

**Министерство образования и науки Украины
Донбасская государственная машиностроительная академия**

Краткий конспект лекций
по дисциплине
«Основы экономической теории»

для студентов инженерных специальностей вуза

Краматорск 2004

**Министерство образования и науки Украины
Донбасская государственная машиностроительная академия**

Краткий конспект лекций
по дисциплине
«Основы экономической теории»

для студентов инженерных специальностей вуза

Утверждено
на заседании кафедры
экономической теории
Протокол № 18 от 20.05.2003г.

Краматорск 2004

УДК 33.041

Краткий конспект лекций по дисциплине «Основы экономической теории» для студентов инженерных специальностей вуза /Сост.: Л.В. Родичева, О.К. Гаршина. – Краматорск: ДГМА, 2004. – 132с.

Содержатся основные положения всех разделов экономической теории (политической экономии, микро- и макроэкономики), проиллюстрированные соответствующими рисунками.

Конспект лекций может быть использован студентами инженерных специальностей заочной формы обучения для изучения дисциплины «Основы экономической теории» и подготовки домашних контрольных работ, а также студентами стационара для подготовки к экзаменам.

Составители:

Л.В. Родичева, доц.,
О.К. Гаршина, доц.

Отв. за выпуск

О.К. Гаршина, доц.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Тема 1. Факторы общественного производства и эффективность их использования

- 1 Марксистская классификация факторов общественного производства
- 2 Современные экономисты о классификации экономических ресурсов
- 3 Общественный продукт и его структура
- 4 Проблема эффективности использования ресурсов

Тема 2. Собственность и формы хозяйствования

- 1 Собственность как экономическая категория. Механизм и формы реализации собственности
- 2 Экономическая природа фирмы. Основные типы контрактов
- 3 Типы предприятий
- 4 Акционерные общества
- 5 Особенности аренды как формы реализации собственности. Арендная плата

Тема 3. Издержки производства в рыночном хозяйстве

- 1 Понятие, структура, состав и виды издержек предприятия
- 2 Динамика издержек производства
- 3 Эффекты масштаба и определение их факторов
- 4 Оптимальные размеры производства

Тема 4. Поведение потребителя в рыночной экономике

- 1 Кардиналистская (количественная) теория предельной полезности
- 2 Ординалистская (порядковая) теория полезности. Равновесие потребителя

Тема 5. Законы спроса и предложения

- 1 Спрос: понятие, закон, динамика и графическая интерпретация. Факторы, определяющие динамику спроса
- 2 Эластичность спроса, ее виды и измерение. Уровни эластичности спроса и их влияние на динамику производства
- 3 Факторы, определяющие уровень эластичности спроса
- 4 Предложение: понятие, закон, динамика. Факторы, определяющие динамику предложения
- 5 Эластичность предложения. Факторы, определяющие уровень эластичности предложения
- 6 Прикладное значение изучения эластичности спроса и предложения

Тема 6. Рыночное равновесие и механизм рыночного ценообразования

- 1 Рыночное равновесие и равновесная цена
- 2 Динамика равновесной цены, как результат изменения спроса и предложения
- 3 Рыночное ценообразование и закон стоимости
- 4 Функции цены в рыночной экономике

Тема 7. Модели рынка: механизм их функционирования

- 1 Совершенная конкуренция в современной экономике
- 2 Основные черты конкурирующих монополий. Ценообразование и оптимальный объем продаж конкурирующих монополий
- 3 Основные черты олигополии. Типы олигополии и особенности спроса на рынке олигополий. Методика установления цен на олигопольном рынке

Тема 8. Основные показатели национальной экономики

- 1 Основные показатели системы национальных счетов
- 2 Методы расчета ВВП
- 3 Номинальные и абсолютные показатели национальной экономики. Инфлирование и дефлирование

Тема 9. Макроэкономическая нестабильность. Экономические кризисы

- 1 Противоречия общественного производства и циклический характер экономического роста
- 2 Кризис как форма разрешения противоречий общественного воспроизводства. Характеристика макроэкономической динамики по фазам промышленного цикла
- 3 Особенности современных циклов и кризисов. Антикризисное и антициклическое регулирование экономики

Тема 10. Безработица и инфляция

- 1 Рынок как регулятор занятости. Показатели рынка труда
- 2 Типы безработицы. Причины и издержки безработицы
- 3 Понятие инфляции и ее измерение
- 4 Причины и последствия инфляции. Зависимость между инфляцией и безработицей. Кривая Филипса

Тема 11. Развитие денежной формы стоимости

- 1 Возникновение, сущность и функции денег
- 2 Характеристика денежной системы. Элементы денежной системы
- 3 Системы металлического обращения. Закон Грэшема
- 4 Общая характеристика золотого стандарта. Виды золотого стандарта
- 5 Демонетизация золота и возникновение бумажно-денежных систем. Дискуссия о возвращении к золотому стандарту
- 6 Характеристика современных бумажно-денежных систем
- 7 Виды денежных реформ. Методы стабилизации валют

Тема 12. Денежно-кредитная политика

- 1 Предложение денег. Денежные агрегаты M1, M2. Спрос на деньги
- 2 Современные банковские системы. Функции Центрального банка и коммерческих банков. Денежный мультипликатор
- 3 Инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка. Политика дешевых и дорогих денег

Тема 13. Фискальная политика

- 1 Сущность, элементы налога и способы его взимания. Виды налогов
- 2 Принципы налогообложения и функции налогов. Кривая Лаффера. Дискреционная и недискреционная фискальная политика

3 Виды прямых и косвенных налогов, механизм их исчисления и их роль в формировании бюджета

4 Государственный бюджет как основной канал перераспределения национального дохода. Бюджетная система и бюджетная политика

5 Бюджетный дефицит и основные методы его регулирования. Государственный долг

Литература

ВВЕДЕНИЕ

Краткий конспект лекций по курсу «Основы экономической теории» включает базовые концепции трех самостоятельных дисциплин: политической экономики, микроэкономики, макроэкономики. Из каждого раздела экономической теории в конспект лекций включены основные темы перечисленных дисциплин, увязанные единой структурно-логической схемой.

Предлагаемый конспект лекций содержит все необходимые формулы для расчета экономических показателей и большой объем иллюстративного материала. Обилие графиков и рисунков позволяет студентам наглядно проследить за экономическими взаимосвязями, облечь их в математическую форму.

В конспекте лекций ключевые слова каждой темы выделены жирным шрифтом. Это сделано для того, чтобы при необходимости можно было быстро найти нужное определение или понятие.

Конспективная форма изложения материала преследует несколько целей:

- обеспечить студентам возможность быстрого ознакомления с изучаемым материалом;
- в сжатом виде представить содержание каждой темы с выделением ключевых моментов;
- выделить основное содержание каждой темы, что позволит лучше понять ее логику.

Конспект лекций предназначен, в первую очередь, для студентов заочного отделения, которые, как правило, не имеют достаточно времени для изучения основной и дополнительной литературы по изучаемому курсу. Для контингента заочников конспективная форма подачи материала является предпочтительной ввиду отсутствия достаточного резерва времени. Вместе с тем, предлагаемый конспект лекций может быть использован и студентами дневной формы обучения в период экзаменационной сессии при подготовке к экзаменам.

Тема 1. ФАКТОРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

План

- 1 Марксистская классификация факторов общественного производства.
- 2 Современные экономисты о классификации экономических ресурсов.
- 3 Общественный продукт и его структура.
- 4 Проблема эффективности использования ресурсов.

1 Марксистская классификация факторов общественного производства

Материальное производство составляет основу жизни человеческого общества. Люди не могут перестать производить, поскольку они не могут перестать потреблять.

В процессе производства человек, во-первых, взаимодействует с природой, во-вторых, вступает во взаимоотношения с другими людьми. Таким образом, марксистский подход к классификации факторов производства является формационным; он рассматривает производство как общественное производство, как смену различных общественно-экономических формаций с присущими им производственными отношениями. К. Маркс выделяет три фактора производства:

1 Предмет труда – это то, на что воздействует человек в процессе производства.

Все предметы труда делятся на две большие группы: данные природой и сырые материалы или сырье. В состав последних включают те предметы труда, которые уже подверглись первоначальной обработке.

2 Средства труда – это все то, что люди помещают между собой и предметом труда.

Средства труда также подразделяются на две группы: орудия труда и прочие средства труда.

Орудия труда – это то, чем люди непосредственно воздействуют на предмет труда, например машины, инструменты

Прочие средства труда или условия производства – это все то, что необходимо для нормального функционирования процесса производства (производственные здания, сооружения, линии электропередач и т.п.).

Предметы и средства труда в совокупности составляют **средства производства**

3 Труд – целесообразная деятельность человека, в процессе которой он преобразовывает предмет труда для удовлетворения своих потребностей.

Труд имеет сознательный характер; в процессе труда человек создает и использует орудия труда.

Единство средств производства и работников, приводящих их в движение, составляет **производительные силы общества**.

Определенные связи и отношения, в которые независимо от своей воли и сознания вступают между собой люди в процессе производства, называются **производственными отношениями**. Система производственных отношений – это объективные взаимосвязанные отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления, тип которых определяется отношениями собственности.

Единство производительных сил и производственных отношений представляет собой способ производства материальных благ.

Способ производства, взятый в единстве с идеологической и политической надстройкой, со всеми характерными для него формами деятельности людей, составляет общественно-экономическую формацию

В истории общества пять общественно-экономических формаций последовательно сменяли друг друга: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, социалистическая.

2 Современные экономисты о классификации экономических ресурсов

Экономические ресурсы – это элементы, которые могут быть использованы для производства экономических благ.

Факторы производства – экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Иными словами, факторы производства – это производящие ресурсы.

В отличие от ресурсов факторы становятся таковыми только в рамках взаимодействия. Поэтому производство всегда есть взаимодействующее единство его факторов.

Современная экономическая теория классифицирует факторы производства с точки зрения их доходности. Мера доходности каждого фактора в конкретных экономических условиях – одна из центральных проблем науки.

К числу важнейших ресурсов в современном обществе относятся земля, труд, капитал (в том числе его организация), предпринимательская способность и информация.

1 **Земля** как фактор производства имеет тройное значение:

- в широком смысле она означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы;

- в ряде отраслей (аграрной, добывающей, рыбной) земля есть объект хозяйствования, когда она одновременно выступает и предметом труда, и средством труда;

- в пределах всей экономики земля может выступать как объект собственности.

2 **Капитал** – так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства. Капитал – это созданные прошлым трудом *блага*, используемые для производства товаров и услуг.

3 **Труд** – та часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства (иногда используют и такой термин, как «экономически активное население», который охватывает только трудоспособных людей, занятых в производстве).

4 **Предпринимательская способность** – это особый вид человеческого ресурса, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать ресурсы для производства экономических благ.

Главной социальной функцией предпринимателя следует признать организацию доходного производства.

Выделение предпринимательства в особый вид ресурса связано с тем, что предприниматель:

- соединяет материальные и людские ресурсы;
- принимает основные (оптимальные) решения в условиях риска;
- является новатором, стремящимся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, технологии.

5 **Информация** – упорядоченная система знаний. Каждый фактор производства способен принести своему владельцу доход: "капитал" приносит "процент", "труд" – "зарплату", "земля" – "ренту", "предпринимательство" – "прибыль", "информация" – прирост дохода в результате уменьшения риска.

Характеризуя производство как взаимодействие пяти его факторов, мы даем технологическую характеристику производства.

Но поскольку каждый фактор представлен его собственником, то производство приобретает общественный характер, становится социальным процессом. Производство превращается в результат производственных отношений между собственниками факторов производства. Таким образом, экономическая наука синтезирует марксистский и современный подходы к анализу факторов производства.

3 Общественный продукт и его структура

Результатом общественного производства является **общественный продукт**, то есть совокупность экономических благ, созданных в обществе за определенный период времени.

Экономическое благо – это средство удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве, в противоположность благам неэкономическим (например, воздух). Они состоят из вещей и услуг и делятся на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, напитки, спички и т.д.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относят не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд - самолет - автомобиль), сферы досуга (кино - театр - цирк) и т.д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка

и бумага. Экономические блага могут также быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные).

Потребности – это внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности. Они подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.), и вторичные, к которым относятся все остальные потребности. Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные – могут. Приведенное деление является исторически условным.

Общественный продукт характеризуется не только с натурально - вещественной стороны, но и имеет стоимостную оценку.

Совокупный (валовой) общественный продукт включает материальные затраты и чистый продукт. Материальные затраты воплощают в себе прошлый или овеществленный труд или затраты средств производства на создание экономических благ.

Чистый продукт общества – это совокупный общественный продукт за вычетом материальных затрат. Он создается живым трудом работников в данном году.

Чистый продукт подразделяется на необходимый и прибавочный.

Необходимый продукт – часть чистого продукта, которая требуется для нормального воспроизводства рабочей силы, то есть для поддержания ее работоспособности, включая и подготовку нового поколения работников, замещающих тех, кто утратил способность к труду. Необходимый продукт покрывает расходы на питание, одежду, содержание жилища, на удовлетворение сложившихся культурных и социальных потребностей, на экологические нужды и т.д.

Прибавочный продукт – часть чистого продукта, созданная сверх необходимого продукта.

4 Проблема эффективности использования ресурсов

Под эффективностью обычно подразумевают понятие, характеризующее соотношение объема производственных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат).

Наличные ресурсы, как правило, ограничены или редки. **Редкость** – характеристика экономических благ, отражающая ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества. Под ограниченностью имеют в виду недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Поэтому возникает проблема выбора: что производить?

Экономический выбор – это выбор наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

Иллюстрацией решения проблемы эффективности в экономике служит кривая (линия) производственных возможностей – кривая, демонстрирующая различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены в экономике при полном использовании ресурсов; каждая точка на данной кривой показывает максимально возможный объем производства двух продуктов из данного количества ресурсов (рис.1).

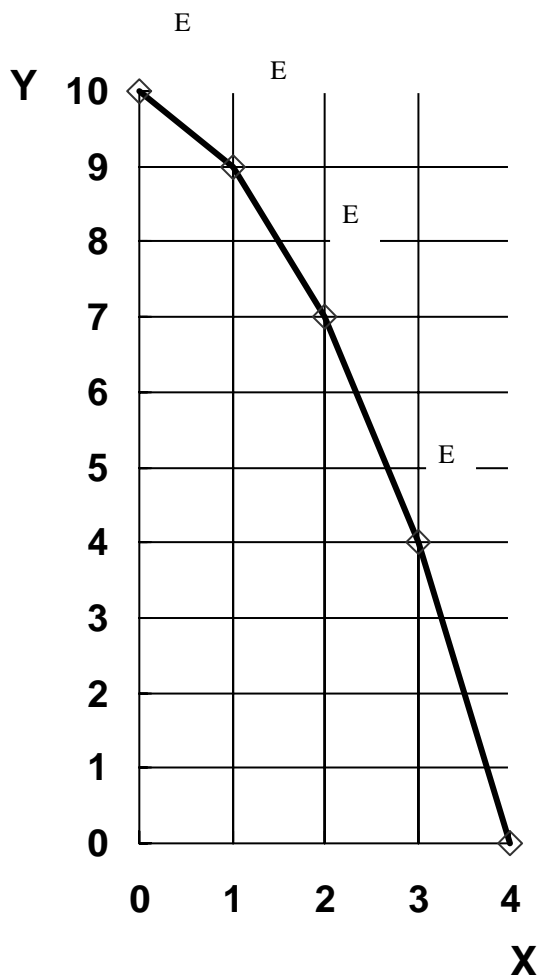


Рисунок 1 - Кривая производственных возможностей экономики

Для построения кривой производственных возможностей необходимо принять несколько допущений:

- 1 Экономика функционирует в условиях полной занятости и полного объема производства.
- 2 Количество ресурсов постоянно.
- 3 Технология производства остается постоянной.
- 4 Экономика производит два продукта — средства производства (X) и потребительские товары (Y).

Количество одного продукта, от которого нужно отказаться, чтобы произвести определенное количество другого продукта, называется **альтернативными** или **вменными издержками производства** этого продукта. Под альтернативной затратой экономическая наука понимает не действительно состоявшийся рас-

ход ресурсов, а потенциальную потерю тех товаров, которые могли бы быть произведены из данного количества ресурсов.

Вмененные издержки – это единственный вид издержек в экономике, которые измеряются не в деньгах, а в количестве другого продукта.

В экономике ограниченных ресурсов действует **закон возрастающих вмененных издержек**, согласно которому количество продукта, которым приходится жертвовать, чтобы получить дополнительную единицу другого продукта, возрастает. Иными словами, чем больше другого продукта мы хотим произвести, тем от большего количества первого продукта следует отказаться. Этот закон объясняется абсолютной непригодностью ресурсов для производства другого продукта. Графически закон возрастающих вмененных издержек отражается в вогнутости кривой производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей служит иллюстрацией следующих идей:

1 Все комбинации выпуска продуктов, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, невозможны.

2 Все комбинации выпуска двух продуктов, расположенные на плоскости, показывают недоиспользование ресурсов, а значит, неэффективный вариант производства.

3 Растущие ресурсы приводят к смещению кривой вправо, а незанятость ресурсов означает сдвиг линии производственных возможностей влево.

Тема 2. СОБСТВЕННОСТЬ И ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

План

1 Собственность как экономическая категория. Механизм и формы реализации собственности.

2 Экономическая природа фирмы. Основные типы контрактов.

3 Типы предприятий.

4 Акционерные общества.

5 Особенности аренды как формы реализации собственности. Арендная плата.

1 Собственность как экономическая категория. Механизм и формы реализации собственности

Собственность, как экономическая категория, выражает отношения присвоения (отчуждения) объектов и создаваемых с их помощью экономических благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления. То есть факт принадлежности экономических благ должен признавать не только сам собственник, но и другие субъекты, поэтому возникает право собственности как общественное отношение.

Собственность – это отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и использования имущества, ресурсов, средств производ-

ства. Эти отношения определяют, кто и как присваивает результаты производства, осуществляет процесс управления.

Объект собственности может использовать сам собственник или другой человек. Лучше всего, когда собственник, рабочий и руководитель объединяются в одном субъекте – коллективном или индивидуальном. В этом случае нет разделения прибыли. На практике, как правило, объект собственности отделяется от собственника, и поэтому происходит разделение прибыли между собственниками и другими субъектами. В этом случае собственник вынужден передать им часть своей собственности.

Права собственности:

- **владение** – это право исключительного физического контроля над благами, закрепленное законодательством;

- **распоряжение** – право решать, кто и как будет использовать объекты собственности;

- **пользование** – право применения полезных свойств благ для себя;

- право на доход от реализации собственности.

Реализовать собственность – значит, использовать ее объекты по своему усмотрению. Экономическая реализация собственности означает такое использование ее объектов, которое позволяет получить доход в любой форме. **Формами реализации собственности** являются:

1 Арендная плата.

2 Банковский процент, то есть процент, уплачиваемый вкладчикам банками.

3 Ссудный процент, то есть процент, взимаемый с заемщиков за пользование ссудой.

4 Продукт от собственной хозяйственной деятельности производителя.

5 Прибыль, как результат использования наемного труда.

6 Дивиденды на акции и процентные облигации.

2 Экономическая природа фирмы. Основные типы контрактов

Определенная ступень развития отношений собственности предопределяет определенные типы фирм, существующих в экономике.

По определению А. Пезенти, **фирма** – это сложное сочетание материальных и людских ресурсов, соответствующим образом организованных и координированных в целях производства определенных благ.

Под **фирмой** понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Существуют две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур.

В отличие от рыночного порядка фирмы базируются на иерархическом принципе организации экономической деятельности. Рынок предполагает обособление средств производства, фирма – их концентрацию. В условиях рынка гос-

подступают косвенные методы контроля, на фирме – прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления, «Фирма, таким образом, – писал Р. Коуз, – есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя».

Почему существуют фирмы?

Причины возникновения фирм объясняют по-разному.

1 Фирмы – это итог развития кооперации и разделения труда, основанных на системе машин (К. Маркс).

2 Фирмы – это результат минимизации риска и неопределенности (Ф. Найт).

3 Появление фирм вызвано необходимостью уменьшения транзакционных издержек (Р.Коуз, О.Уильямсон).

Транзакционные издержки – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности (расходы, связанные с поиском информации, затраты на ведение переговоров, работа по измерению свойств товара, издержки по спецификации и защита прав собственности).

Удельный вес транзакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности слабо определены.

Согласно Р.Коузу основу фирмы составляет пучок контрактов между владельцами определенных факторов производства.

Основные типы контрактов:

1 **Классический контракт** – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. Он пытается учесть все возможные моменты, сведя будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает.

2 **Неоклассический контракт** – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Он напоминает, скорее, договор о принципах сотрудничества, чем строгий юридический документ. Устные договоренности учитываются наряду с письменными.

3 **Отношенческий, или имплицитный, контракт** – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон.

В современной теории под *фирмой* понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек.

Многообразие способов минимизации транзакционных издержек предопределяет многообразие фирм в современной экономике.

3 Типы предприятий

Первичной ячейкой экономики любой социально - экономической системы является предприятие. Типы предприятия и принципы их хозяйственной деятельности predeterminedляются социально - экономической системой и господствующей формой собственности в стране.

При *централизованном управлении*, где общественная (государственная) форма собственности является господствующей, вся производимая продукция принадлежит государству, которое централизованно распределяет ее между предприятиями - потребителями, и потребительские товары распределяет в торговую систему.

В условиях *рыночной экономики* господствуют *частные* и *коллективные* формы собственности, поэтому хозяйственная система здесь базируется на прямых связях между производителями и потребителями.

В каждой из этих систем имеются достоинства и недостатки. Основным преимуществом первой является то, что она позволяет полностью ликвидировать безработицу и социальную незащищенность. В рыночной экономике конкуренция объективно принуждает производителей добиваться высокого качества и снижать издержки производства. Предприниматели стремятся к использованию новейших достижений науки и техники для производства новых товаров и услуг.

В каждой стране, развивающейся в условиях рыночной экономики, сложились три основных типа предприятий:

- 1) индивидуальная частная фирма;
- 2) товарищество на паях;
- 3) акционерное общество.

Индивидуальная частная фирма – это самый легкий и дешевый способ организации предприятия.

Частнопредпринимательская фирма – это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах, управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т.е. является субъектом неограниченной ответственности).

Для того чтобы создать индивидуальную частную фирму, нужно получить лицензию на право ведения определенного вида (видов) деятельности и зарегистрировать фирму в установленном порядке.

Преимущества индивидуальной частной фирмы:

- 1) простота организации (учреждения, управления и т.д.);
- 2) свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т.д.);
- 3) конфиденциальность доходов;
- 4) преимущество в налогообложении доходов, так как платят налоги по ставкам личного подоходного налога, а они ниже, чем налог на прибыль корпораций (это преимущество не действует в Украине, так как налог на прибыль в нашей стране составляет 30%, а верхняя шкала подоходного налога – 40%).

Недостатки индивидуальных частных фирм:

1) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);

2) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций (особенно в условиях мелкого и среднего производства, наиболее типичного для данной формы собственности);

3) существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).

В США зарегистрировано 13 млн. индивидуальных частных фирм – это 72% всех предприятий страны.

Товарищество на паях – не обладающая юридическим статусом фирма, созданная двумя или более людьми (до 20 чел.) и управляемая ими на основе добровольного законного объединения физических, юридических лиц, каждое из которых вносит свою долю (пай) в общее дело в имущественной или в денежной форме.

Партнерство – это не обладающая юридическим статусом акционерного общества фирма, принадлежащая двум или более людям и управляемая ими на основе добровольного законного объединения. Основные права здесь принадлежат всем партнерам.

Виды партнерств:

1 Общее (полное) товарищество – партнерство, все члены которого имеют равные права собственности и несут равную ответственность по обязательствам фирмы.

2 Товарищество с ограниченной ответственностью (командитное общество) – партнерство, состоящее из одного или нескольких главных партнеров с неограниченной ответственностью и одного или нескольких партнеров, чьи обязательства ограничены размерами вложенного капитала.

3 Квалифицированное товарищество с ограниченной ответственностью – товарищество, которое действует как корпорация, продавая партнерские паи на фондовой бирже. При этом, если 90% его дохода имеют форму пассивных доходов, облагается налогом по ставкам налога на личный доход.

Партнерства типичны для различных сфер интеллектуальной деятельности, таких, как искусство, юриспруденция, медицина и т.д.

Преимущества партнерств:

1 Простота основания. Для этого нужно составить договор и зарегистрировать его у нотариуса.

2 Простота управления.

3 Возможность использования разделения труда и специализации в производстве и управлении.

4 Легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

5 Преимущество в налогообложении доходов, как и у индивидуальных частных фирм.

Недостатки партнерств:

- 1 Неограниченная ответственность.
- 2 Потенциальная возможность конфликтов между партнерствами.
- 3 Скудность финансовых средств.

В США, например, 2 млн. партнерств (это 11% предприятий).

Корпорация – совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо.

Чаще всего корпорации организуются в форме **акционерного общества**. В частной корпорации большинство акций принадлежит одному владельцу, семье или узкой группе акционеров.

Предприятие, используя различные экономические ресурсы, выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению товаров и услуг. Предприятия, производящие однородную или подобную продукцию, группируются в отрасли.

В Украине существует множество предприятий: государственные, арендные, акционерные, кооперативные, совместные, малые и т. д.

Кроме основных трех типов предприятий в экономике развитых стран функционируют и другие типы фирм, в частности:

1 **Регулируемая фирма** – это фирма, в которой государство вводит ограничения на размер прибыли, то есть регулирует остаточный доход. В результате часть прибыли либо превращается в издержки (путем повышения заработной платы, дополнительного премирования), либо дарится потребителям путем снижения цены выпускаемой продукции.

2 **Государственное предприятие** – это предприятие, которое находится в собственности государства, либо контрольный пакет его акций принадлежит государству.

Государственная собственность означает отсутствие права на свободную продажу имеющихся правомочий. Таким образом, деятельность менеджеров не получает прямой рыночной оценки. Менеджеры государственных предприятий контролируются собственниками (гражданами государства) в меньшей степени, чем менеджеры частных компаний. Ослабление контроля открывает широкие возможности для оппортунистического поведения и различных злоупотреблений. Срок службы управляющих, как правило, дольше, чем в частном секторе. Они меньше рискуют, меньше заботятся о прибыли. Государство нередко занижает цены на продукцию своих предприятий, ведь убытки могут быть покрыты за счет налогоплательщиков.

3 **Неприбыльные (некоммерческие) организации** – это широко распространенная форма в условиях современной рыночной экономики. К ним относятся профсоюзы, клубы, церкви, госпитали, колледжи, общества милосердия и другие организации, которые не стремятся к получению прибыли. Некоторые из них полностью зависят от пожертвований, другие получают доходы от своей деятельности – продажи товаров и услуг. Многие из этих организаций имеют статус корпораций. Однако это специфический вид корпораций. Это корпорации без акционеров. Обычно они управляются советом попечителей, выбранных или сформированных в соответствии с уставом данной организации. Если в результате дея-

тельности такой организации появляется прибыль, то она обычно вкладывается в дело.

