданно высоким ценам.
4. Свободный вход на рынок и выход с него.

Модель рынка совершенной конкуренции теоретическая. В настоящее время большинство рынков, существующих в экономических системах, не соответствуют критериям рынка совершенной конкуренции. Однако существуют рынки, которые отвечают требованиям совершенной конкуренции в большей степени, чем другие – рынок сельскохозяйственной продукции, рынок ценных бумаг.

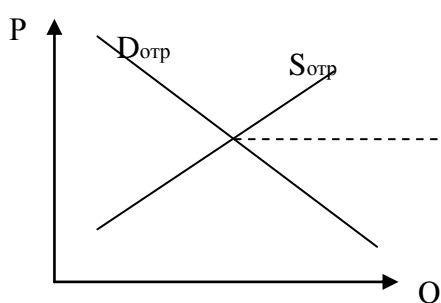


Рис. 24. Отраслевое равновесие

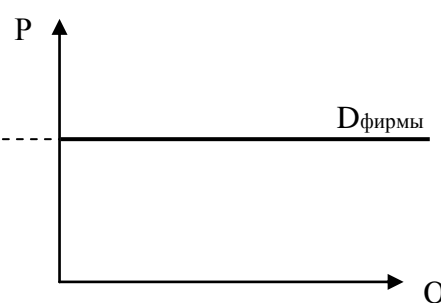


Рис. 25. Спрос на продукцию одной фирмы

Валовой доход  $TR$  при любом уровне продаж может быть определён следующим образом:

$TR = AR \cdot Q = P \cdot Q$ , где  $Q$  – количество продукции, которое фирма может продать,  
 $AR$  – средний доход.

**10.2. Метод  
 сопоставления  
 валового  
 дохода и  
 валовых  
 издержек**

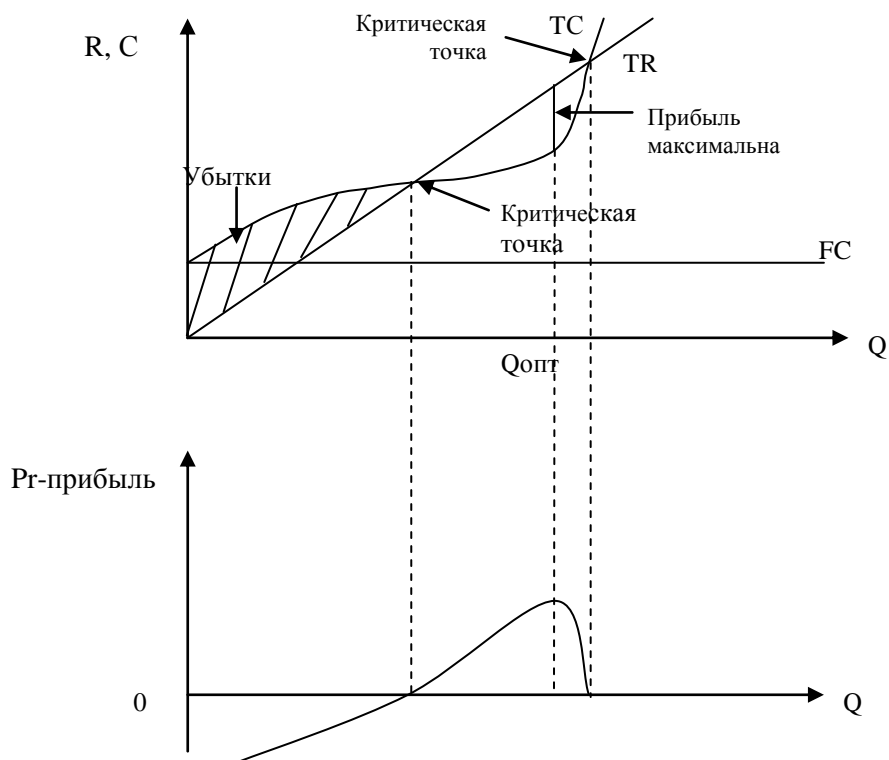


Рис. 26. Модель  $TC - TR$

$R$ , – доход,  
 $C$  – издержки,  
 $TR$  – валовой доход,  
 $TC$  – валовые издержки,  
 $FC$  – постоянные издержки.

Критические точки характеризуются  $TR = TC \Rightarrow P_r = 0$ .

Максимальный объём прибыли соответствует объёму выпуска продукции



$Q_{\text{опт}}$ . Модель позволяет руководству фирмы определить критические объёмы производства, например,  $P_2 - \text{max}$  или  $P_2 = 0$  – точку безубыточности.

В том случае, если из-за низкой рыночной цены фирма несёт на краткосрочном интервале убытки, данный подход может быть использован для расчета объёма продукции, минимизирующего убытки.

Когда бизнес начинает приносить убытки, то есть, когда  $TC > TR$ , у предпринимателя возникает мысль закрыть производство. При ликвидации фирмы убытки будут равны FC (арендная плата, кредит и т.д.). Поэтому, если использование переменных ресурсов позволяет производить такой объём продукции, выручка от которого покрывает все переменные издержки  $TR < VC$  и хотя бы часть постоянных, то предпринимателю необходимо продолжить производство, рассчитывая доходами в будущие периоды компенсировать убытки, имеющие место в данном временном интервале (сезонность производства и сбыта некоторых товаров, особенности обновления производства и т.д.).

Но, если  $TR < VC$ , фирме целесообразно прекратить производство данного вида продукции. В этом случае она минимизирует убытки на уровне объёма постоянных издержек.

### **10.3. Метод сопоставления предельного дохода с предельными издержками**

Любую дополнительную единицу продукции, для которой предельный доход превышает предельные издержки  $MR > MC$ , следует производить, так как на каждой такой единице фирма получает больше дохода от её продажи, чем прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Разница (прибыль) составляет величину  $MR - MC$ . Если  $MC > MR$ , фирме следует избегать производства этой единицы, так как она добавляет больше к издержкам, чем к доходу на величину  $MC - MR$ ; такая единица продукции не будет окупаться.

Таким образом, фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, производя такой объем продукции, при котором  $MR = MC$ .

### Максимизация прибыли

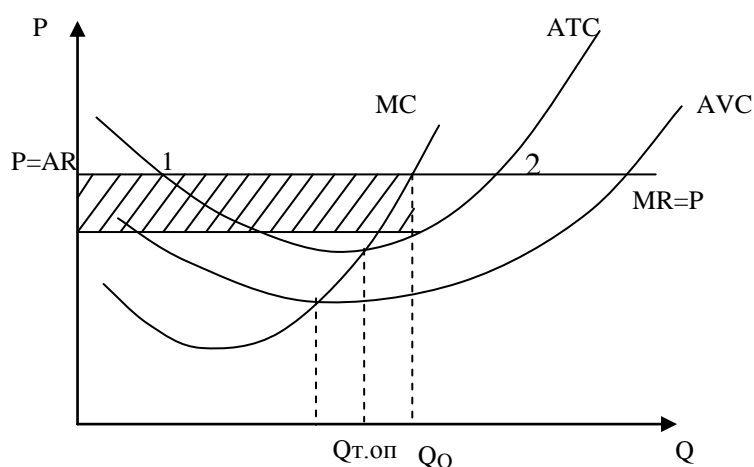


Рис.27. Правило максимизации прибыли

MR – предельный доход,

MC – предельные издержки.

Максимизация прибыли имеет место, когда цена превышает величину средних общих издержек ( $P > ATC_{\min}$ ). Фирма получает прибыль в зоне между точками 1 и 2 (точки безубыточности). Максимизирующая прибыль фирма устанавливает объем производства на уровне  $Q_0$ , соответствующем точке пересечения MR и MC.

Объем производства  $Q_0$  больше  $Q_{т.опт}$ , который соответствовал бы минимальному уровню средних общих издержек, то есть технологическому оптимуму.

В точке  $Q_{т.опт}$  достигается максимальная прибыль в расчете на единицу продукции (здесь расстояние между ATC и P наибольшее). Но

фирма максимизирует не удельную прибыль на единицу продукции, а валовой объём прибыли от всего производства. Поэтому ей нет смысла отказываться от выпуска единиц продукции, лежащих между  $Q_0$  и  $Q_{т.опт.}$ . Пусть в расчете на единицу продукции прибыль для них несколько ниже, но вклад в увеличение валовой прибыли внесут и они. Ведь здесь действует равенство  $MR > MC$ , а значит фирма выигрывает от выпуска каждой единицы дополнительной продукции.

### Минимизация убытков

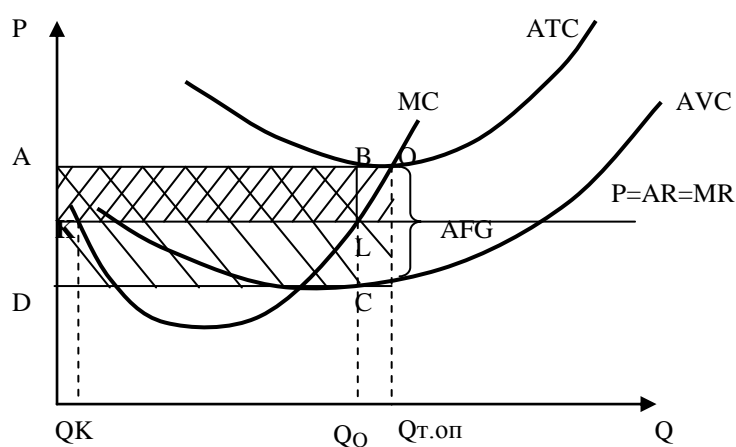


Рис. 28. Минимизация убытков

$ATC_{min} > P > AVC_{min}$ . Если фирма прекратит производство, ей придётся оплачивать фиксированные издержки без привлечения каких бы то ни было текущих доходов. А это означает, что убытки станут равны полному размеру фиксированных издержек и превысят величину, которую имели бы при сохранении производства. Поэтому предприятие продолжает выпускать продукцию и терпит убытки, лишь минимизируя их.

При  $Q_{min}$  убытки равны  $(ATC - P) \times Q_{min}$ . Площадь заштрихованного прямоугольника значительно меньше площади  $ABCD$ , ведь  $AFG \times TFC = AFG * Q_{min} = BC \times Q$ . В условиях минимизации убытков фирма ориентируется на правило  $MR = MC$ , избирая объём производства  $Q_0$ . Но на сей раз он оказывается ниже технологически оптимального уровня  $Q_{min}$ , то

есть, когда цены находятся ниже точки безубыточности, технологический оптимум становится недостижимым.

### Прекращение производства

В том случае, когда рыночная цена продукции ниже минимального значения средних переменных издержек  $P < AVC_{\min}$ , предприятие прекращает производство.

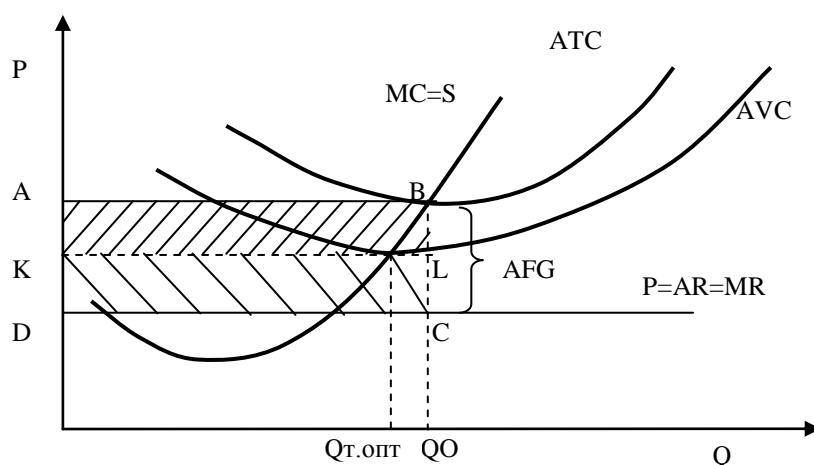


Рис. 29. Прекращение производства

При любом положительном объеме выпуска убытки больше совокупных постоянных издержек. Величина убытков при объеме производства Q равна площади всего заштрихованного прямоугольника  $ABCD = (ATC - P) \times Q$ , постоянные издержки  $AFG = (ATC - AVC) \times Q$ , равные площади прямоугольника ABLK, меньше общих издержек при продолжении работы производства, то есть, прекратив производство, фирма может избежать чистых издержек (площадь KLCD). В данном случае правило  $MR = MC$  не действует вообще, то есть в ситуации при  $P < AVC$ .

Описывая поведение фирмы при разных уровнях цен, мы фактически описали её кривую предложения. Ведь кривая предложения как раз и

показывает, какой объём продукции будет выпущен при том или ином уровне цен. А поскольку интересы предприятия требуют довести производство до точки, где  $MC = P$ , то кривая предельных издержек конкурентной фирмы в краткосрочном периоде будет одновременно её кривой предложения для этого периода.

Но предприятие выпускает продукцию только в том случае, если  $P > AVC_{min} \Rightarrow S$  в краткосрочном периоде ограничивается только тем отрезком кривой  $MC$ , который расположен над минимальной точкой кривой средних переменных издержек или  $MC = S$  при  $MC > AVC_{min}$ . При  $P < AVC_{min}$  кривая  $S$  претерпевает разрыв и в дальнейшем сливается с осью цен  $OP$ .

## **ТЕМА 11. РЫНКИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

### **11.1. Общие черты несовершенной конкуренции**

Предпосылки несовершенной конкуренции

1. Значительная доля рынка у отдельных производителей.
2. Наличие барьеров проникновения в отрасль.
3. Неоднородность продуктов.
4. Несовершенство рыночной информации.

Общие черты:

- 1) критерий несовершенной конкуренции – отрицательный наклон  $D$  на продукцию фирмы. Экономический смысл в том, что большие объёмы продукции при несовершенной конкуренции фирма может реализовать, только снижая цены;
- 2) пределы монополистического завышения цен. Завышение цен приводит к сокращению спроса, значит, завышение может привести и к значительному снижению дохода;
- 3) предел роста валового дохода. Валовой доход  $TR = P \times Q$ . При совершенной конкуренции  $P = const$ , поэтому с ростом  $Q$   $TR$  растёт. В условиях несовершенной конкуренции с ростом производства цены падают.

Слишком большой объём производства не приносит большого дохода из-за низких цен. То есть TR при несовершенной конкуренции имеет некоторый максимум.

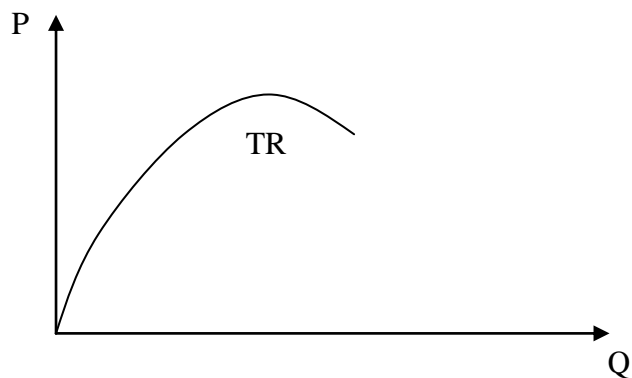


Рис. 30. Валовой доход

4) Ускоренное падение предельного дохода.

