

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

**А.А. Вазим**

## **ЭКОНОМИКА**

*Рекомендовано в качестве учебного пособия*

Издательство

Томского государственного университета  
систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)

2016

УДК 33(075)  
ББК 65  
В27

**А.А. Вазим**

**В27** Экономика: учебное пособие / А.А. Вазим; Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), 2016. – 130 с.

В учебном пособии систематически излагается курс экономики, изучаемый студентами-юристами. На основе достижений современной экономической мысли рассматриваются основные вопросы микро- и макроэкономики. Включены контрольные вопросы для оценки знаний и самоконтроля. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению 030900.62 – Юриспруденция (уровень бакалавриата).

**УДК 339.18(076.5)**  
**ББК У9(2)40я73**

*Рецензенты:*

Доктор экономических наук, профессор  
Национального исследовательского  
Томского государственного университета  
Хлопцов Д.М.

© ГОУ ВПО ТУСУР, 2017  
©Вазим А.А., 2017

## Оглавление

Введение .....	6
<i>Глава 1. Предмет экономической теории. Экономические ресурсы и цели общества</i> .....	7
1.1. Предмет, функции и структура экономической науки .....	7
1.2. Методы исследования экономических явлений .....	9
1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки .....	11
1.4. Человеческие потребности. Три вида благ .....	18
1.5. Кривая производственных возможностей.....	20
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>24</i>
<i>Глава 2. Рынок и его составляющие. Основы теории спроса и предложения</i> .....	<i>25</i>
2.1. Основные формы общественного хозяйства .....	25
2.2. Условия и причины возникновения товарного производства .....	27
2.3. Спрос. Предложение. Рыночное равновесие. ....	29
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>31</i>
<i>Глава 3. Процесс производства и его факторы. Издержки производства. Доход и прибыль фирмы</i> .....	<i>33</i>
3.1. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности .....	33
3.2. Экономические и бухгалтерские издержки производства .....	33
3.3. Постоянные, переменные и предельные издержки.....	35
3.4. Правило максимизации прибыли .....	38
<i>Вопросы и задания для самоконтроля.....</i>	<i>39</i>
<i>Глава 4. Фирма в условиях совершенной и несовершенной конкуренции</i> .....	<i>40</i>
4.1. Совершенная конкуренция .....	40
4.2. Несовершенная конкуренция .....	41
4.3. Типы конкурентного поведения.....	44
4.4. Антимонопольная политика .....	45

*Вопросы и задания для самоконтроля*.....46

*Глава 5. Рынки ресурсов и формирование доходов. Рынок труда.*

*Заработная плата. Рынки имущественных факторов производства* 48

5.1. Спрос на факторы производства .....48

5.2. Теория предельной производительности факторов производства ...49

5.3. Понятие заработной платы и определение её общего уровня .....53

5.4. Земельная рента: сущность, виды, условия образования .....56

5.5. Рынок капитала. Ссудный процент.....59

*Вопросы и задания для самоконтроля* .....61

*Глава 6. Макроэкономика. Совокупный спрос и совокупное предложение* 62

6.1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие .....62

6.2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие .....63

6.3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии .....65

6.4. Способы измерения ВВП.....66

*Вопросы и задания для самоконтроля* .....71

*Глава 7. Экономический цикл и государственное антициклическое регулирование* 72

7.1. Виды циклов.....72

7.2. Экономический цикл и его фазы.....75

7.3. Причины экономического цикла.....77

7.4. Государственное антициклическое регулирование .....79

*Вопросы и задания для самоконтроля* .....80

*Глава 8. Инфляция и безработица* 81

8.1. Инфляция ее показатели и виды .....81

8.2. Причины инфляции .....82

8.3. Социально-экономические последствия инфляции .....84

8.4. Понятие занятости и безработицы.....86

8.5. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы .....88

8.6. Последствия безработицы.....	92
Вопросы и задания для самоконтроля .....	95
<i>Глава 9. Денежно-кредитная система и монетарная политика государства</i>	
	96
9.1. Структура современной кредитно-денежной системы.....	96
9.2. Функции Центрального банка и его роль в экономике .....	97
9.3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты .....	98
Вопросы и задания для самоконтроля .....	99
Список литературы .....	101

## Введение

Изучение теоретических основ экономики обусловлено интересом к тому, что данная дисциплина исследует практические проблемы, которые возникают при вовлечении в сферу экономической жизни – затраты труда, получение доходов, выплата обязательных платежей и налогов, совершение покупок и т.п. Кроме того, многих людей интересуют такие теоретические и методологические вопросы: как повысить заработную плату, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело, положить деньги в банк или купить акции, и вообще, что такое деньги?

Изучение экономики, экономических теорий и методов экономического анализа создает целостное представление об экономической жизни общества, формирует экономический образ мышления, необходимый для понимания сути разнообразных экономических процессов и явлений. Будущим юристам необходимо выяснить разностороннюю взаимосвязь экономических и правовых отношений. Специалисты-юристы и специалисты-экономисты испытывают затруднения в своей профессиональной деятельности именно на стыке двух важнейших наук: экономики и права.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями ГОС ВПО и содержанием рабочей программы учебной дисциплины «Экономика» для студентов направления подготовки 030900.62 - Юриспруденция.

Пособие предназначено для закрепления студентами теоретических знаний путем освоения методологических основ и приобретения практических навыков принятия оптимизационных экономических решений.

Учебное пособие состоит из девяти глав и списка литературы. В каждой теме изложены основные методические положения, изучение которых является необходимым условием успешного решения практических задач курса.

В этом пособии довольно сложный материал по экономике изложен в сжатой, наглядной и доступной форме, использовано особое оформление текста с помощью графиков, схем, таблиц, наглядно обобщающих информацию, облегчающих его восприятие.

Представленные в пособии контрольные вопросы и задания требуют не только использования вычислительных приемов, но и последовательного логического анализа складывающихся ситуаций, что прививает студентам навыки экономического мышления.

# Глава 1. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА

1. Предмет, функции и структура экономической науки
2. Методы исследования экономических явлений
3. Основные этапы становления и развития экономической науки
4. Человеческие потребности. Три вида благ
5. Кривая производственных возможностей

## *1.1. Предмет, функции и структура экономической науки*

Экономическая теория занимает особое место в системе гуманитарных и социально-экономических дисциплин. Жизнь любого цивилизованного человека пронизана экономикой. Она требует понимания экономических закономерностей и владения экономическим мышлением, что позволяет самостоятельно принимать экономически взвешенные хозяйственные решения.

На основе этих трех значений можно предложить и наиболее общее определение экономики. Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий жизни.

Выдающийся экономист П. А. Самуэльсон в своей Нобелевской лекции (1972) сформулировал значение экономики следующими словами: «...Экономика как наука длительное время развивалась в отрыве от проблем экономики как объекта исследования. Действительно, только в последней трети нашего века, уже в период моей научной деятельности, экономическая теория начала активно претендовать на то, чтобы приносить пользу бизнесмену-практику и государственному чиновнику».

Экономическая наука представляет единую систему, в которой выделяют два основных направления:

1) экономическую теорию – политическую экономию с охватом финансовых наук;

2) конкретные экономические науки (учение об организации и экономике производства), например, экономику целой отрасли национального хозяйства, сферу финансов, или экономику на стыке с другими дисциплинами (экономическую географию, экономическую психологию и т. д.).

**Экономическая теория** – наука общественная, она исследует связи и отношения между людьми и поведение человека в обществе. Но, в отличие от социологии и философии, рассматривается не общество в целом, а лишь сфера его экономической жизни, хозяйственные связи и экономическое поведение людей (например: денежные доходы, ценообразование, безработица и инфляция, бедность, неравенство и т. д.).

Объектом исследования экономической науки являются экономические явления; субъектом – человек, группа людей, государство; предметом – жизнедеятельность людей и проблемы эффективного хозяйствования.

Основная задача экономической теории – дать не просто описание, а показать их взаимообусловленность и взаимосвязь экономических явлений и событий.

**Функции экономической науки:** познавательная, методологическая, образовательная, практическая.

Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности. На основе наблюдаемых в прошлом явлений и взаимосвязей формируется и реализуется политика. Каждое общество выстраивает свои правила, законы и правовые нормы хозяйствования. По странам они резко различаются и проявляются в разных формах налогов, постановлений государственных учреждений, монетарной и фискальной политики.

Экономическая наука условно подразделяется:

- на микроэкономику – за основу берется наименьшая хозяйствующая единица (отдельный потребитель, фирма), а также взаимовлияние между субъектами хозяйственной деятельности, которое проявляется в ценах на товары и услуги;
- макроэкономику – исследование экономики страны в целом, ее экономических закономерностей для принятия политических решений. Главное внимание уделяется национальному доходу общества, проблемам занятости, темпам инфляции, направлениям правительственных доходов и расходов. Макроэкономический анализ нацелен на достижение полной занятости, стабильности цен, эффективный экономический рост.

Макроэкономические и микроэкономические процессы так тесно взаимосвязаны, что зачастую их трудно разделить. От того, насколько

полно они учитываются при анализе экономики, во многом зависит результативность предложений и рекомендаций экономистов.

Экономика тесно связана, а иногда и взаимодействует с правовыми, науками, социологией, экономической психологией, физиологией труда и т. д. Экономическая наука является ядром экономической политики, если эта политика стремится быть научно обоснованной.

## ***1.2. Методы исследования экономических явлений***

Изучение экономической теории приводит к пониманию между различными, на первый взгляд не связанными явлениями. Слово «метод» происходит от греческого «methodos», что буквально означает «путь к чему-либо». Поэтому метод в самом широком смысле можно определить как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели. Метод науки, с одной стороны, отражает уже познанные законы исследуемой сферы окружающего мира, а с другой – выступает как средство последующего познания.

На разных этапах развития в экономической теории использовались различные методы исследования. Первым методом, который использовала экономическая наука, была формальная логика. Формальная логика – это изучение мысли с точки зрения ее структуры, формы. Важнейшие из них – анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, аналогия, гипотеза, доказательство, определенные законы мышления.

**Методология** экономической теории – это общий подход к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единая философская основа. **Методы изучения** – совокупность приемов исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов.

Основные методы исследования в экономике приложимы и к ее отраслевой направленности. Среди них выделяют общенаучные и частные.

### **Общенаучные методы:**

- **Диалектика** – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления. Она является целостным методом, органической системой категорий и законов. Основными принципами систематизации понятий стали принципы взаимосвязи и развития. Экономическая система впервые была рассмотрена как

развивающаяся взаимосвязь категорий и законов. Это означало, что каждое из явлений и система в целом анализируются в процессе самодвижения от низшего к высшему, от старого к новому. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Само развитие понимается как **переход количественных изменений в качественные и обратно**, как **единство и борьба противоположностей**, как **отрицание отрицания**.

- *Материалистический подход* к изучению экономических процессов означал не только объективное признание существования реального мира.
- *Метод абстракции* предполагает отвлечение исследователя от всего второстепенного в исследуемом явлении, чтобы полнее сосредоточиться на сущностных характеристиках. Логические понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономической жизни общества, называются экономическими **категориями**.
- *Сочетание исторического и логического*. Используя исторический метод, экономическая теория исследует хозяйственные процессы в той последовательности, в какой они возникали и развивались.

**Частные методы:** наблюдение и сбор фактов; анализ; синтез; метод индукции и дедукции; сравнение; аналогия; проблема; доказательство; математические методы; статистические методы; нормативный и позитивный анализ; метод экономико-математического моделирования; системный подход.

При этом необходимы определенные *допущения*. Например, цена на мебель выросла, а на все остальные товары, сырье и ресурсы осталась прежней... В таком случае данная ситуация приведет к росту прибылей производителей только мебельной отрасли. Однако в реальном мире такая «чистота» эксперимента недостижима. Поэтому экономисты, изучающие рынок мебели, принимают за возможность наличие **«прочих равных условий»**.

В качестве примера одной из экономических моделей можно привести модель **рационального потребителя**. Рациональный потребитель стремится купить товары с максимальной пользой для себя. Он будет абсолютно уверен в необходимости любой покупки, т. к. неоднократно оценит свою потребность в этой покупке.

Другим простейшим видом экономико-математического моделиро-

вания является *моделирование в двумерном пространстве при помощи графиков*. Большая опасность данного метода кроется в возможном отрыве модели от жизни. Необходимо помнить что модель – это упрощение того «что есть», а не того, как «должно быть».

- Большинство моделей выражаются графически и математически с помощью математических уравнений и формул. Поэтому графический метод также может быть отнесен к экономической методологии.

Однако необходимо помнить, что экономическая наука социальна по своей природе, связана с общественным поведением людей, что ограничивает возможность проведения широкомасштабных экспериментов и возможность бездумного перенесения результатов одного эксперимента на другие области экономической жизнедеятельности людей.

### ***1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки***

Проблемы, которые всегда интересовали экономистов, – источники богатства нации и способы его увеличения. Предметом исследования и древних, и современных ученых являются формы рационального хозяйствования, которые обеспечат рост благосостояния общества.

В развитии экономической теории выделяют следующие этапы:

**Меркантилизм** (от итал. «меркани» – торговец). Основная сфера, создающая богатство, – сфера обращения. Богатство страны приумножается в результате внешней торговли. Политика меркантилизма заключалась в поощрении развития промышленности (с целью увеличения производства товаров для экспорта), особенно мануфактурной, в активном протекционизме, в поддержке экспансии торгового капитала (в частности, в поощрении создания монопольных торговых компаний), в развитии мореплавания и флота, в захвате колоний, в резком повышении налогового обложения для финансирования всех вышеназванных мероприятий.

Представители меркантилизма: Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Ж-Б. Кольбер; в России – Ордин-Нащекин (1605–1680), Петр I (1672–1725), И. Т. Посошков (1652–1726).

**Классическая политическая экономия** исследовала сферу производства. Источником богатства считается производство, а торговля

лишь обменивает созданные блага. Богатством являются не деньги, а товары. У истоков классической политической экономии стоят У. Петти (Англия) и П. Буагильбер (Франция) – физиократы (от греч. *phusis* – природа, *kratos* – власть).

Наличие развитого сельскохозяйственного производства во Франции в середине XVIII в. позволило отождествить производство с землей и ее недрами. Основной постулат физиократов: Земля – мать богатства, а труд – его отец. Центральные идеи теории физиократов:

- экономические законы носят естественный характер и отклонение от них ведет к нарушению процесса производства;
- источник богатства есть сфера производства материальных благ – земледелие;
- только земледельческий труд является производительным, т. к. при этом работают природа и земля;
- промышленность и торговая деятельность – сфера бесплодная, непроизводящая. под чистым продуктом они понимали разницу между суммой всех благ и затратами на производство продукта. этот избыток (чистый продукт) – уникальный дар природы;
- промышленный труд лишь изменяет его форму, не увеличивая размера чистого продукта.

Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов, деньги сами по себе бесплодны. Накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из «обращения и лишает их единственной полезной функции – служить обмену товаров. Основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) занялся проблемами экономики в 60 лет, будучи придворным медиком Людовика XV. Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», в которой показал распределение совокупного годового продукта, создаваемого в сельском хозяйстве между тремя классами: производительным, бесплодным и классом собственников. К производительному классу он относил лиц, занятых в сельском хозяйстве: фермеров и сельских наемных рабочих. К бесплодному классу он причислял лиц, занятых в промышленности, а также купцов. Собственниками он считал лиц, получающих ренту – землевладельцев и короля.

**Рыночная школа.** Самые яркие представители А. Смит (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823).

Методология учения А. Смита основана на концепции экономиче-

ского либерализма, основные положения которой заключаются в следующем:

- интересы отдельных лиц совпадают с интересами общества;
- «экономический человек»; по Смит, есть лицо, наделенное эгоизмом и стремящееся ко все большему накоплению богатства;
- неперенным условием действия экономических законов является свободная конкуренция;
- погоня за прибылью и свободная торговля А. Смитом оценивается как деятельность, выгодная всему обществу;
- на рынке действует «невидимая рука», при помощи которой свободная конкуренция управляет действиями людей через их интересы и ведет к разрешению общественных проблем наилучшим способом, максимально выгодным как отдельным лицам, так и всему обществу.

Задача политической экономии, по А. Смит, состоит в увеличении могущества и богатства страны. В основе экономических взглядов основоположника рыночной школы лежит следующая идея: продукты материального производства – это богатство нации, а величина последнего зависит от доли населения, занятого производительным трудом, и от производительности труда. Главный фактор увеличения уровня производительности труда – разделение труда или специализация. Результатом разделения труда являются:

- экономия рабочего времени;
- совершенствование навыков работы;
- изобретение машин, облегчающих ручной труд.

Принцип полного невмешательства государства в экономику страны – «**laissez faire**», по А. Смит, является условием богатства. Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу. А. Смит сформулировал четыре правила налогообложения:

- пропорциональность – граждане государства обязаны платить налоги соразмерно получаемым средствам;
- минимальность – каждый налог должен взиматься так, чтобы он извлекал у населения возможно меньше сверх того, что поступает в государство;
- определенность – должны быть четко установлены время уплаты, способ и размер налога. Эта информация должна быть доступна любому налогоплательщику;

- удобство для плательщика – время и способ уплаты налога должны соответствовать требованиям плательщиков.

Ученый выступал в защиту свободной торговли между странами. Показал взаимовыгодность международной торговли, исходя из различных уровней издержек производства в различных странах.

В начале XIX в. политическая экономия испытывала глубокий кризис. Одновременно возникли сильные и влиятельные течения, сформировавшиеся в конце XIX – начале XX вв., представленные широким разнообразием позиций: **марксистская политэкономия, неоклассическое направление экономики, кейнсианство, институционализм.**

**Марксистская политэкономия** – «библия рабочего класса». Основатель – К. Маркс (1818–1883) – считал рынок могучим средством накопления капитала. Он полагал, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться и обречен на гибель. Кратко можно выделить следующие основные положения марксизма:

- труд – единственный источник стоимости. Труд бывает живой (работника) и овеществлённый (товары, станки, здания);
- труд имеет две категории – необходимый и прибавочный. Эксплуатация – это присвоение прибавочного труда;
- основа эксплуатации – собственность. Поэтому для ликвидации эксплуатации требуется ликвидировать отношения собственности;
- капиталистические отношения стимулируют накопление капитала и ускоряют экономическое развитие;
- капитализм вызывает отчуждение человека от результатов его труда;
- современный капитализм отчуждать может даже капитал. Это называется отделением капитала-функции от капитала-собственности;
- всё это приводит к росту числа наёмных работников, превращению их в армию наёмного труда, что неизбежно приведёт к революции.
- революция установит новый общественный строй, лучший, чем капитализм.