4 Кооперативы – это объединения людей или небольших фирм с целью получения выгоды от увеличения масштабов деятельности. Они образуются путем объединения части ресурсов своих членов с целью извлечения взаимной выгоды. Кооперативы могут быть потребительскими или сбытовыми. В первом случае покупатели приобретают возможность получать товары по оптовым ценам, во втором – контролировать продажу произведенной ими продукции.

Прибыль обычно не является самоцелью деятельности таких организаций, хотя появление ее не исключено.

5 Арендные предприятия – это предприятия, которые сдаются их владельцами во временное пользование другим лицам с целью получения арендной платы.

4 Акционерные общества

Акционерные общества – основная форма организации больших и части средних предприятий, собственность которых формируется в результате слияния капиталов основателей компании, а также выпусков ценных бумаг и их продажи с целью получения прибыли. Акционерные общества являются основными производителями товаров и услуг в рыночной экономике.

Акции и облигации. По закону Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже», **акция** – это ценная бумага без установленного срока обращения, удостоверяющая долевое участие в уставном фонде акционерного общества, подтверждающая членство в акционерном обществе и право на участие в управлении им, дающая ее владельцу право на получение прибыли акционерного общества.

Акции могут быть именованными и на предъявителя, привилегированными и простыми. Граждане вправе быть владельцами, как правило, именных акций.

Именная акция – акция, выпущенная на конкретного владельца, фамилия которого вносится в реестр акционерного общества.

Предъявительская акция – акция, держатель которой считается ее владельцем. По акциям на предъявителя в книге регистрации акций акционерного общества регистрируется их общее количество.

Привилегированная акция – акция без права голоса на общем собрании акционеров и приносящая фиксированный доход. Привилегированные акции дают владельцу преимущественное право на получение дивидендов, а также на приоритетное участие в распределении имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Владельцы привилегированных акций не имеют права участвовать в управлении акционерным обществом, если иное не предусмотрено его уставом.

Выплата дивидендов владельцам привилегированных акций производится в размере, указанном в акции, независимо от размера полученной обществом прибыли в соответствующем году. В том случае, когда прибыль соответствующего года является недостаточной, выплата дивидендов производится за счет резервного фонда.

Если размер дивидендов, выплачиваемых акционерам по простым акциям, превышает размер дивидендов по привилегированным акциям, владельцам последних может производиться доплата к размеру дивидендов, выплаченных другим акционерам

Привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, превышающую 10% уставного фонда акционерного общества.

Простая или обыкновенная акция – это акция, дающая право голоса на общем собрании акционеров и приносящая переменный доход, зависящий от эффективности работы акционерного общества.

Акции могут также быть безголосыми, одnogолосыми и многоголосыми. Последние в соответствии с законом Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже» запрещены законом. Однако некоторые акционерные общества в своих выпусках акций требуют, чтобы акционеры приобрели несколько акций для того, чтобы получить один голос на общем собрании акционерного общества.

Облигация – ценная бумага, выпущенная на определенный срок, в течение которого ее держателю начисляют фиксированные проценты и по истечении которого она выкупается по номиналу. В соответствии с законом Украины облигация должна иметь следующие обязательные реквизиты: наименование ценной бумаги – «облигация», фирменное наименование и местонахождение эмитента облигаций, фирменное наименование или имя покупателя (для именной облигации), номинальную стоимость облигации, сроки погашения, размер и сроки выплаты процентов (для процентных облигаций), место и дату выпуска, серию и номер облигации, подпись руководителя эмитента или другого уполномоченного на это лица, печать эмитента.

Облигации могут выпускаться именными и на предъявителя, процентными и беспроцентными, свободно обращающимися или с ограниченным кругом обращения.

В зависимости от обеспечения облигации могут быть обеспеченными и необеспеченными. Первые обеспечиваются залогом. В качестве залога для обеспечения облигаций может использоваться движимое, недвижимое имущество корпорации-эмитента, ценные бумаги других корпораций. Необеспеченные облигации основываются только на обещании эмитента уплатить всю сумму долга и проценты по нему.

По характеру получаемого дохода облигации подразделяются на купонные и дисконтные. **Купонная облигация** содержит купонный лист на выплату процентов. Получателем купонов может быть любой их предъявитель. **Дисконтная облигация** продается со скидкой к номиналу, а выкупается по номиналу. Ежегодная выплата процентов по такой облигации не предусмотрена.

Кроме того, облигации могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. Краткосрочные облигации имеют срок обращения до года, среднесрочные - 5 лет, долгосрочные - более 3 лет.

Генезис и функции акционерной собственности. Учредители АО. Формирование уставного капитала. Проспект эмиссии. Акционерная собственность – это паевая форма собственности, представленная предприятиями, в которых доля каждого пайщика удостоверяется соответствующим пакетом акций.

По закону Украины «О хозяйственных обществах» акционерным признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, и несущее ответственность по обязательствам только имуществом общества.

Лица, желающие приобрести акции, должны внести на счет учредителей не менее 10 процентов стоимости акций, на которые они подписались, после чего учредители выдают им письменное обязательство о продаже соответствующего количества акций

По истечении указанного срока должно быть покрыто подпиской не менее 60% акционеров, и тогда учредители вправе зарегистрировать акционерное общество и объявить о проведении собрания акционеров. В противном случае акционерное общество считается не учрежденным. Оставшуюся сумму уставного капитала учредители должны собрать не позднее года после регистрации.

Учредительное собрание акционерного общества созывается не позднее двух месяцев с момента завершения подписки на акции. Учредительное собрание акционерного общества признается правомочным, если в нем принимают участие лица, подписавшиеся более чем на 60 процентов акций, на которые проведена подписка

Если из-за отсутствия кворума учредительное собрание не состоялось, в течение двух недель созывается повторное учредительное собрание. Если и при повторном созыве учредительного собрания не будет обеспечен кворум, акционерное общество считается недействительным.

Голосование на учредительном собрании проводится по принципу: одна акция – один голос.

Следует подчеркнуть, что акционерное общество по закону любой страны должно иметь учредителей и уставный капитал. Другие формы деловых предприятий (партнерство, индивидуальная частная фирма) не обязаны формировать уставный капитал.

Взносы в уставный капитал по нашему законодательству могут осуществляться несколькими способами:

- в виде денег в отечественной и иностранной валюте;
- в виде имущества;
- в виде прав пользования изобретениями, водой, землей и другими имущественными правами.

Помимо уставного капитала, акционерное общество обязано создать резервный фонд, выполняющий функцию страхования капитала. Резервный фонд создается постепенно, путем ежегодных отчислений от чистой прибыли в размере одного процента. Величина резервного фонда постепенно доводится до 25% от размера уставного капитала акционерного общества.

Функции акционерной собственности.

- ускорение централизации капитала, что позволяет создавать капитал в крупных размерах;
- «диффузия собственности»: акционерная собственность делает совладельцами предприятий очень многих людей, имеющих небольшие личные сбережения;

- отделение собственника от производителя.

Корпорация – одна из основных форм ведения бизнеса. Как правило, корпорации – это крупные предприятия, в которых занято много наемных работников.

Высшим органом управления корпорацией является общее собрание акционеров, которое созывается не реже одного раза в год и решает все основные вопросы развития предприятия (избирает руководящие органы управления корпорацией, принимает решения и т.д.). Время созыва ежегодного общего собрания акционеров – не позже, чем за 45 дней до начала его работы. Законом Украины «О хозяйственных обществах» предусмотрена только очная форма голосования на общем собрании акционеров, хотя в других странах используют и заочные формы голосования. Если акционер по какой-либо причине не может посетить общее собрание акционеров, он вправе передать свой голос другому акционеру, закрепив это право нотариально заверенной доверенностью на право голосования.

Голосование на общем собрании акционеров может осуществляться одним из нескольких способов:

1) по принципу простого большинства голосов. В этом случае для того, чтобы получить право решающего голоса на общем собрании акционеров, нужно скупить контрольный пакет акций – это количество акций, дающее право фактического распоряжения всем акционерным капиталом. Теоретически – это 50% плюс 1 акция, на практике – значительно меньше, так как не все акционеры посещают ежегодные общие собрания;

2) по принципу квалифицированного большинства голосов. В Украине квалифицированное большинство голосов, в соответствии с действующим законом «О хозяйственных обществах», составляет 75% голосов, в других странах – 80, 90, 66% голосов и т.п. По нашему закону три вопроса решаются на общем собрании акционеров квалифицированным большинством голосов: об объявлении АО банкротом, об открытии дочернего представительства фирмы и об изменении уставного капитала более чем на одну треть;

3) по принципу кумулятивного голосования, в соответствии с которым количество голосующих акций акционера умножается на число директоров, которых нужно избрать. Эта достаточно демократичная норма голосования предусмотрена в российском законе «Об акционерных обществах» и в проекте закона Украины «Об акционерных обществах» и защищает меньшинство акционеров и позволяет им выбрать своих представителей в состав совета директоров.

Существуют **две модели корпоративного управления – двухуровневая и трехуровневая**. При двухуровневой модели (она имеет место в Российской Федерации, США) общее собрание акционеров избирает совет директоров, в который могут входить и внешние директоры, не являющиеся акционерами корпорации. Состав совета директоров переизбирается каждый год, поэтому перед ежегодным общим собранием акционеров начинается борьба за доверенности, имеющая целью перетянуть на свою сторону голоса мелких акционеров, не посещающих ежегодные общие собрания.

Трехуровневая модель корпоративной структуры (она характерна для большинства европейских стран, в том числе и для Украины) предусматривает

три уровня управления корпорацией. Высшим органом управления является общее собрание акционеров, которое избирает наблюдательный совет (совет акционерного общества), являющийся законодательным органом. Наблюдательный совет, в свою очередь, нанимает правление, являющееся исполнительным органом.

Закон Украины «О хозяйственных обществах» не предусматривает ежегодные перевыборы членов наблюдательного совета. Проект Закона Украины «Об акционерных обществах» содержит в себе норму обязательного переизбрания членов наблюдательного совета каждый год.

Кроме того, на общем собрании акционеров избирается ревизионная комиссия, в функции которой входит ревизия финансовой отчетности корпорации. Ее отчеты необходимо заслушивать на общем собрании акционеров каждый год.

Акционеры отвечают по обязательствам общества только в пределах принадлежащих им акций. Иначе говоря, акционерное общество – это общество с ограниченной ответственностью.

Акционерная собственность возникла на высокой ступени развития капиталистической собственности в последней трети девятнадцатого века. Причинами ее возникновения являются:

1) технологическая потребность в крупном капитале, который не может быть предоставлен одним инвестором. Необходимо объединить многие паевые взносы большого количества пайщиков для того, чтобы создать крупное предприятие.

Во второй половине девятнадцатого века в результате развития научно-технической революции многие научные открытия в разных областях знания вызвали необходимость создания новых отраслей экономики. В результате открытия мартеновского и бессемеровского способов выплавки стали, экономичного метода производства серной кислоты, изобретения мотора Дизеля, двигателя внутреннего сгорания и многих других открытий стали развиваться отрасли тяжелой промышленности. А для того, чтобы создать предприятие в отрасли тяжелой промышленности, требуется гораздо больший размер капитала, чем в отраслях легкой промышленности. Таким образом, концентрация и централизация капитала послужили экономической основой возникновения акционерной собственности;

2) необходимость уменьшения риска инвестиций заставляет предпринимателей вкладывать не весь капитал в создание рискованного предприятия, а только часть его, обеспечивая тем самым сохранность другой части капитала.

Организаторами акционерного общества являются учредители или грондеры. Учредителями акционерного общества могут быть юридические лица и граждане.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества, ответственность перед лицами, подписавшимися на акции, и третьими лицами.

По действующему пока закону акционерное общество должно иметь не менее трех учредителей. В Украине процесс создания акционерного общества регулируется законом «О хозяйственных обществах», хотя в первом чтении уже принят проект закона «Об акционерных обществах». В проекте закона Украины «Об

акционерных обществах» указывается, что учредителем акционерного общества может выступать и одно лицо (юридическое или физическое).

Учредители в соответствии с действующим законом должны опубликовать проспект эмиссии и собрать объявленную сумму акционерного капитала, а затем зарегистрировать акционерное общество.

Проспект эмиссии – это наиболее полная и развернутая информация о создаваемом акционерном обществе. В нем содержатся следующие сведения.

- полное наименование акционерного общества, его юридический адрес;
- наименование учредителей, их юридические адреса;
- размер уставного капитала, собираемого в ходе подписки на акции;
- номинал, типы и количество эмитируемых акций;
- направления инвестиционной деятельности;
- сроки подписки на акции и другая информация об эмитенте.

По закону Украины «О хозяйственных обществах» срок подписки на акции составляет максимум 6 месяцев.

Учредители несут солидарную ответственность за организацию акционерного общества. Они должны приобрести акции на сумму не менее 25% уставного капитала и держать их в течение двух лет.

«Система участия» – это корпоративная форма контроля предприятия, при которой головная (материнская) компания скупает контрольные пакеты акций других, более мелких, фирм и приобретает контроль над их акционерным капиталом. В свою очередь дочерние компании приобретают контрольные пакеты акций других фирм, а соответственно – и контроль над их акционерным капиталом. Таким образом, в экономике создается система финансовых пирамид. В некоторых странах такие пирамиды запрещены действующим законодательством. Акционерная собственность позволяет, имея небольшой собственный капитал, контролировать большие массы чужого капитала и присваивать чужую прибыль.

Преимущества и недостатки корпораций. Корпорация как форма организации бизнеса имеет следующие *преимущества*:

- 1) ограниченная ответственность: максимум, что потеряет акционер при банкротстве корпорации, – это его паевой взнос;
- 2) ликвидность ценных бумаг, то есть возможность легко реализовать их или обменять;
- 3) непрерывность существования;
- 4) преимущество в налогообложении прибыли, так как нераспределенная прибыль не облагается налогом.

Недостатки корпораций:

- 1) двойное налогообложение прибыли, так как корпорации с одного и того же дохода платят налог на прибыль и налог на дивиденды. В Украине налог на дивиденды составляет 15% от суммы дивидендов;
- 2) необходимость обнародования финансовой информации делает корпорацию уязвимой в конкурентной борьбе;
- 3) сложная процедура изменения уставного капитала с обязательной перерегистрацией корпорации;
- 4) меньшая гибкость в оперативном принятии решений;

5) концентрация огромной экономической мощи в корпорациях может привести к превращению их в монополии.

Типы корпораций. Корпорации можно классифицировать по нескольким признакам.

1 В зависимости от того, кем корпорация создана, различают:

- частные корпорации, которыми владеют частные лица или другие компании;

- государственные корпорации, находящиеся в собственности правительства и созданные для специальных государственных целей (например, предоставление ссуд студентам, управление школами);

- квазигосударственная корпорация – предприятие общественного пользования, обладающее монополией на предоставление основных услуг (снабжение электроэнергией, водой, газом, местная телефонная связь).

2 По целям функционирования выделяют корпорации:

- коммерческие, созданные для извлечения прибыли в интересах владельцев;

- некоммерческие – организации корпоративного типа, созданные для оказания общественных услуг, а не извлечения прибыли (например, государственные системы радиовещания и телевидения, Американская кардиологическая корпорация, Гарвардский университет).

3 В зависимости от степени ликвидности ценных бумаг корпорации делятся на следующие типы:

- открытые, ценные бумаги которых могут приобрести все желающие;

- закрытые, ценные бумаги которых вправе приобрести только учредители.

4 В зависимости от степени контроля корпорации бывают:

- материнские (головные), владеющие контрольными пакетами акций других корпораций;

- дочерние, контрольные пакеты акций которых принадлежат другим корпорациям;

- холдинговые, которые почти не вмешиваются в деятельность дочерних компаний.

5 В зависимости от того, где корпорация занимается бизнесом, различают корпорации:

- местные;

-неместные;

-иностранные.

5 Особенности аренды как формы реализации собственности. Арендная плата

Аренда – имущественный найм, оформленный договором.

Аренда – форма реализации собственности путем сдачи объекта собственности другому лицу за определенную плату.

Аренда – это предоставление средств производства их собственником во временное пользование другому производителю за определенное вознаграждение.

Аренда означает передачу во временное пользование и владение землей, природными ресурсами, предприятиями и другим имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной или иной деятельности.

Участниками арендных отношений являются:

- **арендодатель** – собственник объектов производства экономических благ, сдающий их во временное пользование за определенную плату;

- **арендатор** – человек (или кооператив), взявший на определенных условиях не принадлежащие ему средства производства во временное пользование с целью получения дохода.

Сдают имущество в аренду его собственники или уполномоченные ими юридические лица и граждане. Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является договор, который заключается на добровольных началах при (полном) равноправии сторон.

В нем предусматривается состав и стоимость арендуемого имущества, размер арендной платы и сроки аренды, обязанности арендатора и арендодателя.

Существует понятие субаренды (или «вторичной аренды»).

Субаренда – передача в аренду уже арендованного имущества.

Особенности аренды, как формы реализации собственности:

- объекты аренды отчуждаются в пользование другому лицу;

- договорный характер отношений;

- собственник оставляет за собой право владения, арендатор получает право пользования. Право распоряжения остается за тем субъектом, который указан в договоре.

Виды аренды:

- за плату и бесплатно (убыточные объекты);

- на срок и бессрочно (земля, водоемы);

- аренда всего имущества или отдельных категорий имущества;

- с выкупом и без выкупа, при этом выкуп может быть полным или частичным.

Виды аренды по срокам:

- **хайринг** – краткосрочная аренда от одного дня до нескольких месяцев (например, аренда автомобилей);

- **рентинг** – краткосрочная аренда от нескольких месяцев до года (например, аренда квартиры);

- **лизинг** – долгосрочная аренда на срок более года (самолеты).

В зависимости от срока арендного договора аренда может быть:

- краткосрочной (до года);

- долгосрочной (свыше 5 лет).

Арендная плата – это доход арендодателя, возникающий в ходе реализации его собственности посредством аренды. Арендная плата может быть натуральной, денежной и смешанной. Арендная плата может устанавливаться на весь объект сразу или по разным категориям объектов отдельно. По желанию сторон арендная плата может устанавливаться в виде фиксированной суммы или как процент от дохода.

Существует два подхода к определению арендной платы. Первый основан на определении стоимости арендуемого имущества и выведения на ее основе арендной платы. Второй основан на определении арендной платы, как процента от дохода.

На наш взгляд, второй подход может быть применен только к достаточно прибыльным объектам.

Рассмотрим методику определения арендной платы для сложного имущественного комплекса, имеющего объекты разной степени износа.

1 Если остаточная стоимость объекта составляет менее трети первоначальной, то в этом случае арендная плата равна нулю, так как старые фонды требуют достаточно больших расходов на ремонты, которые в большинстве случаев должен нести арендатор. За старые объекты арендная плата не взимается и в случае аренды с выкупом, и в случае аренды без выкупа, они передаются как бы в нагрузку к основному объекту.

2 Если остаточная стоимость объекта находится в пределах от 0,33 до 0,66 от первоначальной стоимости, то есть в аренду передается объект средней степени износа, арендная плата в случае аренды без выкупа рассчитывается по следующей методике:

$$AP = A * K_3 * K_0 + \sum AP_{\%}.$$

В случае аренды с выкупом арендная плата рассчитывается следующим образом:

$$AP = \sum AP_{\%} * K_3 * K_0,$$

где A – амортизация, то есть сумма, соответствующая ежегодному износу объекта, или экономический процесс постепенного переноса стоимости средств производства на изготавливаемый продукт. В случае аренды без выкупа амортизация достается арендодателю, в случае аренды с выкупом – арендатору, так как именно ему придется восстанавливать объект;

K_3 – коэффициент загрузки объекта;

K_0 – коэффициент, учитывающий долю остаточной стоимости объекта в первоначальной;

$\sum AP_{\%}$ – сумма арендного процента. Арендный процент обычно равен банковскому проценту. Он показывает минимальную границу экономической эффективности использования объекта, то есть тот доход, который гарантированно получит арендодатель, если продаст объект и положит деньги в банк (каждый год он будет получать не меньше, чем банковский процент).

2 Если доля остаточной стоимости объекта в первоначальной больше, чем 0,66, то есть в аренду сдаются относительно новые объекты, арендная плата в случае аренды без выкупа будет равна

$$AP = A + \sum AP_{\%}.$$

В случае аренды с выкупом арендная плата равна арендному проценту:

$$AP = \sum AP_{\%}.$$

Таким образом, в данном случае арендная плата взимается в полном объеме без всех поправочных коэффициентов.

Вся сумма арендной платы за аренду сложного имущественного комплекса будет включать арендную плату за аренду объектов высокой степени износа, средней степени износа и мало изношенных, то есть:

$$AP = AP_1 + AP_2 + AP_3.$$

В соответствии с постановлением Кабинета Министров Украины от 18 мая 1998 года №699 «Об изменениях и дополнениях в Методику расчета и порядок использования платы за аренду государственного имущества» в основу расчетов арендной платы за целостные имущественные комплексы государственных предприятий и их структурных подразделения положены остаточная (по балансу Форма №1) стоимость арендуемых основных фондов на время оценки объектов аренды, фондоотдача предприятия за последний календарный год его работы в государственном секторе, средняя фондоотдача по народному хозяйству за тот же год, процент прироста или снижения объема продукции (предоставления услуг) по отрасли за последние 12 месяцев перед заключением договора аренды и другие факторы.

Размер годовой арендной платы за аренду недвижимого имущества определяется путем умножения стоимости арендуемого имущества на арендную ставку. Стоимость арендуемого имущества определяется в обязательном порядке экспертным путем. Арендные ставки колеблются в пределах 1,5...5% стоимости недвижимого имущества. Для заведений шоу-бизнеса, ночных клубов, коммерческих банков, авторемонтных мастерских такая ставка составляет 5%, для учреждений торговли - 2%, для аптек, реализующих лекарства, - 1,5%.

Тема 3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

План

- 1 Понятие, структура, состав и виды издержек предприятия.
- 2 Динамика издержек производства.
- 3 Эффекты масштаба и определение их факторов.
- 4 Оптимальные размеры производства.

1 Понятие, структура, состав и виды издержек предприятия

Издержки – это затраты, которые несет фирма по организации производства и сбыта продукции.

Внешние издержки – затраты фирмы в денежной форме, которые она несет в связи с приобретением ресурсов у сторонних лиц, не являющихся владельцами данной фирмы.

Внутренние издержки – это затраты на производство собственных ресурсов фирмы, которые не требуют прямых денежных выплат. Сюда же относят компенсацию потерь от отвлечения ресурсов в данное конкретное производство.

$$\begin{aligned} &\text{Внешние издержки} + \text{Внутренние} = \text{Общие издержки} \\ &\text{Общие издержки} + \text{Нормальная прибыль} = \text{Эк. издержки} \end{aligned}$$

Предпринимательское вознаграждение, достаточное для того, чтобы человек занимался бизнесом, называется **нормальной прибылью**.

В зависимости от характера кругооборота и особенностей динамики различают:

1 **Постоянные издержки (TFC)** – затраты, которые прямо не зависят от объема выпуска продукции и которые фирма несет даже при полной остановке производства.

2 **Переменные издержки (TVC)** – затраты, которые прямо зависят от объема выпуска продукции и включают расходы на покупку сырья, энергии, производственных услуг и т.д.

3 **Общие издержки (TC)** – сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = TFC + TVC.$$

Все перечисленные издержки рассчитываются как общая сумма затрат, и тогда в аббревиатуре они обозначаются буквой «Т». Эти же издержки можно учитывать в расчете на единицу выпускаемой продукции, и тогда имеем дело с понятием средних издержек (AC).

4 **Средние постоянные издержки (AFC)** – постоянные затраты на единицу продукции, которую можно рассчитать по формуле

$$AFC = \frac{TFC}{Q \text{ (объем производства)}}.$$

5 **Средние переменные издержки (AVC)** – переменные затраты:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

6 **Средние общие издержки** – общие затраты на единицу продукции:

$$AC = AFC + AVC; \quad AC = \frac{TC}{Q}$$

Особую роль в практике рыночного хозяйства играет роль предельных издержек.

6 **Предельные издержки (MC)** – дополнительные расходы фирмы на выпуск еще одной дополнительной единицы продукции.

$$MC = TC_n - TC_{(n-1)},$$

$$MC = \frac{\text{Изм. TC}}{\text{Изм.}} = \frac{\Delta TC}{Q\Delta Q}$$

Издержки производства являются основой анализа хозяйственной деятельности, а сам анализ базируется на сопоставлении издержек и доходов.

При возможности используют три методики.

1 Сопоставление общих издержек (**TC**) с общим доходом фирмы (**TR**), которые представляют собой общую выручку от реализации продукции и рассчитываются по формуле

$$TR = P \times Q.$$

(**TR – TC**) – экономический результат хозяйствования, т.е. прибыль или убытки фирмы.

2 Сопоставление средних издержек фирмы со средним доходом на единицу продукции (**AR**) или рыночной ценой продукции (**P**).

3 Сопоставление предельного дохода (**MR**) с предельными издержками. Предельный доход – это дополнительный доход, который фирма получает от реализации еще одной дополнительной единицы продукции.

$$MR = \frac{\text{Изм. TR}}{\Delta Q} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Данная формула, при условии, что $\Delta Q = 1$, трансформируется:

$$MR = TR_n - TR_{(n-1)}.$$

Предельный доход (**MR**) – всегда равняется рыночной цене (**P**) для тех фирм и рынков, где наблюдается свободное рыночное ценообразование, то есть в условиях свободной или совершенной конкуренции ($MR = P$).

2 Динамика издержек производства

Динамика издержек производства – это изменения издержек в связи с изменением размеров производства или объема выпуска продукции.

Анализ динамики требует учета двух обстоятельств:

- 1) продолжительности производственного периода;
- 2) объективного закона отдачи ресурсов.