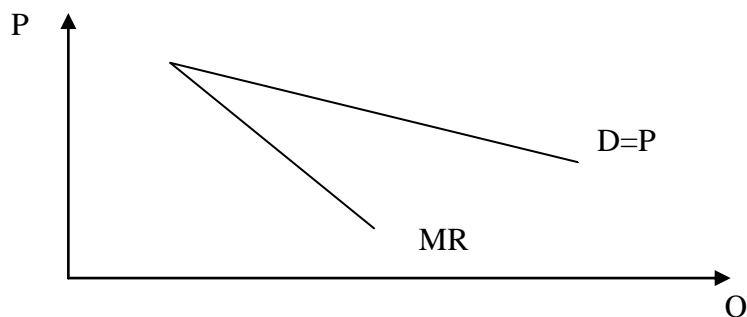


Рис. 31. Ускоренное падение предельного дохода

5) Изменение условий равновесия.

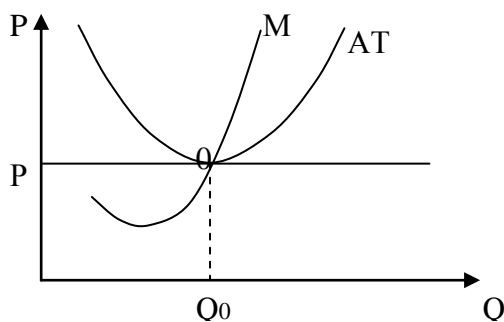


Рис. 32. Рынок совершенной конкуренции

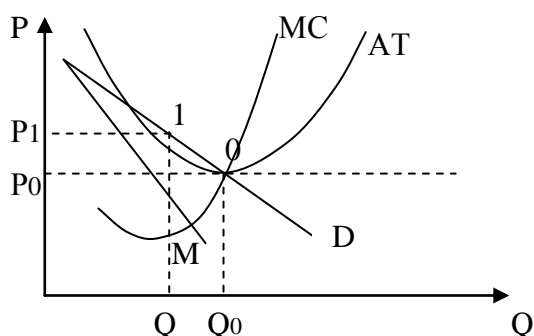


Рис. 33. Рынок несовершенной конкуренции

Рассмотрим фирмы в одинаковых условиях кроме критерия совершенности и несовершенности конкуренции, так как ATC и MC одинаковые. D и MC пересекаются при одной и той же цене  $P_0$ .

Совершенная конкуренция: нулевая экономическая прибыль. Оптимальный объем производства  $Q_0$  соответствует точке пересечения MC и MR, а равновесная цена  $P_0$ .

Несовершенная конкуренция: пересечения MC и MR будет достигнуто при значительно меньших объемах ( $Q_1 < Q_0$ ) и именно этот выпуск окажется оптимальным.

Всего продукцию  $Q_1$  можно продать по цене  $P_1$ , причём ( $P_1 > P_0$ ), то есть больше, чем при совершенной конкуренции.

Для оптимального объема выпуска  $Q_1$  выполняется условие  $D = P > ATC$ , то есть фирма получает экономическую прибыль. Таким образом, типичными последствиями установления несовершенной конкуренции являются:

- 1) недопроизводство товаров ( $Q_1 < Q_0$ ),
- 2) навышение цен ( $P_1 > P_0$ ),
- 3) тенденция к получению экономической прибыли ( $P_1 - ATC_1 > 0$ ).

### 11.2. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах в условиях монополистической конкуренции

Рынок монополистической конкуренции характеризуется относительно большим количеством продавцов дифференцированного товара, производитель которой становится своеобразным монополистом своей марки товара. Продукция может быть дифференцирована по условиям послепродажного обслуживания, по близости к покупателям, по интенсивности рекламы. Таким образом, конкуренция идет в основном не через цены, а за счет дифференциации продукции. Хотя не устраняется монополистическая власть фирм над своим видом товара, что позволяет предпринимателю повышать или понижать цену, независимо от конкурентов. Хотя эта власть ограничена наличием производителей аналогичного товара, и относительной свободой входа в отрасль. Производители на этом рынке не являются крупными предприятиями, и поэтому требуется сравнительно небольшой первоначальный капитал, чем определяется относительно свободный вход в отрасль. Примеры: производство одежды, обуви, сфера услуг.

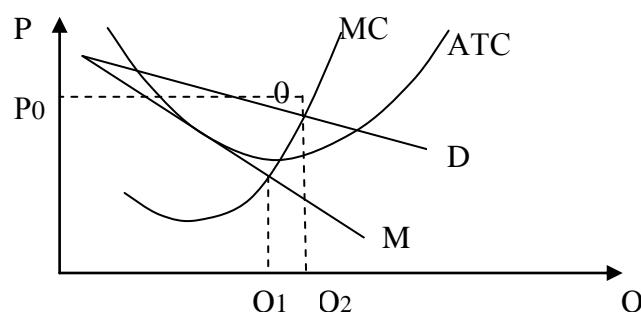


Рис. 32. Максимизация прибыли



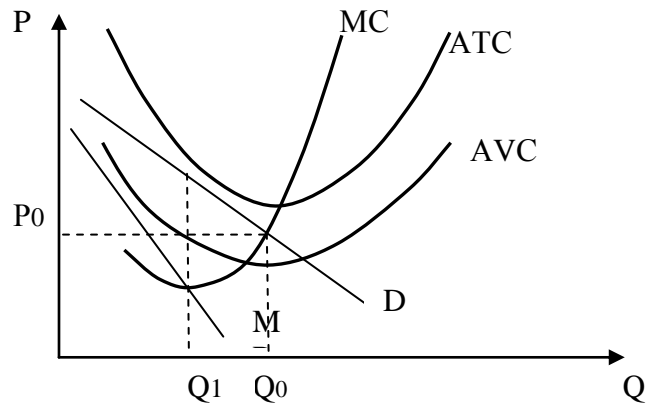
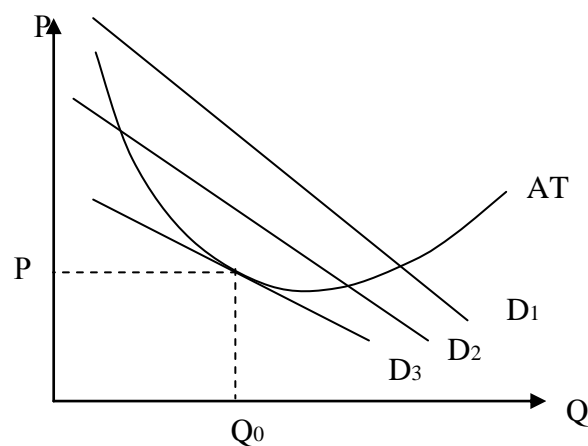


Рис. 33. Минимизация убытков

Функция максимизирует  $Pr$  по правилу  $MC = MR$ , точка пересечения задаёт размер выпуска  $Q_1$ , продавая по цене  $P_0$ , фирма максимизирует прибыль или минимизирует убытки ( $Q_1 < Q_2$ ). Если бы та же самая цена  $P_0$  сложилась на рынке совершенной конкуренции, то фирма выбрала бы объём продаж  $Q_2$ .

### Равновесие в долгосрочном периоде

Предположим, что кривая затрат не меняется и первоначально фирма получает экономическую прибыль.



### Рис. 34. Кривая затрат

Выход на рынок относительно свободный, поэтому в долгосрочном периоде в него проникнут другие компании, увлечённые экономической прибылью. В результате кривая спроса на продукцию фирмы-старожила снизится, так как часть клиентов перейдёт к конкурентам и её сегмент рынка сократится. Очевидно, этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не исчезнет экономическая прибыль и кривая спроса не займёт положение касательной кривой затрат (D3).

Таким же будет финал, если в начальный момент фирма несла экономические убытки. Только в этом случае компании будут сужать ассортимент убыточных товаров и кривая спроса для той фирмы, которая не покинет рынок, будет повышаться, пока не займёт положение касательной.

### **11.3. Поведение фирмы–олигополиста в краткосрочном и долгосрочном периоде**

Олигополия – рынок, на котором существует несколько крупных фирм. Вступление на данный рынок новых фирм затруднено, т.к. требуется значительный первоначальный капитал.

Продукция дифференцированная и однородная.

Дифференцированная – на рынках, производящих автомобили, сельхозтехнику и т.д.

Однородная, на рынках сырья и полуфабрикатов – производство руды, цемента.

Можно выделить три принципиальные возможности поведения фирмы на олигополистическом рынке.

#### 1) Нескоординированная олигополия (рис. 35).

Пусть фирма находится в некоторой точке  $A(Q_A, P_A)$  своей кривой спроса  $D_1$  и стремится прийти в точку  $O$ , дающую максимальные прибыли ( $MC = MR$ ). Если остальные фирмы не отреагируют, данная фирма благополучно достигнет точки  $O$ . Но расширение сбыта данной фирмой

означает понижение спроса на их продукцию. Поэтому они могут сами снизить цены, и за счёт этого расширить сбыт.

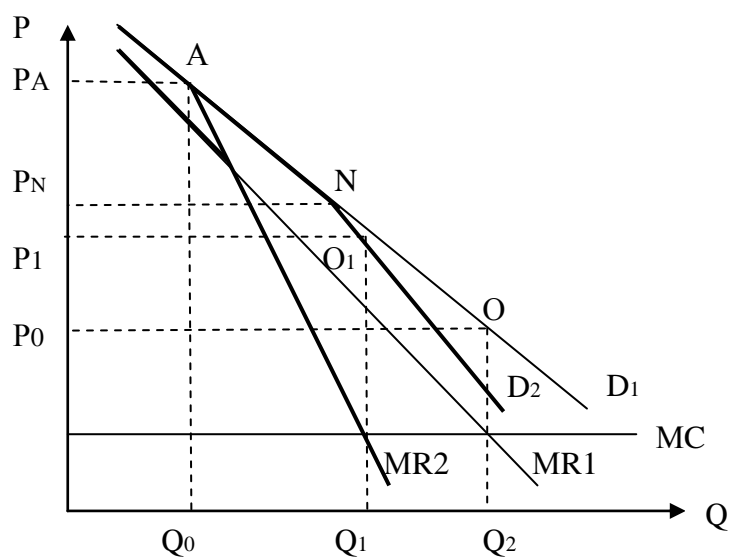


Рис. 35. Нескоординированная олигополия

Если конкуренты начнут ответное снижение цен после того, как цена товаров данной фирмы упадёт до  $P_N$ , то, начиная с точки  $N$ , кривую спроса  $D_1$  сменит новая более резко падающая кривая  $D_2$ . Соответственно изменится и кривая предельного дохода с  $MR_1$  на  $MR_2$ . При этом, если кривая спроса приобретает ломаную форму, но для кривой предельного дохода становится характерным разрыв.

Точка  $O$  в этой ситуации перестаёт быть оптимальной. Ведь  $MR_2$  и  $MC$  пересекаются в другой точке. Да она и недостижима вообще: в соответствии с новой кривой спроса продать по цене  $P_0$  объём производства  $Q_0$  просто невозможно, так как  $O$  лежит выше кривой спроса  $D_2$ , таким образом,

первоначальная цель максимизации прибыли, ради которой и началось снижение цен, оказалась нереальной.

Снижая цены, фирма-олигополия вызывает реакцию ответных мер конкурентов и снижение спроса на продукцию, и в итоге не повышает, а понижает прибыль.

Принципиально то же самое происходит при повышении цен, только фактором неопределённости может быть и то, что фирмы тоже поднимут цены. Тогда потеря клиентов данной фирмой будет невелика. Но конкуренты могут не поднять цены, тогда снижение спроса окажется значительным.

2) Картели или сговор фирм, ориентирующихся на долгосрочное монополистическое равновесие.

Фирмы на данном рынке взаимозависимы, и отдельная фирма старается не изменять цены, боясь войны цен, в основном неценовая конкуренция:

- техническое превосходство;
- качество и надежность изделия;
- методы сбыта;
- характер предоставляемых услуг и гарантий;
- дифференциация условий оплаты;
- реклама;
- экономический шпионаж.

Крупные размеры и значительный капитал не мобильны на рынке. В этих условиях – большие выгоды дает сговор между олигополистическими фирмами, которые заключают картельное соглашение.

Картель – соглашение нескольких предприятий, устанавливающее для всех участников объем производства, цены на товар, условия найма рабочей силы, обмена патентами, разграничение рынков сбыта, долю каждого участника в общем объеме производства и сбыта. Его цель – повышение цен сверх конкурентного уровня, а не ограничение снабженческо-сбытовой деятельности.

Соответственно цены и объём производства устанавливаются на ином уровне, который избрала бы монополия. После достижения цели участники делят между собой полученную монополистическую прибыль.

3) Картелиподобная структура рынка (или игра по правилам), при которой фирмы делают своё поведение понятным и предсказуемым для конкурентов. Фирмы получают при этом олигополистическую прибыль.

Наиболее часто употребляемым приёмом «игры по правилам» является лидерство в ценах. Лидер единолично определяет поведение фирмы – монополиста.

#### 11.4. Монополия

Здесь существует один продавец уникального товара, который способен полностью контролировать объём предложения, это позволяет выбирать ему любую цену исходя из спроса, и рассчитывая при этом получать прибыль.

Барьеры вступления в отрасль: эффект масштаба; естественные монополии; искусственные барьеры.

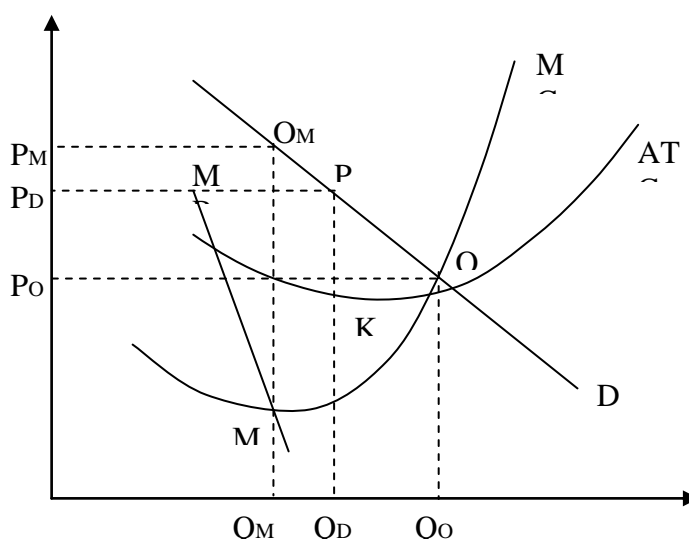


Рис. 36. Выбор оптимального размера производства фирмой-монополистом

Особенность графика применительно к монополии – он справедлив не только для отдельной фирмы, но и для всей отрасли.

Объём производства устанавливается на уровне  $OM$ , соответствующем точке  $MR = MC$ . Проекция этой точки на кривую спроса задаёт и равновесную цену  $PM$ . Сама точка  $OM$  не только отражает ценовой и количественный оптимум для фирмы, но и становится точкой общеотраслевого рыночного равновесия в условиях монополии.

Вторая особенность монополистического рынка – низкая эластичность спроса, соответственно, большая крутизна кривой  $D$ . Низкая эластичность объясняется уникальностью и незаменимостью товара, отсутствием конкурирующих товаров.

Третья особенность – с особой силой реализуются последствия несовершенной конкуренции. Сильное недопроизводство товара по сравнению с конкурентным уровнем ( $QM < QO$ ). Значительное завышение цен в сравнении с совершенной конкуренцией ( $P > PO$ ). Тенденция к постоянному получению экономической прибыли ( $PM - ATCM > 0$ ).