В России марксизм прижился из-за очень тяжелого положения пролетариата. Эта экономическая теория развивалась в СССР до 80-х гг. Она отражала господствующую идеологию, была единственной и самодовлеющей. Постепенно она стала косной. После начала рыночных реформ в России произошёл полный отказ от развития марксизма.

**Маржинализм** (от франц. *marginal* – предельный) зародился в 70-е гг. XIX в. как критическое осмысление теории К. Маркса. Маржиналисты абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, У. Джевонс отказался от термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Ввели в оборот термин «экономический человек», который руководствуется только экономическим интересом максимизации дохода и минимизации затрат. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название *микроэкономический*.

В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы из теории Риккардо, в результате чего теория выиграла и стала называться **неоклассической**. Представители: А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пигу, а также П. Самуэльсон, опубликовавший в 1948 г. свой учебник «Экономикс», выдержавший затем 48 изданий. Автор подчеркивает, что экономикс тесно соприкасается с социальными науками, домоводством, управлением предприятия. Неоклассическое направление представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

**Монетаризм** – теория стабилизации экономики, в которой главное место отводится денежным факторам. Монетаристы сводят управление страной к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, находящейся в обращении, достижению сбалансированного бюджета и установлению высокого банковского процента. По мнению М. Фридмена, все крупные потрясения объясняются последствиями денежной политики государства. В России ярким последователем взглядов монетаристов является Е. Т. Гайдар.

**Неолиберализм** гласит о необходимости сокращать вмешательство государства в экономику (принцип А. Смита), ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить подъем благосостояния населения. Отсюда делается вывод предоставления максимальной свободы предпринимателям и торговцам. Главные теоретики – Людвиг фон Мизес (1881–1973) и его ученик Фридрих фон Хай-

ек (1899–1992). На теории либерализма основывался немец Л. Эрхард (1897–1977), который создал теорию социально ориентированного рыночного хозяйства.

Исторический опыт убеждает, что кризис в экономике является мощным стимулом к развитию экономической науки. Кризис 20 – 30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма.

В отличие от неоклассиков Д. М. Кейнс (1883–1946) предмет своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появляется **кейнсианство**, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, которая не характерна для рынка. Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название *макроэкономического*. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику с целью исправления ее недостатков, которые до него отрицались – большинство буржуазных экономистов считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», т. е. о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос.

Главный труд Дж. М. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, т. к. по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению. Психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства и, таким образом, на уровень занятости.

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать «устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах,

которые ныне в основном предоставлены в частной инициативе...», – пишет Кейнс. В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций).

Наибольшее распространение основные выводы и идеи Кейнса получили в 50–60 гг.

**Характеристика российской экономической мысли** заключается в том, что она составляет существенную часть сокровищницы мировой экономической науки. Зарождение экономической теории в России происходит в XVII в. в форме меркантилизма. Одним из самых ярких последователей идей меркантилистов стал И. Т. Посошков (1652–1726) – ремесленник, который стал купцом и в конце жизни приобрел имение с крепостными, где организовал винокуренный завод. Главная его работа – «Книга о скудности и богатстве» (1724). В отличие от меркантилистов признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. Источником богатства считал труд, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Экономическая мысль XVIII в. представлена в работах В. Н. Татищева (1686–1750) – историка, географа, экономиста, лингвиста. Он был и видным государственным деятелем, артиллеристом, инженером, организатором горно-металлургической промышленности. Его основные книги – «История Российская», «Представления о купечестве и ремеслах». В. Н. Татищев защищал и поддерживал петровские преобразования, выступал за политику протекционизма.

М. В. Ломоносов (1711–1765) – великий русский ученый, обогативший все области знаний. Он говорил о рациональном размещении промышленности, строительстве путей сообщения, считал торговлю важнейшим фактором богатства страны, предлагал таможенные тарифы для защиты отечественных мануфактур от иностранной конкуренции, высказывался за активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Граф Н. С. Мордвинов (1754–1845) подготовил денежную реформу 1830–1843 гг. в России. Существенный вклад в планы индустриализа-

ции страны внес министр финансов граф С. Ю. Витте (1849–1915). Премьер-министр и министр внутренних дел П. А. Столыпин (1862–1911) – вдохновитель аграрной реформы 1907–1911 гг.

Советский период также богат именами великих ученых: Н. Д. Кондратьев (1892–1938) – теория экономических циклов (длинных волн), Н. И. Бухарин, А. В. Чаянов – теоретики семейно-крестьянского хозяйства.

Большой вклад в развитие экономической политики и теории внесли политические деятели нашего времени: Е. Т. Гайдар, П. Бунич, С. Ю. Глазьев, Е. Ясин, А. Илларионов и др.

Исторический опыт показал, что ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, поскольку выступает с позиций одной социальной группы и определенного периода. Развитие общества должно направляться общенациональными интересами, которые складываются в трудном поиске общественных компромиссов. Не случайно большинство современных западных экономистов сошлись на идее так называемого кейнсианско-неоклассического синтеза.

#### *1.4. Человеческие потребности. Три вида благ*

**Потребности** – это нужда человека в каком-либо благе. Удовлетворение потребностей способствует поддержанию жизнедеятельности и развития организма, развития личности. Потребности человека индивидуальны и разнообразны. Потребности изменяются во времени.

Описание возможных потребностей позволяет сделать следующий вывод: **Потребности человека безграничны и полностью неутолимы.** Это – одна из аксиом экономики. Существует **экономический закон непрерывного возрастания человеческих потребностей.** Этот закон подтверждается многочисленными факторами из экономической эволюции человека.

Экономисты изучают **материальные потребности.** Средства для удовлетворения потребностей называются **благами.** Различают свободные и экономические блага.

**Свободные блага** – это то, что человек находит в природе, они достаются человеку бесплатно, к ним нельзя ограничить доступ. На-

пример: воздух, вода родника, солнечный свет, грибы и т. д.

**Экономические блага** – результат деятельности человека; т. к. они производятся человеком, они ограничены (редкие). Экономические блага подразделяются на два вида: общественные и частные. **Частные блага** строго ограничены, и за каждую дополнительную единицу блага необходимо платить. Это такие виды благ, как продукты питания, проезд в транспорте, книги, мебель и т. д. **Общественные блага** также производятся человеком, но доступ к ним ограничен быть не может. Например, телевидение и радио, правопорядок, оборона страны и т. д. Отдельный человек может считать, что ему достаточно этого блага, но размер платежей за пользование этим благом устанавливается правительством, а не налогоплательщиком. Некоторые общественные блага могут становиться частными. Например, телевизионный сигнал (общественное благо) становится платным для владельцев спутниковой антенны НТВ+. Иногда частное благо может становиться общественным. Проезд в городском транспорте (частное благо), при оплате из бюджета города или предприятий и отсутствии кондукторов, становится общественным благом.

**Экономические ресурсы и проблема их ограниченности.** Для производства всех благ необходимы ресурсы. **Ресурсы** бывают:

- **природные** – леса, вода в реках и озерах, земля, природные ископаемые;
- **трудовые**, определяемые как количество и качество возможностей населения страны к преобразованиям жизненных условий;
- **капитальные**, выражающиеся в построенных зданиях, установленных станках и оборудовании;
- **предпринимательские** усилия, выражающиеся во внедрении новых технологий, новых приемов ведения хозяйства и т. д.

Общим свойством всех ресурсов является их ограниченность или **редкость**. Это – вторая аксиома экономики. Данное утверждение не противоречит известной философской идее безграничности мира. Физически в окружающем нас мире – в недрах земли, мировом океане, космосе – имеется безграничное количество ресурсов. **Ограниченность ресурсов в экономическом смысле** означает: при данном уровне развития техники и научного знания доступна только часть физических ресурсов. Для домашних хозяйств такая ограниченность выступает в виде

недостатка денег для покупок. Для экономики в целом такой проблемы не существует, т. к. «необходимое» количество денежных знаков можно сравнительно легко увеличить. Однако проблему недостаточности ресурсов таким способом не решить. Ресурсы можно увеличить либо путем их накопления за счет ограничения потребления, либо за счет внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Ограниченность ресурсов – это дисбаланс между потребностями в товарах и услугах и средствами удовлетворения этих потребностей. Таким образом, ограниченность ресурсов имеет относительный характер.

Экономические последствия редкости ресурсов:

- ограниченность ресурсов означает ограниченное производство по отношению к потребностям;
- нерациональное использование ресурсов становится недопустимым. общество старается эффективно использовать свои ресурсы и получить максимально возможный объем производства;
- редкость ресурсов делает все экономические блага платными.

### ***1.5. Кривая производственных возможностей***

Под полной занятостью понимается использование всех пригодных для производства товаров и услуг материальных и трудовых ресурсов. Это означает:

- во-первых, экономика должна обеспечивать работой всех, кто хочет и способен трудиться;
- во-вторых, должны использоваться без простоев машины и оборудование;
- в-третьих, достигается максимально возможный результат.

Рассмотрим взаимосвязь этих понятий, а вместе с ними проблему эффективности и альтернативности использования ресурсов с помощью графика производственных возможностей. Эта модель позволит нам приблизиться к решению основных задач экономики: **Что производить? Как производить? Для кого производить?** Поскольку ресурсы редки, то производство в каждый данный момент не может быть безграничным, следовательно, любое производство имеет границы своих возможностей. Прежде чем эту границу построить, мы должны сделать определенные оговорки или допущения:

- экономическая модель действует в условиях полной занятости и

- полного объема производства продуктов;
- действующие факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству, но их можно перераспределять между отдельными отраслями производства;
- в ходе нашего анализа не меняется технология, техника и способы производства товаров и услуг, следовательно, в модели рассматривается краткосрочный период деятельности;
- экономика производит только два продукта (например, хлеб и роботы).

Используя гипотетические данные о состоянии некоей экономики, составим таблицу (см. табл. 1.1), на основе которой построим модель-график производственных возможностей предполагаемой экономики. Хлеб и роботы символизируют предметы потребления и средства производства. Почему мы ограничиваемся двумя видами благ? Технические возможности позволяют нам использовать в графическом варианте двумерные модели.

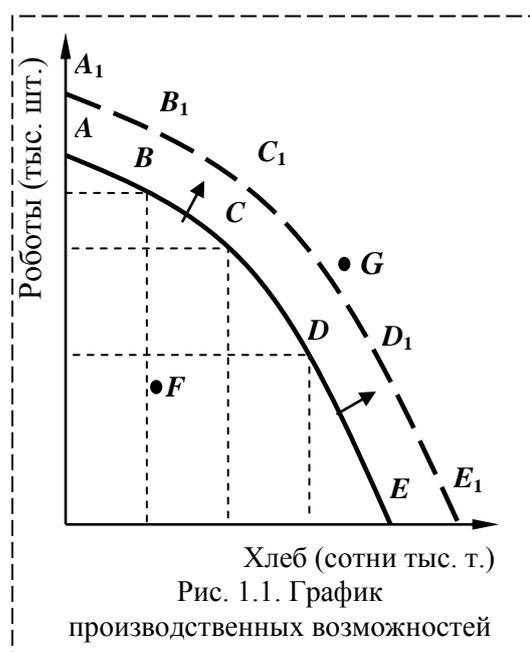
Таблица 1.1

Альтернативное использование производственных ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
Роботы (тыс. шт.)	0	1	2	3	4
Хлеб (сотни тыс. т)	10	9	7	4	0

Остановимся подробнее на рассмотрении кривой производственных возможностей (см. рис. 1.1). Эта кривая пересекается со шкалами и вогнута к началу координат.

На графике производственных возможностей кривая *ABCDE* показывает границы максимально возможных объемов производства хлеба и роботов при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Каждая точка на кривой *ABCDE* представляет определенную комбинацию товаров двух видов. Что выбрать?



Согласно альтернативе *A* экономика направляет свои ресурсы на производство роботов и не производит хлеба. Согласно альтернативе *E* все ресурсы направлены на хлеб. Это две крайности. Они нереалистичны.

Двигаясь от *A* до *E*, экономика наращивает товары потребительского спроса (хлеб). Это заманчиво, однако такое наращивание может привести к сокращению производственного потенциала.

Двигаясь в обратном направлении, экономика сокращает товары потребительского назначения и увеличивает производственный потенциал, что равносильно преимущественному производству средств производства.

Наращивать то и другое экономика не в состоянии, т. к. ресурсы ограничены и необходимо жертвовать одним продуктом в пользу другого по частям. Отсюда следует вывод: из всех производственных альтернатив надо искать оптимальный вариант, приемлемый для общества в данное время.

Таким образом, отвечая на вопрос «что производить?», экономика определяет количество предлагаемых благ или их альтернативную стоимость. **Альтернативную стоимость** иногда называют вмененными издержками. **Вмененные издержки** – это потенциально возможные альтернативы использования ресурсов. Например, увеличить производство мебели (сокращение ковров), увеличить производство мяса (сократить молоко), увеличить количество рабочего времени (сократить количество свободного времени).

**Эффективное и полное использование ресурсов.** Что произойдет с экономикой, если она выберет точку *F* внутри области производственных возможностей? Очевидно (рис. 1.1), что при таком выборе ресурсы будут недоиспользованы. Следовательно, продуктов будет произведено меньше, чем могло бы быть произведено при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов. В результате нерационального использования ресурсов общество должно смириться с безработицей, потерей рабочего времени, дефицитом продуктов.

Кривая производственных возможностей показывает нам все возможные варианты производства, как на самой кривой, так и внутри нее. Недостижимость некоторых вариантов производства благ (точка *G*) отражает ограниченность ресурсов в экономике. Такими ресурсами явля-

ются: труд, капитал, земля и предпринимательские усилия.

Объем трудовых ресурсов зависит от численности населения и от способностей каждого гражданина этой страны к труду. Естественно, что рабочее время должно быть меньше 14 часов (8 часов на сон + 2 часа на прием пищи) в сутки.

Объем капитала в стране мы можем определить при подсчете всех станков и оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений.

Объем природных ресурсов (или качество фактора земля) мы можем определить при учете лесов, рек, площади страны, ресурсов в недрах страны. Кроме этого, особым свойством природных ресурсов является их территориальное местоположение.

Еще одним фактором производства являются предпринимательские усилия. Они выражаются в том, что при организации производства постоянно ведется поиск наиболее эффективного производства, внедряются современные технологии, предприниматели идут на риск, не допуская рутинности производства.

Что произойдет с экономикой, если она будет искать точку вне границы производственных возможностей, например точку  $L$ ? Достичь этой точки экономика не может, т. к. не располагает достаточными ресурсами. Экономика не может достичь этой точки, т. к. существует барьер, граница ее производственных возможностей.

Как уже отмечалось, любая экономика направлена на удовлетворение растущих потребностей. Следовательно, производство материальных благ и услуг должно наращиваться. Может ли общество выйти за границу своих производственных возможностей? Иными словами, возможен ли экономический рост? Понятие «экономический рост» в данном случае означает увеличение реального объема производства продукции на душу населения. Ответ на поставленный вопрос может быть положительным, если общество предпримет ряд мер, результатом которых станет сдвиг границы производственных возможностей вверх и вправо (см. рис. 1.2, кривая  $A_1B_1C_1D_1E_1$ ), если эти меры будут одновременно и равномерно внедряться во всех отраслях народного хозяйства, т. е. если производственные возможности одновременно расширятся.

**Закон возрастающих вмененных издержек.** Экономический анализ производственных возможностей той или иной экономики был бы недостаточно полным без рассмотрения закона, вытекающего из ис-

пользования производственных альтернатив. Рост альтернативных (вмененных) издержек действует как закон альтернативного производства. Какова причина их роста? Дело в том, что экономические ресурсы пригодны для их полного использования не все и не всегда, а, следовательно, ограничено получение полного объема производимых альтернативных продуктов. Например, когда общество пытается увеличить производство хлеба, то оно начинает использовать все менее пригодные для его производства ресурсы. Их производительность в производстве роботов была выше.

Для того чтобы удовлетворить максимум потребностей, оно должно расходовать ресурсы эффективно. Формула эффективности выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \cdot 100\%$$

где  $\mathcal{E}$  – эффективность;  $P$  – результат;  $Z$  – затраты.

Данная формула показывает, что эффективность является соотношением результата деятельности и затрат для получения необходимого результата. Это находит отражение в русских пословицах: «Без труда не вынешь рыбку из пруда», «Как потопаешь, так и полопаешь», «Любишь кататься, люби и саночки возить» и др.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. В чем состоит предмет экономической науки?
2. Каковы функции и структура экономической науки?
3. Что такое метод исследования?
4. Какие методы исследования экономических явлений вы можете назвать? В чем специфика каждого из них?
5. Как диалектический метод влияет на исследование экономической действительности?
6. В чем заключается логическое изложение явления?
7. Назовите основные этапы развития экономической науки.
8. В чем, на Ваш взгляд, кроется причина различий в научных трактовках экономических течений и школ?

## Глава 2. РЫНОК И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Основные формы общественного хозяйства
2. Условия и причины возникновения товарного производства
3. Спрос. Предложение. Рыночное равновесие

### *2.1. Основные формы общественного хозяйства*

Методы решения экономических задач (что, как, и для кого производить?) зависят, во-первых, от формы собственности на средства производства и принципа распределения продуктов; во-вторых, от способа координации и управления экономикой, от экономической системы, в основе которой лежат система общественных ценностей и силы, стоящие у власти (диктатура, монарх, партия и др.).