По продолжительности различают:

- *краткосрочный период* – имеет продолжительность, которая не позволяет фирме ввести в строй и освоить дополнительные производственные мощности (рис.2);

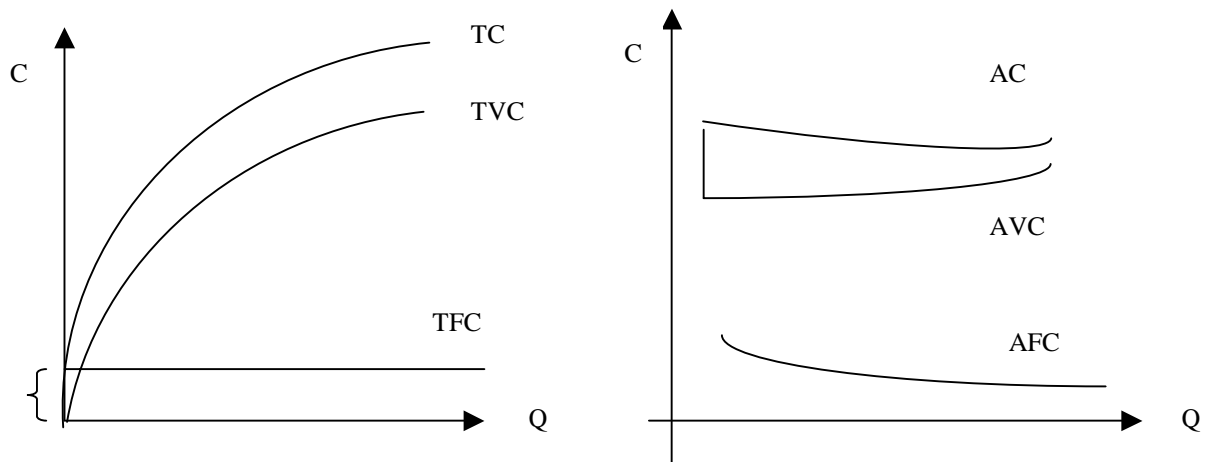


Рисунок 2 – Динамика издержек в краткосрочном периоде

- *долгосрочный период* – достаточный для введения и освоения дополнительных производственных мощностей, то есть изменения не только переменных, но и постоянных издержек, и, соответственно, все издержки являются переменными и обозначаются как **ТС** или **АС**.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет смысл только для краткосрочного периода.

Закон отдачи ресурсов – выведен эмпирически и фиксирует результативность вовлечения в производство дополнительных единиц и использование их вместе с постоянными ресурсами.

Первоначально каждая дополнительная единица ресурса дает возможность увеличить дополнительный продукт, а затем, когда в производстве находится определенное критическое количество единиц переменного ресурса, дополнительный эффект от вовлечения последующих единиц переменного ресурса резко падает, и одновременно начинает снижаться средняя результативность использования переменных ресурсов (рис.3).

Средний продукт (AP) – это производительность использования вовлеченных в производство переменных ресурсов

Предельный продукт (MP) – продукт, получаемый из-за изменения суммарного продукта, вызванного применением дополнительной единицы переменного ресурса.

$$AP = \frac{TP}{N_{рес}}, \quad AP_{тр} = \frac{TP}{\text{Число ресурса}}$$

$$MP = TP_n - TP(n-1) = \frac{\Delta TP}{\Delta n}$$

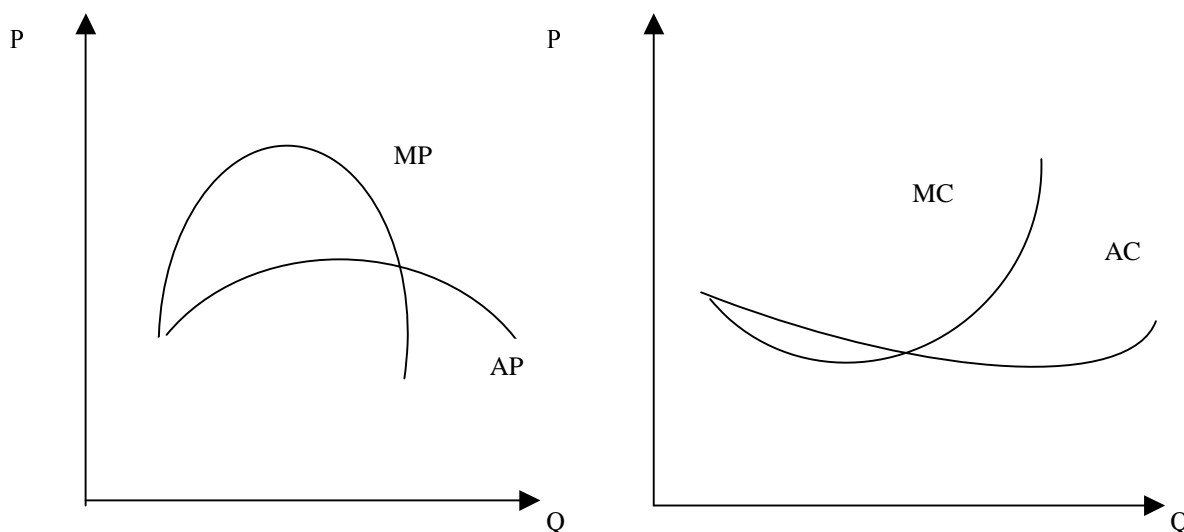


Рисунок 3 – Взаимосвязь кривых среднего и предельного продуктов с кривыми средних и предельных издержек

Закон отдачи ресурсов предопределяет *особенности* динамики средних и предельных издержек производства.

Динамика издержек производства в долгосрочном периоде представляет собой суммирование результатов динамики за вход в долгосрочный и краткосрочный периоды (рис.4). При этом на графиках не учитываются краткосрочные изменения издержек, а выводится только их общая динамика.

Закон убывающей отдачи ресурсов применительно к долгосрочному периоду проявляется в том, что по мере роста размера предприятия первоначально наблюдается сокращение средних издержек и уменьшение экономических показателей хозяйствования, затем наступает период постоянной отдачи ресурсов, а после достижения производством определенного критического размера происходит рост средних издержек и ухудшение всех показателей хозяйства.



Рисунок 4 – Динамика средних издержек производства в долгосрочном периоде

Изменение издержек производства и показателей хозяйствования в связи с увеличением объема производства называется **эффектом масштаба**.

В зависимости от характера различают эффект масштаба:

- положительный;
- отрицательный;
- постоянный.

Положительный эффект состоит в снижении издержек производства и улучшении показателей хозяйствования и обуславливается следующими факторами:

- большие размеры предприятий позволяют создать рациональную систему разделения и кооперации труда, внедрять прогрессивные формы организации и стимулирования. Благодаря этому достигается рост производительности и интенсификации труда, а значит, снижение средних издержек производства;

- большие размеры предприятия позволяют проводить специализацию инженерно-технологического и управленческого труда, что не только обеспечивает рост их производительности, но и повышает технологический уровень производства и качество продукции;

- на крупнейших предприятиях обеспечивается эффективное использование основного капитала.

Главный фактор *отрицательного эффекта масштаба* состоит в нарастании управленческих трудностей и увеличении народа, управления и поддержания производительной, исполнительной, психологической и финансовой дисциплин. Нарушения в этой сфере ведут к снижению качества и экономическим потерям. Объем управленческих функций растет в геометрической прогрессии относительно роста объема производства.

Оптимальные размеры предприятия – это размеры, которые обеспечивают либо получение максимально возможной прибыли, либо минимизацию убытков, если убытки в сложившейся рыночной ситуации становятся неизбежными.

С точки зрения издержек производства оптимальным является такой размер предприятия, при котором полностью реализован положительный эффект масштаба, а издержки находятся на минимальном уровне.

Технологические различия отраслей обуславливают различные размеры оптимальности предприятий. В одной и той же отрасли оптимальные размеры предприятий могут существенно различаться вследствие разного технологического уровня предприятий.

В зависимости от организации и технологических особенностей отрасли существенно различаются динамика, типы нарастания, продолжительность различных эффектов масштаба, что и определяет границы оптимальных размеров предприятий:

1 Если в отрасли быстро нарастает и быстро исчерпывается положительный эффект масштаба, то в ней, как правило, оптимальны только небольшие по размерам предприятия, и диапазон различий размеров очень небольшой. Если в отрасли наблюдается продолжительный период постоянного эффекта масштаба, то в таких отраслях одинаково эффективными могут быть предприятия разных размеров, главное, чтобы эти размеры были не меньше объемов производства, обеспечивали полную реализацию положительного эффекта масштаба и не выходили на объемы выпуска, при которых возникает отрицательный эффект масштаба.

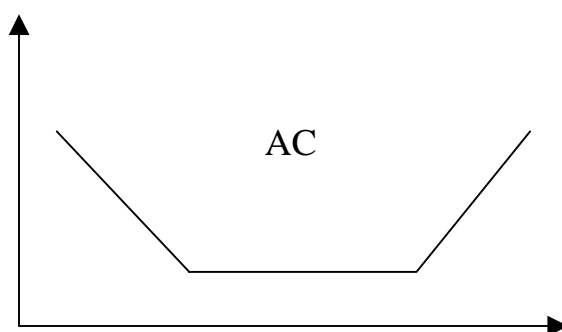


Рисунок 5 – Динамика долгосрочных средних издержек

2 В тех отраслях, где положительный эффект масштаба нарастает очень медленно, оптимальными являются только предприятия, в ряде отраслей которых положительный эффект масштаба реализуется только при объемах выпуска продукции, равных емкости всего региона.

В таких отраслях оптимальной может быть только чистая монополия. Как правило, эти отрасли законодательно признаются естественно-монополистическими, т.е. психологически и экономически необходимыми для обеспечения максимальной эффективности производства.

В некоторых случаях эффект масштаба выходит за пределы емкости рынка, и такие предприятия работают как транснациональные компании.

Тема 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

План

- 1 Кардиналистская (количественная) теория предельной полезности.
- 2 Ординалистская (порядковая) теория полезности. Равновесие потребителя.

1 Кардиналистская (количественная) теория предельной полезности

Для обозначения того удовлетворения, которое получают люди от потребления товаров или услуг, экономисты используют термин «полезность» (**U - utility**).

Выделяют два основных подхода к определению полезности:

- 1) количественный (кардиналистский). Здесь речь идет о традиционной версии теории потребительского выбора;
- 2) порядковый (ординалистский).

Полезность, которую потребитель извлекает из дополнительной единицы блага, называют предельной полезностью (**MU**). В свою очередь, сумма полезностей отдельных частей блага дает общую полезность (**TU**). Тогда предельная полезность – это прирост общей полезности при увеличении объема потребления блага на одну единицу. График общей полезности показан на рисунке 6.

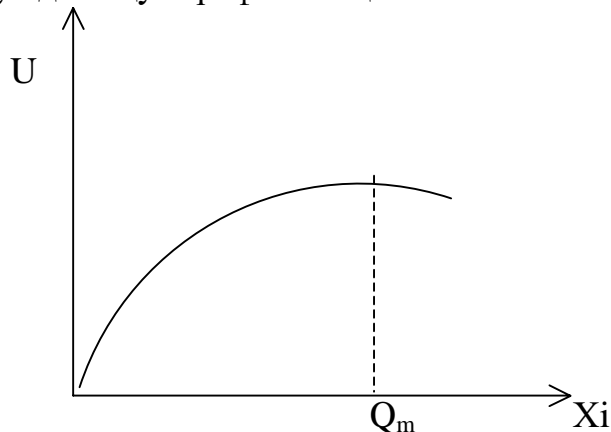
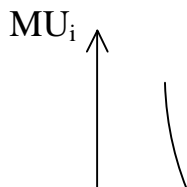


Рисунок 6 – Общая полезность блага

Кривая общей полезности исходит из начала координат, поскольку потребность начинает удовлетворяться после некоторого объема потребления. Эта кривая наклонена положительно, так как с ростом количества блага общая полезность возрастает.

Используя кардиналистскую (количественную) теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и предельную полезность, как дополнительное увеличение данного уровня благосостояния, получаемое при потреблении дополнительного количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов.

Предельная полезность изображена на рисунке 7.



X_i

Рисунок 7 – Предельная полезность

Большинство благ обладает свойством **убывающей предельной полезности**, согласно которому *чем больше потребление некоторого блага, тем меньше приращение полезности, получаемой от единичного приращения потребления данного блага*. Это объясняет, почему кривая спроса на эти блага имеет отрицательный наклон. На рисунке 8 показано, что для голодного человека полезность первого потребляемого им ломтя хлеба высока (Q_A), однако по мере насыщения его аппетита каждый последующий ломоть хлеба приносит все меньшее и меньшее удовлетворение: пятый ломоть хлеба доставит лишь Q_B полезности.

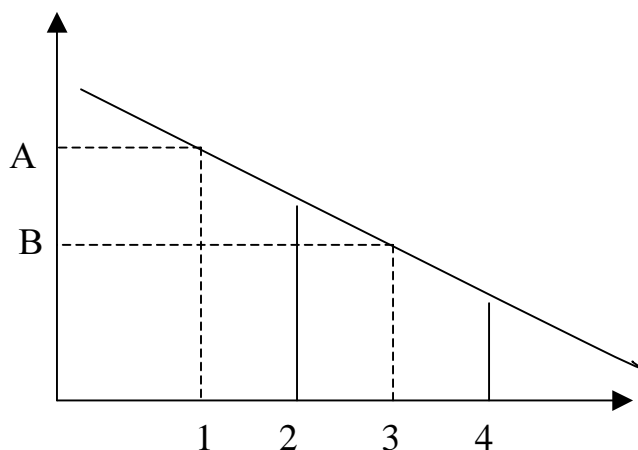


Рисунок 8 – Убывающая предельная полезность

В основе кардиналистской теории лежало предположение о возможности соизмерения полезности различных благ. Экономисты считали, что полезность можно измерить в условных единицах – ютилах.

В конце прошлого века ряд экономистов обосновали принцип убывающей предельной полезности, согласно которому чем больше потребление некоторого блага, тем меньше прирост полезности, получаемый от единичного приращения потребления этого блага.

Принцип (закон) убывающей полезности нередко называют **первым законом Госсена**, по имени немецкого экономиста Г.Госсена (1810-1859), сформулировавшего его в 1854 году.

Данный закон включает в себе два положения. Первое утверждает убывание полезности последующих единиц блага в одном непрерывном акте потребления, так что в пределе обеспечивается полное насыщение данным благом. Второе

положение утверждает убывание полезности первых единиц блага при повторных актах потребления.

Закон убывающей предельной полезности заключается в том, что по мере потребления новых порций одного и того же блага его общая полезность возрастает замедленно.

3 Ординалистская (порядковая) теория полезности. Равновесие потребителя

Альтернативой кардиналистской теории полезности является порядковая теория.

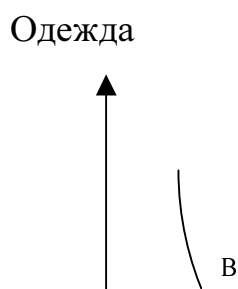
Ординалистская (порядковая) полезность, или удовлетворение – это полезность, которую потребитель получает из потребляемого им блага, измеренная по порядковой шкале.

Согласно этой теории предельную полезность измерить невозможно; потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Измерению поддается только порядок предпочтения наборов благ. Потребитель систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворения. Например, 1-й набор благ доставляет ему наибольшее удовлетворение, 2-й набор – меньшее удовлетворение, 3-й набор – еще меньшее удовлетворение и т.д.

Графически система предпочтений потребителя иллюстрируется посредством кривых безразличия.

Кривая безразличия изображает совокупность наборов, между которыми потребитель не делает различий. Любой набор на кривой обеспечит один и тот же уровень удовлетворения. Иными словами, кривая безразличия изображает альтернативные наборы благ, которые доставляют одинаковый уровень полезности (рисунок 9).

На рисунке 9 на одной оси отложено число единиц одежды, на другой – число единиц продуктов питания. Соединив точки А, В, С, получим кривую U_1 , каждая точка которой показывает возможные комбинации единиц одежды и продуктов питания, дающие одинаковое удовлетворение. Кривая U_1 называется кривой безразличия, которая указывает, что потребитель безразличен к этим трем наборам продуктов, т.е. потребитель не чувствует себя ни лучше, ни хуже, отказавшись от 10 единиц продуктов питания и получив 10 единиц одежды при перемещении от набора А к набору В. Точно так же потребитель одинаково ранжирует А и С, то есть может отказаться от 10 единиц одежды, чтобы получить 10 единиц продуктов питания.



40

30

20

10

10 20 30

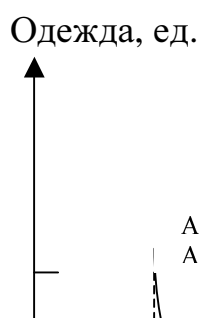
Продукты питания, ед.

Рисунок 9 – Кривая безразличия

Предельная норма замещения (MRS) показывает, от какого количества единиц одного блага потребитель должен отказаться, чтобы приобрести дополнительную единицу другого блага. Иными словами, это соотношение предельной полезности двух благ.

Предельная норма замещения измеряет желание обменять одно благо на каждую единицу другого, при этом не приобретая и не теряя полезность. Предельная норма замещения представляет собой норму, в соответствии с которой одно благо может быть замещено другим без выигрыша или потери для удовлетворения потребителя.

Значение предельной нормы замещения всегда отрицательны, так как увеличение количества приобретенных единиц одного блага предполагает уменьшение потребления другого, то есть имеются разные знаки. Поскольку кривая безразличия выпукла вниз, к началу координат, то предельная норма замещения чаще всего уменьшается по мере увеличения потребления одного блага вместо другого (рис.10). Это явление называют **уменьшающейся предельной нормой замещения**.



16
14
12
10
8
6 1
4 4
2

2 3 4

Рисунок 10 – Уменьшение предельных норм замещения вдоль кривой безразличия

Рисунок 10 показывает, что перемещаясь от набора потребительских товаров А к товару В, потребитель готов отказаться от шести единиц одежды, чтобы получить одну единицу продуктов питания. Двигаясь от набора В к набору С, он готов поступиться только четырьмя единицами одежды, чтобы получить дополнительную единицу продуктов питания и т. д.

Бюджетное ограничение показывает все комбинации благ, которые могут быть куплены потребителем при данном доходе и данных ценах. Бюджетное ограничение показывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) – это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход платится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при определенных ценах.

Равновесие потребителя – точка, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от расходования фиксированного дохода.

Оптимальный набор потребительских благ должен отвечать двум требованиям:

- 1) находиться на бюджетной линии;
- 2) предоставить потребителю наиболее предпочтительное сочетание.

Условие равновесия потребителя можно выразить следующим образом:

$$\frac{P_F}{P_C} = \text{норма * замещения} = \frac{MU_F}{MU_C},$$

где P_F, P_C – цены двух товаров;

MU_F, MU_C – предельные полезности товаров.

Тема 5. ЗАКОНЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

План

- 1 Спрос: понятие, закон, динамика и графическая интерпретация. Факторы, определяющие динамику спроса.
- 2 Эластичность спроса, ее виды и измерение. Уровни эластичности спроса и их влияние на динамику производства.
- 3 Факторы, определяющие уровень эластичности спроса.
- 4 Предложение: понятие, закон, динамика. Факторы, определяющие динамику предложения.
- 5 Эластичность предложения: сущность, методы измерения, границы изменения. Факторы, определяющие уровень эластичности предложения.
- 6 Прикладное значение изучения эластичности спроса и предложения.

1 Спрос: понятие, закон, динамика и графическая интерпретация. Факторы, определяющие динамику спроса

Шкала спроса и кривая спроса отражают обратную зависимость между уровнем цен и объемом продукции (табл.1, рис.11). Эта зависимость является постоянной, устойчивой, повторной и поэтому представляет собой закон спроса.

Закон спроса: при прочих равных условиях люди делают больше покупок при понижении цен.

Закон спроса непосредственно взаимосвязан с другими экономическими законами и эффектами:

- 1) с законом убывающей предельной полезности;
- 2) с эффектом или законом дохода. Снижение цен равнозначно увеличению дохода;
- 3) с эффективностью или законом замещения. Люди всегда готовы заместить в потреблении дорогие товары дешевыми.

Таблица 1 - Шкала спроса на обувь

<i>Цена</i>	<i>Объем спроса</i>
<i>100</i>	<i>6</i>
<i>200</i>	<i>5</i>
<i>300</i>	<i>4</i>
<i>400</i>	<i>3</i>
<i>500</i>	<i>2</i>
<i>600</i>	<i>1</i>



Рисунок 11 – Кривая спроса

Необходимо различать индивидуальный и рыночный спрос.

Рыночный спрос – результат взвешенного суммирования индивидуальных спросов.

Необходимо различать изменения величины спроса и изменения самого спроса.

Изменение величины спроса – результат изменения цен и выражается изменением объема покупок в результате изменения цены.

Изменение величины спроса отображают графики – путем перемещения точки объема спроса вдоль кривой.

Изменение самого спроса означает, что по каждой из цен товаров продается больше или меньше товаров по одной и той же цене.

Факторы, определяющие динамику доходов населения:

1) изменение числа потребителей на рынке, которое происходит в результате действия демографических факторов, миграций населения и других факторов;

2) динамика доходов населения. Для большинства товаров увеличение доходов сопровождается ростом спроса. Такие товары называются полноценными, или нормальными. Те товары, объем покупок которых сокращается в связи с ростом дохода и наоборот – увеличивается при сокращении доходов;

3) динамика цен на сопряженные товары.

Сопряжение двух видов:

а) товары – заменители (субституты): рост цен на один из этих товаров ведет к росту спроса на другой;

б) товары – комплементы, которые потребляются в комплекте: рост цен на один из них ведет к снижению спроса на другой;

4) ожидания потребителей относительно предстоящей динамики цен и доходов;

5) изменения потребительских вкусов и предпочтений, которые меняются под воздействием текущей моды.

2 Эластичность спроса, ее виды и измерение. Уровни эластичности спроса и их влияние на динамику производства

Эластичность спроса – это способность спроса или величина его изменения в результате изменения цен или неценовых факторов.

В зависимости от степени реагирования на изменение какого-либо фактора различают *эластичный* и *неэластичный* спрос. *Эластичный* – это спрос с высокой чувствительностью к изменению цены или другого фактора.

1 Уровень эластичности спроса рассчитывается с помощью специальных показателей – коэффициентов:

$$E_d = \frac{\% \text{ роста спроса}}{\% \text{ снижения цены}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ снижения спроса}}{\% \text{ роста цены}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ изменения спроса}}{\% \text{ изменения цены}};$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ спроса}}{\text{Полусумма базового и последующего спроса}} / \frac{\Delta \text{ цены}}{\text{Базовая цена}}.$$

Расчет коэффициента делается для всей шкалы спроса, считается для каждой новой цены продаж.

Знак «минус» указывает на обратную зависимость величины спроса от величины цены и может при расчетах не приниматься во внимание.

2 Эластичность спроса по доходу.

$$E_d = \frac{\% \text{ изменения спроса}}{\% \text{ изменения дохода}};$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ спроса}}{\text{Базовый спрос}} / \frac{\Delta \text{ дохода}}{\text{Базовый доход}}.$$

Получаемый арифметический знак коэффициента несет смысловую нагрузку:

- «+» - указывает на полноценный товар;
- «-» - указывает на неполноценный товар.

3 Перекрестная эластичность спроса.

Показывает чувствительность спроса и его величины на товар А в связи с динамикой цен на товар Б. Рассчитывается при помощи коэффициента перекрестной эластичности.

$$E_d = \frac{\% \text{ изменения спроса на товар А}}{\% \text{ изменения цены на товар Б}}.$$

Рассмотрим уровни эластичности спроса и их влияние на динамику производства.

В зависимости от значения коэффициента ценовой эластичности различают 5 уровней эластичности:

1 Если $R_{эл} > 1$, то спрос эластичный, он чутко реагирует на изменение ценовой ситуации, даже при незначительном изменении цены происходит значительное изменение объемов продаж; при падении цены объем продаж значительно возрастает, при этом убытки от падения цены компенсируются с избытком за счет дополнительных объемов реализации товара; доход производителя в этом случае увеличивается.

2 Если $R_{эл} < 1$, то спрос неэластичный, он слабо реагирует на изменение ценовой ситуации, даже значительное изменение цены не приводит к существенным изменениям объемов продаж; если цена на товар падает, объем продаж существенно не меняется; при этом доход и прибыль производителя уменьшаются.

3 Если $R_{эл} = 1$, то спрос единичной эластичности; изменение спроса и цены происходят в одинаковой пропорции; доход и прибыль производителя остаются прежними.

4 Если $R_{эл} = 0$, то спрос абсолютно неэластичный, никакое изменение цены не приведет к изменениям объемов продаж. Доход и прибыль производителя зависят только от уровня цены:

$$TR = P * Q.$$

5 Если $R_{эл} = \infty$, спрос абсолютно эластичный, объем продаж меняется без каких-либо изменений в цене. Доход и прибыль производителя зависят только от объемов продаж:

$$TR = P * Q.$$

На обычном участке нисходящей кривой спроса есть участки эластичного и неэластичного спроса (рис.12). Между ними находится точка единичной эластичности спроса.

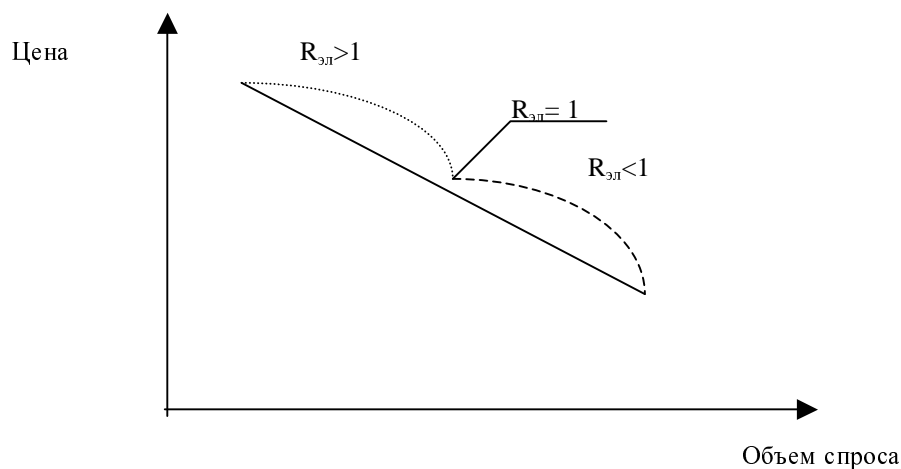


Рисунок 12 – Участки эластичного и неэластичного спроса на кривой спроса

График абсолютно эластичного спроса представляет собой прямую, параллельную оси объемов продаж и отстоящую от него на уровень рыночной цены (рис.13).

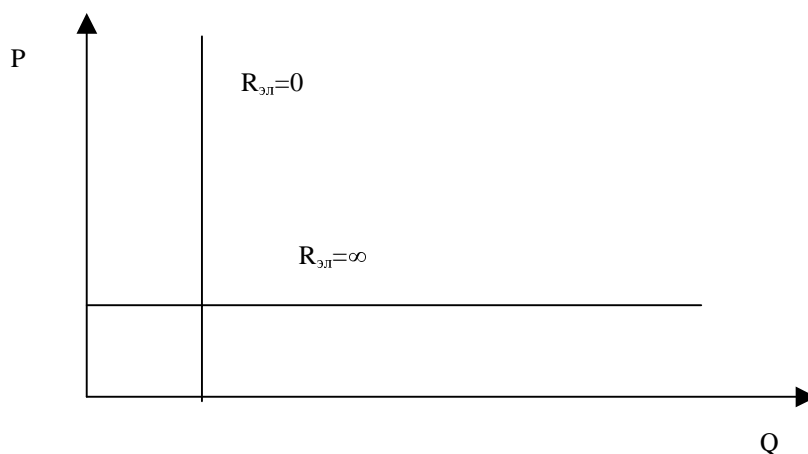


Рисунок 13 – Кривые абсолютно эластичного и абсолютно неэластичного спроса

В зависимости от значения коэффициента эластичности по доходу, товары делятся на 4 группы:

- 1) $R_{эл} = 0$ – товары жизненной значимости, без потребления которых невозможно физиологическое выживание человека;
- 2) $0 < R_{эл} < 1$ – товары первой необходимости или каждодневного спроса; обеспечивают в совокупности определенный социальный и физиологический уровень жизни человека;

3) $1 < R_{э.л.} < 3$ – товары длительного пользования или разового спроса; обеспечивают определенное качество жизни человека;

4) $R_{э.л.} > 3$ – товары роскоши, товары, которые удовлетворяют специфические вкусы потребителей, их предпочтения и т.д.