Ценовая дискриминация.

При определенных условиях монополист мог бы более полно использовать свое положение и увеличивать прибыли, назначая разные цены для различных покупателей – это ценовая дискриминация. Она имеет место, когда данный продукт продается по более чем одной цене, и эти ценовые различия не оправдываются различиями в издержках.

Треугольник  $OMOM$  называют часто мёртвым грузом, так как он представляет собой объём производства, пропавшего как для потребителей, так и для монополиста. Так как кривая предельных издержек  $MC$  проходит на этом участке ниже кривой спроса  $D$ , то есть для каждой дополнительной единицы продукции в интервале от  $QM$  до  $OO$  нашёлся бы потребитель, готовый заплатить больше, чем составили издержки её производства. Например,  $QD$ -ая единица продукции. Издержки производства можно определить по кривой  $MC$ . По определению предшествующих издержек они составляют  $QDK$ , а кривая спроса показывает, что существуют потребители, готовые заплатить за неё  $QDD$ , то есть заметно больше (на величину  $KD$ ). Но

монополист не производит QD-ю единицу продукции, ограничиваясь QM, то есть нарушают интересы и потребителя и производителя. Продавец рад бы продать QD продукции, но нужно снижать цену, а это снизило бы прибыль.

Вывод: продажа разным покупателям по разным ценам одинаковой продукции.

### 11.5. Антимонопольная политика государства

*Антимонопольная политика государства* представляет собой совокупность экономических и административных мер, направленных на поощрение и защиту конкуренции и ограничение монопольных проявлений. Она включает в себя как меры, препятствующие возникновению новых монополий, так и меры, направленные против существующих монополий.

Первый вопрос, который возникает при принятии мер, направленных на демополизацию рынков – вопрос о факте монополизации.

Законодательство большинства стран исходит из того, что рынок монополизирован, если:

- на долю одного продавца приходится 33%;
- на долю трех – 50%;
- на долю пяти – 66,6% рыночного оборота (всего объема продаж на конкретном рынке).

Вообще считается, что рынок является конкурентным, если на нем фигурирует не менее 10 продавцов.

Для определения степени монополизации рынка используется показатель концентрации рынка (*индекс Харфиндела-Хиршмана*):

$$ИХХ = \sum (S_i)^2 = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 \dots + \dots S_n^2,$$

где  $S_i$  – доля фирмы, выраженная в процентах;

$n$  – общее число фирм на рынке;

$i$  – фирма.

Например, если на рынке 10 фирм, на долю каждой из которых приходится 10% рыночного оборота, то  $IХХ = 1000 (10 \times 10^2)$ ; слияние двух фирм в одну и увеличение ее доли до 20% сразу увеличивает  $IХХ$  до 1200 ( $8 \times 10^2 + 20^2$ ).

На основании  $IХХ$  государство регулирует конкуренцию на рынках. Так, в США, если:

- $IХХ$  меньше 1000, то рынок считается неконцентрированным, и разрешаются любые слияния и поглощения;
- $IХХ$  больше 1000, но меньше 1800, то рынок считается умеренно концентрированным, и слияния разрешаются, но вводятся специальные правила, гарантирующие новым предприятиям возможность выхода на уже освоенный рынок;
- $IХХ$  больше 1800, то отрасль считается высокомонополизированной, и слияния и поглощения запрещаются.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического, законодательного и административного характера.

**Экономические меры** поддержки конкуренции и борьбы с монополией – это набор инструментов, при помощи которых ограничиваются возможности реализации монопольной власти продавцов. Среди инструментов антимонопольной политики выделяют прямые и косвенные.

К **прямым методам регулирования (ограничения) деятельности** монополий относятся установление:

- «потолка цен» – верхнего и нижнего уровня цен на продукцию (не более такого-то, не менее такого-то);
- предельного темпа роста цен;
- предельного уровня нормы прибыли.



К *косвенным методам антимонопольной политики* можно отнести все виды государственной деятельности, направленной на развитие конкуренции:

- поощрение создания товаров-заменителей;
- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (упрощение процедуры создания новых фирм, налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов);
- предоставление государственных заказов среднему и малому бизнесу;
- открытие внешнеторговых границ (свободная международная торговля усиливает конкуренцию на внутреннем рынке);
- привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- государственное финансирование НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ).

*Административные меры*, направленные на демонополизацию рынков и предотвращение накопления фирмами монопольной власти, опираются на соответствующее антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Во всех странах рыночной экономики имеется *антимонопольное законодательство*, направленное на предотвращение монопольных проявлений на рынках, а также нечестной конкуренции.

Обычно законодательные меры предполагают:

- запрещение тайных сговоров, направленных на поддержание монопольных цен, раздел рынков;
- запрещение слияний фирм, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- принудительную демонополизацию (дробление фирм-монополий).

## ТЕМА 12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### 12.1. Система национальных счетов

Система связанных статических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общеэкономической картины страны.

С конца 60-х годов СНС принята ООН в качестве стандартной системы и рекомендована всем странам. Показатели, входящие в систему, позволяют измерять объем производства в определенный промежуток времени, определять тенденции экономического развития на перспективу, формировать и внедрять экономическую политику. В СНС отражены, с одной стороны, наличные ресурсы, а с другой – их использование. Оно показывает равновесие совокупных операций обмена между участниками экономических отношений.

Участниками экономических отношений выступают:

- **нефинансовые предприятия**, производящие товары и услуги с целью получения прибыли;
- **домашние хозяйства**, функция которых – потребление;
- **государственная и местная администрация**, которая оказывает услуги, не реализуемые за деньги;
- **финансовые учреждения, кредитные учреждения**;
- **хозяйственные агенты** за пределами территории страны.

Участники экономических отношений ведут счета основных операций, в которых все ресурсы записаны дважды, как наличные и как используемые. В результате, для больших категорий операций получается равновесие. На основе этого строится **сводная макроэкономическая таблица**, показывающая равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с позиции баланса ресурсов и их использования участниками экономических отношений.

По конкретным группам участников экономических операций ведутся свои счета следующих видов:

- **счет производства** – это баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;
- **счет образования доходов** – это баланс производства доходов и валовой добавленной стоимости;
- **счет эксплуатации** – это баланс распределения добавленной стоимости между зарплатой, выплатами по социальному страхованию и косвенными налогами;
- **счет-распределение** – это баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды;
- **счет капитала** – баланс финансирования инвестиций;
- **финансовый счет** – итоговый баланс, показывающий источники приобретения финансовых активов и финансовых обязательств страны, чистые кредиты и чистые долги.

## 12.2. Измерение внутреннего производства и дохода

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** – это совокупная стоимость всего объема конечного объема товаров и услуг, созданных на территории данной страны в течение года с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам.

**Валовой национальный продукт (ВНП)** – это рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг, созданных национальными предприятиями в своей стране или за рубежом в течение года с использованием факторов производства данной страны.

ВНП отличается от ВВП на разницу, получаемую данной страной из-за рубежа доходов и переведенных за рубеж доходов, полученных на территории данной страны.

### **Особенности расчета ВВП**

- 1) Стоимостной (денежный) показатель.

2) Временной показатель (обычно год).

В ВВП учитывается только конечная продукция.

### ***Принципы расчета ВВП***

- 1) Исключение двойного счета.
- 2) Исключение из расчета непроеводительных сделок.
- 3) Учет конечных, а не промежуточных работ.

### ***Методы расчета ВВП***

#### ***Расчет ВВП по расходам***

Метод расчета ВВП по расходу включает суммирование всех расходов, необходимых для покупки всего объема произведенной в данном году продукции. Это:

- 1) личные потребительские расходы;
- 2) валовые частные внутренние инвестиции ( $I_d$ );

**Чистые** инвестиции – на покупку нового оборудования.

**Валовые** – на возмещение выбывающего оборудования и покупку нового, то есть:

$I_d$  = чистые инвестиции + амортизация;

- 3) государственные закупки товаров и услуг ( $G$ );
- 4) чистый экспорт ( $X_n$ )  $X_n = \text{Экспорт} - \text{Импорт}$ .

Таким образом:  $ВВП = C + I_d + G + X_n$

**Расчет ВВП по доходам** состоит в суммировании доходов, полученных в результате производства продукции в данном году.

Различают четыре компонента пофакторных доходов: заработная плата, рента, процент, прибыль.

Сумма всех доходов по факторным затратам представляет собой внутренний доход.

$$ВД = З/пл. + R + \% + Пр$$

Чтобы учесть национальный доход по рыночным ценам, нужно добавить косвенные налоги. Получим **чистый внутренний продукт (ЧВП)**.

$$ЧВП = З/пл. + R + Пр. + \text{Косвенные налоги}$$

Оценивая объем продукции с точки зрения доходов, не учтена та часть стоимости продукции, которая пойдет на возмещение потребленных в процессе производства капитальных товаров, т.е. **амортизация**.

$$\text{ВВП} = \text{З/пл.} + R + \% + \text{Пр.} + \text{Косвенные налоги} + \text{Амортизация}$$

**Личный доход** – это сумма доходов, полученных отдельными лицами, который идет на потребление, сбережения и на уплату налогов.

**Располагаемый доход** – это доход после уплаты налогов, т.е. это все, что остается на потребление и сбережения.

### **Взаимосвязь различных показателей объема производства**

1.  $\text{ВВП} = C + I_d + G + X_n$  минус амортизация.
2. ЧВП минус косвенные налоги.
3.  $\text{ВД} = \text{З/пл.} + R + \% + \text{Пр}$  минус налог на социальное страхование, минус налог на прибыль корпораций, минус нераспределяемая прибыль, минус плюс трансфертные платежи.
4. Личный доход минус налоги.
5. Располагаемый доход.

### **12.3. Реальный и номинальный внутренний продукт. Дефлятор ВВП**

Макроэкономические показатели являются денежными, поэтому они зависят от динамики цен. Различают следующие макроэкономические показатели:

**Номинальный ВВП** – отражает объем внутреннего производства в ценах текущего периода, т.е. на момент производства этого объема товаров и услуг.

**Реальный ВВП** – это общая рыночная стоимость всех товаров и услуг, измененная в постоянных ценах (ценах базисного года), что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{индекс цен}} \cdot 100\% .$$

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, которая называется **инфлярованием**. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит **дефлирование** – корректировка номинального ВВП в сторону снижения.

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

**Индекс потребительских цен (ИПЦ):** показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базового года.

ИПЦ рассчитывается по типу **индекса Ласперейса**, или индекса цен с базисными весами (набором благ, фиксированным по базисному году):

где  $P_i^0, P_i^t$  – цены  $i$ -го блага соответственно в базисном (0) и текущем (t) периодах;

$Q_i^0$  – количество  $i$ -го блага в базисном периоде.

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, что несколько искажает результата. Так, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года, не принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Индекс цен – неявный дефлятор ВВП, или, как его кратко называют, **дефлятор ВВП**, – рассчитывается по типу **индекса Пааше**, т.е. индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

где  $Q_i^t$  – количество  $i$ -го блага в текущем периоде. Если вместо  $Q$  мы подставим весь набор благ, представленный в ВВП, а вместо – соответственно их цены, то получим дефлятор ВВП. Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}} \cdot 100\% .$$

В отличие от индекса Ласпейреса индекс Пааше несколько занижает рост уровня цен в экономике, поскольку также не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде. Если с его помощью оценивать рост стоимости жизни, то не будет учтено влияние на потребителей повышения цен на блага, которые присутствовали в наборе базисного года.

**Индекс Фишера** отчасти устраняет недостатки индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их значения:

## ТЕМА 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

### 13.1. Совокупный спрос

Объединим все рынки страны для рассмотрения совокупного спроса и предложения.

Объединенные цены; назовем уровень цен; объединенный объем товаров – реальный объем внутреннего производства.

**Совокупный спрос** – это модель, представленная в виде кривой, которая показывает реальный объем национального производства, который желает приобрести потребитель внутри страны, предприятия, правительства, а также

зарубежные покупатели. Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства.

**Кривая совокупного спроса** – кривая взаимосвязи между желаемыми и планируемыми расходами в экономике в целом на конечные товары и услуги и средним уровнем цен на них. Модель кривой совокупного спроса AD (от англ. *aggregate demand*) представлена на рис. 37.

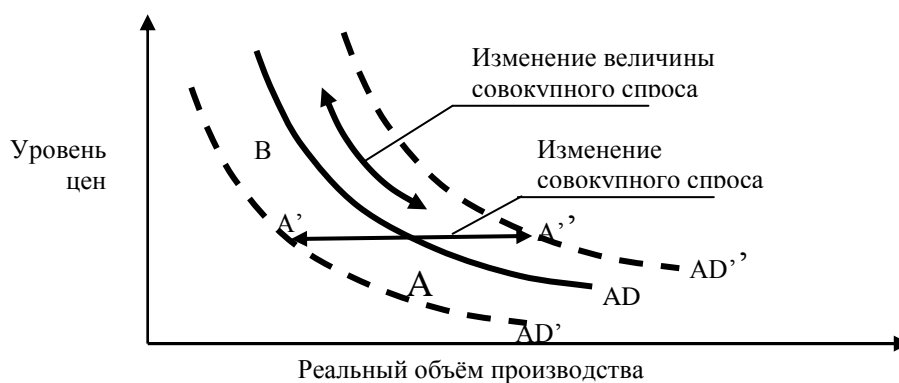


Рис. 37. Кривая совокупного спроса

Под воздействием ценовых факторов изменяется величина совокупного спроса (движении вдоль кривой).

**Ценовые факторы:**

- 1) эффект процентной ставки состоит в следующем;
- 2) эффект богатства;
- 3) эффект импортных закупок.

Неценовые факторы приводят к изменению совокупного спроса и сдвигу кривой AD: при увеличении – вправо, при уменьшении – влево.

**К неценовым факторам** совокупного спроса относятся:

- 1) изменения в потребительских расходах:
  - а) благосостояние потребителя,



- б) ожидание потребителя,
- в) задолженности потребителя,
- г) уровень налогов, в первую очередь подоходного налога;

2) *изменения в инвестиционных расходах:*

- а) процентные ставки;
- б) ожидание инвестиционной прибыли;
- в) налоги с предприятий;
- г) избыточные мощности;
- д) уровень используемых технологий;

3) *изменения в государственных расходах* (увеличение государственных закупок национального продукта при данном уровне цен будет приводить к возрастанию совокупного спроса до тех пор, пока налоговые сборы и процентные ставки будут оставаться неизменными);

4) *изменения в расходах на чистый экспорт:*

- а) национальный доход других стран;
- б) валютные курсы.

### 13.2. Совокупное предложение

**Совокупное предложение** – это модель в виде кривой, которая показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального спроса – **кривая совокупного предложения**.