**1. Традиционная экономика (натуральное хозяйство)** – это форма организации производства для удовлетворения собственных потребностей. Каждая семья производит все, что ей необходимо собственными силами. Этот этап прошли все страны и народы. В натуральном хозяйстве главные задачи экономики решаются просто и на примитивном уровне развития производительных сил. Решения принимают собственники производства с учетом того, что созданные продукты будут употреблены внутри самого хозяйства.

Основными чертами натурального хозяйства являются:

Во-первых, замкнутая система организационно-экономических отношений. Семья, община, род, племя обычно используют свои собственные производственные ресурсы для обеспечения своих потребностей.

Во-вторых, для натурального хозяйства характерен ручной универсальный труд, включающий все операции по производству того или иного продукта. Используемые средства труда просты, в качестве тяговой силы широко применяются животные.

В-третьих, между производством и потребителем существуют прямые экономические связи, продукты потребляются внутри хозяйства, без обмена.

В целом натуральное хозяйство характеризуется как застойное, с

крайне низким уровнем развития производственных сил и, как следствие, с повторяющимся производством продуктов в неизменных объемах (простое воспроизводство). На протяжении истории существовало огромное многообразие моделей натурального хозяйства: первобытная община, азиатская, германская община – «марка», славянская община – «задруга». Многие формы натурального хозяйства очень живучи и сейчас распространены в странах Африки, Южной Америки.

**2. Рыночная экономика** – это система, основанная на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Все товары, услуги и ресурсы размещаются главным образом с помощью рыночного механизма, взаимодействия спроса и предложения.

Главные черты: 1) частная собственность; 2) свобода выбора потребителя; 3) личная выгода; 4) саморегулирование экономики; 5) минимальное вмешательство государства (хотя степень вмешательства зависит от многих причин).

Это более производительное, эффективное, прогрессивное и динамичное хозяйство. Вместе с тем нельзя не учитывать и его недостатки:

- усиление дифференциации и неравенства в обществе;
- нестабильность общественной жизни, которая выражается в периодических кризисах, инфляции, обострении безработицы.

**3. Командная экономика** закрепляет отсутствие частной собственности на землю, сосредотачивая собственность в руках «центра». Основа – централизованное плановое управление. Система работает по усредненным показателям и стандартам. Собственность граждан обычно ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством. В командной экономике происходит централизация управления потоками ресурсов. В такой стране очень сильно влияние общественного производства и общественного потребления. Такая экономика эффективна, если страна находится в состоянии кризиса (войны), когда требуются значительные частные жертвы ради общего благополучия.

**4. Смешанная экономика** представляется как смешение разных типов собственности и, следовательно, как одна из самых распространенных систем в мировом экономическом хозяйстве. В сегодняшней жизни нет чистых примеров рыночной экономики, полностью свободной от государственного вмешательства. И США, и Франция, и Герма-

ния, и многие другие страны представляют собой смешанные экономики. Про такой тип развития говорят, что «о развитии страны можно судить по тому, как государство заботится о стариках и детях». Передовые страны стремятся органически сочетать рыночную эффективность и государственное регулирование. Большая часть ресурсов находится в частных руках, предприятия малого бизнеса сочетаются с крупными корпорациями. Государство пытается проводить социально взвешенную политику по отношению к тем слоям общества, которые по каким-то причинам не могут работать в системе рынка. Важные сферы жизнеобеспечения – железные дороги, космическая промышленность, общее образование, здравоохранение и т. д. – принадлежат государству, и правительства активно воздействуют на их развитие.

Однако какова бы ни была экономическая система, она никогда не будет совершенной. Идеальные общества существуют только в теоретических построениях.

## ***2.2. Условия и причины возникновения товарного производства***

Товарное хозяйство – это такой тип организации производства, при котором продукты производятся для обмена. Товар – это продукт труда, произведенный для обмена. В качестве товара могут выступать и услуги.

Товарное производство появилось в результате общественного разделения труда. Даже в примитивном натуральном хозяйстве разделение труда дает большую эффективность в производстве продуктов. Экономист П. Самуэльсон отмечает, что еще в древние времена люди полагали, что толстым людям надо заниматься рыболовством, тощим – охотиться, а находчивым – изготавливать лекарства.

**Разделение труда** – это обособление различных видов трудовой деятельности. Иными словами, выполнение отдельным человеком строго определенного вида работы. Разделение труда экономит время, позволяет проявить свои способности наилучшим образом, дает возможность заменить ручной труд машинным. Все это, вместе взятое, повышает производительность труда. А. Смит на примере производства булавок сделал вывод о том, что если один человек в течение одного дня способен сделать несколько дюжин несовершенных булавок, то небольшая группа людей, при разделении функций, за это же самое время

способна производить несколько тысяч высококачественных булавок.

Устойчивое, постоянное разделение труда называют **специализацией**. Основными видами разделения и специализации труда являются:

а) предметная специализация – производство определенного вида благ (одежда, обувь, мебель);

б) поэтапная специализация – сырье, полуфабрикаты, готовый продукт;

в) подетальная специализация – изготовление деталей, сборка узлов;

г) технологическая специализация – варианты применяемых технологий;

д) функциональная специализация – исполнение определенных обязанностей (кассир, сторож, инженер, рабочий).

В современной промышленности эффективность специализации особенно наглядна в автомобильной промышленности, где используется система конвейерной сборки.

Специализация эффективна тогда, когда между производителями существует тесная связь, т. к. само по себе разделение труда ставит людей в зависимость друг от друга. Отсюда вытекает проблема координации труда. Если раньше ремесленник или фермер производил продукт и обменивал его по желанию, то при разделении труда становится необходимой согласованность в труде. Иными словами, всякий специализированный труд требует согласованных действий различных людей. Такое согласование называется **кооперацией труда**.

Кооперация труда в масштабе всей экономики достигается при помощи координационных механизмов. Так, например, в экономике, основанной на традициях, последнее и выступает в роли координатора. В командной экономике все производство организовано по единому плану. В рыночной экономике координатором выступает рыночный механизм (спрос, предложение, цена).

Разделение труда, специализация и кооперация позволяют преодолеть ограниченность ресурсов и расширить производственные возможности общества.

Итак, **первым необходимым условием возникновения и существования товарного хозяйства является общественное разделение труда**. Непосредственной же его причиной следует считать экономиче-

ское **обособление товаропроизводителей как собственников**. Только обмен между различными собственниками становится товарным.

### **2.3. Спрос. Предложение. Рыночное равновесие.**

**Кривая спроса. Закон спроса. Спрос (Demand)** – это модель, описывающая поведение реальных и потенциальных потребителей. **Закон спроса** формулируется следующим образом: на рынке существует обратная зависимость между ценой и количеством спроса, т. е. при прочих равных условиях снижение цены ведет к возрастанию величины спроса, а возрастание цены – к уменьшению величины спроса. Следует разграничить такие понятия, как «**изменение спроса**» и «**изменение величины (объема) спроса**». В первом случае мы имеем в виду сдвиг самой кривой спроса вверх или вниз, а во втором – изменение значения спроса при изменении цены, движение вдоль кривой спроса.

**Цена спроса** – максимальная цена, которую согласен заплатить потребитель при покупке данного количества товара. **Величина спроса** зависит от изменения не только самой цены, но и от изменения следующих неценовых факторов:

1. Вкусы потребителей часто меняются в зависимости от моды, сезона, рекламы и т. д. Смещение кривой спроса зависит в первую очередь от числа потребителей на рынке. Увеличение покупателей смещает кривую  $D$  вправо вверх.

2. Рост доходов смещает кривую  $D$  вправо вверх.

3. Ожидания покупателей. Если мы считаем, что цены должны вырасти, то начнем делать покупки впрок. На графике это отмечается как сдвиг кривой  $D$  вправо вверх.

4. Влияние на предпочтения потребителей оказывают цены взаимосвязанных товаров. Выделяются товары-заменители (субституты), например, пиво и квас, молоко и кефир и т. д. Повышение цен на заменяемые товары смещает кривую вправо вверх. Для сопутствующих (комплементарных) товаров зависимость будет обратной. Рост цен на эти товары приведет к смещению кривой  $D$  влево вниз. Такими товарами являются бензин и автомобили, электроэнергия и бытовые приборы и т. д.

**Кривая предложения. Закон предложения. Кривая предложения (Supply)** – такая же модель, как и кривая спроса. **Предложение** – это ко-

личество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой возможной цене в течение определенного периода времени.

Зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем больше товара готовы предложить продавцы. Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого товара называется *законом предложения*.

На предложение блага влияет не только цена этого блага, но и другие факторы: цены на ресурсы, технология производства, ценовые и дефицитные ожидания агентов рынка, размер налогов и субсидий, цены на другие товары, число продавцов на рынке. При росте предложения кривая предложения сдвигается вправо вниз, а при уменьшении – влево вверх.

**Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия.** Только в одной точке, где планы продавца и покупателя совпадают, количество товара, которое продавец согласен продать по данной цене, равно количеству товара, которое покупатель согласен купить. В этой точке наступает рыночное равновесие.

**Равновесие** – это ситуация, при которой интересы продавца и покупателя на рынке полностью совпадают, так что при данной цене величина предложения равна величине спроса. Соответственно, **равновесная цена** – это та цена, которая позволяет продать все количество товара, которое производители при данной цене согласны произвести. При совмещении кривых спроса и предложения определяется точка равновесия  $E$  (см. рис. 2.1).

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товара на рынке. Это выражается в следующем:

- увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равно-



- весного количества товара;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
  - сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Таким образом, через постоянные колебания спроса и предложения рынок стремится к равновесию, которое может быть более или менее устойчивым.

Влияние различных факторов может привести к дефициту товаров на рынке или к их перепроизводству. Возникает вопрос, сможет ли вновь установиться равновесное рыночное состояние? Выводы об устойчивости (неустойчивости) равновесия могут привести, в свою очередь, к выводам о необходимости государственного вмешательства в экономику.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Расскажите об основных типах экономических систем.
2. С чем связано явление обмена?
3. Каковы условия возникновения товарного хозяйства?
4. Перечислите основные функции денег.
5. В чем заключается экономическая основа категории «собственность»?
6. Назовите основные виды собственности.
7. Каковы основные признаки свободного рынка?
8. При наличии множества недостатков у ценового механизма есть одно неоспоримое преимущество. Оно выражается:
  - а) в предоставлении личной свободы всем агентам рынка;
  - б) в эффективном распределении ресурсов;
  - в) в уравнительном распределении дохода;
  - г) в стабильном развитии экономики.
9. Назовите основные элементы, составляющие рыночную систему.
10. Определите основные проблемы построения рыночной экономики в России.
11. Постройте график, используя данные таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	6	10	16	24	34	46	58	70

Что представляет собою график: кривую спроса или кривую предложения?

12. На этом же графике постройте другую кривую, используя данные следующей таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	80	68	56	44	34	26	20	0

- Что представляет собою новый график?
- Чему равна цена равновесия?
- Почему цена не может быть равна 12, 20, 36 или 44?
- Рассчитайте размер дефицита (избытка) при ценах 12, 20, 36 и 44.

## Глава 3. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ФАКТОРЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА. ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

1. Предпринимательская деятельность и основные предпринимательские способности
2. Экономические и бухгалтерские издержки производства
3. Постоянные, переменные и предельные издержки
4. Правило максимизации прибыли

### *3.1. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности*

В теории рынка предпринимательскую деятельность выделяют в качестве **особого фактора производства**, при помощи которого происходит соединение остальных факторов. А рыночную экономику можно кратко определить как «экономику свободного предпринимательства».

А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли. Следует отметить, что предпринимательство в своей основе не является функцией только собственника.

**Субъектами предпринимательской деятельности** могут быть частные лица, коллективы, а в отдельных случаях и государство в лице его соответствующих органов и государственных предприятий.

**Основные организационно-правовые формы предприятий.** Основными типами организаций в рыночной экономике являются частные коммерческие (прибыльные) предприятия и государственные (общественные) предприятия. Государственные предприятия могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями. Обычно сфера и объем их деятельности определяются посредством политического процесса (т. е. через выборы в представительные органы власти, назначения правительства и т. п.), а не рынком.

### *3.2. Экономические и бухгалтерские издержки производства*

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучит спрос, определит, по какой цене продукция будет продаваться, и сравнит предполагаемые доходы с издержками, которые предстоит по-

нести. **Издержками производства** называются затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности.

Издержки производства по-разному определяются экономистом и бухгалтером. Бухгалтера интересует финансовая деятельность фирмы. В финансовых документах фиксируются **фактические (явные) затраты**, которые представляют собой денежные расходы фирмы на оплату используемых производственных ресурсов (оплата труда, амортизация оборудования, арендная плата за использованные земли и т. д.).

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной. Для более точной картины экономисты включают в издержки фирмы не только явные, но и **неявные (вмененные) затраты**. Вмененными называются альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы.

Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается от дополнительного дохода, который можно было бы получить, сдав землю в аренду. Работник, занимающийся индивидуальной деятельностью, не нанимается на фирму и не получает там зарплату. Предприниматель, вложивший свои деньги в производство, тем самым отказывается от получения банковского процента на эту сумму, который можно было бы получить, вложив деньги в банк.

К вмененным издержкам относится также **нормальная прибыль** – доход, необходимый для того, чтобы фирма осталась в данной отрасли.

В дальнейшем, говоря об издержках производства, мы будем иметь в виду **экономические издержки**, которые являются суммой явных и вмененных издержек.

Учет издержек позволяет точно определить прибыль фирмы. Но, в силу различного представления об издержках фирмы, бухгалтеры и экономисты рассматривают показатель **прибыль** по-разному.

**Бухгалтерская прибыль** – разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками. Эту прибыль можно найти в финансовых документах фирмы.

**Экономическая прибыль** – разница между валовым доходом и

экономическими (явными и вмененными) издержками фирмы. Это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данном направлении деятельности.

Поэтому в деятельности фирмы различают два периода: **краткосрочный и долгосрочный**. *Краткосрочным* считается период времени слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточный для изменения степени интенсивности загрузки этих мощностей. В этом случае объем производства фирмы может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других мобильных ресурсов. *Долгосрочный период* – достаточный для того, чтобы изменить количество всех занятых в производстве ресурсов, включая и производственные мощности.

С точки зрения отрасли долгосрочный период достаточен, чтобы действующие в отрасли фирмы смогли покинуть отрасль (перепрофилировать производство), а новые фирмы – начать производство.

### ***3.3. Постоянные, переменные и предельные издержки***

В краткосрочном периоде все издержки, которые несет фирма, делятся на постоянные и переменные. **Постоянные издержки** (fixed cost – *FC*) – издержки, не зависящие от объема выпуска продукции. Это, например, затраты на эксплуатацию зданий, оборудование, арендная плата, проценты за кредит, зарплата управленческого аппарата и т. п. При этом неявные издержки выступают чаще всего как постоянные. **Переменные издержки** (variable cost – *VC*) – издержки, изменяющиеся с изменением объема производства (затраты на материалы, топливо, энергию, рабочую силу и т. д.). Если производство прекратится, переменные издержки равны нулю, в то время как постоянные издержки остаются на том же уровне.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют **общие издержки производства** (Total cost – *TC*):  $TC = FC + VC$ .

Кроме общих издержек, производитель должен иметь данные о **средних издержках** своего производства по следующим причинам:

- во-первых, при увеличении общих издержек средние издержки могут снижаться, что говорит о повышении эффективности производства;

- во-вторых, зная издержки на единицу продукции, можно легко подсчитать прибыль (убытки) от ее производства, сравнив средние издержки с ценой.

**Средние издержки** ( $AC$  – average cost) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции ( $Q$  – quantity). Таким образом, можно рассчитать **средние постоянные** ( $AFC$  – average fixed cost), **средние переменные** ( $AVC$  – average variable cost) и **средние общие** ( $ATC$  – average total cost) **издержки**:

$$AFC = \frac{FC}{Q}; \quad AVC = \frac{VC}{Q}; \quad ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = AFC + AVC.$$

Для предпринимателя важно знать не только общие и средние издержки на производство. Не менее важно знать, на какую величину возрастут его издержки, если он увеличит выпуск продукции хотя бы на единицу.

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, называется **предельными издержками** ( $MC$  – marginal cost):

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

где  $\Delta TC$  – прирост общих издержек фирмы;  $\Delta Q$  – прирост объема производства.

**Взаимосвязь средних и предельных издержек.** Функции предельных и средних издержек тесно связаны. Кривая  $MC$  (рис. 3.1) пересекает кривые  $AVC$  и  $AC$  в точках их минимальных значений (точки  $A$  и  $B$ ). Поскольку величина  $MC$ , добавляемая к сумме издержек, меньше, чем средние издержки, то последние ( $AC$ ) уменьшаются. И наоборот, если  $MC$  больше средних издержек, то последние ( $AC$ ) увеличиваются. Та же закономерность существует и для кривых  $MC$  и  $AVC$ .

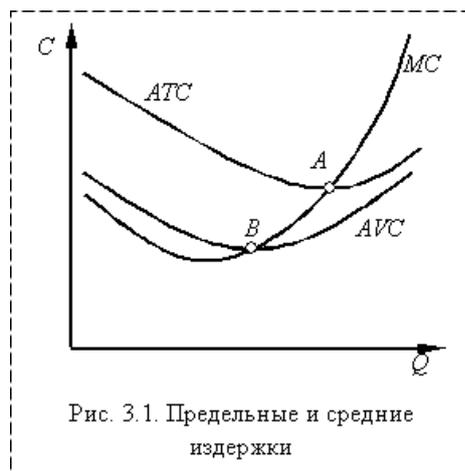


Рис. 3.1. Предельные и средние издержки

**Предельные издержки и предельная производительность.** Форма кривой  $MC$  есть отражение и следствие действия закона убывающей отдачи. Предельные издержки падают, пока производительность каж-

дой единицы переменного ресурса растет, и растут, когда производительность каждой дополнительной единицы ресурса сокращается.