Если $R_{э.л.} < 0$, то товар неполноценный

В зависимости от коэффициента перекрестной эластичности, различают следующие группы товаров:

1) если $R_{э.л.} > 0$ – товары А и Б являются товарами-заменителями;

2) если $R_{э.л.} < 0$ – товары А и Б являются товарами-комplementами;

3) $R_{э.л.} = 0$ – товары А и Б не связаны между собой.

3 Факторы, определяющие уровень эластичности спроса

1 Место товара в потребительской иерархии (значимость в обеспечении и поддержании жизнедеятельности человека). Чем товар значимее для человека, тем ниже эластичность спроса на него.

2 Наличие у товара полноценных заменителей. Чем больше у товара заменителей, тем уровень эластичности выше.

3 Время, которое есть у потребителя, чтобы отреагировать на изменение ценовой ситуации. Как правило, краткосрочная эластичность ниже, чем долгосрочная.

4 Доля расходов на данный товар в бюджете семьи. Чем ниже доля расходов на данный товар, тем эластичность ниже.

5 Возможность отсрочить покупку или вообще отказаться от нее. Если такая возможность есть, эластичность спроса выше.

4 Предложение: понятие, закон, динамика. Факторы, определяющие динамику предложения

Предложение – готовность и возможность производителя произвести и поставить на рынок определенное количество данного товара по одной из возможных цен за определенное время.

Шкала предложения и кривая предложения отражают прямую зависимость величины предложения и рыночной цены (табл.2, рис.14). Эта зависимость является устойчивой, повторяющейся и поэтому представляет собой закон предложения.

Закон предложения: *рост цен ведет к увеличению объема предложения, и, наоборот, при снижении цен объем поставок сокращается.*

Закон предложения находится в полном соответствии с логикой экономического и хозяйственного интереса производителей. Чем выше цена, при прочих равных условиях, тем выше валовой доход, а значит, и прибыль производителя.

Таблица 2 – Шкала предложения продукции

Цена	Кол-во предл. прод.
10	1
20	2
30	3
40	4
50	5
60	6
70	7
80	8



Рисунок 14 – Кривая предложения

Необходимо различать индивидуальное и рыночное предложение. Индивидуальное предложение – это готовность поставлять товар конкретного товаропроизводителя, которая зависит от индивидуальных издержек и индивидуального представления о нормальной или достаточной прибыли. Рыночное предложение – результат взвешенного суммирования всех индивидуальных предложений данного товара.

Необходимо различать изменение самого предложения и изменение величины предложения. Изменение предложения означает, что по каждой из возможных цен товара поставляют на рынок больше или меньше. Графически изменение предложения отображается путем смещения кривой предложения вправо-вниз (увеличение предложения) или влево-вверх (сокращение предложения).

Изменение величины предложения означает, что товара продается больше или меньше, в зависимости от уровня рыночной цены. Графически это отображается путем перемещения точки объема продаж вдоль (по) одной и той же кривой предложения (рис.15). Величина предложения является функцией цены и меняет-

ся только в результате изменения цены; само предложение и его динамика зависят от действия неценовых факторов.

$$S2 < S0 < S1$$
$$A2 < A0 < A1$$

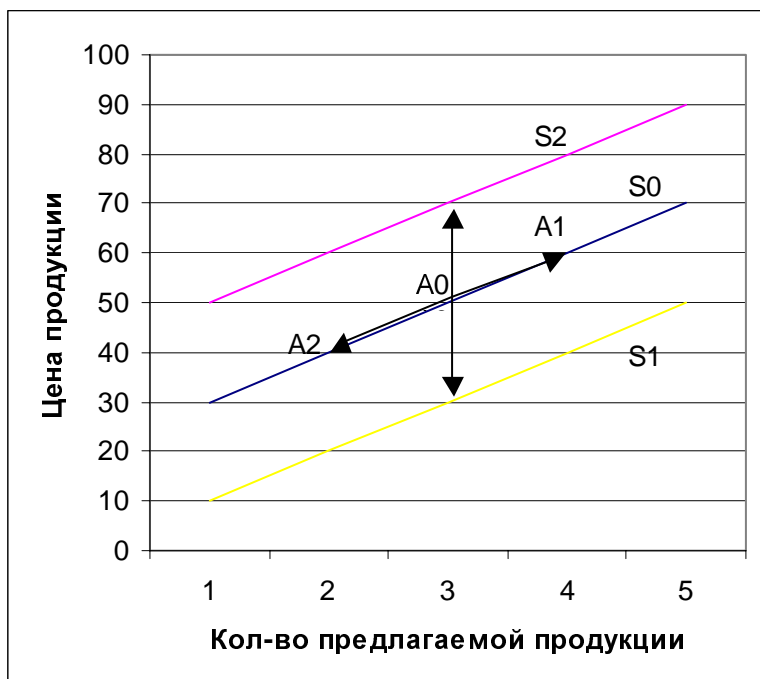


Рисунок 15 – Иллюстрация сдвига кривой предложения под влиянием неценовых факторов

Факторы, определяющие динамику предложения:

1 Число поставщиков данного товара на рынок. Чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение; по мере вступления новых фирм в отрасль кривая предложения смещается вправо-вниз (происходит увеличение предложения), по мере выхода фирм из отрасли – влево-вверх (уменьшение предложения)

2 Уровень интегрирования экономики в мировое хозяйство, который предопределяет доступность национального рынка для зарубежных производителей и мирового рынка – для отечественных производителей. Экспортно-импортные потоки определяют динамику предложения на национальном рынке.

3 Издержки производства данного товара, которые определяют минимально приемлемую для поставщиков цену. Соответственно, все факторы, которые определяют уровень издержек, непосредственно влияют на динамику предложения:

- цена на сырье (снижение ресурсных цен снизит издержки, а, следовательно, увеличит предложение, а повышение цен на сырье вызовет уменьшение предложения);
- совершенствование технологий (вызовет уменьшение издержек, а значит, увеличение предложения).

4 Цены на товары, которые могут быть выпущены данным производителем без существенного изменения сырья и технологий.

5 Налоги, субсидии, дотации. Налоги увеличивают издержки, а, следовательно, уменьшают предложение, когда же государство субсидирует производство какого-либо товара, то это уменьшает издержки, а, следовательно, увеличивает предложение.

6 Ожидание поставщика относительно динамики цен.

5 Эластичность предложения: сущность, методы измерения, границы изменения. Факторы, определяющие уровень эластичности

Способность предложения или его величины изменяться в результате изменения рыночных цен называется **эластичностью предложения**.

В зависимости от степени реагирования предложения на изменение цен, различают относительно эластичное и относительно неэластичное предложение.

$$E_d = \frac{\% \text{ роста предложения}}{\% \text{ роста цены}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ снижения предложения}}{\% \text{ снижения цены}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ изменения предложения}}{\% \text{ изменения цены}};$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ предложения}}{\text{Полусумма базового и последующего предложения}} : \frac{\Delta \text{ цены}}{\text{Базовая цена}}.$$

Коэффициент эластичности предложения рассчитывается для каждой новой позиции в шкале предложения. Коэффициент эластичности предложения всегда имеет положительный знак, так как объем предложения и уровень цен взаимосвязаны и имеют прямую зависимость.

В зависимости от уровня коэффициента эластичности предложения различают эластичность разных типов:

1 Если $R_s > 1$, то предложение эластичное, оно чутко реагирует на изменение ценовой ситуации, даже незначительное изменение цены приводит к значительному изменению объемов продаж; при падении цены объем продаж значительно уменьшается, а при увеличении цены объем продаж увеличивается.

2 Если $R_s < 1$, то предложение неэластично, оно слабо реагирует на изменение ценовой ситуации, даже значительное изменение цены не приводит к существенным изменениям объемов продаж. Производитель не может извлекать выгоду из благоприятной рыночной ситуации, а в случае снижения цены несет убытки.

3 Если $R_s = 1$, то предложение единичной эластичности, изменения предложения и цены происходят в одинаковой пропорции, доход и прибыль производителя остаются прежними.

4 Если $R_s = 0$, то предложение абсолютно неэластичное, никакое изменение цены не приведет к изменениям объемов продаж. Доход и прибыль производителя зависят только от уровня цены:

$$TR = P * Q.$$

5 Если $R_s = \infty$, предложение абсолютно эластичное, объем продаж меняется без каких-либо изменений в цене. Доход и прибыль производителя зависят только от объемов продаж:

$$TR = P * Q.$$

По конфигурации кривой предложения можно судить об абсолютно эластичном и абсолютно неэластичном предложении, и это единственный случай, когда кривые предложения и спроса полностью совпадают.

Угол наклона кривой позволяет судить об относительном характере эластичности: чем больше угол наклона, тем меньше эластичность (рис.16).

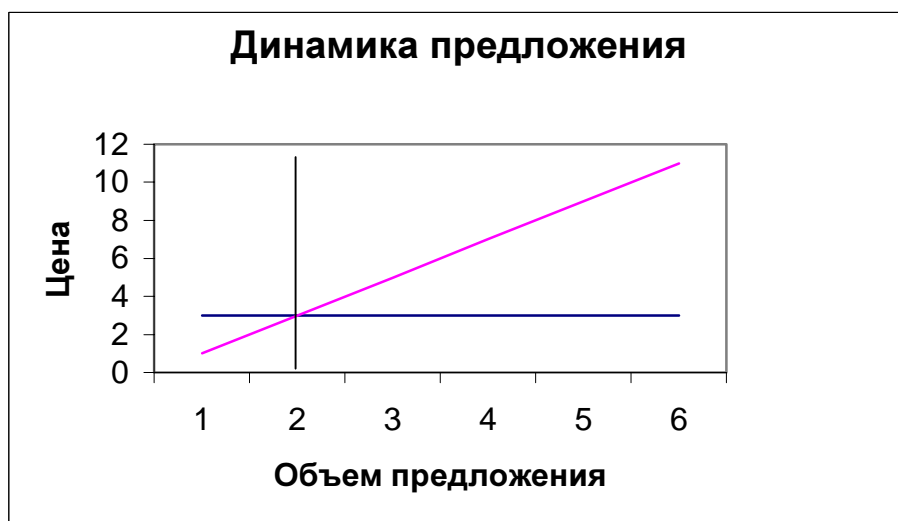


Рисунок 16 – Иллюстрация степени эластичности предложения

Рассмотрим *факторы*, определяющие уровень эластичности предложения.

Главным фактором, который определяет уровень эластичности предложения, является фактор времени. Способность предложения изменяться под воздействием изменения цен зависит главным образом от времени, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к любой ценовой ситуации.

Различают кратчайший, краткосрочный и длительный рыночный периоды, которые отличаются тем, как производители могут отреагировать на любую рыночную цену.

Кратчайший период не позволяет изменить объемы производства, товар продается по новой рыночной цене, и если она выросла – производитель получает дополнительный доход, упала – несет убытки.

Краткосрочный период позволяет увеличить объемы производства за счет внутренних ресурсов: более эффективного использования мощностей, ввода новых форм организации труда и т.д.

Долговременный период позволяет увеличить объемы производства за счет дополнительных инвестиций, перелива капитала из других отраслей, за счет освоения новых технологий.

Вместе с тем, возможность производителя изменять объемы производства зависит не только от времени, но и от других **факторов**:

1) степени загрузки производственных мощностей и наличия их резервов. В условиях рынка необходим резерв мощностей, так, чтобы при благоприятной рыночной конъюнктуре была возможность немедленного роста производства;

2) длительности производственного цикла;

3) наличия в национальной экономике резервов ресурсов (сырье, деньги, ценные бумаги);

4) уровня развития коммерческой информации и инфраструктуры рынка;

5) наличия в национальной экономике механизмов перелива инвестиционных ресурсов, уровня развития кредитно-банковской системы, рынка ценных бумаг, акционерной формы хозяйствования;

6) гибкости производственных мощностей и возможности их переориентации на производство другой продукции.

6 Прикладное значение изучения эластичности спроса и предложения

Уровень эластичности учитывается:

1) при решении вопроса о сфере вложения ресурсов;

2) при разработке и проведении ценовой стратегии фирмой и государством. На товары эластичного спроса есть смысл понижать цены, так как это приведет к значительному повышению объемов продаж, и доход производителя возрастет. Снижение цен на товары единичной эластичности целесообразно при необходимости завоевания и расширения рынка сбыта. На товары неэластичного спроса вводится регулирование цен;

3) при разработке производственной стратегии фирмы относительно объема выпуска товара. Рост объема производства имеет смысл только на товары эластичного спроса. По другим группам увеличение производства либо потребует поиска новых рынков сбыта, либо приведет к появлению абсолютных излишков товара;

4) при выработке и проведении налоговой политики государства. Введение налогов на товары неэластичного спроса приведет к увеличению налоговых по-

ступлений в бюджет. Введение налогов на товары эластичного спроса может привести к уменьшению налоговых поступлений;

5) при выработке и реализации инвестиционной политики. Государственные инвестиции имеют смысл только на товары неэластичного спроса.

Тема 6. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ И МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

План

- 1 Рыночное равновесие и равновесная цена.
- 2 Динамика равновесной цены, как результат изменения спроса и предложения.
- 3 Рыночное ценообразование и закон стоимости.
- 4 Функции цены в рыночной экономике.

1 Рыночное равновесие и равновесная цена

Спрос и предложение – диалектические противоположности, противоречивое единство которых является движущим фактором развития рыночной экономики.

Противоречивость спроса и предложения разрешается на рынке путем приведения разнонаправленных тенденций и интересов покупателя и продавца к удовлетворяющему обе стороны варианту рыночной сделки. Этот вариант базируется на рыночном клиринге или равновесной цене.

Равновесная цена – цена, складывающаяся на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения, по которой объем покупок, которые готовы совершить покупатели, будет равным объему продаж товаров, который устраивает поставщиков.

Графически равновесная цена может быть найдена путем наложения друг на друга кривой спроса и предложения (рис.17).

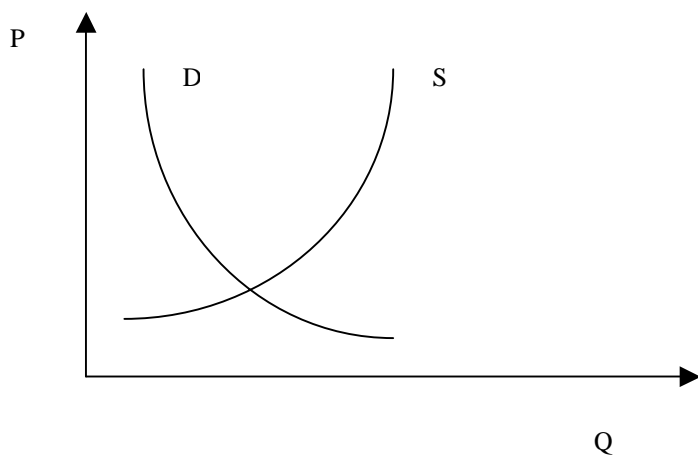


Рисунок 17 – Графическая иллюстрация рыночного равновесия

2 Динамика равновесной цены, как результат изменения спроса и предложения

Если на рынке по какой-либо причине будет установлена цена выше или ниже равновесной – возникает разбалансировка рынка и несовпадение объемов рыночного спроса и предложения (рис.18,19).

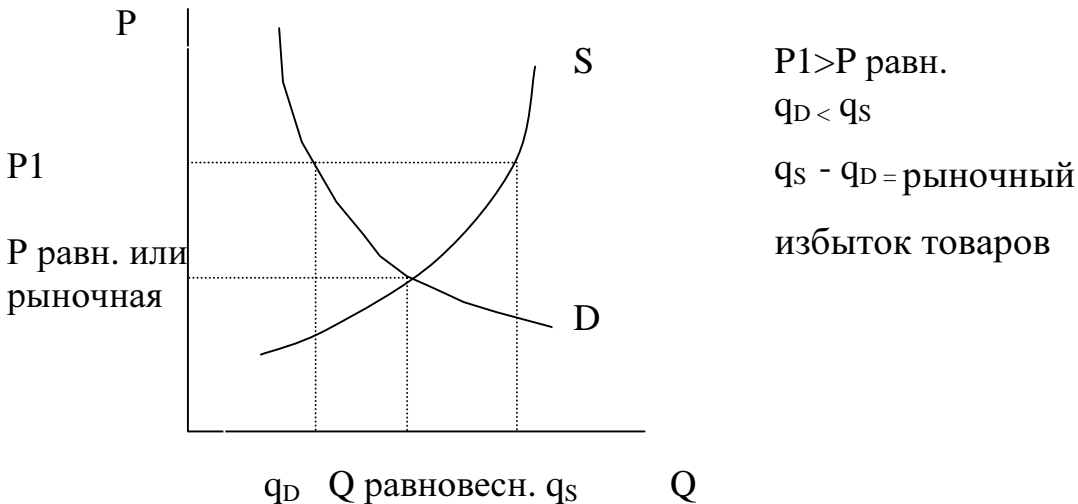


Рисунок 18 – Графическая иллюстрация избытка товаров

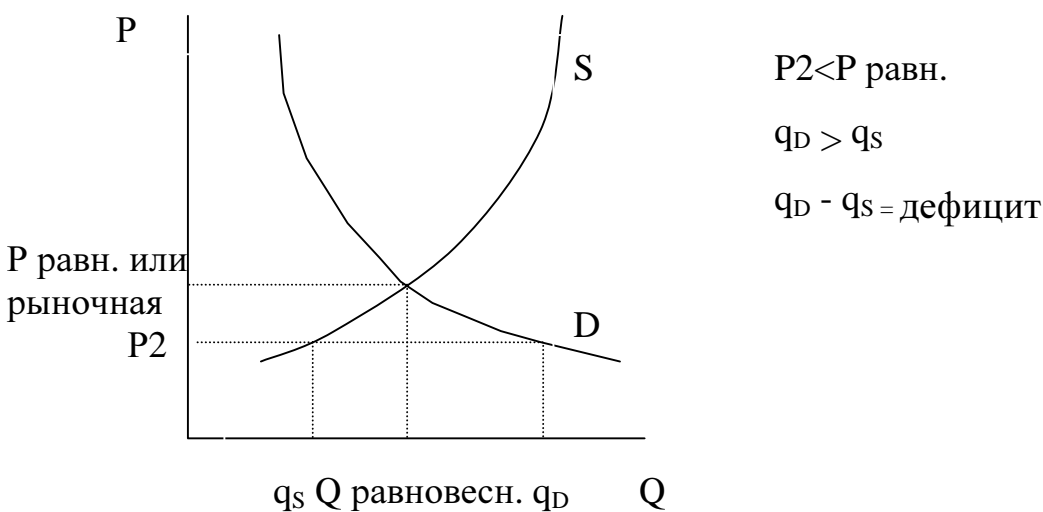


Рисунок 19 – Графическая иллюстрация дефицита товаров

1 *Равновесная цена* устанавливается для любого варианта соотношения спроса и предложения и *представляет собой вариант удовлетворения реального платежеспособного спроса населения.* Суть рыночного равновесия состоит в том, что любой потребитель, которого устраивает данная цена товара, без каких-либо проблем находит товар на рынке и одновременно любой производитель, которого данная цена устраивает, без каких-либо проблем реализует свой товар. Другими словами, даже при абсолютной нехватке товаров, с точки зрения степени удовлетворения физической потребности в товаре, экономическая потребность в товаре удовлетворяется полностью, и товар постоянно присутствует на рынке.

2 Равновесные цены находятся в постоянном движении, они меняются в результате изменения спроса и предложения. Для каждого нового соотношения спроса и предложения рынок определяет свой новый вариант равновесия – новую рыночную цену и новый равновесный объем продаж.

3 Законы спроса и предложения объективно и точно объясняют динамику рыночных цен в условиях изменения спроса и предложения. Однако законы спроса и предложения не могут объяснить динамику цен в условиях, когда спрос и предложение остаются постоянными, или в тех ситуациях, когда спрос и предложение, точнее, производство и потребление оказываются абсолютно сбалансированными, т.е. когда в отрасли складывается ситуация, при которой структура и объем производства полностью соответствуют структуре и объему потребностей, а население имеет достаточные доходы, чтобы полностью удовлетворить свои потребности в данном товаре.

3 Рыночное ценообразование и закон стоимости

Рыночные цены объективно имеют нижнюю границу – они не могут быть ниже издержек производства.

Каждый производитель рассчитывает получить в обмене эквивалент своих затрат, при этом разные производители производят свой товар с разными затратами, но на рынке они вынуждены продать свой товар по одной и той же рыночной цене. Рыночная цена признает не индивидуальные, а общественно-необходимые затраты или стоимость товара, которые представляют собой средние затраты большинства товаропроизводителей, работающих на данный рынок. Таким образом, каждому товаропроизводителю, который стремится получить эквивалент своих затрат, в процессе обмена приходится корректировать и соизмерять свои индивидуальные затраты с общественно-необходимыми.

Устойчивые, существенные, повторяющиеся связи и отношения между производителями по поводу соизмерения индивидуальных затрат с общественно-необходимыми представляет собой закон стоимости, который является основным регулятором товарного производства, а значит, и рыночной экономики. Закон стоимости регулирует не только отношения обмена, но и само производство, т.к. побуждает производителей снижать индивидуальные издержки ниже общественно-необходимых.

Закон стоимости непосредственно связан с законами спроса и предложения. Как только равновесие спроса и предложения нарушается, происходит отклонение цен от стоимостей. Другими словами, закон стоимости проявляется через механизм рыночного ценообразования и постоянного отклонения цен товаров от их стоимостей. Причем это отклонение в масштабах национальной экономики полностью уравнивается так, что сумма цен товаров всегда оказывается равной сумме их стоимостей, поскольку суммированный результат общественного производства всегда равен суммарным затратам общественного труда.

Закон стоимости действует только в условиях рыночной экономики и только через механизм свободного рыночного ценообразования. Любые

ограничения рыночных механизмов ведут к нарушению закона стоимости и делают возможной установку цен, постоянно отклоняющихся от стоимостей, а значит, создает условия для постоянного перераспределения дохода в пользу отдельных субъектов национальной экономики.

В современной рыночной экономике сфера действия законов стоимости и рыночных механизмов ценообразования весьма ограничена по следующим причинам.

- В современной экономике очень сильные экономические позиции занимают монополии, а любая монополия позволяет полностью контролировать уровень цен и объем продаж, если не установлены какие-то правовые и социальные ограничения и контроль за монополиями.

- В современной экономике создана мощная система государственного контроля и регулирования цен, которая прямо ограничивает механизмы свободного рыночного ценообразования.

- Вне сферы действия закона стоимости находится ценообразование на объекты, которые не могут быть воспроизведены обычным порядком и цены, которые устанавливаются по принципу капитализации дохода (земля, ценные бумаги, кредитные ресурсы, патенты, лицензии).

- Товары абсолютно неэластичного спроса и предложения, объем покупок и поставок которых не может меняться, и которые обладают уникальными свойствами, также выпадают из сферы действия закона стоимости. Ценообразование здесь складывается исключительно на основании соотношения спроса и предложения на данный товар в данный конкретный момент, а купля-продажа таких товаров, как правило, организуется в форме аукционов, конкурсов и т.д.

4 Функции цены в рыночной экономике

Цена – денежное выражение стоимости товара. Как экономическая категория, цена отражает комплекс экономических хозяйственных отношений между производителями, между обществом и отдельными товаропроизводителями, между сферами и отраслями национальной экономики по поводу отношения общественно-необходимых затрат на производство товаров и распределения чистого дохода между отдельными производителями и отраслями народного хозяйства.

Регулирующее действие закона стоимости реально производится через экономические функции цены:

- Ориентирующая функция цены.
- Уравновешивающая функция цены.
- Учетная функция цены. Все затраты и результаты, как индивидуального, так и общественного производства, могут быть учтены и рассчитаны только как соответствующая сумма цен товаров.

- Распределительная функция цены. Первоначально цены предопределяют распределение ресурса между отраслями, а затем распределяют доходы между конкретными товаропроизводителями. Результат – развитие структуры

национальной экономики и приведение ее в соответствие со структурой и динамикой общественной потребности.

- Стимулирующая функция цены. Цена побуждает товаропроизводителя постоянно снижать издержки, т.к. только при этом условии можно увеличить объем полученной прибыли.

- Дифференцирующая функция цены. Перераспределение доходов приводит к обогащению одних и к разорению других товаропроизводителей. Дополнительные доходы позволяют расширять производство, а убытки вынуждают сокращать объем производства.

Тема 7. МОДЕЛИ РЫНКА: МЕХАНИЗМ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

План

- 1 Совершенная конкуренция в современной экономике.
- 2 Основные черты конкурирующих монополий. Ценообразование и оптимальный объем продаж конкурирующих монополий.
- 3 Основные черты олигополии. Типы олигополии и особенности спроса на рынке олигополий. Методика установления цен на олигопольном рынке.

1 Совершенная конкуренция в современной экономике

Общая характеристика рынка современной конкуренции. *Совершенная (чистая) конкуренция, или либеральный (свободно конкурентный) рынок* - особая организация рынка, при которой на рынке действует очень большое число самостоятельных, экономически независимых агентов, поставщиков и потребителей, так, что ни один из них не может существенно влиять или контролировать рыночные цены и объем продаж.

Основные черты:

- 1 Большое число независимых производителей и потребителей данной продукции. Доля отдельного производителя очень мала.
- 2 Производится стандартизованная продукция, так что потребителю безразличен ее конкретный производитель.
- 3 Цены складываются исключительно как результат соотношения текущего спроса и предложения. Никто из поставщиков или потребителей не может влиять на цену, и все соглашаются с рыночной ценой (прайс-тейкер).
- 4 Все производители имеют равный доступ к отраслевому сырью, технологиям и информации.
- 5 Возможен свободный вход и выход из отрасли. Нет никаких экономических или организационных ограничений, препятствующих появлению новых фирм или реализации производственных фондов путем их продажи действующим фирмам.
- 6 Неценовая конкуренция – реклама, дизайн, качество и т.д. – не имеют смысла, т.к. вся продукция является стандартизованной, продается по одной и той

же цене, и, кроме увеличения издержек и потери части прибыли, неценовая конкуренция никакого результата не дает.

7 Ценовая конкуренция не имеет смысла, так как доля отдельного поставщика очень мала, повышение цены с целью увеличения прибыли приведет к тому, что потребитель просто откажется от более дорогого товара и купит аналогичный товар по стандартной рыночной цене у других поставщиков. Снижение цены не приведет к увеличению объема продаж, т.к. любой объем поставок и без снижения цен данная фирма может продать по стандартной рыночной цене. Кроме того, более низкая цена на стандартный рыночный товар может вызвать недоверие к товару со стороны потребителя.