Кривая совокупного предложения AS (от англ. *aggregate supply*) состоит из трех отрезков (рис. 38): горизонтального (кейнсианского), промежуточного и вертикального (классического)

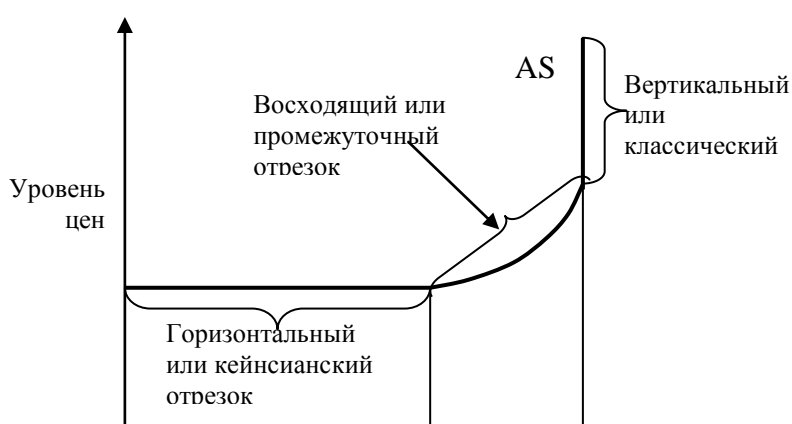


Рис. 38. Кривая совокупного предложения

Под воздействием изменения уровня цен изменяется величина совокупного предложения (движение вдоль кривой).

Неценовые факторы изменяют совокупное предложение и кривая AS сдвигается при увеличении – вправо, при уменьшении – влево.

К неценовым факторам совокупного предложения относятся:

1. *Изменение цен на ресурсы:*

а) наличие внутренних ресурсов;

б) цены на импортные ресурсы;

в) господство на рынке, которым обладают поставщики ресурсов.

2. *Изменение производительности.*

3. *Изменение правовых норм.*

4. *Применяемые технологии.*

### 13.3. Макроэкономическое равновесие

**Макроэкономическое равновесие** – это такое состояние национальной экономики, когда использование ограниченных производственных ресурсов, пригодных для создания товаров и услуг, и их распределение между различными членами общества сбалансированы.

Основное условие достижения макроэкономического равновесия – равенство между совокупным спросом и совокупным предложением

$$(AD = AS).$$

Графически равновесие изображается пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения в точке (E), где

определяется равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства (рис. 39).

Одновременно достигается равновесный уровень цен в точке  $P_e$  и равновесный реальный объем производства  $Q_e$ . Отклонение соответствующих кривых от этих точек будет означать нарушение макроэкономического равновесия совокупного спроса и совокупного предложения.

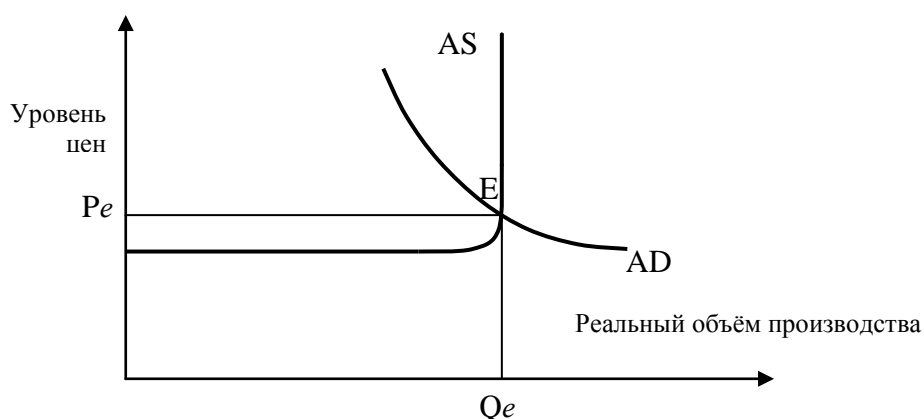


Рис. 39. Равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства

### **Смещение совокупного спроса**

Предположим, под воздействием неценовых факторов происходит увеличение совокупного спроса.

На кейнсианском отрезке, отличающемся высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользуемых производственных мощностей расширение совокупного спроса приведет к существенному увеличению внутреннего объема производства и занятости без повышения уровня цен.

На классическом отрезке рабочая сила и капитал использованы полностью, и расширение совокупного спроса окажет воздействие только на уровень цен, повышая их. Реальный объем внутреннего производства останется на том же уровне.

На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса приведет к увеличению реального объема внутреннего производства и повышению уровня цен.

На рис. 40 изображены кривые  $AD_1$ ,  $AD_2$ ,  $AD_3$ , характеризующие различные уровни совокупного спроса. Точки  $E_1$ ,  $E_2$ ,  $E_3$  отражают равновесие при соответствующем ценовом уровне и уровне занятости.

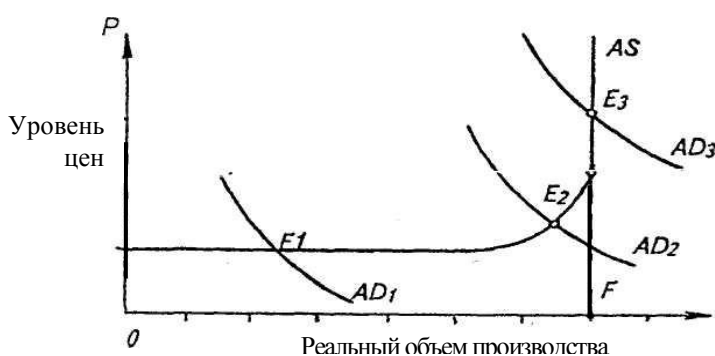


Рис. 40. Последствия увеличения совокупного спроса

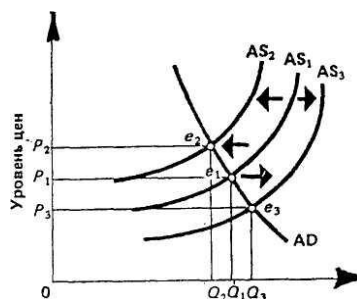


Рис. 41. Последствия изменений совокупного предложения

Если кривая совокупного предложения сдвигается вправо из  $AS_1$  в  $AS_3$ , то происходит снижение равновесного уровня цен и увеличение реального

объема производства, что свидетельствует о сохранении в экономике производственных возможностей роста.

## Тема 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

### 14.1. Фазы экономического цикла

*Экономическим циклом* называются периодические колебания экономической активности, чередование спадов и подъемов в экономике. Цикл можно рассматривать как период времени от одного кризиса, до другого, включающий все четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем.

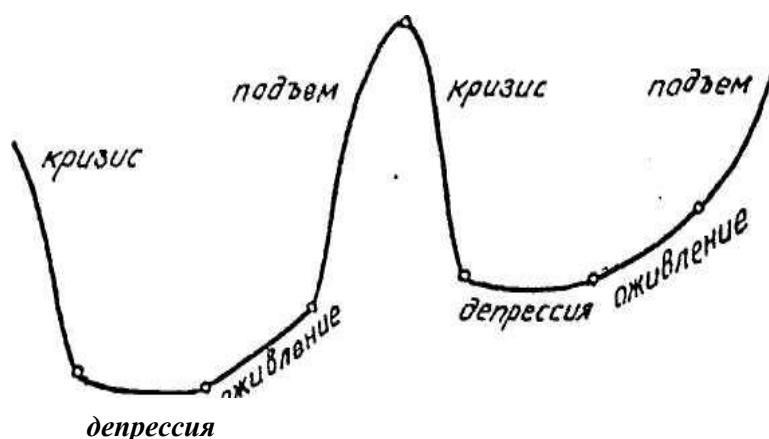


Рис. 42. Фазы экономического цикла

**Кризис** (или спад, рецессия – от лат. *recessus* – отступление). В момент рецессии наблюдается падение уровня и темпов экономического роста, а затем, как правило, сокращение масштабов выпуска продукции.

**Депрессия** (от лат. *depressio* – понижение). Приостанавливается спад производства, а вместе с ним и снижение цен. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Из-за незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала, ставка банковского процента снижается до минимума. Уменьшение цен на средства производства и удешевление кредита

способствуют новому накоплению капитала, возобновлению расширенного производства на новой технической основе.

*Оживление* – означает расширение производства до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное оживлением покупательского спроса. Сокращаются масштабы безработицы. Возрастает спрос на денежный капитал, ставка процента увеличивается.

*Подъем.* В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень.

Цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе изменений ее отраслевой структуры. Характерной чертой цикличности является движение не по кругу, а по спирали, поэтому можно говорить, что она является формой прогрессивного развития.

Экономические кризисы перепроизводства имеют две стороны: разрушительную и оздоровительную.

*Разрушительная сторона кризиса* связана с ломкой, решительным устранением сложившихся нормальных пропорций в народном хозяйстве. В истории известно много случаев, когда большие излишки продукции варварски уничтожались.

*Оздоровительная сторона кризиса* проявляется в том, что во время депрессии падение цен делает производство невыгодным: оно не дает обычной средней прибыли. Выходом из этого тупика становится обновление основного капитала.

При классическом капитализме действовал самопроизвольный механизм циклического развития макроэкономики. Однако такое стихийное саморегулирование закончилось в 20-х годах XX в. Механизм стихийного саморегулирования не сработал во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. С тех пор возникли качественно новые особенности

циклического развития экономики, которые связаны с действием двух факторов макроэкономического масштаба:

- 1) научно-техническая революция;
- 2) активное вмешательство государства в ход макроэкономического роста.

#### **14.2. Безработица: сущность, виды, измерение и издержки**

По определению Международной организации труда (МОТ) «безработный – это человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места».

Все население страны подразделяется на две группы:

1. **Экономически неактивное население** (несамодостаточное население) – жители страны, которые не входят в состав рабочей силы:

- дети до 16 лет; учащиеся и студенты дневных учебных заведений;
- недееспособные граждане;
- пенсионеры;
- лица, ведущие домашнее хозяйство;
- отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;
- лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника дохода).

2. **Экономически активное население** (самодостаточное население) – это часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

Уровень экономической активности населения – это доля численности экономически активных людей в общей численности населения. Его можно рассчитать по формуле:

$$Y_a = \frac{H - Э_H}{H} \times 100\% ,$$

где  $Y_a$  – уровень экономически активного населения;

Н – общая численность населения;

Э<sub>н</sub> – экономически неактивное население.

Под **занятостью** понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу.

**Безработица** – экономическое состояние системы, которое характеризуется тем, что часть взрослого трудоспособного населения не имеет работы и находится в поисках ее. Общая численность занятых и безработных составляет **рабочую силу**.

**Уровень безработицы** – отношение числа безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100\% .$$

### **Формы безработицы**

**Фрикционная безработица** (от лат. *frictio* – трение) – это безработица, связанная с затруднениями в трудоустройстве и ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить место работы или профессию.

**Структурная безработица** – это безработица, вызванная несоответствием профессиональной подготовки рабочей силы структуре производства.

Уровень безработицы, соответствующий целесообразному уровню полной занятости, называется **естественным уровнем безработицы**. Он равен сумме фрикционной и структурной безработицы.

Под **полной занятостью** подразумевается соответствие численности желающего трудиться населения количеству рабочих мест, но за вычетом естественной безработицы.

**Циклическая**, вызванная сжатием производства во время периодически повторяющихся спадов в экономике.



*Экономические издержки безработицы* выражаются в том, что экономика страны безвозвратно теряет то количество товаров и услуг, которые она потенциально могла бы произвести из имеющихся ресурсов. Максимальный объем продукции, который может быть выпущен на имеющихся мощностях на вершине экономического цикла при полной занятости населения, называется **потенциальным ВВП**. Таким образом, экономические потери от безработицы – это разница между потенциальным и фактическим ВВП, произведенным в каждый конкретный момент на любой стадии экономического цикла.

Математическое выражение отставания фактического объема ВВП от потенциального рассчитал американский экономист Артур Оукен (1928–1980 гг.).

Закон А. Оукена гласит: *«Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1 %, то отставание фактического ВВП от потенциального составляет 2,5%»*.

*Социальными издержками безработицы* являются: потеря квалификации, утрата чувства самоуважения, упадок моральных устоев, распад семьи, общественные и политические беспорядки и др. Вот почему государственное регулирование занятости имеет исключительно важное значение.

**Государственное регулирование рынка труда** – это комплекс экономических, административных, законодательных и организационных мероприятий по защите работников от финансовых потерь, вызванных безработицей.

**Биржа труда** представляет собой специализированное государственное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке рабочей силы.

### **14.3. Инфляция: сущность, причины, измерение и формы**

**Инфляцию** можно определить двояко.

*Во-первых – это повышение общего уровня цен в стране, а во-вторых, – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, вызывающее обесценение денежной единицы.*

Количество денег, необходимое для организации стабильного денежного обращения в стране в отсутствие инфляции, можно определить из формулы, предложенной американским экономистом Ирвингом Фишером, которую часто называют «уравнением обмена»:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M – масса денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – уровень товарных цен;

Q – реальный объем ВВП.

$$\text{Индекс}_\text{цен} = \frac{\text{Цена}_\text{рыночной}_\text{корзины}_\text{в}_\text{текущем}_\text{периоде}}{\text{Цена}_\text{аналогичной}_\text{рыночной}_\text{корзины}_\text{в}_\text{базовом}_\text{периоде}} \times 100\% .$$

Индексы цен используются для измерения уровня или, другими словами, темпа инфляции. Уровень инфляции показывает, на сколько процентов увеличились цены по сравнению с прошлым периодом, и определяется по формуле:

$$\text{Уровень}_\text{инфляции} = \frac{\text{Индекс}_\text{цен}_\text{текущего}_\text{периода} - \text{Индекс}_\text{цен}_\text{прошлого}_\text{периода}}{\text{Индекс}_\text{цен}_\text{прошлого}_\text{периода}} \times 100\% .$$

Для определения количества лет, которое приблизительно потребуется для удвоения темпа инфляции, используют так называемое **«правило 70»**.

Для этого достаточно 70 разделить на ежегодный темп инфляции в процентах и получится приблизительное количество лет, за которое цены возрастут в 2 раза.

С точки зрения механизма возникновения инфляцию можно подразделить на инфляцию спроса и инфляцию предложения.

**Инфляция спроса** вызывается избыточным спросом. Он возникает, когда все имеющиеся в экономике ресурсы уже

задействованы и дальнейший рост спроса не может привести к увеличению объемов производства товаров, а вызывает только рост цен.

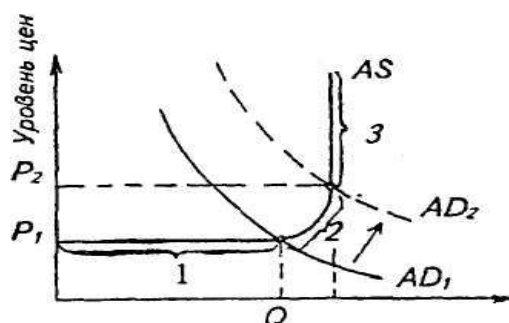


Рис. 43. Инфляция спроса

**Инфляцию предложения** вызывает рост издержек производства на единицу продукции. Если цены на сырье, материалы, топливо растут, заработная плата увеличивается, то предприятия снижают объем производства продукции, который они готовы предложить к продаже при существующем уровне цен. На графике (рис. 44) видно, что сокращение объема реального ВНП, отображенного с помощью перемещения кривой  $AS_1$ , влево в положение  $AS_2$ , приводит к установлению равновесия при более высоком уровне цен ( $P_2$ ), чем было раньше ( $P_1$ ). Так возникает инфляция со стороны предложения

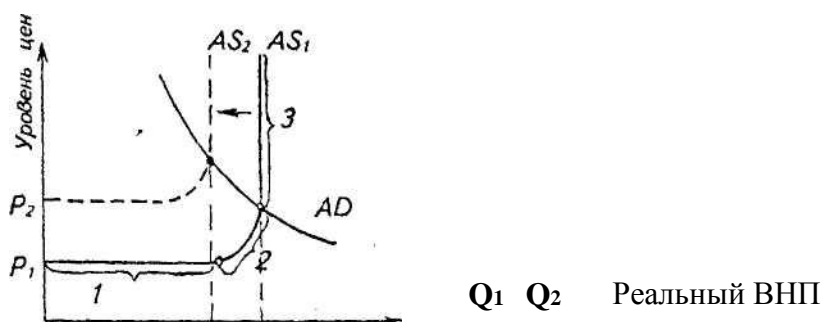


Рис. 44. Инфляция предложения

В зависимости **от темпов роста цен** инфляцию можно подразделить на:

- 1) умеренную (ползучую), когда темп роста цен не превышает 5–10% в год;
- 2) галопирующую, при которой цены растут до 200% в год;
- 3) гиперинфляцию, когда цены растут свыше 50% в месяц не менее 3–4-х

месяцев в году, а годовая норма достигает четырехзначной цифры.