Убывание предельной производительности (или отдачи производства) означает возрастание предельных издержек при данном уровне цены на переменные ресурсы. И, наоборот, когда предельная производительность достигает максимума, предельные издержки минимальны. Следовательно, закон убывающей отдачи можно трактовать как **закон возрастания предельных издержек**. Роль и значение *МС* выражается в том, что затраты, влияющие на предложение фирмы, – это всегда предельные (ожидаемые) издержки. Производитель, принимая решения об увеличении или снижении производства, руководствуется именно ими.

Анализ издержек производства на краткосрочном интервале имеет большое значение для выбора фирмой объема выпуска при фиксированных мощностях и неизменных технологиях. В долгосрочном периоде своей деятельности фирма меняет все используемые факторы производства. Значит, все издержки производства будут выступать как переменные, т. е. в анализе рассматриваются только *ТС* и *АТС*.

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области определения масштабов своей деятельности. Например, для выпуска заданного объема продукции создать одно крупное предприятие или несколько небольших? При каком выборе издержки будут минимальны? В какой пропорции изменится выпуск продукции, если удвоились размеры фирмы (построили новый цех, закупили оборудование)?

**Эффект масштаба.** Эффект масштаба может быть **положительным**, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и **отрицательным**, – если они увеличиваются. Положительный эффект масштаба обусловлен следующими причинами:

- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование, осуществляться инвестирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- крупное предприятие имеет больше возможностей для диверсифика-

ции производства, развития побочных и вспомогательных производств, выпуска продукции из отходов основного производства и т. п.

Со временем расширение фирмы достигает своего экономического предела (**отрицательный эффект масштаба**) в связи с нарушением управляемости слишком крупной фирмы:

- снижается эффективность взаимодействия между подразделениями;
- теряет гибкость;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством;
- резко увеличиваются затраты на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений;
- в отдельных подразделениях возникают свои интересы и представления о развитии подразделения, которые могут противоречить общей стратегии развития фирмы.

#### **3.4. Правило максимизации прибыли**

Чтобы определить **объем производства, при котором прибыль является максимальной**, существует два подхода:

1. Сравнение валового дохода с валовыми издержками.
2. Сравнение предельного дохода с предельными издержками.

Остановимся на первом подходе.

**Общая получаемая фирмой прибыль** может быть определена как разность между валовым (совокупным) доходом и валовыми (совокупными) издержками за период продаж. **Валовой доход** ( $TR$ ) – это цена ( $P$ ) проданного товара, умноженная на объем продаж ( $Q$ ).

Когда предельный доход больше предельных издержек, продажа дополнительной единицы товара увеличит прибыль. Если же  $MR$  падает ниже  $MC$ , дополнительная продажа снизит прибыль. Изменение прибыли от продажи товара (предельная прибыль) равно  $MR - MC$ .

1. Фирма в любой экономической структуре максимизирует прибыль при таком объеме производства, когда  $MR = MC$ .

2. Равновесный выпуск для конкурентной фирмы достигается при цене, равной  $MC$ .

3. Фирма стремится максимизировать совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции.

**Соотношение  $MC$  и  $MR$**  – это сигнальная система, которая информирует о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Однако нельзя точно определить получаемую фирмой массу прибыли на основании динамики  $MC$ , т. к. они не учитывают постоянных издержек. Лишь соединив проведенный анализ  $MR$  и  $MC$  с анализом динамики средних издержек ( $TC = Q \cdot AC$ ), можно точно определить объем получаемой прибыли.

Фирма получит **нулевую прибыль** в точке равновесия  $E$ :  $MC = MR = P = AC$ .

Алгебраически точка нулевой прибыли, или **безубыточности предприятия** (break-even point –  $BEP$ ), определяется по формуле

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

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Кто может быть назван предпринимателем?
2. Что понимается под предпринимательской способностью?
3. Как называются предприятия, целью которых не является получение прибыли? Для каких целей они создаются?
4. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства. Выделите особо их достоинства и недостатки.
5. Какими преимуществами на ваш взгляд может обладать межотраслевой холдинг, имеющий в своем составе множество дочерних фирм? Почему эта форма выгодна для крупного бизнеса?
6. В каком случае прибыль фирмы нулевая? Как с помощью графика или формул можно сделать анализ безубыточности фирмы или найти объем продаж, при котором фирма будет иметь нулевую прибыль?
7. Если  $AVC$  сокращается по мере роста объема производства, то:
  - а)  $MC$  должны сокращаться;
  - б)  $TC$  должны сокращаться;
  - в)  $ATC$  должны быть ниже, чем  $AVC$ ;
  - г)  $MC$  должны быть ниже, чем  $AVC$ .
8. Экономические издержки:
  - а) включают в себя явные и неявные, в т. ч. и нормальную прибыль;
  - б) включают неявные, но не включают явные;
  - в) включают только явные;
  - г) не включают в себя ни явные, ни неявные.

## Глава 4. ФИРМА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

1. Совершенная конкуренция
2. Несовершенная конкуренция
3. Типы конкурентного поведения
4. Антимонопольная политика

### *4.1. Совершенная конкуренция*

Известно, что цель существования фирмы – это максимизация прибыли. Менеджерам фирмы необходимо выбрать объем реализации продукции так, чтобы достичь максимальной прибыли за каждый период продаж. Другими словами, необходимо ответить на вопросы, какой объем продукции следует произвести, чтобы получить максимальную прибыль, а также – какую выбрать стратегию развития фирмы.

Рассмотрим исходную модель поведения фирмы в условиях чистой конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде. **Рынок совершенной (чистой) конкуренции** характеризуется следующими условиями:

- цена товара задается самим рынком и не зависит от объема производства каждого отдельного производителя, т. к. доля его в общем объеме продаж низка;
- продаваемые на рынке товары абсолютно однородны. Например, пшеница по каждому сорту имеет единую сложившуюся цену;
- отсутствие барьеров для входа в данную сферу производства и выхода из нее;
- полная мобильность факторов производства и свободный доступ к экономической информации.

Отсюда следует, что спрос на продукцию отдельного продавца абсолютно эластичен. Если продавец превысит цену, сложившуюся на рынке, то он мгновенно лишится своей клиентуры, и объем его продаж снизится до нуля. Если же он понизит цену, то, имея ограниченный объем производства, он получит меньшую выручку.

## **4.2. *Несовершенная конкуренция***

**Монополия** (чистая монополия). Данный тип рыночной структуры характеризуется тем, что существуют входные барьеры, в отрасли – только один производитель или же всего одна фирма выступает продавцом продукта, на который нет близких заменителей. Монополия ограничена в своей деятельности условиями рыночного спроса. Монополист может влиять на цену продаваемой продукции, изменяя объем производства.

Рынок в условиях монополии выступает как равновесный: монополия находит комбинацию цены и объема производства, дающую максимальную прибыль, а покупатели приобретают то количество товара, которое могут себе позволить при данной цене. Тем не менее этот рынок не будет эффективным. **Потери эффективности** проявляются через следующие основные формы:

**1. Перераспределение потребительского излишка в пользу монополии при ценовой дискриминации.** На разных рыночных сегментах, характеризующихся разным уровнем платежеспособности в отношении данного товара, монополист будет продавать такое количество продукции, которое максимизирует его прибыль в каждом сегменте рынка.

**2. Извлечение монопольной прибыли.**

**3. Потери от неэффективного размещения ресурсов.** Это могут быть потери в виде выбора неоптимального размера, методов производства и комбинаций факторов. Форма их различна: излишние расходы на рекламу, излишние производственные мощности, раздутый управленческий штат и т. д.

В то же время, не все экономисты разделяют мнение относительно неэффективной структуры производства, которую монополия компенсирует рыночной властью. Так, Й. Шумпетер говорил о том, что величина потерь, обнаруженная эмпирическим путем, сравнительно невелика, а НТП может быть более быстрым в условиях монополии.

Существует ряд отраслей, в которых монополия неизбежна, и перед государством стоит задача регулирования цен и объемов производства в интересах общества. Эти **естественные монополии** (например, коммунальное хозяйство, телекоммуникации и др.) характеризуются большим положительным эффектом масштаба. Понижение издержек с ростом

объемов производства при естественной монополии означает, что одна фирма всегда производит товар с меньшими затратами, чем несколько фирм.

В целом, образование монополии может обуславливаться несколькими причинами: естественными условиями (например, уникальные природные условия или местоположение), технологическими особенностями (например, установка дает лишь определенное количество продукта, достаточное для удовлетворения спроса) или же факторами, связанными с особенностями самого продукта (качество, товарная марка, фирменный стиль, упаковка и т. д.).

**Монопсония.** Такой тип рыночной структуры, когда имеется много производителей и один покупатель, товар однороден. Монопсония выступает как монополия со стороны потребителя, когда не продавцы, а покупатели способны влиять на цены. Подобная ситуация может складываться на рынках факторов производства. Например, крупные автомобильные компании обладают монопсонической властью как покупатели запасных частей и комплектующих, а значит, могут рассчитывать на более низкие цены по сравнению с мелкими покупателями.

**Олигополия.** Рынок состоит из небольшого числа продавцов однородного товара, очень чувствительных к ценообразованию и маркетинговой стратегии конкурентов. Доступ на олигополистический рынок для новых производителей (продавцов) затруднен, методы привлечения покупателей варьируются от ценовых до неценовых, причем на зрелом рынке упор делается на неценовые методы конкуренции. На нём побеждают активно и комплексно использующие маркетинг производители. Олигополия – наиболее распространенный вид отраслевой структуры в современной промышленности. Эта разновидность рыночной власти определяет взаимозависимость фирм: принимая решения, каждый олигополист вынужден учитывать возможную реакцию конкурентов. Отсюда возможные варианты поведения: договориться о сотрудничестве и создать монополистический союз или вести конкурентную борьбу.

Одним из вариантов такого взаимодействия является **картель**. Так называется организация, созданная независимыми фирмами для того, чтобы получить преимущества монополиста. Картели координируют действия своих членов, ограничивая производство, поднимая цены и получая, таким образом, монопольную прибыль. Однако картелирова-

нию противодействуют два вида факторов.

Во-первых, когда картель поднимает цены, это непременно ведет к тому, что предельные доходы каждой фирмы, входящей в картель, превышают ее предельные издержки. У фирмы возникает стимул нарушить картельный сговор, снизив цены на свою собственную продукцию, чтобы увеличить объемы продаж и собственную прибыль. Прибыли картеля также оказываются под угрозой, когда его участники используют неценовую конкуренцию (качество услуг и пр.), что ведет к увеличению издержек.

Во-вторых, успех картеля стимулирует вхождение в отрасль других фирм. Поэтому в долгосрочном периоде выгоды картелирования зависят от его способности ограничить вторжение новых конкурентов. В противном случае прибыль картеля в долгосрочном периоде может исчезнуть совсем.

**Модель формирования ломаной кривой спроса олигополии.** Ломаная кривая спроса образуется вследствие особенности конкуренции на этом типе рынка. Если какое-либо предприятие решит увеличить продажи и введет ценовые скидки, то его конкуренты станут действовать аналогичным образом. Если же данное предприятие решит повысить цены, то остальные откажутся действовать так же и отнимут часть доли сбыта на рынке этого товара.

**Монополистическая конкуренция.** Этот тип сочетает черты монополии и рынка чистой конкуренции. Имеется много покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком ценовом диапазоне. Продукт различается с точки зрения покупателей, которые готовы платить за различные товарные варианты различную цену. Именно в этой рыночной структуре начинает широко использоваться маркетинг, производители делают упор не только на ценовые, но и на неценовые характеристики предложения. Продовольственные магазины, автозаправочные станции и многие другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Каждая фирма продает продукцию, на которую существует много заменителей, дифференциация может быть связана с самим товаром, с местонахождением фирмы и т. д. В результате у каждого производителя или продавца складывается кривая спроса на его продукт. Фирмы, про-

изводящие аналогичные товары или их субституты, будут входить в отрасль до тех пор, пока будет возможным получать прибыль, поскольку входные барьеры на рынок отсутствуют. В результате кривые спроса всех фирм будут сдвигаться влево к началу координат до тех пор, пока в долгосрочном периоде экономическая прибыль каждой фирмы не окажется равной нулю.

Все названные виды рыночных структур представляют собой варианты монопольной власти. Каким образом можно количественно измерить **степень монопольной власти** и через какие рыночные рычаги она прежде всего реализуется?

### **4.3. Типы конкурентного поведения**

Довольно часто в ценообразовании используется стратегия **«ценового лидерства»**, когда фирма, доминирующая в отрасли или на определенном рыночном сегменте, устанавливает свою цену, а остальные следуют за ней. Однако этот вариант ценовой стратегии сегодня используется только в совокупности с другими видами (стратегией высоких цен, низких цен, льготных цен, психологического ценообразования и т. д.).

Ценовая конкуренция все больше вытесняется **неценовыми методами соперничества**. Последние включают:

- – изменение свойств продукции;
- – создание нового продукта для удовлетворения прежних потребностей;
- – создание товаров-новинок для удовлетворения новых потребностей;
- – обновление свойств товаров, являющихся символами моды, престижа;
- – совершенствование услуг по обеспечению сопутствующими товарами (технический сервис).

Можно выделить следующие основные **типы конкурентного поведения**: креативный, приспособленческий и гарантирующий.

При **креативном типе** действия конкурентов состоят из мер, направленных на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечивали бы превосходство над соперниками. Например, создание новых товаров, в том числе субституты, использо-

вание новых технологий, изменение маркетинговой стратегии и пр.

**Приспособленческий тип** состоит в учете инновационных изменений в производстве и сбыте, стремлении в наиболее сжатые сроки скопировать достижения конкурентов.

**Гарантирующий тип** поведения основан на стремлении сохранить за собой достигнутые на рынке позиции, закрепиться в выбранной рыночной нише за счет повышения качества продукции, оказания дополнительных услуг (часто используется некрупными фирмами со слабым инновационным потенциалом).

Выбор конкурентного поведения зависит от ролевой и содержательной функций фирм в процессе их взаимодействия. В соответствии с ролевой функцией фирмы на рынке (по классификации Ф. Котлера) принято выделять следующие **типы конкурентов**:

- 1) лидеры;
- 2) вице-лидеры;
- 3) аутсайдеры (ведомые);
- 4) новички (в рыночных нишах).

Лидерам в первую очередь присущ креативный тип поведения, они ведут конкурентную борьбу по многим направлениям одновременно (ассортимент, сервис, инновации и т. д.).

Вице-лидеры, также имеющие значительный потенциал, чаще всего используют приспособленческий тип поведения, пытаясь предупредить действия конкурентов, связанные с модернизацией производства.

Аутсайдеры и новички (или, наоборот, окопавшиеся в рыночных нишах) обычно предпочитают гарантирующее конкурентное поведение.

#### **4.4. Антимонопольная политика**

**Антимонопольная политика** представляет собой серию законов, цель которых – предотвратить использование фирмами рыночной власти путем сокращения производства и повышения цен или проведения иной, антиконкурентной, практики. Главная проблема в реализации этой политики – ограничение монополистических тенденций олигополии. К основным мерам антимонопольной политики относится коррекция поведения фирмы и структурная политика. Меры *по коррекции поведения* состоят в том, что правительство заставляет ту или иную монополистическую структуру отказаться от следующих действий:

- фиксирования цен (картельный сговор по ценам);
- слияния компаний (трест – объединение производственной и коммерческой деятельности фирм с сосредоточением реальной власти у головной компании, синдикат – объединение коммерческой деятельности нескольких фирм);
- ценовой дискриминации – покупателю ставится обязательным условием дополнительное приобретение какого-либо товара;
- переплетения директоратов (запрещается быть членом совета директоров двух и более крупных компаний).

Монополизация рынка явным образом распространяется на компании, чья рыночная доля составляет 60 % и более.

Монополизм в российской экономике иного рода, чем в развитых странах. Многие крупные предприятия в нашей стране создавались искусственно – как единственные производители определенной продукции. При этом проблемы конкуренции имеют системообразующее значение для функционирования рыночной экономики.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. В зависимости от района города цены на сахар различны. Однако, фирмы, торгующие сахаром с доставкой потребителю, предлагают сахар по одинаковой цене. Объясните, как доступ к информации о ценах влияет на уровень конкуренции. Можно ли сказать, что это различные типы рынков?

2. Следует ли конкурентной фирме уменьшать либо увеличивать производство, если рыночная цена порции мороженого 6 р., а при увеличении производства мороженого на единицу издержки производителя возрастают:

а) на 3,5 р., б) на 5 р., в) на 6 р., г) на 7,5 р.?

3. Какой вид рынка можно отнести к совершенной конкуренции: а) рынок жилья в Томске; б) рынок бананов на Центральном рынке Томска; в) рынок вишни в июне-августе в Краснодаре; г) рынок картофеля в сентябре в Томске.

4. Данные о рынке совершенной конкуренции. Постоянные издержки равны 750 р. Рассчитать:

а) оптимальный объем производства при цене 114 р.;

б) оптимальный объем производства, если цена уменьшилась до 82 р.; следует ли закрывать фирму при такой цене?

$Q$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$FC$													
$VC$	0	71	95	116	135	158	185	219	264	323	404	506	639
$TC$													
$AFC$													
$AVC$													
$ATC$													
$MC$													

5. Что понимается под несовершенной конкуренцией?

6. Что такое монополия, олигополия, монополия?

7. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста и его общих затратах. Заполните пустые клетки таблицы. При каком выпуске фирма достигнет максимума прибыли (при ответе используйте правило  $MR = MC$ )? Какую цену сможет назначить монополия?

Выпуск, $Q$	1	2	3	4	5	6	7	8
Цена, $P$	12	11	10	9	8	7	6	5
Общие издержки, $TC$	14	18	24	32	42	54	68	84
Предельный доход, $MR$								

8. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста:  $P=55 - 12 \cdot Q - 2,5 \cdot Q^2$ . Рассчитать предельный доход ( $MR$ ), цену продаж и монопольный доход. Функция предельных издержек:  $MC = 15 + 5 \cdot Q + 6 \cdot Q^2$ .

9. Какова роль неценовой конкуренции на рынке? Перечислите ее виды.