Следовательно, в условиях совершенной конкуренции борьба за прибыль сводится к снижению издержек и увеличению объема продаж.

Совершенная конкуренция представляет собой идеальную (абстрактную) модель рынка, которая:

- 1) позволяет проанализировать динамику и механизмы образования прибыли, цен и определить оптимальный объем производства;
- 2) является базой для анализа и сопоставления реальных рыночных структур с этой идеальной моделью.

В реальной современной рыночной экономике практически нет рынков современной конкуренции.

Особенности динамики спроса, предельного дохода, цены и валового дохода конкурентной фирмы и конкурентной отрасли. В отраслях, в которых действует очень большое число независимых производителей, наблюдаются существенные различия в характеристике спроса, предложения, динамики цен и доходов отдельного производителя и отрасли в целом.

Поскольку отдельная фирма поставляет на рынок очень маленькую (доли процента) часть всего отраслевого объема производства, спрос конкурентной фирмы является абсолютно эластичным. Это означает, что фирма может продать любой объем произведенной продукции по заданной, объективно сложившейся на рынке цене.

При этом каждая дополнительная единица продаж приносит фирме дополнительный доход, равный рыночной цене, что отражает рисунок 20.

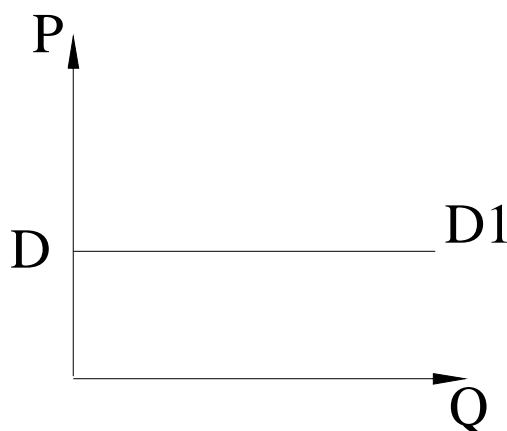


Рисунок 20 – График спроса конкурентной фирмы

Динамика валового дохода зависит при заданном уровне цены только от объема продаж и графически описывается восходящей кривой, угол наклона которой зависит от уровня цены (размеров предельного дохода, а протяженность – от объема продаж) (рис.21).

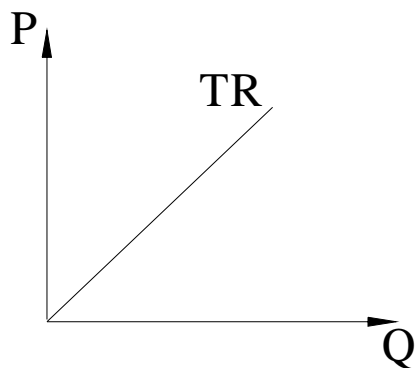


Рисунок 21 – График валового дохода конкурентной фирмы

В отличие от отдельной фирмы, конкурентная отрасль имеет дело с обычной нисходящей кривой спроса, а валовой отраслевой доход описывается соответственно дугообразной кривой (рис.22). Рыночная отраслевая цена зависит от конкретного соотношения спроса и предложения на отраслевом рынке.

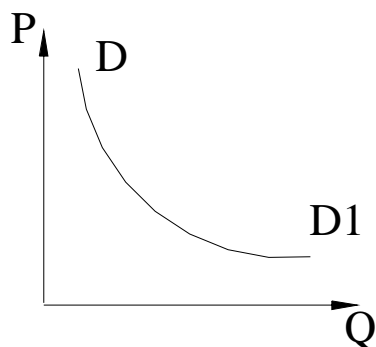


Рисунок 22 – Кривая отраслевого спроса на конкурентном рынке

Изменение отраслевой рыночной цены прямо влияет на динамику спроса предельного и валового доходов отдельной фирмы (рис.23).

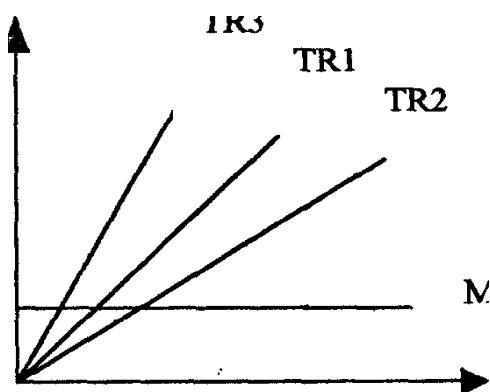


Рисунок 23 – Динамика валового дохода

Методики определения оптимального объема продаж конкурентной фирмы. В условиях совершенной конкуренции каждый производитель стремится максимизировать свою прибыль, но вынужден делать это в условиях заданной цены, поэтому производитель должен постоянно сопоставлять свои условия или возможности производства с тем, что диктует рынок, а значит, постоянно решать вопрос: производить ли данный продукт и, если да, то сколько? Оптимальным считается такой объем производства и продаж, который обеспечивает фирме либо получение максимальной прибыли, либо минимизацию убытков, если убытки в сложившейся рыночной ситуации становятся неизбежными.

В основе решения проблемы оптимального объема продаж лежит принцип сопоставления расходов и доходов фирмы, при этом возможны две методики поставленной задачи:

- сопоставление валового дохода (TR) с валовыми издержками (ТС);
- сопоставление предельного дохода (MR) с предельными издержками (МС).

Анализ оптимального объема продаж по методике сопоставления TR и ТС:

1 Если рыночная цена больше средних издержек фирмы ($P > AC$), то фирма работает в режиме максимизации прибыли, и оптимальным будет такой объем продаж, при котором разница между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальной. Графически оптимальный объем продаж определяется путем наложения друг на друга графиков валового дохода TR и валовых издержек ТС (рис. 24).

В условиях свободной конкуренции рыночные цены постоянно меняются, и как только цена окажется ниже средних издержек фирмы, фирме необходимо снова решать вопрос: имеет ли смысл производство и отыскание нового варианта объема продаж.

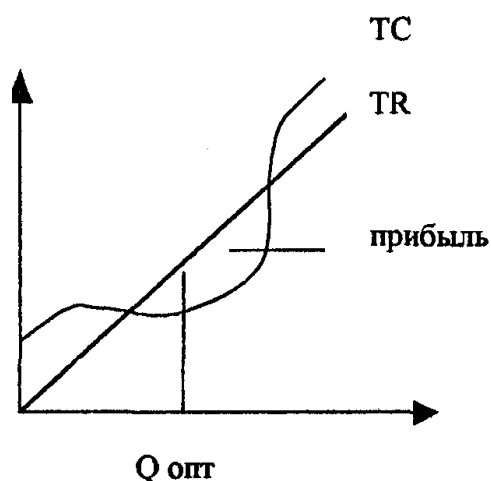


Рисунок 24 – Методика определения объема продаж на основании сопоставления TR и ТС

2 Случай минимизации убытков.

Если рыночная цена больше средних переменных издержек, производство имеет смысл, т.к. в случае остановки производства фирма все равно несет убытки

в размере постоянных издержек. Поэтому, до тех пор, пока валовой доход больше общих переменных издержек, производство имеет смысл. При этом убытки от продолжения производства будут меньше, чем убытки от его остановки. В этом случае в основе анализа лежит сопоставление валового дохода (TR) с общими средними издержками (TVC), а графически решение вопроса осуществляется путем наложения друг на друга графиков TR и TVC. Предельная критическая точка объема продаж - такой объем производства, при котором валовой доход полностью возмещает все переменные издержки фирмы (рис.25).

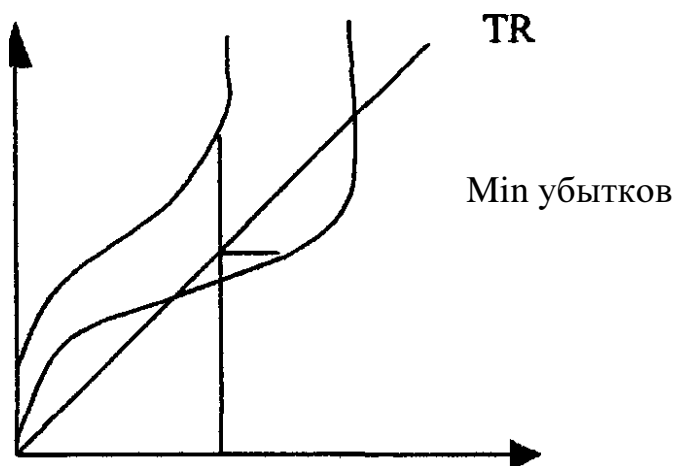


Рисунок 25 – Методика определения оптимального объема продаж в случае минимизации убытков

3. Случай, когда рыночная цена продолжает снижаться так, что оказывается ниже средних переменных издержек ($P < AVC$). Производство останавливается автоматически, т.к. у фирмы обнаруживается нехватка оборотных средств для закупки сырья, материалов, оплаты труда. В этих условиях убытки от остановки производства оказываются меньше, чем убытки от его продолжения.

Определение оптимального объема продаж на основе сопоставления предельного дохода и предельных издержек. Для любого типа рынка оптимальным является такой объем продаж, при котором достигается равенство предельного дохода и предельных издержек. Соответственно, правило $MR = MC$ является универсальным правилом определения оптимального объема продаж.

В условиях совершенной конкуренции, где предельный доход всегда равен рыночной цене, это универсальное правило принимает специфический вид: $MR = MC = P$.

В случае максимизации прибыли оптимальным считается такой объем производства, при котором равны предельный доход и предельные издержки. При этом разница между предельными и средними издержками образует экономическую прибыль. Графически решение задачи определения оптимального объема продаж решается путем наложения друг на друга графиков предельных издержек и предельного дохода, а дополнение их графиком средних издержек позволяет обнаружить экономическую прибыль.

Вывод: предложение конкурентной фирмы в краткосрочном периоде есть кривая ее предельных издержек в той же ее части, где она располагается выше кривой средних издержек.

Если рыночные цены снижаются, соответственно меняется оптимальный объем продаж, и в случае, когда рыночная цена оказывается ниже средних издержек, фирма решает проблему минимизации убытков и производство имеет смысл лишь до тех пор, пока предельный доход больше или равен средним переменным издержкам. Как только предельный доход перестает возмещать средние переменные издержки, производство останавливается автоматически из-за нехватки оборотных ресурсов. В этом случае убытки от продолжения производства оказываются выше, чем убытки от его остановки.

Долгосрочное экономическое равновесие в конкурентных отраслях. Совершенная конкуренция предполагает свободный перелив ресурсов из отрасли в отрасль, поэтому, как только в отрасли появляется экономическая прибыль, сюда немедленно устремляются новые производители, а те, которые уже работали в отрасли, стараются максимально увеличить объем продаж с тем, чтобы получить большую прибыль (рис. 26).

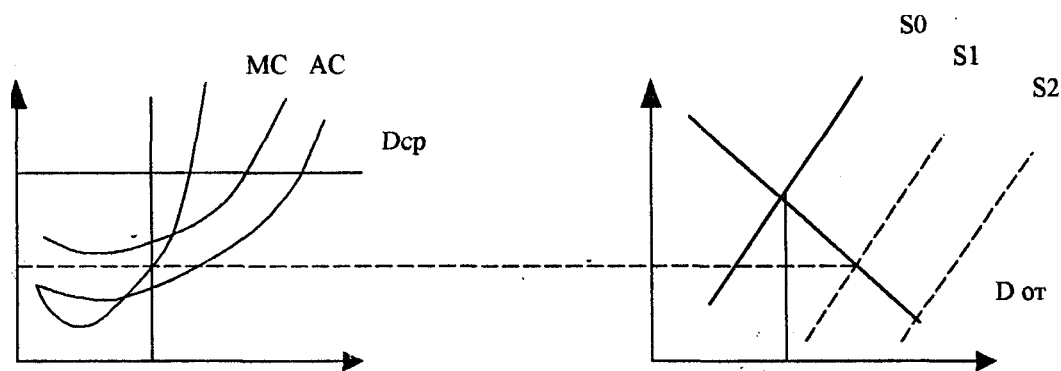


Рисунок 26 – Перемещение ресурсов из отрасли в отрасль

Переливы капитала из отрасли в отрасль осуществляются постоянно и продолжаются до тех пор, пока отраслевое равновесие не установится в точке равенства MC и AC , и, соответственно, в долгосрочном периоде правило $MR=MC$ приобретает вид:

$$MR=MC=P=AC.$$

А поскольку в случае, когда $MC = AC$, средние издержки достигают своей минимальной величины, значит, все равенство стремится к минимуму.

В долгосрочном периоде увеличение числа производителей продолжается до тех пор, пока, в результате снижения отраслевых цен, валовой доход не окажется равным валовым издержкам. Соответственно, отраслевое равновесие устанавливается в точке или по правилу равенства $TR=TC$.

Вывод: в долгосрочном периоде конкурентные фирмы не получают экономической прибыли. Экономическая прибыль может быть получена только в краткосрочном периоде и только за счет постоянного снижения индивидуальных издержек в сравнении со средними издержками отрасли. Все фирмы стремятся внедрять новшества, совершенствовать производство и т.д., но при этом все они имеют равный доступ к ресурсам, значит, новшества очень быстро охватывают всю отрасль и преимущества отдельных фирм могут быть только краткосрочными.

Рассмотрим экономические преимущества и недостатки совершенной конкуренции.

Экономические преимущества:

1 Свободный перелив ресурсов обеспечивает очень быстрый рост объемов производства (или его сокращение), а значит, быструю балансировку рынка и приведение предложения в соответствие со спросом.

2 Совершенная конкуренция предлагает товары по самым низким из возможных цен.

3 Тот факт, что производители в долгосрочном периоде не получают экономическую прибыль, означает, что в обществе справедливо распределяются доходы.

4 Так как производство в долгосрочном периоде устанавливается на уровне минимальных средних издержек – ресурсы рационально распределены и оптимально используются.

Недостатки:

1 Выпуск стандартизированной продукции не позволяет удовлетворить индивидуальные требования и предпочтения конкретного потребителя.

2 В отрасли действует очень большое количество производителей, что означает низкий уровень концентрации производства и мелкий масштаб отдельного предприятия. Это означает невозможность реализации положительного эффекта масштаба и применения современной техники и высоких технологий. Значит, те минимальные средние издержки, которые достигнуты в отрасли, не соответствуют потенциально возможному уровню снижения затрат.

3 Отсутствие экономической прибыли в долгосрочном периоде означает, что у фирм нет экономических ресурсов для инвестиций, осуществления капиталовложений и реального развития производства.

4 В условиях совершенной конкуренции наблюдаются экономические убытки и банкротство, а это означает, что ресурсы израсходованы впустую и не получили общественного признания. По сути, общество несет прямые экономические убытки в виде нехватки ресурсов в других отраслях и видах производства.

2 Основные черты конкурирующих монополий. Ценообразование и оптимальный объем продаж конкурирующих монополий

Основные черты конкурирующих монополий. Монополистическая конкуренция – это особая организация рынка, для которой характерно наличие зна-

чительного числа поставщиков, относительно независимых друг от друга, которые могут проводить самостоятельную ценовую и производственную политику.

Основные черты монополистической конкуренции:

1 Наличие достаточно большого (до нескольких десятков) числа поставщиков, так что каждый контролирует незначительную часть рынка. Реальная концентрация производства 4-5 крупнейших фирм в отрасли колеблется от 20 до 80%, а минимальный эффективный размер предприятия в отрасли требует выпуска от 1 до 15% всей необходимой продукции. В этих отраслях могут достаточно устойчиво работать и очень мелкие производители.

2 Монополии поставляют на рынок однородный, но не идентичный товар. Товары дифференцируются по признакам качества, дизайна, приспособлению к особым требованиям конкретных потребителей так, что потребитель отдает предпочтение товару конкретной фирмы. На основе дифференциации товара происходит сегментация отраслевого рынка так, что каждый сегмент, сориентированный на определенный круг потребителей, достаточно жестко контролируется отдельным производителем. Если фирме удастся установить полный контроль за своим сегментом рынка, то она, по сути, работает в режиме чистой монополии.

3 Доступ к ресурсам и перелив капитала в отрасль является относительно свободным, что создает условия для существования в таких отраслях большого числа мелких фирм.

4 Контроль за ценой фирмы осуществляется в пределах собственного сегмента рынка. Ценовая политика конкурентов не оказывает существенного влияния на поведение фирм. Ценовая стратегия разрабатывается и проводится фирмой самостоятельно, в соответствии с реальным состоянием рыночной конъюнктуры и экономическими задачами фирмы на текущий период

5 Конкуренция на рынке осуществляется преимущественно неценовыми методами, среди которых особую роль играют дифференциация товара, реклама, качество, фирменные знаки и марки, дизайн, обновление продукции, дополнительные услуги потребителю.

6 Большие расходы на неценовую конкуренцию приводят к росту валовых издержек фирмы, которые, кроме технологических, включают значительные маркетинговые расходы.

7 Фирмы достаточно хорошо знают рынок, изучают и сами формируют спрос, главный инструмент при этом – обновление товаров и реклама. По сути, фирмы могут управлять моральным износом своих товаров, формировать тенденции моды и предпочтения покупателей.

8 Индивидуальный спрос каждой отдельной конкурирующей монополии охватывает часть всего отраслевого спроса. Но, поскольку это достаточно значительная часть, индивидуальный спрос имеет отрицательный наклон, хотя и меньший, чем весь отраслевой спрос (рис.27).

9 Нисходящий характер кривой спроса конкурирующей монополии означает, что для увеличения объема продаж ей необходимо снижать цены. Следовательно, предельный доход конкурирующей монополии MR оказывается ниже рыночных цен P для любого объема продаж, кроме первого.

10 Валовой доход конкурирующей монополии TR в пределах эластичного отрезка кривой спроса растет и снижается на неэластичных участках. Таким образом, график TR описывается холмообразной кривой, радиус которой значительно больше, чем у TR всей отрасли (рис.28).

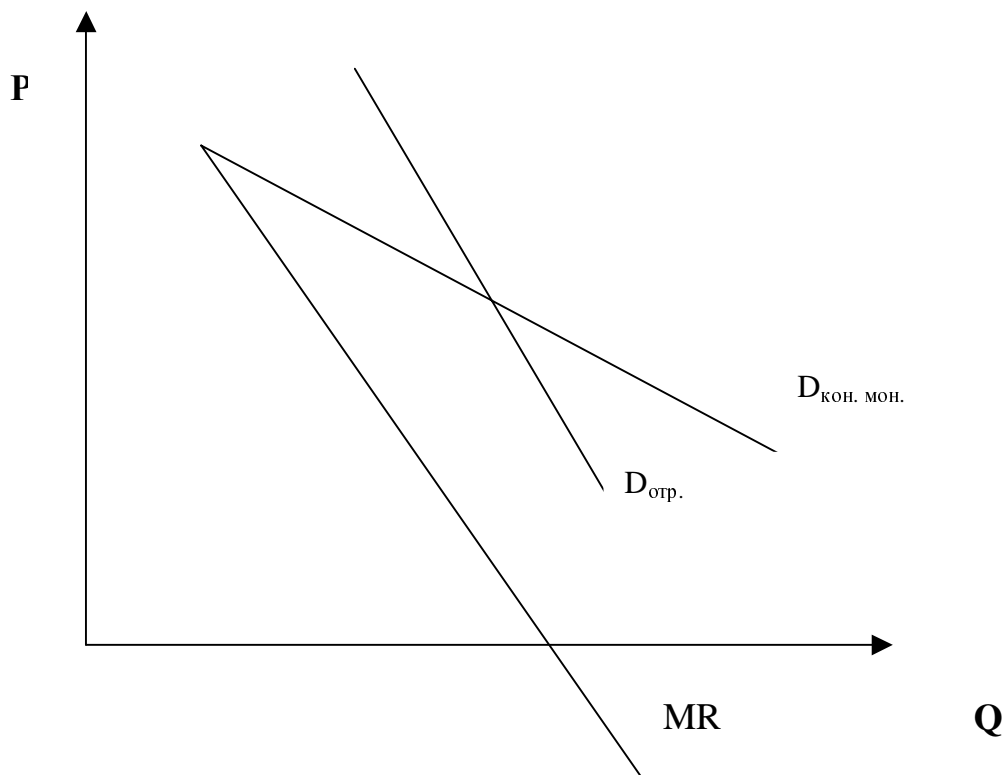


Рисунок 27 – Отраслевой и индивидуальный спрос конкурирующих фирм

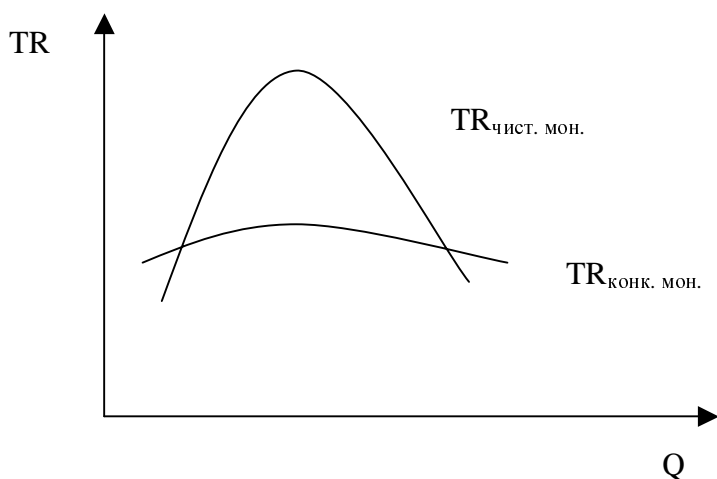


Рисунок 28 – График валового дохода чистой монополии и конкурирующих монополий

11 Достаточно свободный перелив капитала в отрасль ведет к значительным изменениям отраслевого предложения. При этом значительно меняется индивидуальная доля отраслевого спроса конкурентного монополиста, то есть индивидуальный спрос конкурентной фирмы может расти или сокращаться. В этом

же направлении действует маркетинговая политика фирмы, что на графике отразится перемещением кривых спроса вверх или вниз или изменением угла наклона индивидуальной кривой спроса.

Ценообразование и оптимальный объем продаж конкурирующих монополий. Конкурирующие монополии достаточно свободны в назначении цен на свои товары. Определяя уровень цен, они, по сути, задают потенциальный объем продаж. Однако последний будет зависеть не только от ценовой политики фирмы, но и от динамики спроса на ее продукцию, который полностью фирма контролировать не сможет.

Общие методики определения оптимального объема продаж применимы и для конкурирующих монополий.

1 Увеличение объема продаж имеет смысл до тех пор, пока валовой доход TR превышает валовые издержки TC. Однако валовой доход может измениться в результате изменения спроса. Относительная динамичность спроса конкурирующих монополий приводит к тому, что в краткосрочном периоде они могут работать с разным экономическим результатом – получать прибыль или терпеть убытки. Однако в долгосрочном периоде конкурирующие монополии обеспечивают безубыточность, но при этом все же получают более высокую нормальную прибыль, чем совершенные конкуренты.

2 Если обратиться к универсальному правилу определения оптимального объема продаж $MR=MC$, то совершенно очевидна его модификация, в отличие от рынка совершенной конкуренции, $MR=MC < P$. Значит, в долгосрочном периоде равновесие фирмы устанавливается в точке, где рыночные цены оказываются равными средним издержкам производства. Однако при этом, поскольку MR ниже рыночных цен, то общее правило модифицируется следующим образом:

$$MR=MC < P=AC.$$

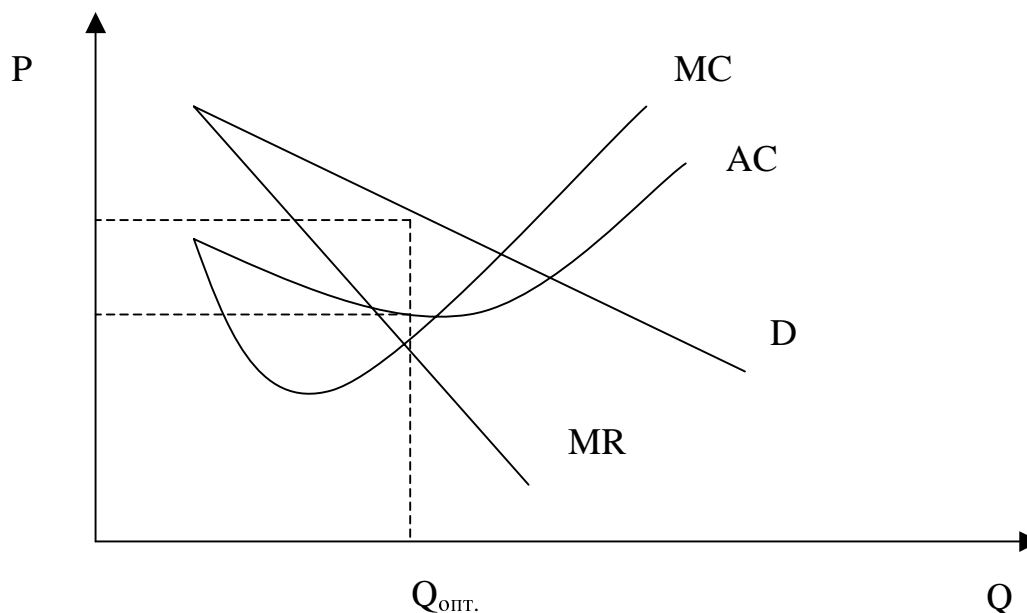


Рисунок 29 – Графическая иллюстрация определения оптимального объема продаж конкурирующих монополий

Если учесть, что АС у конкурирующих монополистов включают все затраты на неценовую конкуренцию, получается, что потребитель оплачивает все эти расходы фирмы. Значит, нормальная прибыль оказывается выше, чем прибыль совершенных конкурентов, и они могут осуществлять дополнительные вложения в производство и сбыт, которые в условиях совершенной конкуренции можно производить за счет экономической прибыли.

3 Основные черты олигополии. Типы олигополии и особенности спроса на рынке олигополий. Методика установления цен на олигопольном рынке

Основные черты олигополии. Олигополия – особая форма организации отраслевого рынка, при которой небольшое число фирм (не более 10) контролирует весь отраслевой рынок, при чем на долю трех-пяти крупных производителей приходится более половины всего отраслевого объема производства.

Основные черты:

1 Небольшое число производителей, как правило, крупных, и значительная доля контроля рынка каждым участником олигополии, который имеет достаточный резерв производственных мощностей и финансовых ресурсов. Поэтому фирмы зависят друг от друга и, когда они разрабатывают производственную политику и ценовую стратегию, обязательно должны учитывать вероятную реакцию конкурентов на принятые решения.

2 Олигополисты вынуждены проводить единую ценовую политику, поскольку постоянно существует угроза ценовой войны. Если кто-то из монополистов снизит цену без согласования с другими участниками олигополии для того, чтобы увеличить свою долю на рынке и потеснить конкурентов, ответом на это снижение цен будет установление еще более низких цен конкурентами, соответственно, результат будет обратным тому, на который рассчитывал инициатор снижения цен. В связи с этим в условиях олигополии цены являются достаточно стабильными.