**По формам проявления** выделяют следующие виды инфляции:

1) *открытая инфляция*, к ней относится и умеренная, и галопирующая, и гиперинфляция; проявляется в росте цен, который видят все;

2) *подавленная инфляция*, при которой роста цен не происходит, т.к. государство осуществляет жесткий административный контроль над ними. Основная форма выражения этой инфляции – всеобщая нехватка товаров.

## ТЕМА 15. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ.

### КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ «ДОХОДЫ–РАСХОДЫ»

#### 15.1. Потребление и сбережение

Располагаемый доход = Потребление + Сбережения.

Самым важным фактором, влияющим на потребительские расходы, является доход, в частности доход после уплаты налогов. А поскольку сбережения являются той частью располагаемого дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов – это основной фактор, определяющий и личные сбережения.



Реальный располагаемый доход

Рис.45. Взаимозависимость «доход потребление»

Кривая потребления не проходит через начало координат. Это означает, что определенная часть реальных доходов (а) никак не связана с

уровнем располагаемого дохода. Это так называемое автономное потребление, связанное с расходованием своих сбережений или занятых в долг денег (под залог своих будущих доходов, с тем чтобы обеспечить себе определенный минимальный уровень потребления).

Наклон соответствующей кривой потребления определяется, очевидно, той долей (частью) располагаемого дохода, которая направляется на потребление, т.е. предельной склонностью к потреблению (MPC).

Составить представление о зависимости «доход–сбережения» достаточно просто, учитывая соотношение:

$$\text{Сбережения} = \text{Располагаемый доход} - \text{Потребление}.$$

При этом зависимость между доходом и сбережениями целесообразно рассмотреть, как дополняющую по отношению к зависимости доход–потребление, представив их на одном графике (см. рис.45.).

Прямая, проведенная на первом графике под углом  $45^\circ$ , показывает, являются ли фактические расходы на потребление равными, большими или меньшими, чем уровень дохода. В точке В имеет место равновесие: здесь расходы на потребление в точности равны доходу.

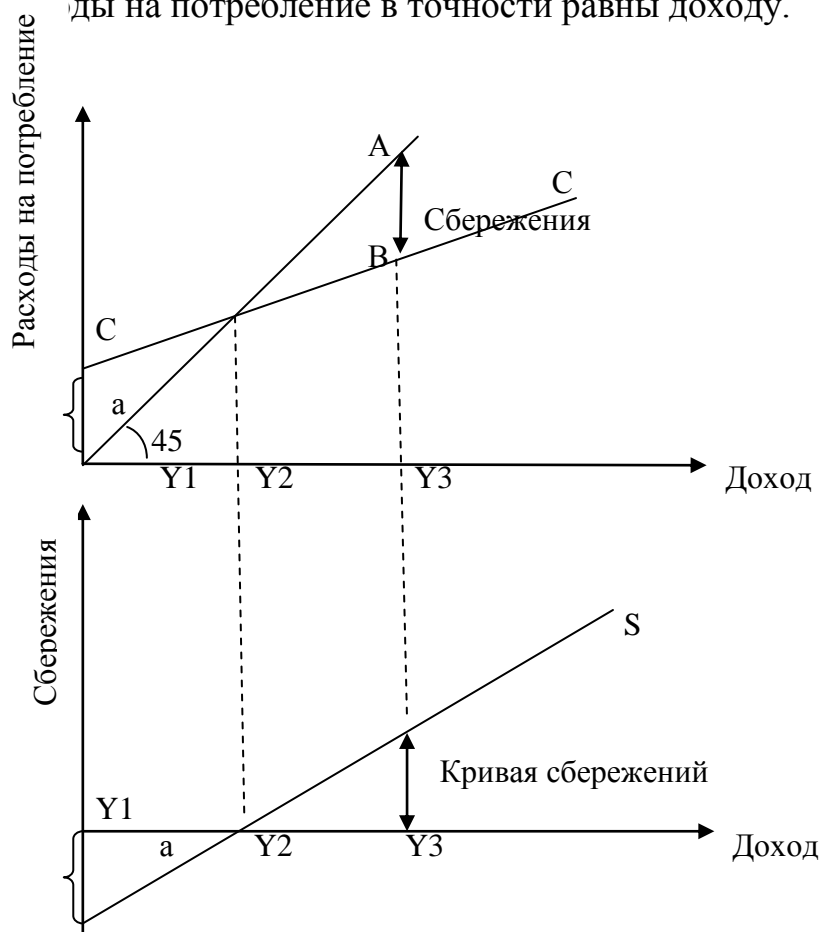


Рис.46. Зависимость между доходом и сбережениями

Левее от точки В расходы на потребление превышают величину дохода (отрицательные сбережения). Правее от точки В кривая потребления расположена ниже линии  $45^\circ$ , что свидетельствует о наличии определенных сбережений за счет неиспользованной (на потребление) части располагаемого дохода.

Показатели, отражающие психологический фактор и характеризующие склонность населения к потреблению и сбережению, можно выразить следующим образом.

*Средняя склонность к потреблению и сбережению:*

а) *средняя склонность к потреблению (average propensity to consume – APC)*, исчисляемая по формуле

показывает, какая часть располагаемого дохода используется на потребление;

б) *средняя склонность к сбережению (average propensity to save – APS)*, исчисляемая по формуле

показывает, какая часть располагаемого дохода используется на сбережения.

*Предельная склонность к потреблению и сбережению:*

а) *предельная склонность к потреблению (marginal propensity to consume – MPC)*, исчисляемая по формуле

показывает, какая часть прироста дохода используется на прирост потребления или какова доля прироста расходов на потребление при любом изменении располагаемого дохода;

б) *предельная склонность к сбережению (marginal propensity to save – MPS)*, исчисляемая по формуле

показывает, какая часть прироста дохода используется на прирост сбережения или какова доля прироста расходов на сбережения при любом изменении располагаемого дохода.

Сумма предельной склонности к потреблению (*MPC*) и предельной склонности к сбережению (*MPS*) для любого изменения дохода всегда равна единице:

Это дает возможность выражать один показатель посредством другого:

$$MPC + MPS = 1,$$

или

$$MPS = 1 - MPC.$$

Показатели предельной склонности к сбережению (*MPS*) и предельной склонности к потреблению (*MPC*) не менее значимы при анализе макроэкономического равновесия, чем предельные величины в микроэкономике, в которой маржинализм стал основным методом анализа.

Так, функции потребления и сбережения с использованием показателей *MPC* и *MPS* могут быть представлены в следующем виде.

Функция потребления:

$$C = c + MPC(Y-T),$$

где *c* – автономное потребление, величина которого не зависит от размеров дохода;

*MPC* – предельная склонность к потреблению;

*Y* – доход;

*T* – налоговые отчисления.

*Функция сбережения:*

$$S = s + MPS(Y-T),$$

где  $s$  – автономные сбережения;

$MPS$  – предельная склонность к сбережению.

Если рассматривать функции потребления и сбережения как непрерывно дифференцируемые, то  $MPC$  и  $MPS$  есть не что иное, как производные этих функций ( $\Delta C/\Delta Y$ ;  $\Delta S/\Delta Y$ ). Данные показатели и будут определять крутизну ( $\text{tg}$  угла наклона) функций потребления и сбережения.

В экономическом анализе весьма полезно (в чем мы еще убедимся) сопоставлять предельную и среднюю склонность к потреблению или к сбережению. Соотношение между средней и предельной склонностью к потреблению можно достаточно просто вывести. Обозначив через  $C$  – потребление,  $Y$  – располагаемый доход,  $a$  – автономное потребление,  $b$  – предельную склонность к потреблению ( $MPC$ ), можно записать:

$$C = a + MPC \cdot Y.$$

Средняя склонность к потреблению ( $APC$ ) может быть рассчитана следующим образом:

То есть

$$APC = MPC + a/Y.$$

Таким образом, средняя склонность к потреблению превышает предельную склонность к потреблению до тех пор, пока автономное потребление ( $a$ ) выше нуля.

В том случае, когда автономное потребление приближается к нулю (что характерно для долгосрочных временных интервалов), средняя и предельная склонность к потреблению практически равны.

*Факторы потребления (сбережений), не связанные с доходом:*

- благосостояние (богатство);
- уровень цен;



- ожидания;
- налогообложение.

## 15.2. Инвестиции, государственные расходы, чистый экспорт

Вторая составляющая совокупных расходов – инвестиционные расходы, которые можно определить как денежные вложения, увеличивающие объем инвестиционных (производительных) товаров. Инвестиционные расходы могут быть направлены как на увеличение объема капитала предприятия, так и на сохранение этого объема на прежнем уровне. Соответственно принято различать чистые инвестиции (инвестиции нетто), которые равны увеличению объема капитала, обеспечивающему прирост производства, и валовые инвестиции (инвестиции брутто), равные чистым инвестициям плюс расходы на замещение старого капитала (амортизация).

Различают следующие направления вложений инвестиционных средств:

- производственные инвестиции (оборудование, здания, сооружения);
- инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ) (незавершенное производство, сырье, материалы, готовые изделия);
- инвестиции в жилищное строительство.

Следует различать *автономные* инвестиции, определяемые внешними факторами, их величина не зависит от национального дохода, *симулируемые* (производные, индуцированные) инвестиции, величина которых зависит от колебаний совокупного дохода ( $Y$ ).

Уровень инвестиций определяют два фактора:

- 1) ожидаемая норма прибыли;
- 2) ставка процента.

Функция инвестиционного спроса отражает зависимость объема инвестиций от ставки процента, которую инвестор сопоставляет с ожидаемой

нормой прибыли. Кривая показывает динамику объема инвестиций при изменении ставки процента.

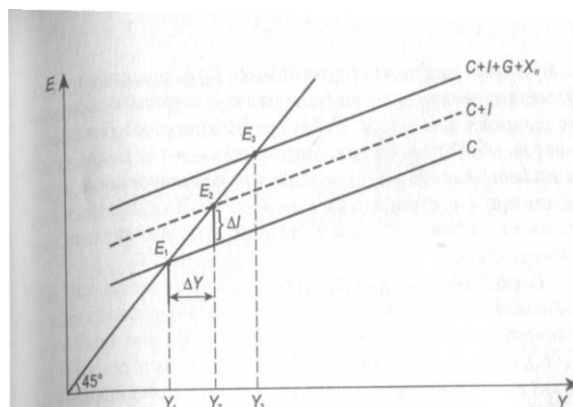
Реальную ставку процента и ожидаемую норму прибыли можно отнести к основным факторам, влияющим на объем инвестиций. Изменение этих факторов графически означает движение вдоль кривой инвестиционного спроса (вверх–вниз).

Среди факторов, влияющих на динамику инвестиций (сдвигающих кривую инвестиционного спроса вправо и влево), можно выделить следующие:

- ожидаемый спрос на продукцию;
- налоги на предпринимательскую деятельность;
- изменения в технологии производства;
- динамика совокупного дохода;
- инфляционные ожидания;
- правительственная политика.

*Государственные расходы ( $G$ ) – это прежде всего денежные средства на закупки государством на рынках благ.* Объемы этих закупок определяются состоянием государственного бюджета. Мы будем считать их величиной автономной, т.е. не зависящей от совокупного дохода ( $Y$ ), и обозначим функцию спроса государства на рынке благ как  $G = \text{const}$ . На величину чистого экспорта ( $Xn$ ) также воздействует комплекс разнообразных причин, среди которых важнейшие – курс национальной валюты, величина издержек и цен в странах, торгующих друг с другом, конкурентоспособность производимых товаров. Чистый экспорт –это сальдо торгового баланса страны, и мы также будем рассматривать его как величину постоянную.

### **15.3. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия. Теория мультипликатора. Модель «доходы – расходы»**



Модель равновесия «совокупный доход – совокупные расходы», или «доходы–расходы», или так называемый кейнсианский крест (крест Кейнса) используется при анализе влияния макроэкономической конъюнктуры на национальные потоки доходов и расходов. Она наглядно показывает, какое влияние на совокупный доход может оказывать изменение каждой из составляющих совокупных расходов. Условия равновесия на рынке благ в кейнсианской модели определяются исходя из того, что равновесие достигается только тогда, когда планируемые расходы (совокупный спрос) равны реальному выпуску (совокупное предложение). Приведем графическую интерпретацию определения равновесия в модели «доходы–расходы», которую также называют крестом Кейнса (рис. 47).

Рис. 47. Равновесие в модели «доходы–расходы» (крест Кейнса)

1. Функция совокупных расходов:

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

2. Функция потребления:

$$C = c + MPC(DI - T).$$

3. Функция сбережения:

$$S = s + MPS(DI - T).$$

4. Функция инвестиций:

$$I = i = \text{const.}$$

5. Функция государственных расходов:

$$G = g = \text{const.}$$

Для простоты изложения предположим, что чистый экспорт равен нулю. Вспомним, что  $c$ ,  $s$ ,  $i$  и  $g$  – это автономные (экзогенные) величины, т.е. такие, которые не зависят от величины совокупного дохода текущего года.

Исходным моментом для построения данной модели служит линия под углом  $45^\circ$  к горизонтальной оси, в любой точке этой линии совокупные доходы равны совокупным расходам. Пересечение данной линии в точке  $E_3$  с функцией планируемых расходов ( $C + I + G + X_n$ ), изображаемой как функция потребления, сдвинутая на величину ( $I + G + X_n$ ), показывает величину совокупного дохода, при котором устанавливается макроэкономическое равновесие. Наклон функции потребления, как было отмечено в предыдущем параграфе, отражает предельную склонность к потреблению, т.е. изменение в потреблении по сравнению с изменением в доходах.

Если объем производства ниже равновесного (слева от точки  $E_3$ ) – это означает, что покупатели готовы приобрести товаров больше, чем фирмы производят, т.е.  $AD > AS$ . Фирмы начинают снижать запасы и наращивать производство, т.е. доходы и планируемые расходы выравниваются. И, наоборот, в случае превышения объемов производства над планируемыми расходами (справа от точки  $E_3$ ) фирмы столкнутся с трудностями реализации и вынуждены будут сокращать производство до выравнивания  $AD$  и  $AS$ . Для производителя подобные колебания означают, что фактические инвестиции могут включать в себя как запланированные инвестиции, так и незапланированные, которые, как правило, отражаются в изменении товарно-материальных запасов, т.е. именно последние выполняют функцию выравнивающего механизма.