10. Какова роль государства в борьбе с монополией? Что такое анти-монопольное регулирование рынка?

## Глава 5. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ. РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. РЫНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

1. Спрос на факторы производства
2. Теория предельной производительности факторов производства
3. Понятие заработной платы и определение ее общего уровня
4. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции
5. Земельная рента: сущность, виды, условия образования
6. Рынок капитала. Ссудный процент

### *5.1. Спрос на факторы производства*

Рынки ресурсов во многом похожи на рынки товаров, функционирование которых рассматривалось ранее. Цена ресурса является доходом его владельца (табл. 5.1):

Таблица 5.1

Цена ресурса	Вид дохода
цена природных ресурсов	рента
цена труда	заработная плата
цена инвестиционных ресурсов	процент
цена предпринимательских способностей	прибыль

Фирма формирует свой спрос на ресурсы, исходя из трех факторов: спроса на готовую продукцию, цены ресурса и его производительности.

Главным из этих трех факторов является **спрос на готовую продукцию**. Если не будет спроса на продукт, производимый из ресурса, то каким бы производительным или дешевым ни был ресурс, спроса на него не будет.

Учитывая это обстоятельство, в дальнейшем мы будем исходить из того, что спрос на продукцию фирмы – стабильно высокий. В этом случае фирма стоит перед решением двух задач:

- какой объем каждого ресурса задействовать в производстве продукции;
- какое сочетание ресурсов из множества выбрать.

Обе эти задачи должны быть решены таким образом, чтобы в итоге фирма получила максимальную прибыль.

Мы помним, что условием максимизации прибыли для любой фирмы является равенство ее предельных издержек предельному доходу, получаемому от выпуска и реализации продукции. Каким образом применимо это правило к использованию ресурсов?

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо вспомнить следующее:

- во-первых, все производственные ресурсы *взаимодополняют* друг друга, работают один на другой. Добавление какого-либо ресурса увеличивает выпуск не только потому, что количество этого ресурса увеличилось, но и благодаря тому, что и остальные факторы начинают работать по-другому;
- во-вторых, все производственные ресурсы *взаимозаменяют* друг друга, но до некоторого предела. Нельзя исключить ни одного из ресурсов и заменить его другим;
- в-третьих, при увеличении производства продукции за счет наращивания количества какого-либо одного ресурса фирма неизбежно сталкивается с действием *закона убывающей отдачи*.

Влияние остальных двух факторов – **цены ресурса** и его **производительности** будет рассмотрено ниже.

## **5.2. Теория предельной производительности факторов производства**

Предположим, что фирма использует только один переменный ресурс. Это может быть труд, отдельный вид оборудования и т. п. Прирост выпуска продукции в натуральном выражении, обеспеченный за счет увеличения данного ресурса на единицу, называется **предельным продуктом ресурса** (marginal product –  $MP_{\text{рес}}$ ).

Прирост дохода фирмы за счет дополнительной единицы данного ресурса называется **предельной доходностью ресурса**, или предельным продуктом ресурса в денежном выражении (marginal revenue product –  $MRP_{\text{рес}}$ ):

$$MRP_{\text{рес}} = MP_{\text{рес}} \cdot MR,$$

где  $MRP_{\text{рес}}$  – предельная доходность ресурса;  $MP_{\text{рес}}$  – предельный продукт ресурса;  $MR$  – предельный доход фирмы.

Если фирма продает свою продукцию на рынке совершенной конкуренции,  $MR$  фирмы равен цене единицы продукции (которая постоянна вне зависимости от объема реализации фирмы). Если же фирма продает продукцию на неконкурентном рынке, то она вынуждена снижать цену при увеличении продаж, т. е.  $MR$  фирмы постоянно снижается.

В соответствии с действием закона убывающей отдачи предельный продукт при увеличении использования переменного ресурса вначале растет, а затем начинает сокращаться. Поскольку рост предельного продукта происходит на очень коротком участке, можно им пренебречь и предположить, что с самого начала он будет сокращаться.

Для принятия решения об увеличении использования в производстве данного ресурса фирма должна оценить прибыль от этого увеличения. Прирост издержек за счет введения в производство дополнительной единицы переменного ресурса называется **предельными издержками ресурса** (marginal resource cost –  $MRC$ ).

Принимая решение об увеличении количества переменного ресурса для наращивания объема производства, фирма сравнивает величину, добавляемую в результате к ее доходу, с величиной, на которую возрастают при этом ее издержки (т. е.  $MRP_{рес}$  и  $MRC_{рес}$ ).

Очевидно, что фирме будет выгодно расширять применение ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица этого ресурса будет увеличивать доход фирмы в большей степени, чем ее издержки. При этом максимальную прибыль фирма получит, когда  $MRP_{рес} = MRC_{рес}$ .

На практике значительно чаще фирма сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо выбрать, в каком сочетании их использовать. Таким образом, перед фирмой стоит задача скомбинировать применяемые ресурсы таким образом, чтобы при минимальных издержках получить максимальную прибыль.

Выбор производителем варианта сочетания ресурсов напоминает выбор потребителя. Производитель из всех возможных сочетаний ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов. Подобно тому, как мы анализировали потребительский выбор при помощи кривых безразличия и бюджетной линии, выбор производителя можно проанализировать графически, используя *изокванты* и *изокосты*.

Предположим фирма взяла на себя очистку городских улиц от сне-

га. Эту работу фирма может выполнять, используя труд дворников и снегоуборочную технику. Допустим, что убрать все улицы возможно, используя либо одну машину и 50 дворников, либо 2 машины и 30 дворников, либо 3 машины и 20 дворников. Если представить эту информацию графически, то получим **линию одинакового объема производства** при всех возможных сочетаниях использования производственных ресурсов, называемую **изоквантой**.

Изокванта показывает, что увеличение затрат труда компенсирует уменьшение затрат техники (капитала). При этом чем больше используется ручного труда, тем менее производительным он становится, а использование техники становится более эффективным (вследствие закона убывающей отдачи). Но сама по себе изокванта не позволяет определить оптимальное сочетание труда и капитала для фирмы. Следует учитывать еще два немаловажных фактора: количество средств, которые фирма может истратить на приобретение ресурсов, и цены на ресурсы, сложившиеся на рынке.

Предположим, что использование одной снегоуборочной машины в нашем примере обойдется фирме в 20 млн р. и найм 10 дворников – в 20 млн р. Общая сумма издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом рабочих, может быть рассчитана по формуле

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

где  $C$  – общие издержки фирмы, млн р.;  $K$  – число машин, шт.;  $P_K$  – цена машины, млн р.;  $L$  – число рабочих, человек;  $P_L$  – затраты на одного рабочего, млн р.

Предположим, что фирма может потратить на приобретение ресурсов от 80 до 120 млн р. Линия равных издержек называется **изокоста**. Уравнение изокосты выводится из уравнения общих издержек фирмы (см. выше):

$$L = -\frac{P_K}{P_L} K + \frac{C}{P_L}.$$

Наклон изокосты зависит от соотношения цен на машины и труд. Знак « $-$ » говорит о том, что наклон изокосты всегда отрицательный.

Рост бюджета производителя или снижение цен на ресурсы сдвигает изокосту вправо, а сокращение бюджета или рост цен – влево.

Следовательно, фирма будет минимизировать издержки, когда отно-

шения предельной доходности каждого ресурса к его цене будут равны:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L},$$

где  $MRP_K$  и  $MRP_L$  – предельные доходности капитала и труда;  $P_K$  и  $P_L$  – цены машин и заработная плата рабочих.

Иными словами, фирма будет минимизировать свои издержки, когда затраты на производство дополнительной единицы продукции или на выполнение дополнительного объема работ будут одинаковы, независимо от того, какой ресурс она использует для этого – рабочих, или машину, или что-то еще.

Однако спрос фирмы на различные ресурсы, входящие в выбранный ею набор, имеет разную **ценовую эластичность**. Это зависит от следующих факторов:

**1. Скорости снижения предельной доходности ресурса ( $MRP_{рес}$ ).** Если  $MRP$  снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен, и наоборот.

**2. Взаимозаменяемости ресурса.** Если данный ресурс может быть легко заменен другим, то спрос на него будет эластичным.

**3. Доли ресурса в издержках фирмы.** Чем большую долю данный ресурс занимает в структуре издержек фирмы, тем более эластичен спрос на такой ресурс (например, рост цен на энергоресурсы ведет к сокращению их потребления, а если цены растут на канцтовары – потребление их почти не сокращается).

**4. Эластичности спроса на готовую продукцию,** произведенную с помощью этого ресурса. Если спрос на продукты питания неэластичен, то и спрос на сырье для их производства также будет неэластичен.

**5. Структуры рынка готовой продукции.** Если рынок продукции совершенно конкурентный, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Рынок ресурсов представляет собой множество рынков, каждый из которых имеет свою специфику. Анализ специфичности рынков отдельных ресурсов будут посвящены следующие разделы.

### ***5.3. Понятие заработной платы и определение её общего уровня***

В предыдущей теме были рассмотрены факторы, лежащие в основе спроса на ресурсы. Теперь необходимо проанализировать предложение ресурсов, поскольку оно характеризует рынки труда, земли, капитала и предпринимательских способностей, где определяется зарплата, рента, ссудный процент и прибыль.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и пр. На размер зарплаты влияет множество дополнительных факторов, иногда неэкономического характера:

- стоимость рабочей силы;
- производительность труда работника;
- квалификация и характер труда;
- конъюнктура рынка труда;
- степень налогообложения и вычеты из суммы заработной платы;
- половые, национальные, расовые и другие признаки.

Уровни зарплаты на конкретных рынках труда различны, но в целом уровень заработной платы определяется на основе спроса и предложения труда. Спрос на любой товар есть функция его предельной полезности, а мерой предельной полезности труда является его предельная производительность.

Предельная производительность труда зависит от следующих основных факторов:

- 1) от степени его насыщенности другими факторами производства и прежде всего основным капиталом (оборудование, здания, сооружения и т. д.);
- 2) от количества и качества применяемых ресурсов (пахотные земли, минеральные ресурсы и т. д.);
- 3) от уровня технологий и степени их применения в производстве;
- 4) от качества труда (здоровье, решительность, образование и подготовка, а также отношение к труду).

**Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.** Анализ рынка труда начнем с классической концепции занятости применительно к условиям совершенной конкуренции. **Классическая теория занятости** предполагает построение функций совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда, применимых

к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции образуются путем агрегирования функций спроса отдельно взятых предпринимателей и функций предложения отдельных работников.

Рынок труда в условиях совершенной конкуренции характеризуется следующими чертами:

- большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда;
- большое число рабочих, имеющих одинаковую квалификацию (независимо друг от друга) предлагают свой труд;
- ни одна фирма и ни один рабочий не контролирует ставку заработной платы.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется двумя показателями: реальной заработной платой и стоимостью в денежном выражении предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величин предельного продукта. Как известно, привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной заработной платы. Эта зависимость называется «прибыль, максимизирующая занятость», и определяется по формуле

$$MRP_L = W,$$

где  $MRP_L$  – предельный доход от продукта труда;  $W$  – ставка заработной платы.

**Спрос на труд** находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы и прочих равных условиях предприниматель в целях сохранения равновесия должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы – спрос на труд возрастает.

**Предложение труда** также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы.

**Совокупное предложение труда** в обществе определяется следующими показателями:

- общей численностью населения;
- долей самодеятельного населения из общего числа жителей;

- средним числом часов, отработанных рабочим на протяжении недели и на протяжении года;
- качеством, количеством и квалификацией труда, который будут затрачивать рабочие.

Вместе с тем современное представление о предложении труда требует остановиться на двух явлениях, получивших название **эффект замещения и эффект дохода**. Эти эффекты проявляются тогда, когда необходимо выяснить, как отразится на предложении труда повышение ставок заработной платы, которая влияет на выбор между трудом и досугом двояким образом.

С увеличением уровня зарплаты растет продолжительность рабочего времени (кривая  $SC$ ), однако после прохождения точки  $C$  предложение труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода. Другими словами, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего времени лишь до определенного предела. Добившись некоторого уровня благосостояния (т. е. после прохождения этой точки), работник отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга – эффект замещения сменяется эффектом дохода  $CS'$ .

Вопрос о том, какой эффект является более сильным при данном уровне зарплаты, не имеет точного ответа, поскольку определяется личным решением отдельных людей или групп людей при росте реальной заработной платы.

Изгибающаяся кривая предложения труда характеризует индивидуальное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет всегда иметь положительный наклон. Это, в значительной мере, обусловлено тем, что повышение зарплаты может быть скомпенсировано появлением новых рабочих из других областей. Другими словами, для каждого рынка конкретного вида труда, с учетом времени и места, целесообразно чертить постоянно возрастающую кривую предложения труда, несмотря на изгиб кривой предложения индивидом своего труда.

**Несовершенная конкуренция** на рынке труда возникает из-за неоднородности (дифференциации) условий спроса и предложения труда. Так, например, существуют единственные крупные предприятия в городах и посёлках нашей страны, получившие название «градообразующих

предприятий». В данном случае речь чаще может идти о наличии монополии, т. е. наличии единственного покупателя на рынке труда. Кроме того, возникают различные объединения рабочих – артели, профсоюзы и т. д., – которые могут ограничивать предложение труда. В этом случае речь чаще идёт о монополии на рынке труда. Иногда спрос на услуги отдельных категорий работников значительно превышает предложение такого труда, и вследствие этого возникает особый вид дохода – рента, которая будет рассмотрена в следующей теме.

#### ***5.4. Земельная рента: сущность, виды, условия образования***

Известно, что источником доходов может выступать не только труд, но и земля, капитал и предпринимательская способность. С экономической точки зрения все эти факторы имеют свою ценность, в основе которой находится их полезность, а, следовательно, должна быть и цена.

С социально-экономической точки зрения все эти производственные средства **ограничены** как блага. Они могут продаваться, покупаться и приносить доход.

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве, в котором переплетаются экономический и естественный процессы воспроизводства, земля является главным средством производства. Она служит, во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке, во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости – плодородия, но, при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиорации, повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи.

Как устанавливаются цены на факторы производства (землю, капитал) и соответственно образуются факторные доходы? **Факторными**

**доходами** являются: земельная рента; заработная плата; прибыль, отличающаяся спецификой своего формирования в силу специфики самого фактора предпринимательства.

**Рента** – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено. Именно строго фиксированное количество земли и других природных ресурсов отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Исходя из этого, рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли, но и доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности, рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с каким-либо уникальным дарованием.

Рассмотрим в качестве примера равновесие на земельном рынке. Кривая  $S_T S_T$  – это предложение земли, которое представляет вертикальную линию, т. к. оно неэластично. Единственным фактором, определяющим земельную ренту, является спрос. Расширение спроса с  $D_1$  до  $D_2$  и сокращение спроса с  $D_3$  до  $D_2$  приводит к значительным изменениям величины ренты (с  $R_2$  до  $R_1$  и с  $R_2$  до  $R_3$ ). Если спрос очень небольшой по отношению к предложению ( $D_4$ ), то часть земельных участков выступает как «бесплатный товар».

Факторами, определяющими спрос на землю, являются:

- цена продукции, выращенной на этой земле;
- производительность земельных участков, которая подчиняется (как и любой фактор производства) закону убывающей отдачи;
- цена на другие ресурсы, в производстве которых используется земля (семена, удобрение, сельхозмашины и т. д.).

*Особенность ренты как дохода* состоит в том, что повышение ее размера не стимулирует предложение природных ресурсов вообще и земельных участков в частности. Отсюда можно сделать вывод: существование ренты как дохода не стимулирует экономику. Коль скоро предложение земли фиксировано, рента не выполняет побудительной функции.

Цена земельного участка, по сути, представляет капитализированную ренту – ренту, превращенную в капитал. По-другому, **цена земельного участка** есть сегодняшняя суммарная ценность всех будущих арендных платежей, которые земельный участок способен принести. В

качестве среднего уровня прибыльности выступает **ссудный процент**. Поэтому цена земельного участка есть сумма денег, которая, будучи положена в банк, приносит доход, равный ренте:

$$V_p \text{ земли} = \frac{\text{размер арендной платы}}{\text{величина ссудного процента}} \cdot 100\%.$$

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты, и падать, если повышается норма процента.

До сих пор мы исходили из предположения, что у каждого участка земли одинаковое качество. Но это не так. Размер ренты зависит от качества земельного участка. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близости к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование **дифференциальной земельной ренты**, обусловленной качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на уже представленном ранее графике, но немного с другой точки зрения.

Дифференциальная рента образуется не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности и строительстве. В добывающей промышленности она, как и в землевладении, порождается различиями в уровне производительности труда и величине стоимости продукта. Эти различия обусловлены неодинаковым богатством залежей полезных ископаемых, неравенством других природных условий для шахт, рудников, нефтяных скважин и др. Поскольку цены на продукты добывающей промышленности устанавливаются по худшим условиям ее производства, то на лучших участках земли, где полезные ископаемые добываются с меньшими издержками, образуется разностный доход, который присваивается собственником земли в форме дифференциальной ренты. Земельные собственники получают дифференциальную ренту также за участки земли, на которых строятся здания и сооружения. Ее величина во многом зависит от местоположения сооружаемого объекта.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, т. к. получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия частной собственности на землю.

### 5.5. Рынок капитала. Ссудный процент

Капитал, как известно, можно определить как ценность, приносящую поток дохода. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды.

Основной чертой капитала является процесс его формирования. Поскольку капитал постоянно создается, то его можно представить как соглашение (сделку) между настоящим и будущим временем. Количественно чистую производительность капитала можно представить в виде разницы между суммой благ, произведенных при помощи капитала в будущем, и суммой благ, которыми приходится жертвовать для создания капитала в настоящем. Чистую производительность капитала, или уровень дохода на капитал, или «естественную» норму процента (рассматриваемые категории используются как синонимы), можно представить и в процентном выражении:

$$\text{Уровень доходности капитала} = \frac{\text{прирост продукции в будущем}}{\text{сокращение продукции в настоящем}} \cdot 100\%.$$

Например, доход на капитал в 10 % означает, что вложение дополнительного рубля сегодня увеличит грядущий доход на 10 к., т. е. даст суммарной продукции на 1 р. и 10 к.