3 Вступление в отрасль новых производителей практически невозможно из-за занятости отраслевого рынка действующими производителями и их высокого имиджа у потребителей в связи с высоким эффектом масштаба, который требует больших первоначальных инвестиций и контроля олигополистом рынков сырья и сферы НИОКР.

4 В отрасли может производиться как стандартизованная, так и дифференцированная продукция.

5 Небольшое число поставщиков делает возможным соглашение по ценам и объемам производства.

6 Олигополия оставляет значительные возможности для конкуренции со стороны зарубежных товаров по признакам дифференциации товара и разницы в ценах, которые возникают в связи с разными издержками производства в разных странах.

7 В условиях олигополии практически невозможна ценовая конкуренция из-за угрозы ценовых войн, поэтому, конкуренция ведется преимущественно неценовыми методами.

Типы олигополии и особенности спроса на рынке олигополий. В зависимости от того, как организована олигополия и как в ней происходит согласование производственной и ценовой политики, различают 2 типа олигополии:

- 1) олигополию, основанную на соглашении, оформленном юридически;
- 2) олигополию, основанную на тайном сговоре.

В любом из этих вариантов олигополисты проводят единую ценовую политику и четко делят между собой отраслевой рынок, устанавливая квоту (долю) каждой фирмы в общем отраслевом объеме производства. Если соглашение между олигополистами узаконено решением государства, возникает легальный картель. Как правило, легальные картели создаются в отраслях естественных олигополистов. В традиционно конкурентных отраслях, как правило, работают нелегальные картели. Хотя в современных условиях предпринимаются попытки олигопольных отраслей получить статус легального картеля, что позволит на законных основаниях разделить отраслевой рынок и проводить единую ценовую политику.

Если олигополия работает в режиме картеля, она имеет дело со всем отраслевым спросом, подобно чистой монополии, и все особенности динамики спроса, предельного дохода, цен, которые присущи чистой монополии, наблюдаются и для картеля (рис.30).

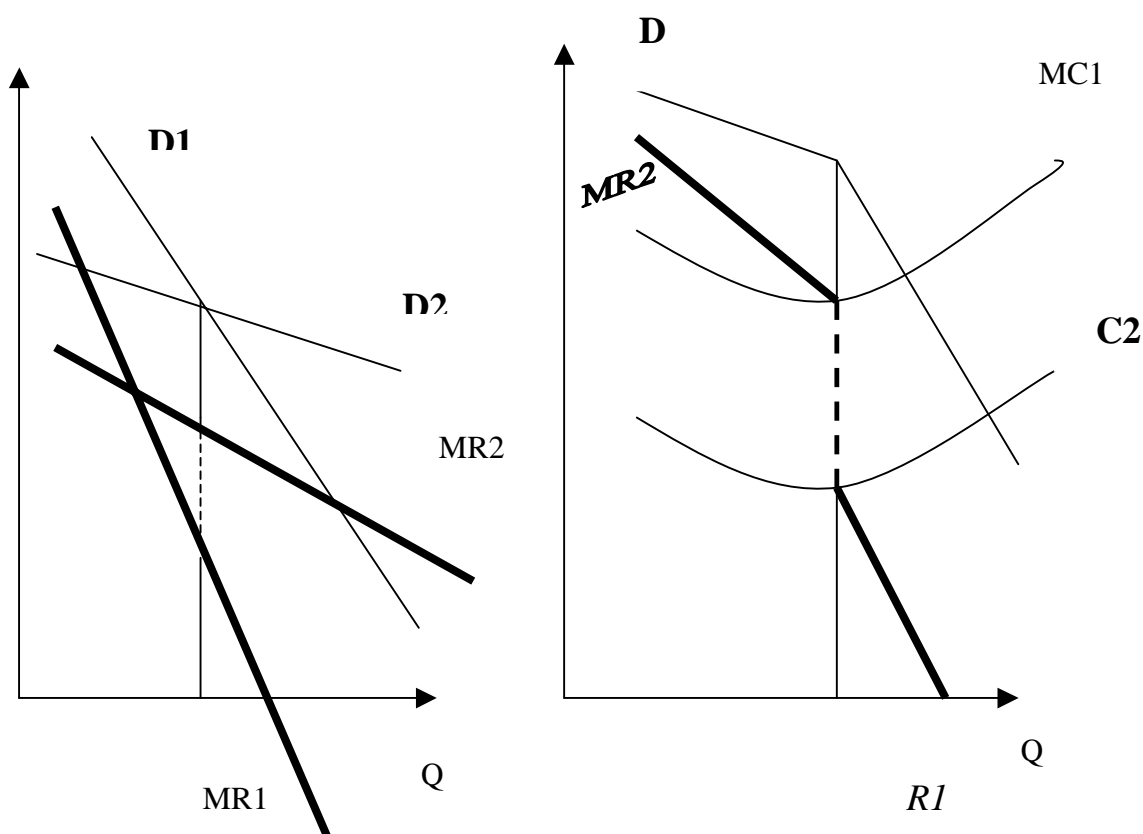


Рисунок 30 – Графическая иллюстрация ломаной кривой спроса и разрыва в кривой предельного дохода олигополии

Чистая олигополия – олигополия, при которой производители проводят относительно независимую производственную и ценовую политику, поэтому всегда сохраняется возможность изменения рыночного поведения одним из участников олигополии. Это означает, что индивидуальный спрос данного участника олигополии окажется отличным от суммарного отраслевого спроса. В итоге такая олигополия имеет дело не с обычной, а с «ломаной» кривой спроса.

Оптимальный объем продаж для олигополии определяется по общим правилам: либо путем максимизации разницы валового дохода и валовых издержек, либо из условия равенства $MR=MC$. В любом случае, любая олигополия будет продавать товары по одним и тем же рыночным ценам. Если олигополия имеет дело с ломаной кривой спроса, то даже если фирмы, входящие в олигополию, имеют разные индивидуальные издержки, пересечение кривых MR и MC выравнивается на вертикальном отрезке кривой предельного дохода. Правило $MR=MC$ для олигополии приобретает вид

$$MR=MC < P > AC.$$

Олигополия получает экономическую прибыль в долгосрочном периоде.

Методика установления цен на олигопольном рынке. Если в олигополии нет прямого соглашения по ценам, то цены согласуются чисто рыночными методами – «лидерство в ценах». Суть: ведущая фирма отрасли, как правило, самая крупная или технически наиболее совершенная – отраслевой лидер, – назначает свою цену на базовые образцы своих товаров, а все остальные участники олигополии соглашаются с данной ценой. Конкретные цены на каждый особый вид товара устанавливаются с учетом реальных потребительских отличий данного товара от базовых моделей или образцов.

Цены олигополистов меняются только в связи со значительными изменениями отраслевых издержек, которые могут произойти в результате подорожания сырья, энергии, законодательного изменения минимальной заработной платы, внедрения новых технологий.

Ценовой лидер устанавливает цены по методике «издержки +», а ценовая стратегия при этом – стратегия целевой прибыли, фирмы руководствуются задачей получить 15...20% чистой прибыли.

Тема 8. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

План

- 1 Основные показатели системы национальных счетов.
- 2 Методы расчета ВВП.
- 3 Номинальные и абсолютные показатели национальной экономики. Инфлирование и дефлирование.

1 Основные показатели системы национальных счетов

Результаты макроэкономической деятельности находят выражение в системе макроэкономических показателей, которые:

а) позволяют измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать факторы, определяющие функционирование экономики;

б) дают возможность сравнивать различные уровни макроэкономического развития и строить кривую, характеризующую функционирование экономики в долгосрочной перспективе;

в) являются основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики.

Валовой национальный продукт – совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике за год.

ВНП включает товары и услуги только для конечного потребления. Сюда не входят товары и услуги, произведенные для переработки и перепродажи. Весь промежуточный продукт из ВНП исключается.

С помощью ВНП делается попытка измерения стоимости продукции, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран, то есть измерения объема годового выпуска товаров и услуг в экономике. Для того чтобы достигнуть указанной цели, необходимо исключить многие непроизводительные сделки, имеющие место в течение всего года. Непроизводительные сделки бывают двух основных типов: чисто финансовые сделки и продажи подержанных товаров.

Финансовые сделки:

1 Государственные трансфертные платежи: выплаты по социальному страхованию, пособия безработным и пенсии ветеранам, которые государство доставляет безвозмездно определенным семьям, инвалидам.

Государственные трансферты – это выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Трансферты перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков, через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию и т.д. Существуют также трансферты бизнеса, например в форме благотворительных взносов и др. чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике.

2 Частные трансфертные платежи – например, ежемесячные субсидии, получаемые студентами университетов из дома, разовые дары от богатых родственников.

3 Сделки с ценными бумагами, то есть купля-продажа облигаций тоже исключается из ВНП.

Подобные продажи либо не отражают текущего производства, либо включают двойной счет.

ВНП – это главный экономический показатель и база для расчета всех других макроэкономических показателей.

ВНП за вычетом сальдо внешнеэкономического баланса образует внутренний валовой продукт (ВВП).

Существует связь между показателями ВВП и ВНП:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$$

Помимо ВВП и ВНП, существует ряд других показателей дохода и продукта.

ВВП за вычетом амортизационных отчислений образует **чистый национальный продукт (ЧНП)**:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А.}$$

С его помощью измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домашние хозяйства, компании, правительство и иностранцев, в состоянии потреблять, не ухудшая при этом производственных возможностей последующих лет.

Существует разница между ценами, по которым покупают товары потребители, и продажными ценами. Эта разница представляет собой косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т.д.). Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес, то есть косвенные налоги за вычетом субсидий бизнесу, получим **национальный доход** - показатель, представляющий собой суммарный доход всех жителей страны:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{НДС},$$

где НДС – косвенные налоги на бизнес;

НД – национальный доход.

С точки зрения поставщиков ресурсов, НД является измерителем доходов, которые они получили от участия в текущем производстве. С точки зрения компаний, НД является измерителем цен факторов производства или ресурсов: НД отражает рыночные цены экономических ресурсов, которые пошли на создание объема производства данного года.

Личный доход (ЛД) – это национальный доход за вычетом налогов на прибыль, зарплаты, соц. страхования, налогов на нераспределенную прибыль и с учетом трансфертных платежей.

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налоги на прибыль корпораций} - \text{нераспределенные прибыли корпораций} + \text{трансфертные платежи.}$$

Необходимо также вычесть чистый процент и прибавить личные доходы, полученные в виде процента, в том числе процент по государственному долгу.

Личные доходы облагаются личным подоходным налогом и за его вычетом образуют *конечные доходы населения (КД)*, или *располагаемый доход*.

Располагаемый личный доход исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый личный доход используется домашним хозяйством на потребление и сбережения.

2 Методы расчета ВВП

ВВП может исчисляться по доходам и расходам, при этом они должны быть равны между собой, а также по добавленной стоимости (производственный метод).

1 Расчет ВВП по расходам (метод конечного использования).

Чтобы измерить ВВП по расходам, необходимо суммировать все виды расходов на создание конечного продукта или услуги:

$$\text{ВВП по расходам} = C + I_q + G + X_n,$$

где *C* – **личные потребительские расходы**: включают в себя расходы домашних хозяйств на предметы потребления длительного пользования (автомобили, холодильники), на товары текущего потребления (хлеб, молоко, сигареты, зубная паста), на потребительские расходы на услуги (юристов, врачей, парикмахеров), но не включающие расходы на покупку жилья.

Потребление (C) – важная и самая большая составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребительских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, чем ВВП, так как зависят главным образом от располагаемого дохода, который, как по величине, так и по своим компонентам, не совпадает с ВВП. Например, две важнейших составляющих располагаемого дохода, отличающие его от ВВП, – налоги (при прогрессивной системе налогообложения) и трансферты – действуют как автоматические стабилизаторы в периоды спадов и подъемов: налоги снижаются в период спада, а трансферты растут, поэтому располагаемый доход сокращается не так быстро, как ВВП.

Сбережения (S) определяются, как доход за вычетом потребления.

Располагаемый доход может определяться не только на уровне домашних хозяйств (располагаемый мнимый доход), но и экономики в целом. **Валовой национальный располагаемый доход** получается путем суммирования ВВП и чистых трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.), за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Валовой национальный располагаемый доход используется для конечного потребления и национального сбережения;

I_q – **валовые частные внутренние инвестиции**: включают

- производственные капиталовложения или инвестиции в основные производственные фонды, все конечные покупки машин, оборудования и станков пред-

принимателями; инвестиции в жилищное строительство; инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком "+", уменьшение - со знаком "-");

- изменения в запасах в качестве инвестиций. ВВП должен включать рыночную стоимость всех приростов запасов в течение года. Уменьшение запасов должно быть вычтено из ВВП;

- не инвестиционные сделки: передача в руки ценных бумаг; купля - продажа акций; перепродажа существующих активов;

- валовые и чистые инвестиции: включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для замещения машин, оборудования и помещений, которые потреблены в ходе производства в текущем году, плюс любые чистые добавления к объему капитала в экономике, т.е. валовые инвестиции можно представить как сумму чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике;

G - государственные закупки товаров и услуг: все государственные расходы, включая федеральные, штатов и местных органов власти, на конечную продукцию предприятий и на все прямые закупки ресурсов, в особенности рабочей силы, со стороны государства.

Термин "**инвестиции**" – употребляется в макроэкономике в строго определенном смысле: он означает затраты на новое строительство или покупку нового оборудования. Приобретение ценных бумаг также часто называют инвестированием средств. Однако, хотя финансовые активы и обеспечивают их владельцам денежный доход с точки зрения макроэкономики, затраты на них не относятся к инвестициям, так как здесь речь идет не о создании новых, а о перераспределении уже существующих активов;

X_n - чистый экспорт: величина, на которую зарубежные расходы на товары и услуги превышают затраты на иностранные товары и услуги - разность экспорта и импорта.

При подсчете ВВП необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране, в том числе и на расходы иностранцев, т.е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т.е. стоимость импорта.

Приведенное уравнение ВВП часто называют **основным макроэкономическим тождеством**. Различие между составляющими ВВП – C , I_q , G , X_n – базируется главным образом на различии между типами покупателей, домашним хозяйством и включается в компонент C ; если же он приобретен фирмой - это часть инвестиции в основные фонды и т.д. Исключение составляют инвестиции в жилищное строительство, которое включается в ВВП без деления на составляющие, в зависимости от того, кто осуществлял эти инвестиции - домашние хозяйства, бизнес или государство.

В ВВП не исключаются затраты на приобретение товаров, производимых в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного 5 лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать двойного счета.

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (С), а самыми изменчивыми - инвестиционные расходы (I_q).

2 Расчет ВВП по доходам (распределительный метод)

Данный метод усложняется наличием в стоимости общего объема продукции двух видов распределения средств, не связанных с выплатой доходов, т.е. при расчете суммируются все виды факторных доходов (заработная плата, рента, проценты и т. д.), а также два компонента (не являющиеся доходами): амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес, т.е. налоги минус субсидии.

$$\text{ВВП}_d = \text{ЗП} + \text{А} + \text{АП} + \% + \text{прибыль}K^0 + \text{индивидуальные доходы} + \text{косвенные налоги на бизнес} - \text{субсидии государственным предприятиям.}$$

Существует связь между показателями ВВП и ВВП:

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$$

Чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

В составе ВВП обычно выделяют следующие виды факторных доходов (критерием служит способ получения дохода):

а) отчисления на потребление капитала (амортизационный фонд);

б) косвенные налоги на бизнес. Компании рассматривают их как издержки производства и поэтому прибавляют к ценам на продукты. Такие налоги включают общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины;

в) вознаграждение за труд наемных рабочих. Включает заработную плату, которая выплачивается бизнесом и государством тем, кто предлагает труд, и множество дополнений к зарплате (взносы на социальное страхование);

г) рентные платежи – доходы, получаемые домовладельцами, которые обеспечивают экономику ресурсами собственности (доходы, включающие условно начисленную арендную плату владельцев недвижимости, которую они «платят» сами себе);

д) чистый процент – относится к выплатам денежного дохода частного бизнеса поставщикам денежного капитала (как разница между процентными платежами фирм другим секторам экономики и процентными платежами, полученными фирмами от других секторов - домашних хозяйств, государства, исключая выплаты процентов по государственному долгу);

е) доходы от собственности – чистый доход предприятий, находящихся в индивидуальной собственности, а также партнеров и кооперативов (доход некорпоративных предприятий, мелких магазинов, ферм, товариществ и др.);

ж) прибыли корпораций, остающиеся после оплаты труда и процентов за кредит, могут быть использованы тремя способами:

- налоги на прибыль корпораций, на которые претендует правительство;

- дивиденды - часть оставшихся прибылей корпораций выплачивается акционерам;

- нераспределенные прибыли корпораций - это нераспределенные доходы корпораций наряду с отчислениями на восстановление потребленного капитала (как источник расширения капитала фирмы).

В системе национальных счетов (СНС) при определении ВВП распределительным методом (по доходам) суммируется оплата труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт, валовая прибыль и смешанные доходы (или чистая прибыль и смешанные доходы плюс потребление основного капитала). Смешанные доходы – это доходы от личных подсобных хозяйств, доходы мелких индивидуальных предпринимателей и другие, включающие элемент вознаграждения за труд.

2 Расчет ВВП по добавленной стоимости (производственным методом)

При подсчете ВВП суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенное сырье, материалы и т.п. (т.е. за промежуточную продукцию). Величина ВВП в этом случае представляет собой сумму добавленной стоимости всех производящих фирм. Этот метод позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему данного счета.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг.

Из приведенных методов расчета ВВП чаще всего используются производственный метод и метод конечного использования (их применяют большинство стран ЕС). Выбор определяется наличием надежной информационной базы.

3 Номинальные и абсолютные показатели национальной экономики. Инфлирование и дефлирование

Уровень цен выражается в виде индекса. Индекс цен является измерителем соотношения между совокупной ценой определения товара и услуг, называемые «рыночной корзиной», для временного периода и совокупной группы товаров и услуг в базовом периоде.

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100\%.$$

Индекс цен ВВП, или дефлятор ВВП, приспособлен для оценки измерения общего уровня цен, темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) показывает изменение среднего уровня цен “корзины” товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

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

$$P_l = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t * Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 * Q_i^0}$$

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

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

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

Показатель ВВП, который отражает текущие цены, т.е. такой показатель, который не скорректирован с учётом уровня цен, называется **номинальным ВВП**. Показатель ВВП, скорректированный с учетом инфляции или дефляции, представляет собой **реальный ВВП**, то есть рассчитывается в сопоставимых (постоянных, базисных) ценах, что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени.

На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

- а) динамика реального объема производства;
- б) динамика уровня цен.

Реальный ВВП показывает рыночную стоимость объема продукции каждого года, которые имеют ту же цену или покупательную способность, как и в базовом году.

Реальный ВВП является более точной по сравнению с номинальным ВВП характеристикой экономики. Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, которая называется инфлированием.

Если величина индекса цен больше единицы, то происходит *дефлирование* – корректировка номинального ВВП в сторону снижения.

Инфлирование – увеличение показателя ВВП на индекс цен за ряд лет, предшествующих какому-либо базовому периоду.

Дефлирование – уменьшение показателя ВВП на индекс цен за ряд лет, следующих за каким-либо базовым периодом.

Индекс цен – неявный дефлятор ВВП, или, как его кратко называют, дефлятор ВВП (ВВП), рассчитывается по типу индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода.

Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде:

$$\text{Индекс(дефлятор)ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

Все показатели могут быть рассчитаны как абсолютные, на душу населения, или с учетом динамики, когда во внимание берутся темпы роста или прироста. Показатели могут быть исчислены в текущих ценах (когда речь идет о номинальных) и в сопоставимых показателях (когда речь идет о реальных).

Индексы используются для оценки темпов инфляций, динамики уровня жизни.

Кроме индекса потребительских цен (дефлятора ВВП), используются и другие:

1) индекс Ласпейреса:

$$P_L = \frac{\sum_{i=0}^n P_i^t * Q_i^0}{\sum_{i=0}^n P_i^0 * Q_i^0}$$

где P_i^t – цена (базового года) i - го блага;

Q – объем;

P_i^0 – цена (текущего года) i - го блага;

2) индекс Пааше:

$$P_P = \frac{\sum_{i=0}^n P_i^t * Q_i^t}{\sum_{i=0}^n P_i^0 * Q_i^t};$$

3) индекс Фишера.

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

$$P_F = \sqrt{P_L + P_P} .$$

Наиболее полно оценить степень реализации целевой функции экономики можно, используя показатель потребностей, который рассчитывается как отношение фактического потребления к реальному (в %), или как отношение фактического потребления к научно обоснованным нормам потребления.

Тема 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

План

1 Противоречия общественного производства и циклический характер экономического роста.

2 Кризис как форма разрешения противоречий общественного воспроизводства. Характеристика макроэкономической динамики по фазам промышленного цикла.

3 Особенности современных циклов и кризисов. Антикризисное и антициклическое регулирование экономики.

1 Противоречия общественного производства и циклический характер экономического роста

Экономическое развитие носит циклический характер, суть которого в том, что экономический рост, отражающий развитие национальной экономики, периодически сменяется этапами экономических кризисов и спадов. Колебательная экономическая динамика наблюдается в течение 170 лет. Первые экономические кризисы датируются 1821 годом в Англии и 1840 г. в Германии. С тех пор они повторяются каждые 7-12 лет. Кризис 1873г. явился первым в истории циклов мировым экономическим кризисом.

В экономической теории отсутствует единообразное объяснение причин кризисов. Так, **Мальтус** объяснил цикличность бедностью трудящихся масс, которые не могут предъявить достаточный спрос, и поэтому периодически возникают избытки товаров. Как выход, он предлагал стимулирование потребления, **Кассиль** считал причиной кризисов внутреннюю неустойчивость экономической системы. Основой кризиса он считал накопление капитала в период создания и функционирования основных производственных фондов; периоды их обновления и становятся периодами экономических кризисов. И. Шумпетер объяснял причины кризиса циклическим характером технического прогресса и нововведений в экономику. **Дж. Кейнс** считал, что цикличность и кризисы – это результат дина-

мики эффективности спроса, регулирование которого путем государственного регулирования может стать основой выхода из кризиса. **М. Фридман** видел главную причину нестабильности экономики в нестабильности денежного предложения, а так как предложение денег – это функция государства, то государство, по его мнению, является главным виновником кризиса, регулирование роста следует через монетарную политику, т.е. регулирование объема денежной массы и денежного предложения в экономике.

В рыночной экономике пропорциональность развития экономики периодически нарушается. Это обусловлено следующими причинами:

- 1) влиянием экономических факторов (изменение объемов и структуры общественных потребностей, объемов производства);
- 2) влиянием внешнеэкономических факторов (война, засуха, наводнение, демографические изменения и т.д.).

Цикличность – это колебание (неравномерность) экономического роста, чередование фаз подъема и спада производства. Экономический цикл – периодические колебания уровней занятости, производства и инфляции.

Основными фазами экономического цикла являются подъём и спад, в ходе которых происходит отклонение от средних показателей экономической динамики (рис.31). Кризисы и экономический спад – результат накопления в экономике диспропорций, которые достигают такого уровня, что не могут быть отрегулированы автоматическими рыночными механизмами или административными рыночными мерами, так что для восстановления производства необходимо сокращение производства в значительных масштабах, и общий макроэкономический результат общественного производства в течение определенного времени обнаруживает тенденцию к сокращению.

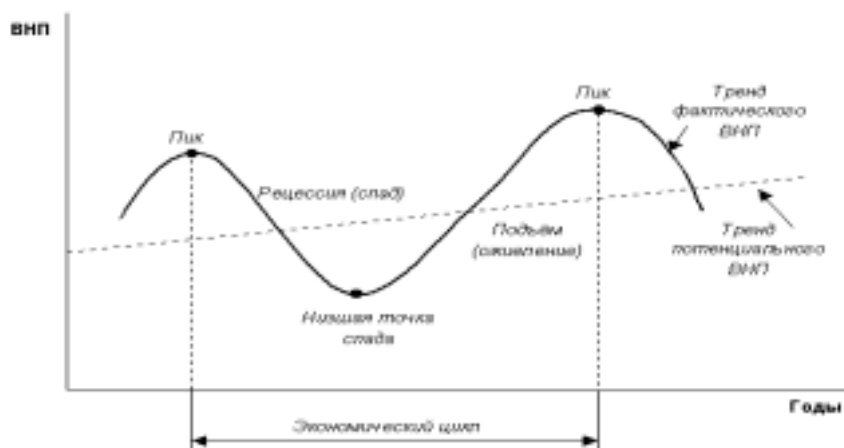


Рисунок 31 - График среднесрочного цикла

Основные причины, вызывающие диспропорции в экономике:

- 1) противоречие между производством и потреблением, что проявляется через несоответствие платежеспособного спроса предложению товаров; несоответствие денежной и товарной массы; несоответствие структуры потребностей и ее динамики структуре производства;

- 2) противоречие между организацией производства в масштабах национальной экономики и отдельного звена;
- 3) характер развития и функционирования крупного машинного производства, которое периодически переживает этапы физического и морального износа основного капитала и необходимость его обновления;
- 4) характер осуществления научно - технического прогресса и динамика общественного разделения труда.

2 Кризис как форма разрешения противоречий общественного воспроизводства. Характеристика макроэкономической динамики по фазам промышленного цикла

Кризис - это противоречивая форма разрешения внутренних противоречий общественного воспроизводства и восстановления нарушенных пропорций в народном хозяйстве. Периодическое повторение кризисов делает экономический рост цикличным.

Под промышленным циклом понимают период от начала одного кризиса до начала следующего.

В классическом цикле можно обнаружить следующие 4 фазы:

1 Кризис.

Кризис (спад) – то есть резкое сокращение деловой активности: падение цен, затоваривание, порой прямое уничтожение части полученной продукции, сокращение капиталовложений, производства, занятости. Безработица растет, однако с некоторым опозданием по сравнению с падением ВВП. Подобного же рода запаздывание с рассасыванием безработицы можно наблюдать затем при выходе из кризиса.

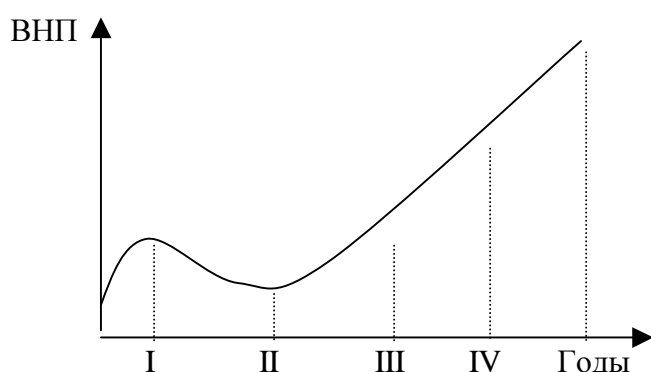


Рисунок 32 – Кривая классического делового цикла

Обрисованная последовательность прогрессов, свойственная кризисам XIX - начала XX вв., в дальнейшем становится различной. В 70-80-х годах XX века имел место рост безработицы перед кризисом.