Важный вывод, который следует из этой модели, следующий: расходы определяют уровень производства. Иначе говоря, данная модель иллюстрирует идею Кейнса о том, что чем больше совокупный спрос ( $E_2 > E_1$ ), тем больше равновесный объем национального дохода (продукта), т.е.

того объема производства, к которому тяготеет национальная экономика ( $DI_2 > DI_1$ ).

### **Мультипликатор**

Любое изменение расходов, составляющих совокупный спрос, потребительских, инвестиционных, государственных приводит в действие так называемый мультипликативный процесс, выражающийся в превышении приращения совокупного дохода над приращением автономного спроса.

Простейшая модель мультипликатора может быть представлена так:

$$\Delta Y = M_p \Delta E,$$

где  $\Delta Y$  – прирост национального дохода (продукта);

$M_p$  – числовой коэффициент, именуемый мультипликатором;

$\Delta E$  – прирост совокупных расходов.

Мультипликатор можно определить как коэффициент, показывающий, на сколько возрастет равновесный доход при увеличении совокупного спроса.

Механизм действия мультипликатора таков: любой дополнительный расход ( $\Delta E$ ) становится в экономическом кругообороте доходом тех лиц, которые реализуют товары или услуги. Таким образом, на следующем витке экономического кругооборота этот доход может вновь стать расходом, увеличивая тем самым совокупный спрос на товары и услуги.

Мультипликативный (нарастающий или множительный) процесс иногда сравнивают с кругами, расходящимися по воде от брошенного камня. Затухание «волн» при действии механизма мультипликатора связано с тем, что в каждом экономическом обороте часть дополнительного дохода не поступает вновь в оборот – она сберегается. Эта связь мультипликатора с поведением потребителя, его склонностью как к потреблению, так и к сбережению находит отражение в формуле мультипликатора

где  $M_p$  – мультипликатор;

$MPC$  – предельная склонность к потреблению;

$MPS$  – предельная склонность к сбережению.

Из приведенной формулы следует, что чем больше дополнительные расходы на потребление и меньше на сбережения, тем больше при прочих равных условиях величина мультипликатора. А при увеличении доли сбережений и уменьшении доли потребления в доходе данный коэффициент становится меньше.

Потребление и сбережения в обычных условиях достаточно стабильны, иначе говоря, они «пассивно» приспосабливаются к изменению уровня дохода. Поэтому особую значимость эффект мультипликатора имеет в тех случаях, когда изменения происходят в инвестиционных или государственных расходах. Это обусловлено и тем, что и те, и другие расходы могут использоваться как непосредственные рычаги влияния на объем национального производства, обеспечивающие экономический рост.

Поскольку инвестиции расширяют производство, увеличивают объемы создаваемого общественного продукта, между этими величинами существует взаимосвязь, которая нашла свое отражение в теории мультипликационного (множительного) эффекта.

### **Акселератор**

С эффектом мультипликатора тесно связано действие эффекта акселерации. Оно означает, что существует связь между приростом спроса (дохода и продаж) и приростом инвестиций для расширения мощностей, производящих товары, на которые вырос спрос. Иначе говоря, изменения в спросе на инвестиции рассматриваются как функция от изменения дохода, при этом инвестиции увеличиваются в большей степени, чем прирост дохода:

$$I = h\Delta Y,$$

$h$  – коэффициент акселерации;

$I$  – производные (стимулированные) инвестиции;

$\Delta Y$  – изменение дохода.

Эффект акселератора в самом общем виде означает, что изменение в объемах продаж готовой продукции ведет к изменениям в спросе на средства производства, производящие эту продукцию.

**Инвестиционный акселератор** – коэффициент, показывающие зависимость изменения инвестиций от изменения дохода. Аналогично мультипликатору воздействие механизма акселерации двусторонне, т.е. его действие может проявляться не только в приросте инвестиций, но и в их сокращении.

Так, снижение объема продаж ведет к сокращению дохода и уменьшению инвестиций в  $n$ -е количество раз, равное величине акселератора.

Между мультипликатором и акселератором существуют и различия. Если мультипликатор характеризует некое разовое непосредственное воздействие на доход со стороны спроса в текущем году, то эффект акселератора показывает связь между инвестициями текущего года и расширением производства в следующем году.

#### **15.4. Модель «сбережения–инвестиции»**

Наряду с моделью «доходы–расходы» для определения равновесного объема производства можно использовать модель «сбережения–инвестиции». Если не принимать во внимание вмешательство государства и внешнюю торговлю, то и инвестиции ( $I$ ), и сбережения ( $S$ ) можно рассматривать как разницу между доходом ( $DI$ ) и потреблением ( $C$ ). Поскольку  $I = Y - C$  и  $S = Y - C$ , то  $I = S$ .

На рисунке приводится графическая интерпретация этого условия.

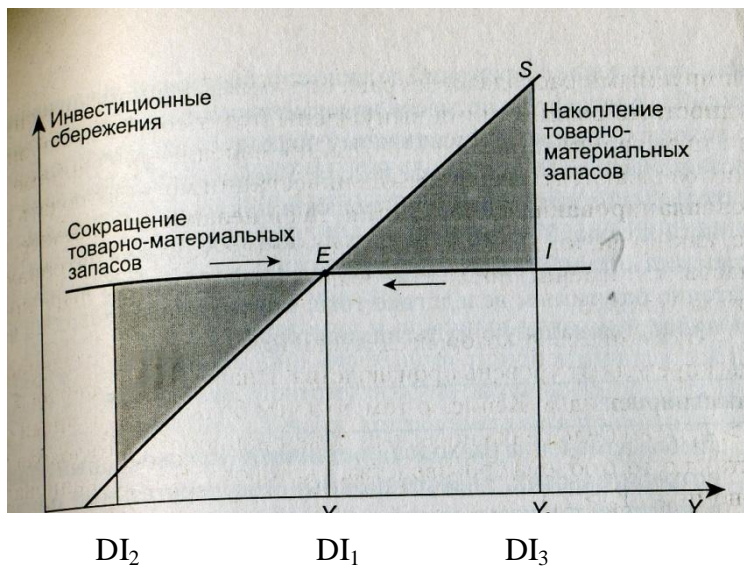


Рис.35. Модель «сбережения–инвестиции»

При объеме производства ( $DI_3$ ), который больше равновесного выпуска ( $DI_1$ ), превышение уровня сбережений, ожидаемого производителями, означает сокращение потребления и как следствие – снижение фирмами производства и выпуска. Аналогично нестабильной будет и противоположная ситуация.

На практике это означает, что для поддержания нормального функционирования экономики необходимо иметь механизм, который бы аккумулировал сбережения и направлял их на инвестиционные цели, способствуя тем самым достижению одного из важнейших условий макроэкономического равновесия – равенства между ключевыми экономическими параметрами: инвестициями и сбережениями:  $I = S$ .

Эту задачу призваны выполнять финансовые структуры (институциональные инвесторы), входящие в денежно-кредитную систему общества.

### 15.5. Инфляционный и рецессионный разрывы

Помимо ситуации, когда равновесный и потенциальный объемы равны между собой, возможны еще два случая:

1) равновесный объем производства меньше потенциального; эта ситуация именуется **рецессионным** разрывом;



2) равновесный объем производства больше потенциального; подобную ситуацию называют **инфляционным** разрывом.

Рецессионный разрыв – это ситуация, при которой совокупные расходы недостаточны для достижения объема производства на уровне полной занятости ( $Y^*$ ), и равновесие устанавливается на уровне, далеком от потенциального ( $Y_0 < Y^*$ ).

На рис. 48 показано, насколько совокупные расходы меньше тех, которые обеспечили бы объем производства на уровне полной занятости. Дальнейший спад расходов может привести к спаду производства, причем с мультипликационным эффектом.

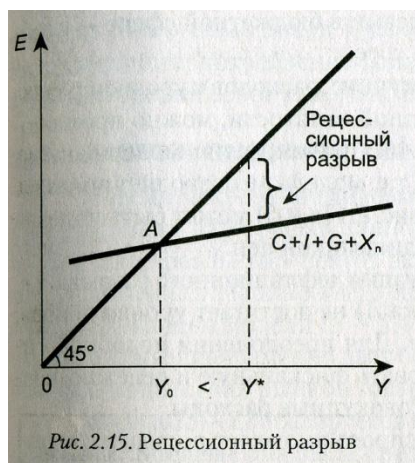


Рис. 48. Рецессионный разрыв

Выходом из подобной ситуации может быть стимулирование спроса, и прежде всего такой его составляющей, как инвестиции.

На рис. 49 приводится графическая иллюстрация противоположной экономической ситуации – инфляционного разрыва, когда совокупные расходы превышают доход.

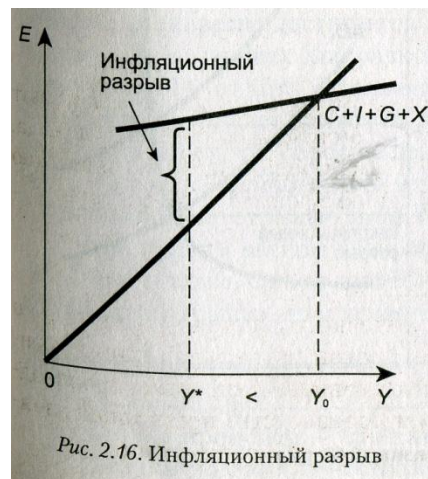


Рис. 49. Инфляционный разрыв

Спрос на товары превышает размеры того, что экономика может произвести, в результате начинают расти цены. Высокие цены ведут к возрастанию доходов бизнеса, но требование работников увеличить заработную плату из-за повышения стоимости жизни может способствовать раскручиванию инфляционной спирали «заработная плата – цены», что чревато негативными последствиями для экономики.

Во избежание возможных негативных последствий необходимо воздействовать на причины, порождающие избыточный спрос. Если же данная ситуация связана с избытком денег в экономике, то выходом из нее может быть проведение более жесткой денежно-кредитной политики. Если же она порождена процессами в бюджетной сфере, то необходимо оздоровление бюджета.

Оба случая несовпадения совокупных расходов с уровнем реального выпуска, соответствующего полной занятости, можно проиллюстрировать, используя модель  $AD - AS$ . Причем, если в модели «кейнсианский крест» цены фиксированы, т.е. модель не позволяет показать изменение цен, то модель  $AD - AS$  может быть полезна для анализа процессов, связанных с динамикой цен.

На рис. 47 отражена ситуация дефляционного разрыва, т.е. величина совокупных расходов (точка  $A$ ) не достигает уровня дохода, соответствующего полной занятости. Для преодоления подобной ситуации

государство должно использовать фискальную и денежно-кредитную политику, стимулирующие совокупные расходы.

На рисунке 48 увеличение спроса вызывает рост цен, т.е. изменяется номинальный объем расходов при неизменном реальном выпуске. Инфляционный разрыв также можно ликвидировать средствами фискальной и денежно-кредитной политики, только направлены они должны быть в данном случае на решение задачи, противоположной той, которая решалась в случае дефляционного разрыва. При наличии инфляционного разрыва необходимо уменьшать совокупные расходы.

Итак, согласно кейнсианской концепции, равновесие на рынке благ зависит от величины совокупных расходов. Изменения в составивших совокупный спрос расходах – в потреблении, инвестициях или государственных расходах – оказывают мультиплицированное воздействие на совокупный доход. Причем роль «первой скрипки» выполняют инвестиции, потребление более пассивно приспосабливается к изменению уровня совокупного дохода.

## **ТЕМА 16. ДЕНЬГИ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

### **16.1. Понятие и типы денежных систем. Предложение денег**

*Деньги* – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Лучше всего сущность денег проявляется в их функциях.

- Деньги как мера стоимости.
- Деньги как средство обращения.
- Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ.

- Деньги как средство платежа (расчетов). В силу ряда обстоятельств товары не всегда могут продаваться с немедленной оплатой за наличные деньги. Поэтому возникают расчеты, которые растянуты во времени и фактически базируются на отсрочке уплаты денег. Деньги функционируют как средства платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но при погашении других обязательств, например, при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов, а также в расчетах между экономическими агентами, которые осуществляются через банки.

*Денежная система* – это исторически сложившаяся и законодательно установленная государством организация денежного обращения.

*Денежное обращение* – это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг. Оно обслуживает реализацию товаров, а также функционирование финансового рынка.

К важнейшим компонентам денежной системы относятся:

1) национальная денежная единица, в которой выражаются цены товаров и услуг;

2) система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;

3) система эмиссии денег, т.е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

*Денежная масса* – это совокупность наличных и безналичных платежных средств, обращающихся в стране в данный момент времени. Она равна сумме денежных агрегатов М0, М1, М2, М3.

Основными компонентами денежной массы являются:

- наличные деньги (бумажные и мелкая разменная монета);

- безналичные деньги, управляемые банковской системой и государственным казначейством (вклады до востребования);
- «квазиденьги» – денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, депозитных сертификатах, облигациях (их доля в общей денежной массе наиболее высока).

Денежную массу принято измерять **агрегатами**, которые объединяют отдельные виды денежных средств в зависимости от степени и характера их ликвидности.

*Агрегат M0* – это сумма наличных денег: банкнот и монет.

*Агрегат M1* равен сумме M0 и транзакционных депозитов.

*Транзакционные депозиты* – это вклады, средства с которых могут быть переведены другим лицам в качестве платежей по чекам или электронным денежным переводам (например, чековые вклады).

*Денежный агрегат M2* включает, кроме M1, текущие счета в коммерческих банках (или банковские деньги).

*Агрегат M3* наряду с M2 включает депозитные сертификаты и облигации государственного займа.

*Депозитный сертификат* – это финансовый документ, выпускаемый кредитными учреждениями и свидетельствующий о депонировании денежных средств и праве вкладчика на получение определенного процента (например, вклад на сберегательном счете, срочный вклад и др.).

*Государственная облигация* – долговое обязательство правительства, выпускаемое для покрытия дефицита государственного бюджета.

Совокупность всех денежных агрегатов – это предложение денег в экономике. Его осуществляет Центральный банк страны. Модель предложения денег может быть представлена вертикальной прямой ( $M^s$ ), поскольку она не зависит от уровня процентной ставки ( $r$ ) и спроса на деньги (рис. 50).

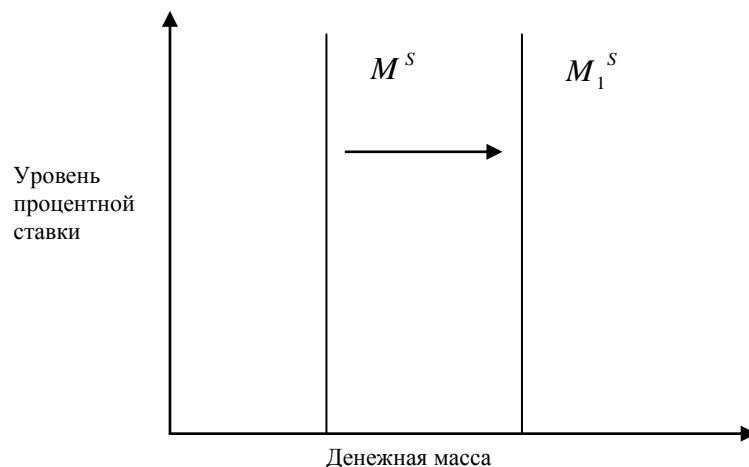


Рис. 50. Предложение денег

Если предложение денег в стране увеличивается, например Центральный банк осуществляет эмиссию, то прямая ( $M^S$ ) сдвигается вправо в положение ( $M_1^S$ ), и наоборот.