Спрос на капитал ( $D_K$ ) имеет отрицательный наклон, т. к. он зависит от доходности, а она определяется законом убывающей производительности капитала. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение капитала ( $S_K$ ) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. За кривой предложения стоят временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданием.

**Ставкой (нормой) процента** называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выра-

женное в процентах. Важнейшими факторами, влияющими на уровень процентной ставки являются:

- 1) условия займа;
- 2) форма предоставления займа (наличные или безналичные деньги, бумажные деньги или золотом);
- 3) размеры риска;
- 4) инфляционные ожидания;
- 5) характер налоговой политики, законов, регулирующих рыночные отношения.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Высокая процентная ставка позволяет отобрать самые безотлагательные и самые экономичные проекты.

Принятие любого инвестиционного решения включает в себя сравнение издержек и ожидаемой прибыли, рассматриваемые в течение определенного временного интервала. Проблема сопоставления величины капитала в различные периоды времени получила название *дисконтирование*.

**Дисконтирование** основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей полезностью (ценностью), поскольку если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через год, два, три она не только сохранится, но и приумножится. Для этого ожидаемую к получению в будущем сумму нужно уменьшить на доход, нарастающий за определенный срок, **по правилу сложных процентов**.

Если мы сегодня инвестируем 100 000 р. под 10 % годовых, то через год мы получим 110 000 р. Эту сумму мы получили следующим образом:  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (100\ \% + 10\ \%)$ , или  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (1 + 0,1) = 110\ 000\ \text{р.}$  Через два года:  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (1+0,1) \cdot (1+0,1)=121\ 000\ \text{р.}$  и т. д. Этот процесс реинвестирования вместе с доходом на него для получения еще большего дохода в следующих периодах называется «сложением процентов» и описывается следующей формулой:

$$V_t = V_p \cdot (1 + R)^t,$$

где  $V_t$  – будущая сумма денежных средств;  $V_p$  – начальная стоимость;

$R$  – ставка процента или норма доходности, деленная на 100;  $t$  – число периодов времени.

Зная будущую денежную сумму и ставку процента (в нашем примере 10 %), можно определить современную стоимость этой денежной единицы по формуле, вытекающей из предыдущей:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+R)^t} = \frac{121\,000}{(1+0,1)^2} = 100\,000 \text{ р.}$$

Мы видим, что современная стоимость денежной суммы тем ниже, чем выше норма доходности и чем отдаленнее срок получения дохода.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Почему предельная производительность (отдача) от труда падает с каждым часом работы?
2. Чем вызвано убывание плодородия земли? Как повысить отдачу от земли? Верно ли утверждение: «Если бы предельная отдача от участка земли была постоянной, то весь необходимый урожай можно было бы собрать в цветочном горшке»?
3. Что такое изокоста, изокванта?
4. Предположим, завод «Автодорстрой» закупил новые асфальтоукладочные машины и другую дорожную технику. Какое влияние окажет это на спрос рабочих? А на их квалификацию?
5. Предположим, в строительстве зданий используется только два вида технологий: кирпичные и железобетонные стены. Считается, что кирпичные стены обладают лучшими теплоизолирующими свойствами, чем железобетонные стены. Однако, строительство более затратное, и такие здания имеют большие ограничения по высоте. Какие изменения могут произойти, если степень теплоизоляции железобетонных и кирпичных стен станет сопоставима?
6. К предыдущему вопросу. Что можно сказать об изменении требований к персоналу строительных организаций?
7. Дополнительный вопрос. Как изменится уровень конкуренции на строительном рынке?
8. Какие формы заработной платы вам известны?
9. В чем заключается роль профсоюзов на рынке труда?
10. Спрос на труд называют порожденным. Объясните почему?
11. В чем заключается эффект дохода и эффект замещения, которые имеют место в связи с размерами оплаты труда? Объясните на примерах из жизни.

12. В чем причина устойчивости роста спроса на землю?
13. Почему вопрос о купле-продаже земли в нашей стране вызывает так много ожесточенных споров? Назовите аргументы за и против передачи земли в частные руки.
14. Как влияет дифференциальная рента на высоту строящихся зданий? Можно ли сказать, что в Томске нет такой ренты, поскольку центр города представлен малоэтажными зданиями?

## **Глава 6. МАКРОЭКОНОМИКА. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие
2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие
3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии
4. Способы измерения ВВП

### ***6.1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие***

**Совокупный спрос** представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами и общим уровнем цен в экономике.

В структуре совокупного спроса можно выделить:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги ( $C$ );
- 2) спрос на инвестиционные товары и услуги ( $I_g$ );
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства ( $G$ );
- 4) спрос на чистый экспорт ( $NX$ ).

Одни компоненты совокупного спроса, например потребительские расходы, относительно стабильны, изменяются медленно, другие, например инвестиционные расходы – более динамичны, их изменения вызывают колебания экономической активности. Совокупный спрос равен объему национального производства:

$$\mathbf{ВВП = C + I_g + G + NX.}$$

**Кривая совокупного спроса  $AD$**  показывает различные объемы товаров и услуг, которые потребители, фирмы и государство готовы купить при любом возможном уровне цен.

Отклонение кривой  $AD$  вниз и вправо определяется **тремя факто-**

**рами:** 1) эффектом кассовых остатков; 2) эффектом процентной ставки; 3) эффектом импортных закупок.

**Эффект реальных кассовых остатков** или эффект богатства проявляется в том, что при более высоком уровне цен снижается реальная покупательная способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета). В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы. И, наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность накопленных финансовых активов, возрастет и расходы увеличатся.

**Эффект процентной ставки** предполагает, что когда уровень цен повышается, растут и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами – процентную ставку. При высоких процентных ставках фирмы (предприятия) и домохозяйства сокращают определенную часть расходов.

**Эффект импортных закупок.** Повышение уровня цен в стране вызовет увеличение импорта и сокращение экспорта, что приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги.

Помимо указанных ценовых факторов, на кривую  $AD$  воздействуют и **неценовые факторы**. К ним относится все, что воздействует на потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы, чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т. д.

## ***6.2. Совокупное предложение и факторы, его определяющие***

**Совокупное предложение** – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год (объем реального ВВП). Повышение уровня цен создают стимулы для увеличения производства количества товаров и предложения их для продажи. Снижение уровня цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который фирмы поставляют на рынок, является прямой, и этим объясняется положи-

тельный наклон кривой предложения. Кривая  $AS$  состоит из трех сегментов или отрезков:

- 1) кейнсианский (горизонтальный), отражающий представление кейнсианской теории о функционировании экономики;
- 2) промежуточный (отклоняющийся вверх);
- 3) классический (вертикальный), отражающий представление классической теории о функционировании экономики.

**В кейнсианской теории** функционирование экономики рассматривается на сравнительно коротких отрезках времени. Анализ совокупного предложения базируется на следующих предпосылках:

- экономика функционирует в условиях неполной занятости факторов производства;
- цены, заработная плата и другие номинальные величины относительно жесткие, медленно реагируют на рыночные колебания;
- объем выпуска, занятость и другие реальные величины более подвижны, быстрее реагируют на рыночные колебания.

Потенциальный уровень реального объема производства при полной занятости обозначается –  $Y^*$ . **Полная занятость** ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема и **естественного уровня безработицы** в размере 5–6,5% от общей численности рабочей силы.

**Классическая теория** описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Классический отрезок характеризует такое положение в экономике, когда национальный продукт остается постоянным на «уровне полной занятости», а уровень цен может изменяться. Анализ совокупного предложения в классической теории строится, исходя из следующих условий:

- объем выпуска зависит только от количества факторов производства (труда и капитала) и технологии и не зависит от уровня цен;
- изменения в факторах производства и технологиях происходят медленно;
- экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, следовательно объем выпуска равен потенциальному ВВП;
- цены и номинальная заработная плата – гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

Кривая  $AS$  в этих условиях вертикальна на уровне выпуска национального продукта при полной занятости факторов производства  $Y^*$ . Экономика находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Это означает, что любое дальнейшее повышение цен не приведет к увеличению его реального объема, поскольку экономика уже работает на полную мощность.

На **промежуточном отрезке** между  $Y_1$  и  $Y^*$  происходит увеличение реального объема национального производства, сопровождаемое ростом уровня цен. Это связано с двумя причинами. Во-первых, вся экономика состоит из большого количества рынков товаров и ресурсов. Поэтому, когда реальный объем национального производства достигает отрезка  $Y_1 Y^*$ , например, компьютерная промышленность, отличающаяся высокой технологией, может испытывать нехватку квалифицированных рабочих, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности может сохраняться значительная безработица. Во-вторых, расширение производства означает, что некоторым фирмам придется использовать более старое и менее эффективное оборудование. При увеличении объема производства на работу принимают менее квалифицированных рабочих. Следовательно, издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объема национального продукта сопровождается ростом цен.

### ***6.3. Товарный рынок, его равновесие и изменения в равновесии***

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения  $AS$  определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства. Предположим, что кривая совокупного спроса  $AD$  смещается под воздействием неценовых факторов.

На кейнсианском отрезке, отличающемся высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользуемых производственных мощностей, расширение совокупного спроса (от  $AD_1$  до  $AD_2$ ) приведет к существенному увеличению реального объема национального производства (от  $Y_1$  до  $Y_2$ ) и занятости без повышения уровня цен ( $P_1$ ).

На классическом отрезке рабочая сила и капитал используются

полностью, и расширение совокупного спроса (от  $AD_3$  до  $AD_4$ ) окажет воздействие только на уровень цен, повышая его от  $P_2$  до  $P_3$ . Реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости  $Y^*$ .

На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса (от  $AD_2$  до  $AD_3$ ) приведет к увеличению реального объема национального производства (от  $Y_2$  до  $Y_3$ ) и повышению уровня цен (от  $P_1$  до  $P_2$ ).

Таким образом, увеличение совокупного спроса приводит:

а) на кейнсианском (горизонтальном) отрезке – к увеличению реального объема национального производства конечных товаров и услуг, но не затрагивает уровня цен;

б) на классическом (вертикальном) отрезке – к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня «при полной занятости» ( $Y^*$ );

в) на промежуточном отрезке – к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

#### **6.4. Способы измерения ВВП**

Для расчета ВВП может быть использовано три метода:

- 1) по расходам (метод конечного использования);
- 2) по доходам (распределительный метод);
- 3) по добавленной стоимости (производственный метод).

**ВВП «по расходам».** ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам суммируются: расходы домохозяйств (потребительские расходы –  $C$ ) + расходы фирм (инвестиционные расходы –  $I$ ) + расходы государства (государственные закупки товаров и услуг –  $G$ ); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт) –  $NX$ ).

**Потребительские расходы ( $C$ )** – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они составляют от  $2/3$  до  $3/4$  совокупных расходов, являются основным компонентом совокупных расходов и включают:

1. *Расходы на текущее потребление*, т. е. на покупку товаров крат-

косрочного пользования. К таковым относятся товары, служащие менее одного года, но следует заметить, что вся одежда, независимо от срока ее действительного использования – один день или пять лет – относится к текущему потреблению.

2. *Расходы на товары длительного пользования*, т. е. товары, служащие более одного года. К ним относятся мебель, бытовая техника, автомобили, яхты, личные самолеты и др., при этом исключение составляют расходы на покупку жилья, которые считаются не потребительскими, а инвестиционными расходами домохозяйств.

3. *Расходы на услуги*. Современную жизнь невозможно представить себе без наличия большого спектра услуг, причем доля расходов на услуги в общей сумме потребительских расходов постоянно возрастает.

Потребительские расходы = Расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на услуги + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов на покупку жилья)

**Инвестиционные расходы (I)** – это расходы фирм и на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала. Инвестиционные расходы включают:

1. *Инвестиции в основной капитал*, которые состоят из расходов фирм: а) на покупку оборудования и б) на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения).

2. *Инвестиции в жилищное строительство* – расходы домохозяйств на покупку жилья.

3. *Инвестиции в запасы*. Товарно-материальные запасы включают в себя: а) запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства; б) незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса; в) запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют *фиксированные инвестиции*. Инвестиции в запасы представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина *изменения запасов*, которое произошло в течение года.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают *вало-*

*вые внутренние частные инвестиции. Валовые инвестиции* ( $I_{gross}$  представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как *восстановительные инвестиции* (амортизацию –  $A$ , так и *чистые инвестиции* (net investment –  $I_{net}$ ):  $I_{gross} = A + I_{net}$ . Такое деление инвестиций связано с *особенностями функционирования основного капитала*. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название восстановительных инвестиций или амортизации. В системе национальных счетов они фигурируют под названием «стоимость потребленного капитала» или «потребление основного капитала» в экономике. Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы – это чистые инвестиции.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции, т. е. валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции),  $I_{gross} > A$ , то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет выше, чем в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала  $I_{gross} < A$ . Это «падающая» экономика, то есть экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только *частные инвестиции*, т. е. инвестиции частных фирм (частного сектора), и не включаются государственные инвестиции, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только *внутренние инвестиции*, т. е. инвестиции отечественных фирм в экономику данной страны. Зарубежные инвестиции в экономику данной страны включаются в чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательная, то это соответствует тому, что чистые зарубежные инвестиции отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых зарубежных инвестиций положительна.

Третий элемент совокупных расходов – **государственные закупки товаров и услуг ( $G$ )**, включают:

- *государственное потребление* – расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалование) работников государственного сектора;
- *государственные инвестиции* (инвестиционные расходы государственных предприятий)

Следует отличать понятие «государственных закупок товаров и услуг» от понятия «государственных расходов». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые не учитываются в ВВП, поскольку не предоставляются в обмен на товары и услуги и является результатом перераспределения совокупного дохода.

**Чистый экспорт.** Последним элементом совокупных расходов является *чистый экспорт ( $NX$ )*. Он представляет собой разницу между доходами от экспорта ( $Ex$ ) и расходами по импорту ( $Im$ ) страны и соответствует *сальдо торгового баланса*.

**ВВП «по доходам».** Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как *сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств)*, т. е. как сумма факторных доходов. Факторными доходами являются:

1. Заработная плата и жалование служащих частных фирм, являющаяся доходом от фактора «труд», включающей все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п.;

2. Арендная плата или рента – доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений);

3. Процентные платежи или процент – доход от капитала, плата за пользование капиталом, используемым в процессе производства;

4. Прибыль – доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

- *прибыль некорпоративного сектора* экономики, включающего единичные (индивидуальные) фирмы и партнерств (этот вид прибыли носит название «*доходы собственников*»;
- «*прибыль корпораций*» – *прибыль корпоративного сектора* экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале). Прибыль корпораций делится на три части: 1) *налог на прибыль* корпораций (выплачиваемый государству); 2) *дивиденды* (распределяемая часть прибыли которые корпорация выплачивает акционерам; 3) *нераспределенная прибыль* корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – экономического роста.

Национальный доход (*NI*) – это сумма доходов собственников экономических ресурсов. Национальный доход определяется: а) если просуммировать все факторные доходы; б) либо из Чистого внутреннего продукта (ЧВП), если вычесть косвенные налоги:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{косвенные налоги}$$

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов.

- Первым таким элементом выступают *амортизационные отчисления*, поскольку она также включается в цену любого товара.

В отличие от ВВП, который характеризует национальный объем производства, Чистый внутренний продукт (ЧВП – NDP) характеризует производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает амортизацию. Поэтому, чтобы получить ЧВП, следует вычесть амортизацию из ВВП.

- Еще одним элементом, который следует учитывать при подсчете ВВП по доходам являются *косвенные налоги на бизнес*. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела.

**ВВП «по добавленной стоимости».** Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод расчета по добавленной стои-

мости). Например, российская экономика делится на 15 крупных секторов, такие как промышленность, сельское хозяйство, строительство, сфера услуг и т. п. Добавленная стоимость суммируется по каждому из секторов.

Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Теоретически такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Что такое ВВП? Что не учитывается в составе ВВП?
2. Чем ВВП отличается от ВНП?
3. Что представляют собой номинальный и реальный ВВП? Что характеризует дефлятор ВВП?
4. Что такое потенциальный ВВП?
5. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по расходам. Что включают в себя расходы на потребление, на инвестиции, государственные расходы?
6. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по доходам.
7. Можно ли на основании только величины ВНП судить об экономическом благосостоянии страны?
8. Что такое совокупный спрос? Под влиянием каких факторов он формируется? Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер?
9. Что такое совокупное предложение? Начертите кривую совокупного предложения. Из каких отрезков состоит эта кривая? Охарактеризуйте их.

## Глава 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ANTI-ЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1. Виды циклов
2. Экономический цикл и его фазы
3. Причины экономического цикла
4. Государственное антициклическое регулирование

### 7.1. Виды циклов

Еще в первой половине XIX в. экономистами была замечена особенность экономических систем с рыночным механизмом управления, проявлявшаяся в повторении состояний, в которых они находились. Это обуславливается тем, что стремясь к расширению производства, владельцы фирм (предприятий) создают ситуацию периодического перепроизводства товаров. Пытаясь выявить причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на повторяемость таких процессов как повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его снижение. Выявилась и определенная последовательность в чередовании этих процессов – циклов. Цикл характеризуется последовательностью протекания экономических процессов в определенном режиме, когда в экономике происходят изменения основных параметров – рост ВВП сменяется спадом, за которым снова следует рост.

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа экономического роста* ( $g$ ), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле:

$$g = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100\%,$$

где  $Y_t$  – реальный ВВП текущего года, а  $Y_{t-1}$  – реальный ВВП предыдущего года.