2 Депрессия.

Депрессия (застой) представляет собой фазу (более или менее продолжительную – от полугода до 3 лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия. На уровне макроэкономики депрессия представляется картиной неуверенности, беспорядочных действий. Особенно страдают торговые посредники, биржевые агенты, которым общая обстановка кажется хуже, чем она есть на самом деле. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого, в пределах данного цикла, уровня.

3 Оживление.

Оживление – фаза восстановления, когда деловой мир отваживается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданы. Начинаются капиталовложения, растут цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства.

4 Подъем.

Подъем (бум) – фаза, при которой ускорение экономического развития обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсе акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен, зарплаты. Все производят и торгуют с прибылью.

Вместе с тем, нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается “новой бездной краха”.

Промышленный цикл считается завершенным, если произошло превышение предыдущего уровня макроэкономических показателей, т.е. объем производства выше, чем в предкризисный период.

Экономический кризис как фаза промышленного цикла – это форма разрешения противоречий общественного воспроизводства, которая обеспечивает восстановление нарушенных пропорций национальной экономики, ее структурную перестройку и создает объективные условия для новой фазы экономического роста. Кризисы создают условия для формирования новых форм хозяйствования, обеспечивающих концентрацию и централизацию производства.

Во второй половине XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний.

Вместе с ослаблением кризисов мы наблюдаем их учащение и явное нарушение их классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы, происходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен.

Логика вхождения экономики в кризис:

- а) возникают проблемы со сбытом производственной продукции;
- б) нехватка наличных денежных средств;
- в) рост спроса на кредитные ресурсы, рост учетных ставок;
- г) рост предложения ценных бумаг и падение их курсов;
- д) сокращение объема производства и рост безработицы;
- е) банкротство;

ж) разрыв хозяйственных связей.

Динамика основных макроэкономических показателей по фазам цикла представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика макроэкономической динамики по фазам цикла

Показатели	Кризис	Депрессия	Оживление	Подъем
1 Темпы экономического роста	Падение	Нулевые	Положительные, но низкие	Высокие
2 Спрос и предложение товаров	$C < П$	$C > П$	$C > П$	Стабильные
3 Товарная цена	Снижается	Низкая	Рост цен	Высокая
4 Кредитные ресурсы и учетные ставки	$C > П$ Высокие	$C = П$ Низкие	$C > П$ Высокие	$C = П$ Обычные для долгосрочного периода
5 Спрос и предложение на ценные бумаги и курсы ценных бумаг	$C < П$ Падает	$C = П$ Низкий	$C < П$ Низкий	$C > П$ Высокий
6 Занятость (безработица)	Растет безработица Падение товарного производства, разрыв хоз. связей	Высокий уровень Низкий уровень активн. хозяйств. связей	Сокращ., низ. курс	Полная
7 Хозяйственные связи			Восстановление хоз. связей	Стабильные, прочные хозяйственные связи

Длинные волны. Их еще называют “большими циклами Кондратьева“, по имени русского экономиста, впервые описавшего в 1922г. этот феномен.

Научно - технический и связанный с ним социальный процесс развиваются не последовательно. Можно выявить дискретность отдельных больших периодов (ступеней) развития, каждый из которых вызывается своим специфическим импульсом. Об этом свидетельствуют статистические данные: темпы роста промышленного производства, изменения отраслевых структур, занятости, для более поздних периодов – ВВП и национального дохода. Большой цикл продолжается 40-60 лет, имеет свой спад и подъем, волнообразную форму.

В докладах о “волнах “ Кондратьев упоминал в числе факторов, формирующих большой цикл, вовлечение новых стран (регионов) в общий кругооборот и проводил в качестве примера США. Сегодня мы со значительной долей уверенности можем утверждать, что одним из ключевых факторов, ответственных за цикл последней трети XX столетия, стало новое “открытие “ России и других стран Восточной Европы и СНГ, широкое вовлечение их в общий кругооборот товаров, капитала, информатики, рабочей силы.

“Длинную волну“ называют еще полувековой. Сохранится ли подобный хронологический ритм в будущем? Некоторые исследователи считают, что возможны колебания с периодом чуть ли не 100 лет. Однако больше оснований предположить вероятность сокращения периодов больших циклов. Об этом, кстати сказать, свидетельствует практика. По мнению голландца Я. Ван Дейна, периодизация длинных волн выглядит следующим образом (табл.4).

Таблица 4 – Хронология длинных волн

Первая волна	Вторая волна	Третья волна	Четвертая волна	Пятая волна
1790-1815	1845-1872	1892-1929	1945-1973	1982-....

Пятая волна, начавшаяся, по-видимому, во второй половине 70-х годов, продолжается и в настоящее время.

Двигателями и в то же время проявителями больших циклов являются:

- научно - технические перевороты базисного характера, вызывающие подъем инновационной активности;
- преобразование структуры экономики и ценовых пропорций;
- периодическое самосовершенствование, обновление всей системы рыночной экономики, условий производства и обмена, переходы от экономики стихийно развивающейся к регулируемой, социальной;
- радикальное изменение социально - политических и социально-психологических макропоказателей (прогрессивные формы, большие войны, этапные изменения рождаемости и смертности, миграционные процессы).

Между обычными деловыми циклами и длинными волнами существует несомненная взаимозависимость. Длинные волны “вмещают” несколько деловых циклов, оказывают существенное влияние на их ход, формируют структурную специфику. Внимательное отношение к переплетению этих процессов позволяет с большей долей вероятности прогнозировать движение конъюнктуры.

Нарисованную картину кризисов и циклов нельзя считать полной. Кроме изученных нами форм, существуют глобальные длительные кризисные явления, вызванные факторами самого разного происхождения. Это проблема слаборазвитости, экологический, демографический, энергетический кризисы.

3 Особенности современных циклов и кризисов. Антикризисное и антициклическое регулирование экономики

Особенности современных циклов и кризисов:

- 1 Краткосрочность промышленных кризисов (4-6 лет), против 10-12 ранее.
- 2 Кроме фаз кризиса и подъема в промышленном цикле, другие фазы смазаны.
- 3 Асинхронность: кризис происходит в одних странах, подъем – в других, аналогичное происходит и в разных отраслях.

4 Кризисы в производстве дополнены другими кризисами в экономике – в денежном обращении, финансах, кредитной сфере.

5 Кризисы носят преимущественно структурный характер, а диспропорции в экономике охватывают не все народное хозяйство, а отдельные отрасли, причем может наблюдаться не только избыток, но и дефицит товаров, что связано с высокими темпами технического прогресса. Кризисы и подъемы искажают идеальную картину экономического роста: подъем, компенсирующий спад, и общие темпы спада, фиксируемые статистикой, оказываются ниже, чем реальное падение объема производства.

6 В период современных кризисов практически не наблюдается перепроизводство товаров, основными товаропроизводителями являются крупнейшие корпорации, которые ведут, как правило, маркетинговые исследования, формируют рынок, управляют им и могут заблаговременно сократить объем производства. Сейчас в избытке оказываются факторы производства, и поэтому главные показатели – это недогрузка производственных мощностей, безработица и сокращение объема производства.

7 Меняются материальная основа цикла и база выхода из кризиса. Традиционная основа цикла – это физический и моральный износ основного капитала, а база выхода из кризиса – замена основного капитала; а в современных условиях имеет место только моральное старение средств производства, и происходит появление экономического интереса к обновлению технически сложных бытовых товаров длительного пользования.

8 Для современных циклов характерен рост цен по всем фазам цикла и одновременно – инфляция и безработица.

9 Активное государственное регулирование экономической конъюнктуры. Первоначально государство разрабатывало антикризисные программы, обеспечивающие выход экономики из кризиса. В современных условиях разрабатываются антициклические программы, задача которых – поддерживать стабильные темпы экономического роста на протяжении длительного периода. Если обнаруживается тенденция к спаду, применяют инструменты, активизирующие хозяйственную конъюнктуру. Если темпы экономического роста высокие, то применяются меры по ограничению объема производства, по сдерживанию экономического роста.

Основные последствия кризисов:

1 Рост и концентрация капитала и усиление позиций крупных производителей.

2 Структурная перестройка экономики.

3 Интернациональные производства.

4 Рост накоплений.

5 Рост безработицы и обострение социальных противоречий.

Впервые на практике антициклические меры государственного регулирования национальной экономики применил Президент США Ф.Рузвельт. Благодаря этим мерам американское общество было выведено из крупнейшего экономического кризиса 1929-1933 г.

Антициклическая политика представляет комплекс государственных мер в области законодательства, планирования, социальной, кредитно-финансовой и

налоговой сферах с целью воздействия на предложение и спрос населения (потребительский спрос) и предпринимателей (производственный спрос). Цель антициклического регулирования – не допустить циклических колебаний в экономике. Антикризисное же регулирование состоит в том, что государство целенаправленно вырабатывает систему мер и испытаний ее, призванных вывести экономику из кризиса.

При спаде производства государство проводит следующие антициклические меры:

- а) увеличивает государственные расходы;
- б) снижает налоги, что ведет к уменьшению падения производства и ускорению выхода из экономического кризиса.

Когда в экономике страны происходит высокий хозяйственный подъем, вызванный повышенным спросом товаров на рынке и инфляционным ростом цен, то государство проводит политику сдерживания деловой активности, сокращает государственные расходы и увеличивает налоги. Это уменьшает инфляционный спрос и снижает объем производимой продукции (предотвращается угроза большого экономического кризиса перепроизводства товаров).

Все экономические меры: регулирование, потребление, активность – также оказывают воздействие на динамику экономического роста – это кредитная политика, учетные ставки, налоговая и внешнеторговая политика.

Задача антициклического регулирования – обеспечить стабильные темпы экономического роста в долгосрочном периоде (при замедлении дозирования хозяйственной активности, а в случае высоких темпов - наоборот).

Политика, делающая упор не на прямое регулирование расходов и вмешательство государства, называется монетаризм. В реальной практике антициклическое регулирование экономики сочетает монетарные меры регулирования с вмешательством государства в экономику.

Особенности экономического кризиса в Украине:

- кризис начался без объективных экономических причин и сразу с завершающей стадии – разрыва хозяйственных связей;
- кризис носит системный, затяжной характер и охватывает все отрасли народного хозяйства;
- темпы падения производства достигли уровня, не наблюдавшегося ни в одной стране мира;
- наблюдается кризис в социальной сфере: реальные доходы населения упали в 4-5 раз;
- главная черта – гиперинфляция;
- демографический кризис;
- кризис не вызвал массовой безработицы, соответствующей темпам падения объёмов производства (недогрузка производственных мощностей, бесплатные отпуска, сокращённый рабочий день);
- сформировалась система устойчивой финансовой зависимости Украины от международных кредитно - финансовых институтов;

- кризис в экономике совпал с её реформами, денежное обращение оторвано от хозяйственного оборота, а стабильность валюты поддерживается мерами валютной интервенции.

Тема 10. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

План

- 1 Рынок как регулятор занятости. Показатели рынка труда.
- 2 Типы безработицы. Причины и издержки безработицы.
- 3 Понятие инфляции и ее измерение.
- 4 Причины и последствия инфляции. Зависимость между инфляцией и безработицей. Кривая Филипса.

1 Рынок как регулятор занятости. Показатели рынка труда

Чтобы удовлетворять свои экономические потребности, люди должны работать, получать доходы (в Украине для 90% экономически активного населения это связано с продажей трудовых способностей, т.е. эти люди выступают в роли наемных работников.)

Рынок труда – это основной способ, посредством которого осуществляется взаимосвязь продавцов и покупателей рабочей силы.

Как и любой рынок, он предполагает свободный характер взаимодействия продавцов и покупателей, конкуренцию и определенную роль цены в достижении координации их решения. Механизм рынка труда составляют:

- спрос на труд;
- предложение труда;
- зарплата - цена труда.

Предложение рабочей силы – это количество труда, которое предлагают к реализации при определенных ставках зарплаты. Как и для всякого товара, величина предложения увеличивается по мере роста цены – зарплаты и уменьшается при ее снижении.

Основные факторы, которые определяют поведение РС на рынке труда:

- величина заработной платы;
- условия труда (физическая тяжесть, интенсивность, сменность, экология);
- удаленность работы от места жительства;
- престижность труда;
- приверженность профессии;
- степень самостоятельности и ответственности.

С другой стороны, на рынке выступает работодатель – тот, кто формирует спрос на труд.

Спрос на рабочую силу – это количество труда, которое будет затребовано при определенных ставках зарплаты.

Закон спроса (как известно) формируется так: количество покупаемого товара возрастает при уменьшении цены за его единицу и снижается при ее увеличении.

Целью деятельности предприятий является получение прибыли (разница между выручкой от реализации продукции и величиной издержек). Предприятие не может быть застраховано от колебаний объемов реализации продукции. Эта неустойчивость делает невозможным сохранение какого-то постоянного уровня издержек на зарплату, а, следовательно, и уровня занятости.

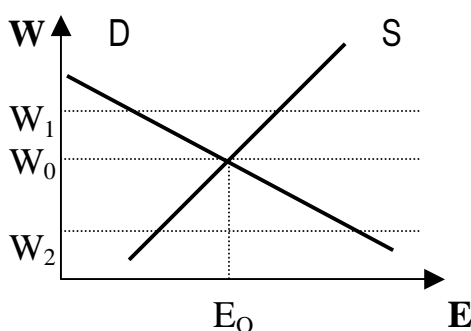
Координирующую роль в отношениях спроса и предложения труда играет его цена – заработная плата. Зарплата – это цена интеллектуальных и физических способностей человека создавать экономические блага.

Ставка зарплаты зависит от трех факторов:

- 1) соотношения спроса и предложения труда;
- 2) государственного регулирования;
- 3) деятельности профсоюзов.

Несмотря на "гуманистическую" специфику рынка труда, в экономической теории абстрагируются от этих характеристик и определяют данный вид рынка как пространство, где цена и количество труда определяются взаимодействием спроса (со стороны предприятий) и предложения (со стороны временно не занятых людей).

В этой связи классическая модель рынка труда имеет следующий вид, представленный на графике (рис.33).



W – заработная плата; E – численность занятых;
 D – спрос на труд; S – предложение труда.

Рисунок 33 – Спрос и предложение на рынке труда

Из данной модели видно, что в точке пересечения D и S устанавливается равновесная цена за труд (зарплата) W_0 и определенный уровень занятости E_0 . В этом случае, если уровень заработной платы по каким-то причинам повысится (с W_0 до W_1), то и величина предложения вырастет, так как на рынке появится дополнительное число лиц, ранее соглашавшихся работать за зарплату W_0 .

Конкуренция среди работников ведется за рабочие места, среди работодателей – за работников и ресурсы труда. Конкуренция для наемных рабочих означает необходимость заботиться о качестве трудовых услуг, стремление повышать ква-

лификацию, поддерживать интерес к своим трудовым возможностям у работодателей. Конкуренция повышает качественный уровень ресурсов труда. Она открывает перед работодателями возможность выбора. С другой стороны, конкуренция среди работодателей дает выбор работникам – они могут реализовать свои трудовые услуги на более подходящих условиях.

Показатели рынка труда:

1 Экономически не активное население:

а) лица в возрасте до 16 лет;

б) лица, находящиеся в психиатрических и исправительных учреждениях;

в) пенсионеры, учащиеся.

2 Экономически активное население.

3 Занятое население – люди, имеющие работу, приносящую доход.

4 Безработные – люди, не имеющие работу, но способные работать и ищущие работу (рис.34).

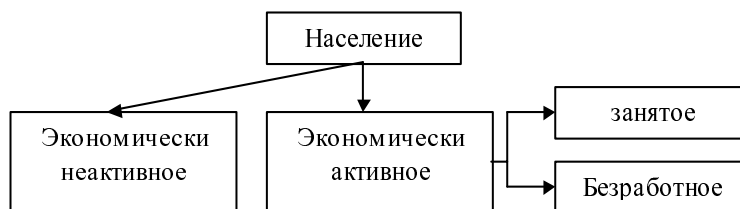


Рисунок 34 – Дифференциация населения по степени экономической активности

Однако спрос на труд сократится в связи с тем, что для определенной части работодателей будет невыгодно нанимать рабочую силу из-за ее дороговизны. Результатом повышения заработной платы “сверх “ равновесной цены станет увольнение части персонала, что приведет к росту безработицы, так как предложение рабочей силы превысит спрос на нее.

2 Типы безработицы, ее причины и издержки

Уровень безработицы – это выраженное в процентах отношение количества безработных к экономически активному населению. В Украине в 1991 г. был принят закон «О занятости населения». В начале 1997г. официально зарегистрировано 351 тыс. безработных, а уровень безработицы равен 1,6 %.

Естественный уровень безработицы определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет.

Различают **пять типов безработицы:**

1 **Фрикционная** – связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения, с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их

классификации и индивидуальным предпочтениям, требует определённого времени:

а) сельскохозяйственные, торговые, курортные услуги, строительные услуги – работники, нанятые на сезон;

б) люди, впервые ищущие работу (окончившие учебные заведения);

Фрикционная безработица – естественное явление и самая легкая форма, т.к. не требует затрат на переобучение.

Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и её распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию: в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются «готовые» навыки к работе, которые можно продать на рынке труда.

2 Структурная безработица – это безработица, связанная с изменением спроса на товары и технологии производства (уменьшение спроса на уголь уменьшает спрос на шахтеров). Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет «готовых» к продаже навыков к работе, и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Структурная безработица складывается в результате несоответствия структуры предложения и спроса на рабочую силу.

Структурная безработица регулируется государством:

- организуется частная система переобучения;
- выплачивается пособие по безработице;
- создаются условия для межрегиональной миграции рабочей силы.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП.

3 Сезонная безработица связана с неодновременными объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в один месяц спрос на рабочую силу в этих отраслях растет, в другие – уменьшается (и безработица возвращается). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости), относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство.

4 Скрытая безработица характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени, либо отправляют в вынужденные не оплачиваемые отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

5 Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного (в период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционные и структурные; в периоды циклического подъёма циклическая безработица отсутствует) и порождается общим экономическим спадом (кризисом). Это следствие сокращения ВВП, так как уменьшается совокупный спрос, ведущий к уменьшению объема производства и сокращению рабочих мест. Необходимо оздоровление ситуации в экономике в целом.

Расчёты фактического и естественного уровней безработицы осложняются тем, что критерии отнесения отдельных лиц к категориям занятых или безработных достаточно подвижны. Обычно *безработными* считаются те, кто не имеет работы на момент проведения статистического обследования, но активно ищут её и готовы приступить к работе немедленно. Люди, имеющие работу, а также все, занятые неполный рабочий день или неделю, относятся к категории *занятых*.

Совокупность занятых и безработных образует *рабочую силу*. Лица, не имеющие работы и *активно* её не ищущие, считаются *выбывшими из состава рабочей силы*. К их числу относятся лица трудоспособного возраста, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-либо причинам не работающие: учащиеся, пенсионеры, бездомные, домохозяйки, те, кто отчаялся найти работу и прекратил поиски её, и т.д. В состав рабочей силы также не включаются лица, находящиеся длительное время в институциональных учреждениях (психических больницах, тюрьмах и т. д.)

Если наличие фрикционной и структурной безработицы считается нормальным явлением, то полная занятость – это отсутствие цикла безработицы. **Уровень безработицы** определяется как соотношение численности безработных и численности рабочей силы или как соотношение доли занятых, ежемесячно теряющих работу, и суммы этой доли с долей безработных, ежемесячно находящих работу.

Естественный уровень безработицы определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учётом вероятностной динамики ожидаемого уровня инфляции).

Естественная норма безработицы – уровень, соответствующий полной занятости в производстве; для Украины это примерно 1,2...1,6 млн. безработных.

Причины безработицы:

1 *Классическая теория занятости* (Д. Рикардо, Маршалл). Строится на утверждении, что рынок обладает способностью координации всех процессов, происходящих в области занятости. По мнению классиков, причина безработицы в слишком высокой заработной плате, что порождает избыток труда.

Устойчивость (жесткость) заработной платы порождает «безработицу ожидания». Безработица ожидания возникает в результате превышения уровня реальной заработной платы над её равновесным значением. «Жесткость» заработной платы приводит к относительной нехватке рабочих мест: работники становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы предложение труда превосходит спрос на труд, и люди просто «ожидают» возможности получить работу по фиксированной ставке оплаты.

Свободная игра рыночных сил – спроса и предложения, заработной платы – обеспечивает координацию в сфере занятости.

2 *Кейнсианская теория занятости.* В 1936г. в работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. Кейнс предложил новое обоснование безработицы. Классики не выделили в ней серьезной проблемы, но реальные события все менее соответствовали классическим постулатам. Кейнс соглашался, что снижение заработной платы может привести к повышению занятости, но указывал, что:

а) на практике трудно снизить заработную плату;

б) даже если удастся снизить заработную плату, произойдет снижение спроса на потребительские товары, что отрицательно повлияет на производство и занятость.

Кейнс отверг положение о способности рынка обеспечить полную занятость и пришел к заключению о неэффективности политики невмешательства государства.

Причина безработицы – низкий спрос. Выход – экспансионистская политика государства, опирающаяся на фискальную политику. Изменяя налоги и бюджетные расходы, государство может влиять на совокупный спрос и уровень безработицы.

3 *Монетаристская теория занятости* созвучна идеям классической школы. Монетаризм (лидер – Милтон Фридман) – направление, появившееся в 60-70 годах, бросившее вызов кейнсианству. Монетаристы верят в сильный потенциал рынка, в его возможность обеспечить высокую степень макроэкономической стабильности. Они считают, что государство своей активностью основало рыночные силы, ограничило конструктивные способности рынка, который потерял свою гибкость из-за чрезмерного вмешательства государства и профсоюзов.

Выход – освобождение рынка от вмешательства государства в области заработной платы, цен и проведение точной государственной политики по созданию гибкой системы образования, распространению информации о работе, политике государства (взгляды, близкие монетаристам).

Обобщим причины безработицы.

Во-первых, структурные сдвиги в экономике, которые выражаются в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению изменений рабочей силы.

Во-вторых, экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность на все ресурсы, в том числе и на рабочую силу.

В-третьих, сезонные изменения уровня производства в отдельных отраслях экономики.

В-четвертых, изменения в демографической структуре населения, в частности рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает спрос на труд и, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

В-пятых, политика правительства и профсоюзов в области труда: повышение минимального уровня заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу, что иллюстрирует классическая модель труда (графика).

Основной причиной существования естественного (устойчивого) уровня безработицы является увеличение времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице. Выплата пособий по безработице относительно снижает стимулы к быстрому трудоустройству – увеличивается время на поиски подходящей работы, на переподготовку и т.д. В долгосрочной перспективе это способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы. В то же время увеличение пособий по безработице и срока их выплаты способствует росту численности безработных и повышению уровня безработицы. Инструментом разрешения этой проблемы являются государственные инвестиции в инфраструктуру рынка труда (развёртывание различных систем переподготовки кадров, повышение их профессиональной и географической мобильности, совершенствование информации о вакансиях и т.д.). В краткосрочном периоде финансирование программ по регулированию занятости может увеличить нагрузку на государственный бюджет, однако уже в среднесрочной перспективе это будет способствовать снижению естественного уровня безработицы.

Издержки безработицы – это то, во что она обходится. Они подразделяются на два вида:

а) *индивидуальные издержки безработицы* – издержки для людей, которые оказываются безработными:

- 1) новая работа часто менее выгодна;
- 2) психологические проблемы – подавленность, чувство неполноценности и т.д.;
- 3) снижается уровень денежных доходов;
- 4) проблемы с денежными поступлениями порождают проблемы с объемом и качеством потребления;
- 5) потеря квалификации;

б) *издержки безработицы для производства:*

1) недопроизводство ВВП. Математическую зависимость между ростом безработицы и недопроизводством ВВП фиксирует **закон А. Оукена**, в соответствии с которым при повышении фактического уровня безработицы над естественным на 1% недопроизводство ВВП равно 2,5%. Например, фактический уровень безработицы равен 8,3%, естественная норма равна 6% – данная страна недополучила

$$8,3 - 6\% = 2,3\%,$$

$$2,3\% * 2,5 = 5,75\% \text{ ВВП.}$$

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВВП и имеет математическое выражение:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(U - U^*),$$

где Y – фактический объём производства;

Y^* – потенциальный ВВП;

U – фактический уровень безработицы;

U^* – естественный уровень безработицы;

β – эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы.

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объём производства будет ниже потенциального на $\beta\%$.

Если фактический уровень безработицы не изменился по отношению к показателю предыдущего года, то темп роста реального ВВП составляет 3% в год. Этот темп обусловлен приростом населения, накоплением капитала и научно-техническим прогрессом. При каждом увеличении уровня безработицы на 1% (по отношению к показателю прошлого года) темп роста реального ВВП снижается на 2%;

2) безработица вызывает социальное напряжение в обществе (политические конфликты);

3) безработица усложняет производственную ситуацию в стране, способствует росту преступности.

Измерение безработицы. Для измерения безработицы используют *три взаимосвязанных показателя*.

1 Уровень безработицы – доля числа безработных в самодеятельном населении страны:

$$U_6 = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Самодеятельное население}} * 100\%$$

Самодеятельное население – это все население минус лица, не достигшие 16 лет, а также находящиеся в специализированных учреждениях (тюрьмы, психиатрические больницы), минус выбывшие из состава рабочей силы (пенсионеры, учащиеся, инвалиды).

2 Естественный уровень безработицы – "нормальный" или минимальный возможный в стране уровень безработицы, при котором существуют лишь два неизбежных ее типа: фрикционная и структурная (в США она составляет примерно 6,5%, в Японии – 2...3%).

3 Полная занятость – это положение с занятостью в обществе, при котором безработица не превышает своего естественного уровня, т.е. 5...6%.

Проблемы измерения безработицы. Официальные данные могут быть занижены, так как они не включают:

1) занятых неполный рабочий день;

2) тех, кто потерял надежду найти работу и не регистрируется в службе занятости;

3) занятых в теневой экономике.

Но уровень безработицы может быть и завышен, так как всегда есть люди, которые получают пособие по безработице, но где-то нелегально работают.

3 Инфляция и ее измерение

Цена товара – это количество денег, которое необходимо уплатить за его приобретение.

Инфляция – это двуединый процесс повышения среднего (общего уровня) цен в экономике и обесценивания денег.

В условиях инфляции различные виды цен изменяются неравномерно: одни цены быстро увеличиваются, другие медленно растут, третьи остаются без изменения.

Повышение цен на отдельные товары и услуги не означает инфляцию, т.к. рост цен на одни товары может компенсироваться снижением на другие, а инфляция – это характеристика движения общего уровня цен (его повышение).