## 16.2. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке

*Спрос на деньги* – это величина денежных средств, которую хранят хозяйственные агенты, т.е. спрос на денежные запасы.

*Спрос на деньги для совершения сделок или транзакционный спрос.* Величина транзакционного спроса изменяется пропорционально объему номинального (денежного) ВВП и не зависит от уровня процентной ставки.

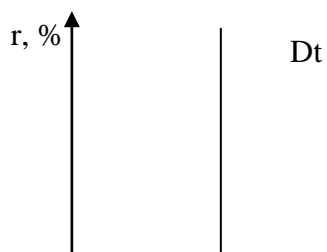


Рис. 51. Спрос на деньги для совершения сделок

***Спрос на деньги со стороны активов или спекулятивный спрос.***

Потребность в деньгах возникает тогда, когда люди хотят иметь деньги как средство сбережения, т.е. как один из видов активов (актив – это все принадлежащие людям блага). Сюда могут относиться наличные деньги, деньги на бессрочных текущих счетах, деньги на срочных счетах, сертификаты, облигации, акции и др.

*Спрос на деньги со стороны активов зависит от ставки процента ( $r$ ) и эта зависимость обратно пропорциональная.*

График спекулятивного спроса ( $D_a$ ) имеет вид ниспадающей кривой, т.к. чем выше уровень процента, тем меньше спрос на наличные деньги (рис. 52).

*Общий спрос на деньги ( $D_m$ ) есть сумма транзакционного и спекулятивного спроса на деньги ( $D_m = D_t + D_a$ ). Он означает общее количество денег, которое люди хотят иметь для совершения сделок и в качестве активов при каждом возможном уровне процентной ставки.*

Его можно графически изобразить путем смещения по горизонтали графика  $D_a$  на величину  $D_t$  или путем суммирования величин  $D_t$  и  $D_a$  при каждом значении  $r$  (рис. 53).

Общий спрос на деньги зависит от стоимости валового национального продукта и процентной ставки.



Рис. 52. Спрос на деньги со стороны активов



Рис. 53. Общий спрос на деньги

Объединив спрос и предложение денег, мы можем представить денежный рынок и определить равновесную процентную ставку. Как и на рынке товаров, пересечение графиков спроса и предложения денег определяет цену равновесия, каковой является ставка процента – цена, уплачиваемая за использование денег.

Можно сделать *два вывода*.

1. Чем больше предложение денег, тем меньше ставка процента, и наоборот. Очевидно, что процентная ставка взаимосвязана с ценами на акции, облигации и т.д. От процентной ставки зависит объем капиталовложений, т.е. инвестиционная активность.

2. Денежное предложение можно менять с помощью определенных мер со стороны правительства. Правительство должно держать под контролем денежное предложение, т.е. эмиссию как наличности, так и кредитную эмиссию, и управлять денежным предложением для достижения



определенных целей.

### **16.3. Кредитно-банковская система**

**Кредит** представляет собой ссуду в денежной или товарной форме на условиях возвратности, срочности и уплаты процента.

Кредитные отношения – это отношения между кредитором и заемщиком.

Кредитные отношения осуществляются на основе **ряда принципов: срочности, возвратности, платности, материального обеспечения, целевой направленности.**

Основными формами кредита являются:

1) *коммерческий кредит* – кредит, предоставляемый одними предприятиями другим с отсрочкой платежа, с целью ускорения реализации товаров и заключенной в них прибыли (оформляется в виде векселя);

2) *банковский кредит* предоставляется владельцами денежных средств, банками, специальными кредитными учреждениями заемщикам в виде денежных ссуд.

**Банк** – финансовое учреждение, которое сосредоточивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), осуществляет посредничество во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, фирмами, учреждениями и отдельными лицами.

Банкам принадлежит также право выпуска различных ценных бумаг.

По характеру своих задач и осуществляемых операций банки подразделяются на: центральные эмиссионные; коммерческие депозитные; инвестиционные; сберегательные; специального назначения.

Важнейшая роль в регулировании денежно-кредитных отношений принадлежит Центральному банку страны, который осуществляет выпуск (эмиссию) денежных знаков в форме банкнот, казначейских билетов и монет. Он сохраняет и аккумулирует кассовые резервы других кредитных учреждений.

Ему принадлежит право кредитовать коммерческие банки, а также контролировать деятельность различных кредитных организаций в стране.

Банк России представляет в стране первый уровень банковской системы. Второй ее уровень включает систему нескольких типов коммерческих банков, формирование которых в нашей стране продолжается.

В соответствии со своими задачами коммерческие банки осуществляют пассивные и активные операции.

***Пассивные операции*** – это операции по накоплению денежных средств для дальнейшего проведения активных операций. К пассивным операциям относятся и получаемые самими банками ссуды.

***Активные операции*** – это операции с ценными бумагами, кредитные операции с получением определенного процента.

Государство через деятельность Центрального банка принимает меры по защите вкладчиков, определяя норму обязательных резервов в коммерческих банках, которые всегда должны находиться на счете банка в ЦБ. Это так называемые обязательные резервы.

Другой же частью своего резерва банк распоряжается самостоятельно, покупая акции, государственные или региональные облигации, выдавая кредиты.

Банковская система способна создавать так называемые «банковские деньги», увеличивая предложение денег в экономике за счет способности хранить только часть полученных от вкладчиков депозитов, а другую часть отдавать в виде займов другим лицам и учреждениям (кроме обязательных резервов, установленных Центральным банком). Посредством многократных вкладов в банковскую систему происходит рост денежного предложения, называемый эффектом денежного мультипликатора.

***Денежный мультипликатор*** – это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет или сократится денежное предложение в результате увеличения или сокращения вкладов в банковскую систему на одну денежную единицу, либо отношение новых денег к общим резервам.

Формула денежного мультипликатора:

$$m = \frac{1}{n},$$

где  $m$  – денежный мультипликатор;

$n$  – норма обязательного резерва, устанавливаемая Центральным банком страны.

Одновременно с рынком денег при развитой рыночной экономике существует *рынок ценных бумаг*.

*Ценная бумага* – это специальное обязательство (документ), удостоверяющее имущественные права или отношения займа между лицом, выпустившим документ, и владельцем документа.

Ценные бумаги условно разделяются на две большие группы:

1) свидетельства о собственности (акции, акционерные сертификаты, финансовые фьючерсы и др.);

2) свидетельства о займе (облигации, векселя, чеки, депозитные сертификаты и др.). Все эти ценные бумаги призваны ускорить движение денежных средств, задействовать их в различных формах товарооборота.

Фондовый (от франц. *fond* – запас, накопление, капитал) рынок в целом – это действующий и управляемый рынок ценных бумаг (акций, облигаций).

#### **16.4. Денежно-кредитная (монетарная) политика**

Одним из способов воздействия государства на экономику является *денежно-кредитная (монетарная) политика государства* – совокупность государственных мероприятий в области денежно-кредитной системы. Осуществляется эта политика Центральным банком страны, ее основная функция – создание таких условий, при которых денежно-кредитная система была бы устойчивой и функционировала в интересах экономического

роста, высокого уровня занятости, стабильного уровня цен и баланса внешнеэкономической деятельности.

Основными инструментами денежно-кредитной политики являются:

- операции на открытом рынке;
- изменение учетной ставки Центрального банка;
- изменение нормы обязательных резервов.

*Операции на открытом рынке* включают покупку или продажу Центральным банком страны правительственных ценных бумаг или валюты.

***Изменение учетной ставки ссудного процента*** – это изменение ставки процента, по которой Центральный банк страны предоставляет ссуды коммерческим банкам.

***Изменение нормы обязательных резервов*** – это метод прямого воздействия на величину банковских резервов, которые в обязательном порядке банки и сберегательные учреждения должны держать в виде вкладов в Центральном банке страны.

## **ТЕМА 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА**

### **17.1. Структура и функции финансовой системы**

**Финансы** представляют систему сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Финансовые отношения складываются и поддерживаются между субъектами функционирующего рыночного хозяйства: государством, с одной стороны, и предприятиями, фирмами, населением, общественными организациями – с другой. Это денежные отношения между предприятиями, внутри них, между предприятиями (фирмами) и банками.

В соответствии с общей природой экономических систем выделяют два основных принципа организации финансовой системы.

Принцип *демократического централизма* присущ командно-административной системе. Все финансовые средства аккумулировались в государственном бюджете и оттуда перераспределялись между нижестоящими звеньями.

Принцип *фискального федерализма* предполагает проведение самостоятельной фискальной политики, с одной стороны, государством или федерацией в целом, а с другой стороны – участниками федерации и муниципалитетами.

В соответствии с административно-территориальным устройством России, бюджетная система имеет трехступенчатую структуру:

- 1) федеральный бюджет и налоги;
- 2) бюджеты и налоги субъектов Федерации (республик в составе РФ, краев, областей, Москвы и Санкт-Петербурга);
- 3) бюджеты и налоги местных органов самоуправления.

**Финансовая система** – система отношений между экономическими субъектами в формировании и использовании фондов денежных средств через соответствующие экономические органы (государства, регионов, предприятий) на основе законодательно установленных нормативов.

В полном объеме **функции финансов** проявляются на государственном, общенациональном уровне:

- аккумулирующая,
- регулирующая,
- распорядительная,
- контрольная.

## 17.2. Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг

**Государственный бюджет** – это основной финансовый план доходов и расходов государства на определенный срок, утвержденный в законодательном порядке.

Принципы построения госбюджета

*Принцип единства* – сосредоточение в бюджете всех доходов и расходов государства, существование единообразия финансовых документов и бюджетной классификации.

*Принцип полноты* – учет всех затрат и всех поступлений по каждой статье бюджета.

*Принцип реальности* – правдивое отражение доходов и расходов государства.

*Принцип гласности* – обязательное информирование населения об основных расходах и источниках доходов.

Если расходы правительства равны его доходам, то бюджет называется сбалансированным.

*Величина, на которую расходы государственного бюджета превышают его доходы, называется **дефицитом**. Величина, на которую доходы государственного бюджета превышают его расходы, называется **профицитом**.*

Бюджетный дефицит и профицит могут быть заранее запланированы, что должно быть отражено в проекте подготовленного бюджета, или по тем или иным причинам может возникнуть в ходе его реализации.

*Общая сумма накопленных за все годы бюджетных дефицитов составляет **государственный долг**. Различают внутренний и внешний государственный долг.*

**Внутренний долг** – это задолженность правительства населению и юридическим лицам своей страны.

**Внешний долг** – задолженность государства гражданам или организациям других стран.

### **17.3. Фискальная политика правительства**

Государство осуществляет фискальную (от лат. *fiscus* – императорская казна в Древнем Риме) политику, т.е. манипулирование государственным бюджетом, включая правительственные доходы и расходы. Целью ее является стимулирование развития производства, занятости, а также снижение инфляции.

**Стимулирующая бюджетно-налоговая политика (фискальная экспансия)** в краткосрочной перспективе имеет своей целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение госрасходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В более долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Осуществление этих целей связано с проведением комплексной налоговой реформы, сопровождающейся ограничительной кредитно-денежной политикой Центрального Банка и оптимизацией структуры государственных расходов.

**Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (фискальная рестрикция)** имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение госрасходов, увеличение налогов или комбинирование этих мер. В краткосрочной перспективе эти меры позволяют снизить **инфляцию спроса** ценой роста безработицы и спада производства. В более долгосрочном периоде растущий налоговый клин может послужить основой для спада совокупного предложения и развертывания механизма стагфляции, особенно в том случае, когда сокращение государственных расходов осуществляется пропорционально по всем статьям бюджета и не создается приоритетов в пользу государственных инвестиций и инфраструктуры рынка труда. Затяжная стагфляция на фоне неэффективного управления

государственными расходами создает предпосылки для разрушения экономического потенциала, что нередко встречается в экономиках переходного периода, в т.ч. и в России.

Существует два типа фискальной политики.

**Дискреционная фискальная политика** – это сознательное манипулирование правительственными закупками, ставками налогов и размерами трансфертных платежей.

**Недискреционная фискальная политика** – это автоматическое изменение налогов и государственных расходов, вызываемое переходом самой экономики из одного состояния в другое при неизменных ставках налогов и трансфертных программ.

Основным инструментом недискреционной фискальной политики служат встроенные стабилизаторы: пособия по безработице, пособия по бедности, пропорциональный подоходный налог, субсидии фермерам, которые воздействуют на увеличение или сокращение дефицита государственного бюджета в зависимости от состояния экономики.

#### **17.4. Налоги и налоговая система**

**Налоги (сборы, пошлины)** – это обязательные платежи в бюджеты соответствующего уровня или во внебюджетные фонды, осуществляемые физическими и юридическими лицами в порядке и на условиях, установленных законодательными актами.

Совокупность взимаемых государством налогов, а также форм и методов их построения образует **налоговую систему**.

Современные *принципы налогообложения*:

- 1) уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня его доходов;
- 2) налогообложение доходов должно носить однократный характер;
- 3) обязательность уплаты налогов;
- 4) система и процедура выплаты налогов должны быть простыми,



понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги;

5) налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям;

б) налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом экономической политики.

Все налоги в конечном итоге выплачиваются из дохода. Поэтому их вид зависит от соотношения между ставкой налога (его процентом) и доходом.

### **Виды налогов**

**Прогрессивный налог** – это налог, процентная ставка которого повышается с ростом самого дохода.

При **регрессивном налоге** его средняя ставка понижается по мере роста дохода.

При **пропорциональном налоге** средняя налоговая ставка сохраняется на одном и том же уровне независимо от роста дохода.

Налоговая система должна выполнять такие функции:

- фискальную, т.е. служить источником дохода госбюджета;
- распределительную, т.е. перераспределять национальный доход от богатых к бедным, из одних отраслей в другие;
- стимулирующую, т.е. через систему налоговых льгот и привилегий способствовать ускорению научно-технического прогресса, расширению экспорта, выравниванию развития территорий, увеличению занятости населения;
- регулирующую, т.е. изменяя условия налогообложения, правительство способствует решению важнейших социально экономических задач, стоящих перед обществом.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и политикой налоговых ставок в экономике получило название «кривой Лаффера».

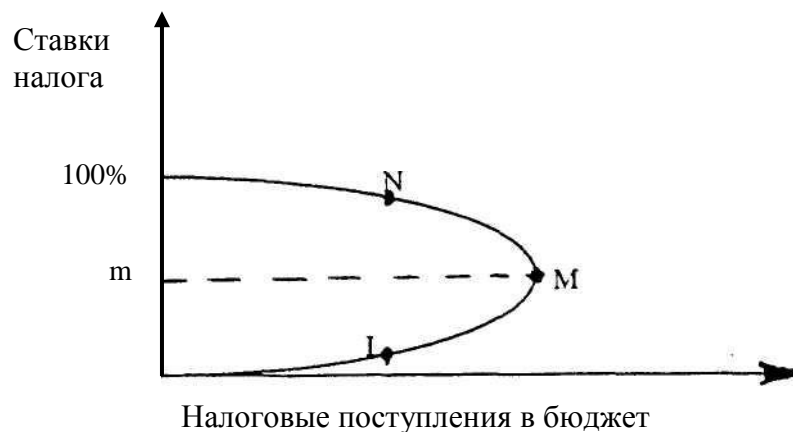


Рис. 54. Кривая Лаффера

Как видно из графика, рост налоговых ставок выше точки  $m$  приведет к сокращению общих налоговых поступлений с уровня  $M$  до  $N$ . Причем и низкие ( $< m$ ) и чрезмерно высокие уровни ставок налогов ( $> m$ ) обеспечивают совершенно одинаковые налоговые поступления в бюджет (т. L и т. N).