Таким образом, этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, т. е. на самом деле не темп роста, а *темпы прироста ВВП*. Если это величина *положительная*, то это означает, что экономика находится в фазе *подъема*, а если *отрицательная*, то в фазе *спада*. Этот показатель рассчитывается за один год и характеризует

*темпа экономического развития, т. е. краткосрочные колебания фактического ВВП, в отличие от показателя среднегодового темпа роста, используемого при подсчете скорости экономического роста, т. е. долгосрочной тенденции увеличения потенциального ВВП.*

В зависимости от поведения экономических величин на разных фазах цикла выделяют показатели:

- *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада: реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, объем трансфертных выплат, объем импорта;
- *контрциклические*, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема: уровень безработицы, величина запасов фирм;
- *ациклические*, которые не имеют циклического характера: объем экспорта, ставка налога, норма амортизации.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для *экономического цикла* характерно то, что изменяются *все показатели*, и что цикл охватывает *все отрасли* (или сектора). *Нециклические колебания* отражаются:

- изменении деловой активности лишь в *некоторых отраслях*, имеющих *сезонный характер* работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой);
- в изменении лишь *некоторых экономических показателей* (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях).

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Наиболее характерные виды циклов, присущие производственной деятельности и экономическому развитию.

**Инвестиционные циклы.** Они свойственны строительному производству. Инвестиционный цикл включает следующие четыре фазы:

- 1) подготовительную (накопление ресурсов);
- 2) собственно строительство;
- 3) отделочных работ;
- 4) пуско-наладочных работ.

**Сельскохозяйственные циклы.** Здесь можно говорить о ритмичности двоякого рода. Во-первых, есть ритмичность сезонная – время сеять и время убирать урожай. Во-вторых, ритмичность биологическая. И яблоня (груша) плодоносит циклично, но в полеводстве после нескольких активных лет наступает год спада.

**Промышленные (экономические, классические) циклы.** Типичная для стран с рыночной экономикой и наиболее обстоятельно исследуемая экономической наукой форма движения национальных экономик и мировой экономики в целом. Первый «классический» кризис перепроизводства произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми. Длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением оборудования. В связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась.

**Циклы Китчина** – 2–3 года.

**Технологические циклы.** Имеют продолжительность примерно 10 лет. В рамках этих циклов происходит массовое обновление основных технологий. Они получили название циклов Кузнеца (по имени американского экономиста Саймона Кузнеца).

**Длинные волны в экономике или большие циклы конъюнктуры.** Наиболее существенный вклад в теорию длинных волн внес Н. Д. Кондратьев (1892–1938 гг.). В научной литературе – как отечественной, так и западной – длинные волны часто именуется волнами (циклами) Кондратьева. Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического; примерами могут служить кризис 1873 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., стагфляция 1974–1975 гг. Современное видение проблемы равновесия национальных экономических систем очень близко к Кондратьевскому.

Трехциклическую схему развития, основанную на трех видах равновесия, сформулировал видный экономист Йозеф Шумпетер. Каждый

цикл определен соответственно периодом (по именам открывших эти циклы экономистов): в 55 лет – циклы Кондратьева, в 10 лет – циклы Жюгляра, в 3 года 4 месяца – циклы Китчина. Циклы эти взаимодействуют. Каждый цикл Кондратьева содержит несколько циклов Жюгляра, а каждый цикл Жюгляра – несколько циклов Китчина.

Выделение разных видов экономических циклов основано на продолжительности функционирования различных видов физического капитала в экономике. Так, столетние циклы связаны с появлением научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства: «век пара» сменился «веком электричества», а затем «веком электроники и автоматике». В основе длинноволновых циклов Кондратьева лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала). Примерно через 10-12 лет происходит физический износ оборудования (активной части физического капитала), что объясняет продолжительность «классических» циклов. В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет не физический, а его моральный износ, происходящий в связи с появлением более производительного, более совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4–6 лет, то продолжительность циклов становится меньше. Кроме того, многие экономисты связывают продолжительность циклов с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (некоторые экономисты даже предлагают причислять их к инвестиционным товарам, покупаемым домохозяйствами), происходящим с периодичностью 2–3 года.

## **7.2. Экономический цикл и его фазы**

Экономика развивается не по прямой линии (тренду), характеризующей экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы. Экономика развивается циклически. Экономический (или деловой) цикл представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Выделяют две экстремальные точки цикла: 1) точку *пика*, соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку *дна*, которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду). В марксистской теории

они обозначены терминами: кризис, депрессия, оживление и подъем. Й. Шумпетер говорит о фазах процветания, спада, депрессии и оживления. К. Р. Макконнел и С. Брю указывают на пик, спад, депрессию и оживление.

Наиболее простое деление цикла на две фазы: 1) *фазу спада или рецессию*, которая длится от пика до дна. Особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии*. Не случайно кризис 1929-1933 гг. получил название Великой депрессии; 2) *фазу подъема или оживление*, которое продолжается от дна до пика.

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы, но не выделяются экстремальные точки, так как предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии: 1) I фаза – *бум*, при котором экономика достигает максимальной активности. Это период инфляции и сверхзанятости: экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда. Вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует *инфляционному разрыву*. Экономика в этом состоянии носит название «*перегретой*» («*overheated economy*»); 2) II фаза – *спад*. Экономика постепенно возвращается к уровню тренда (потенциального ВВП), уровень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису; 3) III фаза – *кризис* или *стагнация*. Экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т. е. высокой безработицы; 4) IV фаза – *оживление или подъем*. Экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума (рис. 8.1).

Национальное бюро экономических исследований констатировало, что в развитии экономики США с 1854 по 1991 г. наблюдался 31 цикл; в среднем время между двумя высшими точками составляло 53 мес.; из них 18 мес. приходилось на спад и 35 мес. – на подъем.

### 7.3. Причины экономического цикла

В экономической теории причинами экономических циклов объявлялись самые различные явления: пятна на солнце и уровень солнечной активности; войны, революции и военные перевороты; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и другие. Основной причиной экономических циклов выступает несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства.

**Импульсно-распространительный подход в теории делового цикла.** Деловые циклы не демонстрируют регулярности и поэтому они рассматриваются как следствия случайных воздействий, часто называемых «импульсами» на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика. То есть цикличность развития экономики есть результат воздействия на неё серии последовательных независимых импульсов, или шоков. Соответственно, возникает вопрос: какова природа этих шоков? Принято выделять, по крайней мере, три типа экономических потрясений: *шоки предложения, шоки спроса частного сектора и шоки макроэкономической политики*. Рассмотрим подробнее каждый из этих типов.

**Шоки предложения** непосредственно воздействуют на производственную сторону экономической системы. В разряд такого рода шоков входят технологические сдвиги, климатические изменения, природные катаклизмы, открытия новых источников сырья или колебания мировых цен на сырьё (шок для отдельной страны). При определённых обстоятельствах изменения в уровне минимальной заработной платы также могут быть расценены как шоки предложения.

Допустим, в результате шока предложения снизились издержки производства. Это приводит к увеличению предложения, росту инвестиций и увеличению предельной склонности к потреблению.

**Шоки спроса частного сектора**, в состав которых входят: изменения инвестиционных или потребительских расходов этого сектора экономики, не связанные с изменениями издержек производства.

**Шоки макроэкономической политики.** В их число входят колебания в предложении денег (шоки монетарной политики), обменном

курсе и фискальной политике (шоки фискальной политики).

Во всех трёх случаях шоки могут возникнуть внутри данной страны либо могут действовать извне, через международные торговые и финансовые связи страны.

Кейнсианцы считают, что основным фактором, способным объяснить бизнес-циклы являются инвестиционные расходы (т. е. шоки спроса), являющиеся основным источником импульсов, вызывающих экономические колебания. Монетаристы же, наоборот, отдают предпочтение в этом вопросе шокам предложения и шокам монетарной политики.

Рассмотрим, как ведут себя показатели на разных фазах цикла, при условии, что причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов). В фазе бума наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, т. е. совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, и поначалу фирмы вынуждены увеличивать запасы. Рост запасов приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы увольняют рабочих, т. е. растет уровень безработицы. В результате падают совокупные доходы: потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие бессмысленности расширения производства в условиях падения совокупного спроса. Вслед за этим сокращаются и совокупные расходы: домохозяйства снижают, в первую очередь, спрос на товары длительного пользования, а фирмы – спрос на оборудование, т. к. у них растут запасы товаров. Из-за падения спроса фирм на инвестиции и спроса домохозяйств на товары длительного пользования снижается краткосрочная ставка процента на инвестиционный и потребительский кредит. Долгосрочная ставка процента, однако, как правило, растет: в условиях снижения доходов и нехватки наличных денег люди начинают продавать облигации, предложение облигаций увеличивается, их цена падает, а чем ниже цена облигации, тем выше ставка процента. Из-за снижения совокупных доходов уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. В то время как увеличивается величина государственных трансфертных выплат – пособий по безработице, пособий по бедности. Растет дефицит государственного бюджета. Пытаясь продать свою продукцию, фирмы могут снизить цены на нее, что может привести к снижению общего

уровня цен, т. е. к дефляции.

С течением времени, столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по сниженным ценам, фирмы могут: а) купить более производительное оборудование и продолжать производство *того же вида товаров, но с меньшими издержками*, что позволит еще больше снизить цены на продукцию; б) *перейти на производство нового вида товаров*, что также потребует технического переоснащения, т. е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием. И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, эти отрасли становятся «локомотивом» экономического роста.

Подъем в экономике, рост деловой активности превращаются в бум, в «перегрев» экономики, после чего начинается очередной спад. Итак, *основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов*. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

В условиях, когда спад в экономике вызывается не сокращением совокупного спроса, а уменьшением совокупного предложения, так же, как и в первом случае, ведут себя большинство показателей: реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др. Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада. Это ситуация «стагфляции» – одновременного спада производства и роста уровня цен. Основу для выхода из подобного спада также составляют инвестиции, так как они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения.

#### ***7.4. Государственное антициклическое регулирование***

Различие взглядов на причины циклических колебаний в экономике влечет за собой и различные подходы к проблеме их регулирования. В целом все подходы тяготеют к двум направлениям регулирования: 1) неокейнсианскому и 2) неоконсервативному, основанному на базе классической школы. Первое направление ориентируется на регулиро-

вание совокупного спроса, а второе – на регулирование совокупного предложения.

В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает:

- 1) снижение ставок налога;
- 2) предоставление налоговых льгот на новые инвестиции;
- 3) проведение политики ускоренной амортизации.

При этом сторонники неокейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления. Налоговые мероприятия больше дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете – и производства.

Сторонники неоконсервативных взглядов большее внимание уделяют налогам, снижение которых ведет к росту деловой активности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Что означает цикличность экономического развития? Из каких фаз состоит классический экономический цикл? Опишите каждую фазу цикла. Какая фаза является определяющей в экономическом цикле? Каков механизм перехода от одной фазы цикла к другой?

2. Как можно объяснить причины циклического развития? Какие объяснения причин цикличности кажутся Вам самыми убедительными? Какова связь инвестиций с цикличностью?

3. Как различаются циклы по срокам? Объясните долгосрочные колебания в экономике. Как объясняются среднесрочные циклы? Чем они обусловлены?

4. Как вы можете охарактеризовать причины современного экономического кризиса в России?

## Глава 8. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

1. Инфляция ее показатели и виды
2. Причины инфляции. Ожидаемая и непредвиденная инфляция
3. Социально-экономические последствия инфляции
4. Понятие занятости и безработицы
5. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы
6. Последствия безработицы и государственная политика борьбы с безработицей

### *8.1. Инфляция ее показатели и виды*

Инфляция представляет собой *устойчивую тенденцию роста общего уровня цен*: устойчивая инфляция – означает, что это длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от скачка цен; общего уровня цен – это значит, что инфляция не означает роста всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен, т. е. дефлятор ВВП.

Процессом, противоположным инфляции, является дефляция – устойчивая тенденция снижения общего уровня цен. Существует также понятие дезинфляции, что означает снижение темпа инфляции.

Главным показателем инфляции выступает темп (или уровень) инфляции ( $\pi$ ), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

Рост уровня цен приводит к снижению покупательной способности денег. Под покупательной способностью (ценностью) денег понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу.

В зависимости от критериев выделяют разные *виды инфляции*. Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

**Умеренная (ползучая) инфляция** измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5 % (до 10 %). Этот вид инфляции считается

нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

**Галопирующая инфляция** – ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

**Гиперинфляция** составляет 40-50% в месяц или более 1000 % в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922 – декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили  $10^{12}$  и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в  $3,8 \cdot 10^{27}$  раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: явную инфляцию и подавленную инфляцию:

- **открытая (явная) инфляция** проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен;
- **подавленная (скрытая) инфляция** имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный. Главная форма проявления скрытой инфляции – дефицит товаров, поскольку одной из характерных черт инфляции является снижение покупательной способности денег.

## **8.2. Причины инфляции**

Выделяют две основные причины инфляции: 1) увеличение совокупного спроса и 2) сокращение совокупного предложения. В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется **инфляцией спроса**. Рост совокупного спроса может быть вызван увеличением предложения денег либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов: потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта.

Большинство экономистов, особенно представители школы монетаризма, *основной причиной инфляции спроса* считают увеличение денежной массы (предложения денег). Как отмечал глава школы монетаризма, известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Милтон Фридман: «Инфляция всегда и повсеместно есть чисто денежное явление». Вспомним *уравнение количественной теории денег*:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где  $M$  – номинальное предложение денег (масса денег в обращении),  $V$  – скорость обращения денег (величина, которая показывает, сколько оборотов в среднем в год делает одна денежная единица, например, 1 рубль, 1 доллар и т.п. или какое количество сделок в среднем в год обслуживает одна денежная единица),  $P$  – уровень цен и  $Y$  – реальный выпуск, реальный ВВП. Произведение уровня цен на величину реального выпуска ( $P \cdot Y$ ) представляет собой величину номинального выпуска (номинального ВВП).

В долгосрочном периоде проявляется принцип *нейтральности денег*, означающий, что изменение предложения денег не оказывает влияния на реальные показатели – величина реального выпуска не изменилась и осталась на уровне  $Y^*$ .

Поскольку при низкой инфляции скорость обращения денег практически не меняется, то перегруппировав уравнение, получим:  $\pi = m - g$ , т. е. темп инфляции равен разнице в темпах прироста денежной массы и реального выпуска. Отсюда можно сделать вывод, который носит название «монетарного правила»: чтобы уровень цен в экономике был стабилен, правительство должно поддерживать темп прироста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП.

Возникает вопрос: почему же правительства, особенно в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, увеличивают предложение денег, представляя себе негативные последствия этого процесса? Дело в том, что эмиссия денег проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и является объяснением увеличения темпов роста денежной массы и основной причиной высокой инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется *инфляцией издержек*. Инфляция издержек ведет к уже известной нам ситуации стагфляции – одновременному спаду производства и росту уровня цен.

В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает *инфляционная спираль*.

**Ожидаемая и непредвиденная инфляция.** Последствия инфляции

различны в зависимости от того, является она *ожидаемой* или *непредвиденной*. В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать величину падения реальных доходов и обесценения денег. Так, рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы, а фирмы предусмотреть повышение цен на свою продукцию, пропорционально ожидаемому темпу инфляции. Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента ( $R$ ), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту) –  $r$  и ожидаемого темпа инфляции –  $\pi^e$ :  $R = r + \pi^e$

Так как кредит предоставляется в начале периода, а выплачивается заемщиком в конце периода, то имеет значение именно *ожидаемый* темп инфляции.

### **8.3. Социально-экономические последствия инфляции**

Инфляция несет с собой следующие издержки:

- *транзакционные издержки* инфляции. Это так называемые *издержки «стоптанных башмаков»*, т. е. издержки, связанные с получением наличных денег;
- *издержки «меню»*;
- *издержки на микроэкономическом уровне*, связанные с изменением относительных цен и снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов;
- *издержки, связанные с искажениями в налогообложении*, порожденные инфляцией. Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, и, таким образом, снижает стимулы к сбережениям, и, следовательно, ухудшают условия и возможности экономического роста. Инфляция оказывает воздействие на два вида доходов на сбережения:
- издержки, связанные с тем, что *деньги перестают выполнять свои функции*, что порождает *путаницу и неудобство*;

Все эти издержки существуют даже, если инфляция стабильна и предсказуема. Непредвиденная инфляция имеет дополнительную цену для экономики.

Главными последствиями инфляции выступают: 1) *снижение реальных доходов* и 2) *снижение покупательной способности денег*.

Доходы различают *номинальные* и *реальные*. *Номинальный доход* – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является. *Реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

*Покупательная способность денег* – это такое количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если уровень цен повышается, то покупательная способность денег падает.

**Социально-экономическими последствиями инфляции** является произвольное перераспределение доходов и богатства. Доходы и богатство перемещаются:

- *От кредиторов к должникам.* Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента, исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента) и ожидаемого темпа инфляции. Поэтому в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.
- *от рабочих к фирмам.* Те, кто получает деньги в будущем (рабочие) несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Поэтому фирмы выигрывают за счет рабочих;
- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами* Люди с фиксированными доходами (например, государственные служащие, а также люди, живущие на трансфертные выплаты) не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции (если не проводится индексация доходов) их реальные доходы быстро падают. Люди с нефиксированными доходами имеют возможность увеличивать свои номинальные доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы могут не уменьшиться или даже увеличиться;
- *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений.* Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство тех людей, кто его имеет в денежной форме, уменьшается.
- *от пожилых к молодым.* Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы, а, с другой, они, как правило, имеют накопления в денежной форме. Молодежь, имея возможность увели-

чить свои номинальные доходы, и не имея денежных накоплений, страдает в наименьшей степени.

- от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству – инфляционный налог.

Обогащается же всегда только один экономический агент – государство. Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает, как уже отмечалось, своеобразный налог на наличные деньги, который называется *сеньораж*. Разница между покупательной способностью денег до эмиссии и после и есть доход государства от инфляции – сеньораж.