Величина налоговых поступлений зависит не только от размера налоговых ставок, но также и от налогооблагаемой базы – суммы, с которой взимается налог (дохода, прибыли).

Снижение налогового бремени с производителей освободит часть прибыли от перечисления в бюджет. На эти деньги предприниматели смогут расширить производство, их доходы увеличатся, следовательно, возрастут и налоговые поступления в бюджет.

## ТЕМА 18. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

### 18.1. Экономический рост и его проблемы

*Экономический рост* – это увеличение объема созданных за определенный период времени товаров и услуг.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными показателями, отражающими:

а) увеличение реального валового внутреннего или чистого внутреннего продукта за определенный период;

б) увеличение ВВП или ЧВП на душу населения за определенный период.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах.

Экономический рост определяется множеством факторов. Их обычно делят на две группы.

**1. Факторы предложения** – это факторы, непосредственно влияющие на физический объем производства. Они делают возможным само производство и тем самым обеспечивают предложение товаров и услуг. К ним относят:

1) количество и качество природных ресурсов, без которых невозможно любое производство (при прочих равных условиях страна, обладающая лучшими природными ресурсами, имеет лучшие возможности для экономического роста);

2) количество и качество трудоспособного населения, в том числе уровень его образования;

3) наличие основного капитала (здания, машины, оборудование);

4) уровень технологии, применяемой для производства продукции, зависящий от уровня развития науки.

**2. Факторы спроса и распределения.** Для реализации потенциального объема производства необходимо, чтобы на него существовал совокупный спрос для обеспечения расширяющегося объема продукции и рационального использования. К факторам спроса и распределения относятся:

1) уровень совокупных расходов ( $C + I_g + Q + X_{п}$ );

2) эффективное распределение или использование ресурсов для получения наибольшего количества готовой продукции.

В реальной жизни все факторы взаимодействуют и влияют друг на друга, но приоритет отдается все же факторам предложения.

**Типы экономического роста.** Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путями.

*Экстенсивный тип* экономического роста предполагает расширение масштабов производства путем увеличения количества вовлекаемых экономических ресурсов на прежней технической основе.

*Интенсивный тип* экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов, т.е. экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства.

## **18.2. Современное всемирное хозяйство и проблемы глобальной экономики**

*Мировое хозяйство* – это совокупность национальных хозяйств, взаимосвязанных друг с другом системой международного разделения труда и международными экономическими отношениями.

Современное всемирное хозяйство – это многоукладная экономика, представляющая единое целое благодаря растущей взаимозависимости образующих его государств.

Национальную экономику, интегрированную в мировое хозяйство, достаточно полно реализующую преимущества международного разделения труда, активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, называют *открытой экономикой*.

Преимуществами открытой экономики являются:

- углубление специализации и кооперации производства;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Одной из главных тенденций развития современного мирового хозяйства является растущее воздействие на содержание международных экономических отношений *глобальных* (общечеловеческих) *проблем*. К ним относятся:

- 1) разоружение и конверсия военного производства;
- 2) экологическая безопасность;
- 3) обеспечение человечества энергетическими, сырьевыми, продовольственными ресурсами;
- 4) освоение мирового океана и космоса;
- 5) демографическая.

Решение жизненно важных глобальных проблем должно быть поставлено под действенный контроль международных организаций. Необходимо объединить усилия всех стран в поиске реальных путей их решения.

### **18.3. Мировой рынок и международная торговля**

Современная совокупность мирохозяйственных связей включает следующие их формы:

- внешнюю торговлю;
- кооперацию производства;
- обмен научно-технической информацией и технологическими разработками;
- перемещение рабочей силы из одной страны в другую;
- международный кредит и иностранные инвестиции;
- валютные взаимоотношения государств.

Мировой рынок товаров и услуг представляет совокупность национальных рынков. Однако объемы товарооборота на мировом рынке меньше, чем сумма товарооборотов всех национальных рынков. Каждый национальный рынок является составной частью мирового рынка только в той мере, в какой

товарные потоки связаны с международным разделением труда, валютными отношениями.

*Международное разделение труда* – это специализация отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг в целях их продвижения на мировой рынок. Оно развивается под воздействием разнообразия условий производства в странах мирового сообщества. Природные и трудовые ресурсы, климат, технические знания в разных странах неодинаковы, поэтому производить в каждой стране все товары невыгодно, а часто и невозможно.

Различают два вида преимуществ международной торговли: абсолютные и относительные.

*Абсолютные преимущества* складываются, когда одна страна может выпускать товары более эффективно, чем другая.

*Относительные преимущества в международной торговле.* У большинства государств нет абсолютных преимуществ в производстве каких-то товаров, однако все государства участвуют в международном товарообмене, поскольку имеют место так называемые относительные преимущества. Относительные преимущества возникают, когда альтернативная стоимость производства продукта в данной стране ниже, чем в других государствах.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Несмотря на доводы в пользу свободной международной торговли, до сих пор существует практика *протекционизма*, т.е. *защиты национальных производителей от конкуренции со стороны иностранных производителей*. Политика протекционизма осуществляется с помощью пошлин, импортных квот, нетарифных барьеров.

*Пошлины.* Фискальные пошлины применяются для обеспечения бюджета дополнительными налоговыми поступлениями.

*Импортные квоты.* Низкие импортные квоты запрещают импорт товара сверх определенного количества.

**Нетарифные барьеры.** К нетарифным барьерам относится система лицензирования (требования от импортеров получения лицензий), запреты на импорт определенных товаров.

В последнее десятилетие появились новые формы нетарифных барьеров. При проведении внешнеторговой политики определенное распространение получило *добровольное ограничение экспорта*.

В основу деятельности Всемирной торговой организации положены четыре принципа.

1. Всемирная торговая организация – это, прежде всего, «клуб» стран, стремящихся к расширению торговых связей друг с другом. Членство в этой организации добровольное.

2. Страны, входящие во Всемирную торговую организацию, представляют всем другим государствам статус наибольшего благоприятствования в торговле.

3. Снижение торговых барьеров между странами-членами осуществляется путем переговоров, а не самоуправно.

4. Соблюдение правил «справедливой торговли», заключающихся в том, что невозможно снизить импортный тариф для одних стран и оставить повышенный для других.

Открытость национальной экономики наиболее полно отражается в торговом и платежном балансе.

**Торговый баланс** – это соотношение стоимости вывозимых из страны (экспортируемых) и ввозимых в страну (импортируемых) товаров и услуг за определенный период (обычно год). Торговый баланс положителен, если нация вывозит больше товаров и услуг, чем ввозит из-за рубежа. Если импорт больше экспорта, торговый баланс отрицателен. В первом случае торговый баланс имеет активное сальдо, во втором случае он имеет дефицит.

Торговый баланс является составной частью платежного баланса. В доходной части платежного баланса отражаются поступления от внешней торговли, фрахтования судов, капиталовложения за границей, доходы от

иностранного туризма, иностранные займы, проценты по ним, доходы от облигаций, трансфертные платежи и обмен финансовыми активами. Такие же статьи имеет расходная часть платежного баланса.

**Платежный баланс** – соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые государство осуществляет за границей за определенный промежуток времени.

#### **18.4. Международные валютные отношения**

**Валюта** (от лат. valeo – стоять) – это, во-первых, денежная единица страны, а во-вторых, денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах (векселя, чеки и др.), которые используются в международных расчетах (иностранная валюта).

Существуют различные типы валют: конвертируемая; неконвертируемая; твердая (сильная) с устойчивым валютным курсом; мягкая (слабая) с неустойчивым курсом; базисная, служащая в данной стране для котировки других валют, и др.

**Валютный курс** – цена денежной единицы национальной валюты, выраженная в денежных знаках другой страны.

Валютные курсы выражают *паритет покупательной способности национальных валют*.

**Валютные интервенции.** Правительство, Центральный банк имеют возможность влиять на валютный курс, скупая или продавая свои денежные знаки (валютные интервенции), что ведет к еще большему отрыву валютного курса от покупательной способности валют.

**Рынок иностранных валют** – это рынок, где различные валюты обмениваются друг на друга. Это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих долларами, рублями, йенами.



Характер мер, предпринимаемых страной для преодоления несбалансированности, зависит от применяемой *системы валютных курсов*. Существуют два полярно противоположных варианта системы валютных курсов:

1) система гибких (плавающих) курсов, при которой курсы обмена национальных валют друг на друга определяются спросом и предложением;

2) система жестко фиксированных валютных курсов, при которой изменениям валютных курсов в результате колебаний спроса и предложения препятствует государственное вмешательство.

### **18.5. Интернационализация экономических отношений**

Одной из форм экономических отношений во всемирном хозяйстве является *международная миграция капитала* – *помещение её границей средств, приносящих доход собственнику*. Она происходит, когда капитал может быть помещен в другой стране с большей нормой прибыли.

Причины вывоза капитала:

- перенакопление капитала в регионе, откуда он вывозится;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях всемирного хозяйства;
- наличие в государствах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- интернационализация производства.

**Вывоз предпринимательского капитала** означает создание на территории других стран предприятий, затраты на которые несут иностранные собственники. В зависимости от степени действительного контроля за деятельностью таких предприятий различаются прямые и портфельные инвестиции иностранного капитала.

*Прямые инвестиции фактически* обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений за счет приобретения контрольного пакета их акций.

*Портфельными инвестициями* называется приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними.

**Экспорт ссудного капитала** – основа современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития, решения текущих социальных проблем. Кредитные связи между странами растут наиболее высокими темпами, значительно повышая объемы и мировой торговли, и прямых иностранных инвестиций.

Международные кредиты предоставляются частными фирмами или банками, государственными органами, международными финансовыми учреждениями (Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и др.).

Важную роль в развитии всемирных экономических связей играет **международная миграция рабочей силы** – перемещение масс трудящихся из своих стран в другие в поисках работы.

Несмотря на наличие безработицы, предприниматели развитых стран широко используют труд рабочих, прибывших из регионов с более дешевой рабочей силой. Такие люди с готовностью берутся за тяжелую, опасную, низкооплачиваемую работу, трудятся без социальных гарантий. В случае необходимости их легко уволить с предприятия. И, несмотря на это, иностранные рабочие получают за свой труд более высокую зарплату, чем на родине.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Экономическая теория является универсальной наукой, выступает в качестве методологического фундамента сложного комплекса экономических наук и оказывает значительное влияние на развитие социальных наук. Вместе с тем, как справедливо отмечал Дж. М. Кейнс, экономическая теория – не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Основная литература

1. Бушуев, С.А. Экономическая теория. Часть 1. Микроэкономика. Социально-рыночное хозяйство. Часть 2. Макроэкономика: учебное пособие / С.А. Бушуев, В.В. Гребеник – Электрон. текстовые данные. – Москва; Саратов: Международная академия оценки и консалтинга, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 248 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82186.html>. – ЭБС «IPRbooks»
2. Дворкина. Е.А. Экономическая теория: учебное пособие по языку специальности/ Е.А. Дворкина – Электрон. текстовые данные. – Санкт-Петербург: Златоуст, 2019. – 400 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81466.html>. – ЭБС «IPRbooks»
3. Дукарт. С.А. Экономическая теория. Микроэкономика: учебное пособие/ С.А. Дукарт, Е.В. Полицинская, В.Г. Лизунков – Электрон. текстовые данные. – Томск: Томский политехнический университет, 2017. – 131 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/84045.html>. – ЭБС «IPRbooks»
4. Дукарт. С.А. Экономическая теория. Макроэкономика: учебное пособие/ С.А. Дукарт, Е.В. Полицинская, В.Г. Лизунков – Электрон. текстовые данные. – Томск: Томский политехнический университет, 2017. – 136 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/84044.html>. – ЭБС «IPRbooks»
5. Душенькина. Е.А. Экономическая теория: учебное пособие/ Е.А. Душенькина – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Научная книга, 2019. – 159 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81068.html>. – ЭБС «IPRbooks»
6. Кострюкова. Л.А. Основы экономической теории: учебно-практическое пособие/ Л.А. Кострюкова – Электрон. текстовые данные. – Челябинск: Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2017. – 111 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/83863.html>. – ЭБС «IPRbooks»
7. Малахова. А.А. Основы экономической теории: учебное пособие/ А.А. Малахова, Д.И. Кравцов – Электрон. текстовые данные. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2017. – 202 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/84286.html>. – ЭБС «IPRbooks»

8. Салихов. Б.В. Экономическая теория: учебник/ Б.В. Салихов – Электрон. текстовые данные. – Москва: Дашков и К, 2018. – 723 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/85202.html>. – ЭБС «IPRbooks»

9. Экономическая теория. Макроэкономика-1, 2. Мегаэкономика. Экономика трансформаций: учебник / Г.П. Журавлева [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Москва: Дашков и К, 2019. – 920 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/85242.html>. – ЭБС «IPRbooks»

10. Янова. П.Г. Экономическая теория: учебно-методическое пособие/ П.Г. Янова – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 243 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79697.html>. – ЭБС «IPRbooks»

11. Хубецова. М.Ш. Учебно-методическое пособие по дисциплине «Экономическая теория» / Хубецова М.Ш. – Электрон. текстовые данные. – Владикавказ: Северо-Осетинский государственный педагогический институт, 2017. – 106 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/73820.html>. – ЭБС «IPRbooks»

#### **Информационное обеспечение дисциплины:**

12. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ЭкООнис, 2014. – 328 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/23709.html>

Справочно-правовая система российских банков. – Режим доступа: [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru)

13. Нормативную документацию (Гражданский, Трудовой кодексы, законы) можно найти в справочно-поисковых системах «Гарант», «Консультант+».

#### **Статистическая и прочая информация, необходимая для самостоятельной работы содержится на сайтах:**

14. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>

15. Центральный банк РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

16. Министерство финансов РФ. – URL: <http://www1.minfin.ru>

17. Министерство экономического развития и торговли РФ. – URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/portal>

#### **Научная литература по проблемам курса**

18. Институциональная экономика. – URL: <http://www.ie.boom.ru>

19. «РосБизнесКонсалтинг». – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
20. Экономика. Социология. Менеджмент. Федеральный образовательный портал – URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
21. Бизнес-словарь: [http – URL://www.businessvoc.ru/](http://www.businessvoc.ru/)
22. Economicus.ru: [http – URL://economicus.ru/](http://economicus.ru/)
23. Финансы, денежное обращение, кредит on-line. – URL: <http://economictheory.narod.ru/>

Учебное издание

Людмила Александровна Кострюкова

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

Учебное пособие

**ISBN**

Работа рекомендована РИСом ЮУрГГПУ  
Протокол № от 2020

Издательство ЮУрГГПУ  
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69

Редактор Е.М. Сапегина  
Технический редактор

Подписано в печать 24.12.2020 г.  
Формат 60×84 1/16..... Объем 9,5 уч.-изд. л.  
Тираж 100 экз. Бумага типографская  
Заказ №

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ЮУрГГПУ  
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69