Наиболее серьезные и разрушительные последствия имеет **гиперинфляция**, которая приводит:

- к краху финансовой системы (деньги перестают иметь значение, и происходит переход к бартеру);
- к разрушению благосостояния (реальные доходы катастрофически сокращаются);
- к нарушению и разрушению инвестиционного механизма (инвестиции в производство имеют долгий срок окупаемости и в условиях стремительного обесценения денег неэффективны).

Причиной гиперинфляции служит огромное увеличение денежной массы с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными – неинфляционными, т. е. неэмиссионными способами.

#### **8.4. Понятие занятости и безработицы**

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны.

К категории «исключаемые из рабочей силы» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию включаются следующие группы населения:

- дети до 16 лет;
- лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах;
- инвалиды.

Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов. Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут:

- студенты дневного отделения (поскольку должны учиться);
- вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое);
- домохозяйки (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд);
- бродяги (поскольку просто не хотят работать);
- люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

При этом военнослужащие, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики.

К категории «рабочая сила» относят людей, которые могут и хотят работать, активно ищут работу, т. е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

1) *занятые (E)* – т. е. *имеющие работу*, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

2) *безработные (U)* – т. е. *не имеющие работу, но активно ее ищущие*. Поиск работы является *главным критерием*, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Показатели количества занятых и безработных, численности рабочей силы и численности не включаемых в рабочую силу являются показателями потоков. Между категориями «занятых», «безработных» и «не включаемых в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. Часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных. Неко-

торая доля безработных находит работу, становясь занятыми. Часть занятых увольняется с работы и покидает общественный сектор экономики, например, выходя на пенсию или становясь домохозяйкой, а часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу. При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы: неработающие женщины; закончившие высшие учебные заведения студенты; одумавшиеся бродяги. Как правило, в условиях стабильной экономики, количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно ее ищущих.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы. *Уровень безработицы (и)* представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах.

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель *уровня участия в рабочей силе*, который представляет собой отношение численности рабочей силы к общей численности взрослого населения, выраженное в процентах:

$$\text{Уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Численность взрослого населения}}$$

### **8.5. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы**

**Фрикционная безработица** – работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является *несовершенство информации* – сведений о наличии свободных рабочих мест. Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра. К фрикционным безработным относятся:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие (не в сезон);
- люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только

*неизбежное*, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (смена одного места работы в поисках лучшего), но и *желательное*, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять).

**Структурная безработица** обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны с изменением: а) структуры спроса на продукцию разных отраслей и б) отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс. Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнениям рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства. Одни отрасли устаревают и исчезают, такие как: производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров. Появляются другие отрасли: производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей. В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Фрикционная и структурная безработица относятся к категории

безработицы с поисками работы. Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и перекалфикации практически невозможно. Однако структурная безработица, как и фрикционная, представляет собой явление неизбежное и *естественное*, т. е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы. Даже в высокоразвитых экономиках постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу. Поэтому, если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию *полной занятости* рабочей силы, а фактический объем выпуска в этом случае равен потенциальному.

**Естественный уровень безработицы ( $u^*$ )** – это такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость рабочей силы*, т. е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют **уровнем безработицы при полной занятости**.

Современное название этого показателя – **не ускоряющий инфляцию уровень безработицы** – NAIRU. Если фактический объем выпуска превышает потенциальный, т. е. фактический уровень безработицы ниже естественного уровня, то это означает, что совокупный спрос превышает совокупный выпуск. Это ситуация сверхзанятости – происходит рост уровня цен, т. е. ускорение инфляции. Таким образом, когда экономика находится на уровне потенциального выпуска (уровне полной занятости), что соответствует естественному уровню безработицы, инфляция не ускоряется.

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 1960-х гг. она составляла 4 % рабочей силы, а в настоящее время 6–7 %. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, что может быть обусловлено:

- увеличением размеров выплат пособий по безработице;

- увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;
- ростом доли женщин в составе рабочей силы;
- увеличением доли молодежи на рынке труда.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу, усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

Для расчета естественного уровня безработицы может быть использована динамическая модель устойчивого уровня безработицы («модель динамики рабочей силы»), предложенная М. Фридманом, который ввел термин «естественный уровень безработицы». Он исходил из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации, стохастические колебания спроса и предложения, затраты на сбор информации о вакантных рабочих местах, их доступности, и т. д.

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень, что происходит при спаде (рецессии) в экономике. **Циклическая безработица** – когда фактический уровень безработицы выше, чем естественный. В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т. е. сокращением совокупного спроса, так и сокращением совокупного предложения.

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы. Таким образом, при спаде имеет место неполная занятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы представляет собой положительную величину, а при буме наблюдается сверхзанятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы – величина отрицательная.

**Добровольная и вынужденная безработица.** Интерпретация характера безработицы в разных макроэкономических моделях разная. Так, представители классической школы полагали, что причиной существования безработицы является нежелание (отказ) рабочих работать за

предлагаемую им ставку заработной платы. А поскольку рабочие сами обрекают себя на безработное состояние, то в классической модели безработица имеет *добровольный характер*. В современных условиях их последователи – сторонники неоклассического направления – полагают, что добровольная безработица существует, причем по той же самой причине.

Однако в отличие от своих предшественников, представители неоклассической школы признают, что некоторая часть безработицы имеет вынужденный характер, называя ее **безработицей ожидания**. Причиной безработицы ожидания является неравновесие на рынке труда, связанное с установлением реальной ставки заработной платы на уровне, выше равновесного рыночного уровня, при котором спрос на труд равен предложению труда.

### ***8.6. Последствия безработицы***

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

*Неэкономические последствия безработицы* – это психологические и социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, отчаянию, нервным и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на преступление и асоциальное поведение.

На уровне общества это, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов. Не случайно американский президент Франклин Делано Рузвельт, объясняя причину разработки и проведения им политики «Нового курса» для выхода из Великой Депрессии, главной проблемой которой была огромная безработица (в США в этот период безработным был каждый четвертый), писал, что тем самым он хотел «предотвратить революцию отчаяния». Действительно, военные перевороты и революции связаны именно с высоким уровнем социальной и экономической нестабильности. Кроме того, социальными последствиями безработицы являются рост уровня

заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности. К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

*Экономические последствия безработицы для индивида* заключаются в потере дохода или части дохода, т. е. снижении текущего дохода, а также в потере квалификации и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем, т. е. возможном снижении уровня будущих доходов.

*Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом* состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы, когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень, означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный ВВП (при полной занятости ресурсов). Отставание (разрыв) фактического ВВП от потенциального ВВП рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим и потенциальным ВВП к величине потенциального ВВП.

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВНП) и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел экономический советник президента Дж. Кеннеди, американский экономист Артур Оукен (А. Okun). В начале 1960-х годов он предложил формулу, которая показывала связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название «закона Оукена».

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta \cdot (u - u^*)$$

В левой части уравнения записана формула разрыва ВВП. В правой части  $u$  – это фактический уровень безработицы,  $u^*$  – естественный уровень безработицы, поэтому  $(u - u^*)$  – уровень циклической безработицы,  $\beta$  – коэффициент Оукена ( $\beta \geq 0$ ). Этот коэффициент показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравне-

нию с потенциальным, т. е. на сколько процентов увеличивается отставание, если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т. е. это коэффициент чувствительности отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы. Для экономики США в те годы, по расчетам Оукена, он составлял 2,5 %. Для других стран и других времен он может быть численно иным. Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, означает, что зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы обратная: чем выше уровень безработицы, тем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным.

**Государственная политика борьбы с безработицей.** Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами стимулирования занятости выступают:

- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);
- создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;
- помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Объясните сущность инфляции. По каким признакам можно характеризовать инфляцию? Что такое подавленная инфляция? Как она проявляется?

2. Каковы причины инфляции? Какие силы могут генерировать инфляцию? Объясните различия между инфляцией спроса и инфляцией предложения.

3. Охарактеризуйте последствия инфляции и кривую Филлипса.

4. Каковы причины современной инфляции в России? Проанализируйте их подробно.

5. В чем суть проблемы «полной занятости»? Кто такой безработный? Какие существуют виды безработицы?

6. Что понимается под «нормальной» или «естественной» безработицей?

7. Как исчисляется уровень безработицы? Все население страны – 150 млн. человек; дети, пенсионеры и инвалиды – 70 млн. человек; военнослужащие и студенты – 15 млн. человек; безработные – 6 млн. человек. Определите величину рабочей силы и уровень безработицы.

8. Каковы последствия превышения фактической безработицей ее нормального уровня? Сформулируйте закон Оукена.

9. Охарактеризуйте особенности безработицы в России. Какие меры государство может применять для снижения уровня безработицы?

## Глава 9. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

1. Структура современной кредитно-денежной системы
2. Функции Центрального банка и его роль в экономике
3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты

### *9.1. Структура современной кредитно-денежной системы*

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на условиях срочности, возвратности и платности.

В кредитной системе каждой страны выделяется три звена: **Центральный банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения**. При этом каждое звено выполняет свои конкретные функции.

**Коммерческие банки** выполняют два основных вида операций: *пассивные* (по привлечению депозитов) и *активные* (по выдаче кредитов). Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчетно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег); операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой и др.

**Страховые компании**, для которых характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству. В России в 2009 г., насчитывалось более 540 страховых организаций, а также было создано около 80 страховых компаний с участием иностранного капитала.

**Пенсионные фонды** различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляе-

мые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками).

**Инвестиционные компании** размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства.

**Жилищно-строительные кооперативы** в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

## ***9.2. Функции Центрального банка и его роль в экономике***

Современная банковская система двухуровневая. Первый уровень – это Центральный банк. Второй уровень – это система коммерческих банков. Центральный банк – это главный банк страны. В США он называется ФРС (Федеральная резервная система), в Великобритании – это Банк Англии, в Германии – Дойчебанк, в России – Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) и т. п.

Центральный банк выполняет следующие функции, являясь:

- *эмиссионным центром страны* – обладает монопольным правом выпуска банкнот;
- *банкиром правительства* – обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование государства;
- *банком банков*. Коммерческие банки являются клиентами центрального банка, который хранит их обязательные резервы, что позволяет государству контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность. ЦБ РФ выступает кредитором последней инстанции для испытывающих затруднения коммерческих банков;
- *межбанковским расчетным центром* – осуществляет безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств (клиринг);
- *хранителем золотовалютных резервов страны* обслуживает международные финансовые операции страны и контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках;
- Центральный банк *определяет и осуществляет кредитно-денежную (монетарную) политику*.

### ***9.3. Монетарная политика, ее цели, виды и инструменты***

**Монетарная (кредитно-денежная) политика** представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики.

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики центрального банка могут выступать: 1) контроль за предложением денег (денежной массы), 2) контроль за уровнем ставки процента, 3) контроль за обменным курсом национальной валюты.

Различают два вида монетарной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.

**Стимулирующая монетарная политика** проводится в период спада и имеет целью стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей. Она заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются: 1) снижение нормы резервных требований, 2) снижение учетной ставки процента и 3) покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

**Сдерживающая монетарная политика** проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией. Она состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся: 1) повышение нормы резервных требований, 2) повышение учетной ставки процента и 3) продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Рассмотрим подробнее каждый инструмент монетарной политики.

**Изменение нормы обязательных резервов.** Часть депозитов коммерческих банков представляет собой обязательные резервы, которую они должны хранить в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Как правило, для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма, например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается по двум причинам.

Во-первых, сокращаются кредитные возможности коммерческого банка, т. е. сумма, которую он может выдать в кредит.

Во-вторых, норма обязательных резервов определяет величину

банковского (депозитного) мультипликатора –  $\lambda = 1/rr$ . Например, рост нормы обязательных резервов с 10 % до 20 % сокращает величину банковского мультипликатора с 10 (1 / 0,1) до 5 (1 / 0,2).

Вторым инструментом монетарной политики выступает **регулирование учетной ставки процента** (ставки рефинансирования), по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Если заемщик согласен брать кредит по ставке выше ставки рефинансирования то коммерческие банки охотно берут кредиты у центрального банка, выполняя свою роль финансового посредника.

**Операции на открытом рынке** представляют собой покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. Они выступают наиболее оперативным средством контроля за денежной массой. Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению.

Покупка ценных бумаг центральным банком используется как средство оперативного воздействия на экономическую ситуацию в период спада. Если же экономика «перегрета», то центральный банк продает государственные ценные бумаги на открытом рынке. Это существенно ограничивает кредитные возможности коммерческих банков, сокращая их резервы, и соответственно денежную базу, что ведет к сжатию денежной массы на величину, равную произведению банковского, а на уровне экономики – денежного мультипликатора и объема продажи ценных бумаг на открытом рынке.

### ***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Что такое кредит и какие функции он выполняет? Как развитие кредита влияет на денежное обращение?

2. Охарактеризуйте банковский кредит. Какие функции выполняют банки? Как образуется банковская прибыль? На каких условиях банки предоставляют заемщикам деньги?

3. Как меняется процентная ставка в зависимости от срока, величины, обеспеченности кредита? По каким ссудам банки взимают больший процент – по краткосрочным или долгосрочным? Если предприниматель получил кредит на три месяца в размере 100 млн. руб. и заплатил за пользование кредитом 4 млн. руб., то чему равна годовая процентная ставка?

4. Что такое ипотечный кредит? Охарактеризуйте потребительский кредит. В каких формах он может предоставляться? Когда речь идет о

государственном кредите, государство выступает в роли кредитора или/и заемщика? В каких формах может предоставляться международный кредит и кто может быть заемщиком и кредитором?

5. Что представляет собой кредитная система страны? Какие финансово-кредитные учреждения образуют кредитную систему в условиях рыночной экономики?

6. Что такое собственные средства банка? Как они образуются? Что собой представляют привлеченные средства банка? Охарактеризуйте основные виды депозитов.

7. Каково назначение обязательных резервов? Кто и как определяет величину обязательных резервов? Что такое избыточные резервы? Каково их назначение?

## Список литературы

### Литература обязательная

1. Алферова, Л. А. Экономическая теория / Л. А. Алферова ; Федеральное агентство по образованию, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра экономики. - Томск : ТУСУР, 2007 - . Ч. 2 : Макроэкономика : Методические указания к практическим занятиям по курсу "Экономическая теория" и "Макроэкономика" для студентов экономических специальностей. - Томск : ТУСУР, 2009. – 154 с.

2. Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. Микроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Изд-во ДИС, 1997. – 320 с.

3. Курс экономики: Учебник / Под ред. В. А. Райзберга. – М.: ИНфра-М, 1997. – 720 с.

1. Курс экономической теории / Под ред. Н. М. Чепурина. – Киров, 1994. – 624 с.

2. Липсиц И. В. Экономика: учебник для вузов. М.: Изд - во «Омега - Л», 2010. - 656 с.

3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс; В 2-х т. – М.: Республика 1992. – 399 с.

4. Николаева И.П Экономическая теория: Учебник для бакалавров. - М.: "Дашков и К". - 328 с. [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_cid=25&pl1\\_id=5683](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=5683)

5. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под ред. В.И. Видяпина и Л.П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995. – 608 с.

6. Экономика: Учебник / Под ред. А. И. Архипова, А.Н. Нестеренко. – М.: Проспект, 1998. – 792 с.

7. Экономическая теория / Л. А. Алферова ; Федеральное агентство по образованию, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра экономики. - Томск : ТУСУР, 2007 - . Ч. 1 : Микроэкономика : Методические указания к практическим занятиям по курсу "Экономическая теория" и "Микроэкономика" для студентов экономических специальностей. - Томск : ТУСУР, 2009. – 156

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов / Под ред. В. Д. Камаева. – М. : Гуманитар. Изд. центр. ВЛАДОС, 2010.

### Литература дополнительная

9. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — М.: Проспект, 2010.

10. Современная экономика для студентов вузов / Под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1999,

11. Основы экономической теории / Под ред. Р. М. Нуреева. – М., 1997. – 444 с.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М., 2014. – 650 с.
13. Экономика : учебник / И.В. Липсиц . – 2-е изд., стер. – М: КНО-РУС, 2016. – 320 с.
14. Экономика и право. Теневая экономика : учеб. пособие / Н.Д. Эриашвили, Г.М. Казиахмедов, Н.В. Артемьев, ред.: Н.Д. Эриашвили, ред.: Н.В. Артемьев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 449 с.
15. 1. Ефимова, Е.Г. Экономика для юристов : учебник / Е.Г. Ефимова. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Флинта, 2009. - 506 с. - ISBN 978 -5- 89349- 325- 2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=79339> (30.06.2015).
16. Экономическая теория : учебник для бакалавров / В.М. Агеев, А.А. Кочетков, В.И. Новичков и др. ; под общ. ред. А.А. Кочетков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2014. - 696 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978 -5- 394- 02120- 6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253799> (30.06.2015).
17. Войтов, А.Г. Экономическая теория. Учебник для бакалавров / А.Г. Войтов. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 391 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978 -5- 394- 01690- 5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=113346> (30.06.2015).
18. Экономическая теория : учебник / . - М. : Юнити - Дана, 2013. - 496 с. - ISBN 978- 5- 238 - 02271- 0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118953> (30.06.2015).
19. Экономика : курс лекций для бакалавров / [Л.П. Алехина, С.Н. Жутаев, Н.В. Найденова и др.] ; под ред. И.С. Троекуровой ; ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия». — Саратов : Изд-во ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия», 2013. — 224 с.

Учебное издание

ВАЗИМ Андрей Александрович

## ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Подписано к печати 00.00.2016. Формат 60x84/16. Бумага «Снегурочка».

Печать XEROX. Усл.печ.л. 9,01. Уч.-изд.л. 8,16.

Заказ 000-13. Тираж 100 экз.

---

Томский государственный университет систем управления и  
радиоэлектроники (ТУСУР)

Система менеджмента качества

Издательства Томского государственного университета систем управле-  
ния и радиоэлектроники (ТУСУР) сертифицирована

NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO 9001:2008



---

. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30

Тел./факс: 8(3822)