Средний уровень цен – это средняя цена различных товаров и услуг в экономике. Измеряется через индекс цен – это взятое в процентах отношение стоимости отдельного набора товаров и услуг в текущем и базовом периоде. Этот набор товаров и услуг называется *рыночной корзиной*. Например, если стоимость рыночной корзины в этом году составила 110%, то за год цены в экономике выросли в 1,1 раза, или на 10%. Иначе индекс цен определяется делением суммы цен текущего года на сумму цен базового года:

$$U_{цен} = \frac{P_{тек.года}}{P_{баз.года}} \cdot 100\%.$$

Инфляция может измеряться за месяц, год, десятилетие.

Уровень инфляции или темп инфляции (темп роста цен) – относительное изменение среднего (общего) уровня цен. В макроэкономических моделях уровень инфляции может быть представлен, как

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P – средний уровень цен в текущем году;

P_{-1} – средний уровень цен в прошлом году. Средний уровень цен измеряется индексами цен.

Наиболее распространенным показателем является индекс потребительских цен. Роль весов в нем отводится потребительским товарам: обуви, продовольствию, жилью, транспорту. Например, у потребителей 50% расходов идет на приобретения продовольствия, 30% на другие потребительские товары, 20% – услуги. Если индекс цен на продовольствие равен 95%, потребительские товары – 105%, услуги – 115%, тогда индекс потребительской корзины составит 102%.

Индекс потребительской корзины равен

$$95 \cdot 0,5 + 105 \cdot 0,3 + 115 \cdot 0,2 = 102\%.$$

$$\text{Темпы прироста} = \frac{\frac{\text{I цен}}{\text{определенного периода}} - \frac{\text{I цен}}{\text{предыдущего периода}}}{\text{Темпы роста инфляции}} .$$

Для измерения инфляции используется «**правило 70**»:

$$t(\text{число лет}) = \frac{70}{\text{Темпы роста инфляции}} .$$

Это правило позволяет определить число лет, необходимых для удвоения цен. Например, при ежегодном приросте цен в 5% уровень цен удвоится за 14 лет:

$$t = 70/5 = 14 \text{ лет.}$$

Виды инфляции:

1) *по темпам роста цен:*

а) умеренная (ползучая), с темпом роста цен до 10% в год;

б) галопирующая, с темпом роста цен от 20% до 100% в год, верхний предел - 500% в год;

в) гиперинфляция, с темпом роста цен более 500% в год;

2) *по формам проявления:*

а) открытая – это инфляция, наглядно проявляющаяся в росте общего уровня цен;

б) скрытая, характерная для централизованных экономик, где при твердых государственных ценах существует дефицит товаров и население вынуждено переплачивать за его приобретение.

Гиперинфляция означает годовой рост цен в 1000% или в месяц - 50%.

Дефляция – устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен.

Дезинфляция – снижение уровня инфляции (темпа роста цен).

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости.

Инфляция издержек возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Этот тип инфляции приводит к *стагфляции*, т.е. к одновременному росту инфляции и безработицы на фоне спада производства.

Таким образом, существуют 3 показателя, используемых для измерения инфляции:

1) уровень инфляции, называемый индексом цен;

2) правило «величины семидесяти»;

3) темп инфляции, зависящий от индекса потребительских цен (это средневзвешенное изменение всех цен на товары, включённые в потребительскую корзину).

4 Причины и последствия инфляции. Кривая Филипса. Зависимость между инфляцией и безработицей

Причины инфляции:

Первая причина - избыточный спрос (инфляция спроса) - возникает, когда в стране загружены производственные мощности и не могут реагировать на растущие расходы потребностей увеличением физических объемов производства, а начинают "отражать" это давление с помощью повышения цен. Растущие расходы не всегда вызывают рост цен.

Движение объема национального производства и уровня цен представлено на рисунке 35.

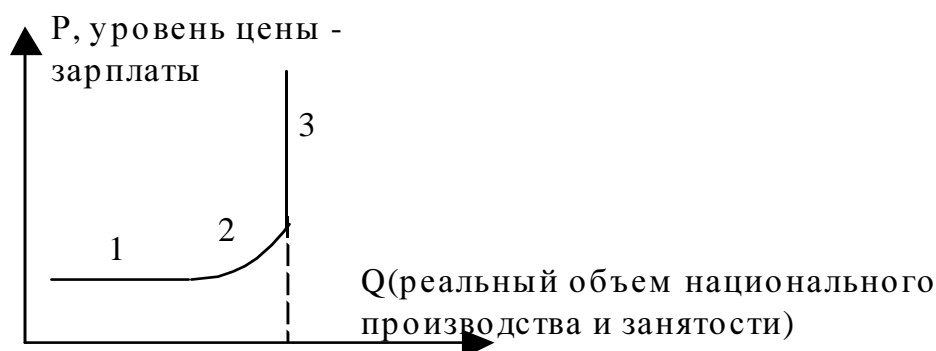


Рисунок 35 – Движение объема национального производства

Отрезок №1 - безработица, недопроизводство - состояние экономики на этом отрезке. Увеличение совокупных расходов не сказывается на уровне цен - они постоянны, т.к. происходит увеличение занятости физических объемов производства.

Отрезок №2 - резерв безработного населения меньше, он постоянно исчерпывается; увеличение спроса на рабочую силу при одновременном уменьшении предложения ведет к повышению зарплаты и цен и увеличению издержек производства.

Отрезок №3 - экономика достигла своего предела в наращивании физических объемов производства, и увеличение совокупных расходов ведет к повышению цен.

Совокупные расходы формируют:

- а) домашние хозяйства;
- б) предприятия;
- в) государства.

Потребительский спрос домашних хозяйств может расти в результате роста зарплаты; расширение предложения товаров и услуг предприятиями может уве-

личить спрос на инвестиционные товары, а государство может наращивать спрос путем увеличения бюджетных расходов.

Однако решающим моментом инфляции, по мнению многих экономистов, является деятельность государства и, прежде всего, его бюджетная и денежная политика, т.к. государство контролирует денежное обращение в стране. При характеристике связи между денежной массой и уровнем цен многие экономисты обращаются к широко известному уравнению обмена американского экономиста Ирвина Фишера, который занимался анализом проблем инфляции:

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

где M - количество денег в обращении;

V - скорость обращения денег;

P - средний уровень цен;

Q - физический объем производства товаров и услуг.

Корректировка номинальных доходов может быть осуществлена с учётом уравнения Фишера:

$$i = r + \pi^e,$$

где i и r – номинальная и реальная ставки процента (соответственно);

π^e – уровень ожидаемой инфляции.

При темпах инфляции, превышающих 10%, уравнение Фишера имеет вид:

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e}.$$

Формула показывает связь между деньгами, ценами и товарами. Согласно уравнению обмена, увеличение количества денег при постоянных объемах производства и скорости обращения приведет к повышению цен.

Вторая причина – рост издержек.

Издержки – это платежи, которые необходимо осуществить, чтобы получить в распоряжение необходимые для производства объемы ресурсов.

Один из факторов повышения издержек – повышение зарплаты (результат давления работников и профсоюзов).

Часто повышение зарплаты ведет к увеличению выпуска продукции, что увеличивает издержки на единицу продукции (средние издержки). События такого рода, которые начинаются в одной отрасли или в нескольких, могут породить цепную реакцию во всех сферах экономики. Такое развитие событий таит для экономики опасность - может возникнуть инфляционная спираль, когда инфляция будет подпитывать сама себя:

- повышением цен;

- ростом стоимости жизни, требованием повышать зарплату.

Каждое повышение зарплаты, не сопровождаемое ростом производства, ведет к повышению уровня цен, что увеличивает стоимость жизни - на прежнее количество денег можно купить меньшее количество товаров и услуг. Это вызывает недовольство, и новые повышения зарплаты приводит снова к повышению цен. Опыт Украины показывает, как трудно остановить раскручивание инфляционной спирали. От государства требуются непопулярные меры, направленные на сдерживание зарплаты, бюджетных расходов и т.д.

Последствия инфляции:

- 1) снижение реальных доходов (особенно у людей с фиксированным доходом);
- 2) обесценивание вкладов;
- 3) инфляция наносит вред кредиторам;
- 4) инфляция вызывает нервозность у людей, социальную напряженность в обществе (так, инфляция в Германии 20-х – фактор прихода Гитлера к власти);
- 5) инфляция затрудняет планирование даже в краткосрочном периоде, что отрицательно сказывается на объемах производства;
- 6) инфляция нарушает инфляционный процесс, а гиперинфляция его разрушает, так как обесценивает сбережения, невозможно приобретать новое оборудование, расширять производство.

Социально экономические последствия инфляции:

1 Перераспределительные издержки инфляции.

Инфляция обогащает должников, теряют кредиторы. Доходы перераспределяются в пользу:

- а) предприятий-монополистов;
- б) финансовых структур;
- в) теневой экономики;
- г) отдельных лиц, когда, например, менеджеры сами себе устанавливают зарплату.

Теряют доходы:

- а) люди, имеющие фиксированные доходы;
- б) кредиторы;
- в) люди, имеющие вклады в банках.

2 *Инфляционный налог* – возникает тогда, когда государство финансирует дефицит государственного бюджета путем увеличения денежной массы:

$$IT = P * C + D(P-i),$$

где P – темпы инфляции;

C – денежная наличность;

D – депозиты (вклады в банках);

i - процентная ставка по вкладам.

3 Уменьшение реальных доходов.

Его можно представить как разницу между номинальными доходами и приростом цен:

$$\Delta PД = ДН - \Delta P.$$

Другой показатель, который используется для измерения изменения реальных доходов, - это индекс реальных доходов:

$$IPД = IDН / Iцен,$$

где IPД – это индекс реальных доходов;
IDН – индекс номинальных доходов;
Iцен – индекс цен.

4 *Неопределенность, создаваемая инфляцией* в связи с будущими ценами, поскольку будущая ценность денег непредсказуема.

5 *Инфляция порождает социальные конфликты*; приводит к банкротству банков, предприятий, к забастовкам. Теряются ориентиры в экономической деятельности; трудно осуществить накопление; деньги перестают осуществлять свои функции.

6 *Инфляционные ожидания* – это господствующие в обществе представления о том, какими будут предстоящие темпы инфляции.

От инфляции выигрывают те, кому удастся увеличить доход более быстрыми темпами:

1 Коммерческие банки, продавцы валют, торговые предприятия. Рост цен и доходов у этих структур больше роста издержек.

2 Заемщики – могут вернуть кредитору деньги с меньшей покупательной способностью.

3 Правительство, которое берет деньги в долг.

Зависимость между инфляцией и безработицей. Кривая Филипса. В индустриальных странах существуют одновременно и инфляция и безработица. Впервые обратную зависимость между ними отметил Кейса, т.к. они движутся в обратных направлениях. Количественную зависимость обосновал профессор лондонской школы экономики А. Филипс. Он установил, что существует зависимость между скоростью изменения заработной платы и численностью рабочей силы. Такая зависимость была устойчивой на протяжении 1862 - 1957гг.

$$W=f*((d-s)/s)=f(u),$$

где W - скорость изменения ставок заработной платы;
D - предложение труда;
S - спрос труда;
U - доля безработных;
F - форма функций.

Если учесть изменения стоимости жизни (в процентах) и обозначить их через p, то

$$W=f*(u+k*p),$$

где k - положительная косвенная величина.

Если $k = 1$, то формулой выражается зависимость между реальной заработной (w), выраженной в процентах, и нормой безработицы.

Если $k < 1$, то увеличение заработной платы не полностью компенсирует повышение цен, реальная заработная плата снижается.

Суть кривой Филипса: *существует обратная зависимость между уровнем безработицы и увеличением денежной заработной платы.*

Чем больше масштабы безработицы, тем ниже уровень инфляции, и наоборот. Кривая Филипса объясняется тем, что безработица ограничивает возможность роста заработной платы (а она – часть издержек производства), и тем самым – возможности инфляции. Здесь инфляция и есть функция безработицы. Инфляция в пределах умеренной создает дополнительный спрос населения и предпринимателей, стимулирует рост производства и занятости, уменьшается безработица.

Практическое значение кривой Филипса состоит в том, что она дает альтернативу безработицы и инфляции в условиях умеренной инфляции.

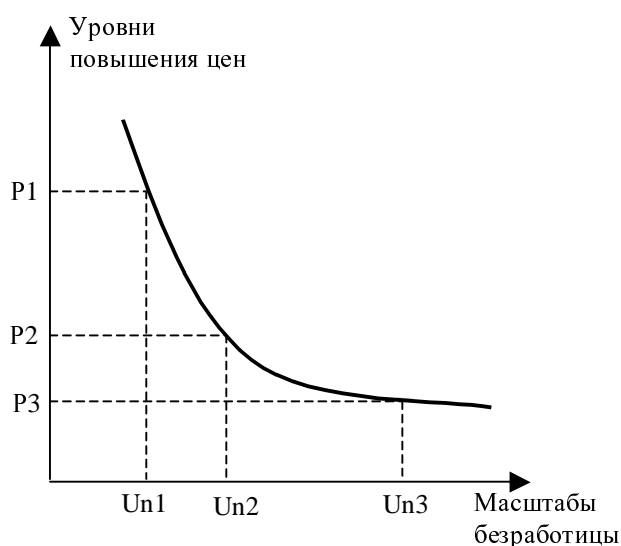


Рисунок 34 - Кривая Филипса

Государство имеет возможность выбора: увеличение занятости или обуздание инфляции.

То есть, нужна такая государственная политика, которая направлена на преодоление гиперинфляции и одновременно на стабилизацию производства, его последующие оживление и подъем, а, следовательно, расширение занятости. То есть, стимулировать производство следует не инфляционными факторами: покрытием дефицита бюджета за счет выпуска центрального государственного банка; приватизацией предприятий за плату и направлением средств на инвестирование и т.д.

Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях может быть представлен в следующем виде:

$$\pi = \pi^e + f\left(\frac{y - y^*}{y}\right) + \varepsilon,$$

где π - фактический уровень инфляции;

π^e - ожидаемый уровень инфляции;

$f\left(\frac{y - y^*}{y}\right)$ - инфляция спроса;

ε - внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку $f\left(\frac{y - y^*}{y}\right)$ определяется динамикой циклической безработицы в соответствии с законом Оукена, то уравнение кривой Филипса соответственно примет вид:

$$\pi = \pi^e - \gamma(u - u^*) + \varepsilon,$$

где π и π^e - фактический и ожидаемый темпы инфляции;

u и u^* - фактический и реальный уровни безработицы;

ε - внешний ценовой шок;

γ - эмпирический коэффициент.

Тема 11. РАЗВИТИЕ ДЕНЕЖНОЙ ФОРМЫ СТОИМОСТИ

План

- 1 Возникновение, сущность и функции денег.
- 2 Характеристика денежной системы. Элементы денежной системы.
- 3 Системы металлического обращения. Закон Грэшема.
- 4 Общая характеристика золотого стандарта. Виды золотого стандарта.
- 5 Демонетизация золота и возникновение бумажно-денежных систем. Дискуссия о возвращении к золотому стандарту.
- 6 Характеристика современных бумажно-денежных систем.
- 7 Виды денежных реформ. Методы стабилизации валют.

В экономической жизни общества исключительно велика роль денег. Изменение количества денег в обращении способно существенным образом влиять на уровень доходов, цен, на выпуск продукции. Не нужно объяснять роль денег в повседневной жизни человека. Весь комплекс проблем, связанных с историей возникновения и функциями денег в экономической системе, эволюцией денежной формы стоимости и ее современным состоянием будет в поле зрения изучающих данную тему, которую условно можно разделить на семь вопросов.

1 Возникновение, сущность и функции денег

Появлению денег предшествовал длительный и сложный процесс развития обмена и формы стоимости. В процессе эволюции товарного обмена происходит последовательная смена четырех форм стоимости:

- простой, или случайной;
- полной, или развернутой;
- всеобщей;
- денежной.

На ранней ступени развития общества обмен имел случайный характер и происходил между общинами. Ему соответствовала простая или случайная форма стоимости, при которой один товар выражал свою стоимость в одном противостоящем ему товаре-эквиваленте:

$$X \text{ товара } A = Y \text{ товара } B.$$

Первое крупное общественное разделение труда - выделение скотоводческих и земледельческих племен - привело к появлению и развитию обмена, который носил нерегулярный характер, поэтому и меновые соотношения складывались случайно. Уравнение обмена простой формы стоимости правильнее было бы записать следующим образом:

$$X \text{ товара } A \text{ больше, равняется, меньше } Y \text{ товара } B.$$

Впоследствии происходит второе крупное общественное разделение труда - отделение ремесла от земледелия. Обмен стал приобретать все более регулярный и массовый характер. Произошел переход к развернутой форме стоимости, отличающейся от простой тем, что при ней предметом обмена являются многие продукты общественного труда, а потому каждому товару противостоит множество эквивалентов:

$$X \text{ товара } A = \begin{cases} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C \\ Q \text{ товара } N \end{cases}$$

Современным выражением данной формы стоимости является бартерный обмен, имеющий недостатки, проявляющиеся в трудностях обмена. Если владельцу товара А нужен товар В, а владельцу товара В товар А не нужен, обмен не состоится, либо же это приведет к возникновению дополнительного звена в обмене.

Эти трудности исчезают, если роль товара-эквивалента закрепляем за одним товаром, который все принимают в процессе обмена. Такие товары появились, и был осуществлен переход к всеобщей форме стоимости:

$$\begin{cases} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C = Q \text{ товара } N \\ Q \text{ товара } N \end{cases}$$

и т.д.

В разных странах, на различных этапах развития, роль всеобщего эквивалента играли разнообразные товары, характерные для той или иной местности: соль, чай, меха, скот, зерно и пр., но и эта форма эквивалента имеет недостатки, которые преодолеваются в ходе перехода к денежной форме стоимости.

Товар, претендующий на роль всеобщего эквивалента, должен быть однородным и легко делиться. Меха и скот, например, такими качествами не обладают. В результате дальнейшего развития обмена все другие товары-эквиваленты были вытеснены благородными металлами, а главная причина этого связана с их свойствами:

- однородностью;
- делимостью;
- портативностью;
- сохраняемостью;
- их натуральная форма не противоречила выполнению ими свойств всеобщего эквивалента.

Денежная форма стоимости имеет следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C = n \text{ товара } D, \\ Q \text{ товара } N \end{array} \right.$$

и т.д.

где D – денежный товар, роль которого закрепилась за золотом

Деньги - это всеобщий эквивалент, это особый товар, который постоянно и монополично выполняет роль всеобщего эквивалента. Это значит, что:

- все товары измеряют свою стоимость в деньгах;
- деньги обладают свойством всеобщей обмениваемости;
- деньги обладают, помимо своей собственной, как металла, единичной потребительной стоимости, еще и универсальной потребительной стоимостью, то есть удовлетворяют любую потребность людей.

В товарном хозяйстве деньги выполняют четыре основные функции:

1 Функция меры стоимости состоит в том, что с помощью денег выражается стоимость товара и образуется его цена. Эту функцию деньги выполняют идеально, то есть как мысленно представляемые деньги, так как измерение стоимости товаров деньгами не требует реального наличия денег у товаровладельцев. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется **ценой**. Для того чтобы деньги лучше выполняли функцию меры стоимости, государство вводит масштаб цен - это фиксированный вес денежного металла, принятый за единицу денег. Например, масштаб цен американского доллара образца 1945 года составлял 0,888 грамма золота, то есть один доллар представлял в обращении указанное весовое количество золота; советский рубль образца 1961 года представлял в обращении 0,987412 грамма золота, то есть примерно один грамм.

2 Функция средства обращения проявляется, когда деньги выступают как посредник в обмене товаров по формуле Т-Д-Т. В отличие от прямого, такой обмен предполагает две сделки: а) продажу товара на деньги (Т-Д) и б) куплю на эти деньги другого товара (Д-Т). Это дает людям дополнительные удобства: избавля-

ет от ограниченности бартерного обмена и позволяет разделить продажу и куплю товаров, как во времени, так и в пространстве. Вместе с тем, возможность всеобщего разрыва между продажей и покупей создает возможность кризисов, вытекающую из несовпадения актов купли-продажи во времени и пространстве.

Деньги как средство обращения выступают как действительные, реальные деньги.

Первоначально золото и другие благородные металлы при обмене взвешивались, делились на соответствующие куски и т.д. Однако неудобства, связанные с делением и потерей при этом части металла, определением его пробы и т.д., вызвали необходимость перехода к **денежно-слитковой** форме. Слиток представляет собой тот же кусок денежного металла, но оформленный и определенный по весу и пробе.

Дальнейшее развитие денежно-слитковой формы стоимости приводит к возникновению денежно-монетной формы.

Монета – есть гарантированный вес денежного металла, оттиск и фактура которого свидетельствуют о его принадлежности к определенной денежной системе. В монете не только заключено определенное количество денег, но оно и обозначено, то есть монета – это не только товар, играющий роль всеобщего эквивалента, но и знак денег. Первой ступенью знаковой формы стоимости является **монетно-знаковая**, на начальных этапах которой обращались неполновесные монеты, потерявшие часть своего веса вследствие естественного стирания в процессе обмена.

Особенность, в силу которой неполновесная монета в обращении может представлять полную, была затем использована для фальсификации и выпуска неполноценных монет. На этой основе появляются монеты из неблагородных металлов. В них реальное денежное содержание уже совершенно исчезло, остался лишь его знак.

Развитие денежной формы стоимости приводит к вытеснению монет бумажными деньгами.

Бумажные деньги – это представители, знаки, символы, заменители золота в обращении. В бумажно-денежной форме стоимости денежный знак окончательно отделился от обозначаемых им реальных денег и получил самостоятельное движение со свойственными ему законами, которые являются прямой противоположностью законам обращения реальных денег. Если реальные деньги обращаются потому, что имеют стоимость, то бумажные деньги представляют стоимость потому, что они обращаются. Количество реальных денег, необходимых для обращения, зависит от их стоимости. Стоимость же, представляемая бумажными деньгами, зависит от их количества в сфере обращения. В то время как масса реальных денег в обращении зависит от уровня товарных цен, последний зависит от массы бумажных денег в обращении.

3 Функция средства накопления и образования сокровищ.

Эту функцию деньги выполняют тогда, когда покидают каналы обращения и сберегаются у предприятий, частных лиц, в государственной казне, то есть служат удобной формой хранения богатства. Для выполнения функции сокровища деньги должны быть одновременно полноценными и реальными. Золото по-

прежнему продолжает играть роль сокровища, так как оно всегда обладает стоимостью определенной величины, хорошо сохраняется и является легко реализуемым товаром. Создавая национальные резервные фонды (золотые запасы), государства накапливают и хранят слитки и монеты из золота.

4 Функция средства платежа. Эту функцию деньги выполняют при продаже товара в кредит, будучи орудием погашения долгового обязательства.

Дальнейшим отрицанием денежного содержания являются **кредитные деньги** (вексель, банкнота) и возникшая на их основе **бумажно-кредитная форма стоимости**. С одной стороны, они отрицают деньги в такой существенной их функции, как средство обращения, так как в обмен на товар вместо денег выдается долговое обязательство, с другой стороны – последнее само начинает обращаться.

Вексель – это обязательство одного лица другому.

Банкнота – вексель на банкира. Вместе с тем, банкнота начинает функционировать в качестве обычного средства обращения наряду с бумажными деньгами. Движение кредитных и бумажных денег соединяется в единое целое.

На основе кредитно-бумажной формы стоимости возникает и развивается **расчетно-знаковая форма**. Здесь отрицаются не только реальные деньги, но и их знаки в функции средства обращения. Расчетные знаки (чек – долговое обязательство банка, а также определенные виды билетов, квитанции и пр.) уже не обращаются и не являются даже бумажными деньгами, они представляют собой лишь расчетное средство, удовлетворение на получение денег, товара, услуги и т.д.

В настоящее время в развитых странах Запада широкое распространение получили кредитные карточки, или **электронные деньги** – это пластиковые карточки, которые, будучи подключены к всеобщей банковской компьютерной сети, передают команду владельца счета о перечислении денег. Кредитные карточки используются для записи покупок на счет человека или фирмы, при этом данный счет должен быть оплачен позднее. В этом случае продавец получает свои деньги сразу, а покупатель получает банковский кредит на сумму покупки.

Расчетно-знаковая форма стоимости подготавливает переход к **идеальной форме стоимости**. Сюда относятся безналичный расчет, предуведомленные платежи, платежи по телефону, система электронных расчетов и пр. Здесь уже устраняется всякое реальное движение не только денег, но и их знаков. Деньги как реальность исчезают, остается лишь их идеальная форма.

Из функции денег как средства обращения и платежа следует **вывод**: деньги (тем более неполноценные) нужны не сами по себе, а для обеспечения обмена товарами и услугами между людьми. А это значит, что в экономике необходимо соблюдение примерного равенства между товарной и денежной массами. В этом заключается главный смысл **закона денежного обращения**: *количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно пропорционально скорости обращения*. Количество денег, необходимых для обращения, можно определить с помощью формулы

$$KD = \frac{SC - K + П - ВПП}{CO},$$

где СЦ - сумма цен товаров, находящихся в обращении;

К - сумма цен товаров, проданных в кредит;

П - сумма платежей, по которым наступил срок уплаты;

ВПП - взаимно погашающиеся платежи;

СО - скорость обращения денег, измеряемая средним числом оборотов одноименных единиц денег за год.

В современном виде выше обозначенная формула записывается как **уравнение обмена**, или **уравнение Фишера**:

$$M * V = P * O,$$

где М - масса денег в обращении;

V - средняя скорость обращения денежной единицы;

P - уровень цен;

O - реальный объем национального продукта.

2 Характеристика денежной системы. Элементы денежной системы

Денежная система - это определенная форма организации денежного обращения, сложившаяся исторически и закреплённая законодательно. **Главные элементы денежной системы:**

1 Масштаб цен национальной валюты (для металлических систем) или установление основной денежной единицы («доллар», «рубль», «франк», «гривна» и т.п.).

2 Утвержденные государством виды денег, как законные платежные средства (банкноты и монеты разного достоинства), которые в силу их законности обязательны для приема в качестве средств на территории данного государства.

3 Эмиссионная система, т.е. законодательно утвержденный выпуск денежных знаков.

4 Организация и регламентация безналичного оборота.

5 Организационные центры денежного обращения (Министерство финансов, Центральный банк, налоговая инспекция, Гознак, Монетный двор).

Монеты. Исторически первой знаковой формой денег были монеты. Различают следующие **виды монет**:

- *полноценные* золотые и серебряные монеты, покупательная сила которых соответствует стоимости содержащегося в них металла (чтобы придать твердость монете, к ней примешивали неблагородные металлы. Содержание золота в сплаве называется пробой);

- *билонные* или неполноценные монеты, покупательная способность которых больше стоимости содержащегося в них металла.

Полноценные монеты чеканились двумя способами:

1 **Свободная** (открытая) **чеканка**, при которой любой человек мог прийти на монетный двор государства и начеканить из своего металла любое количество монет (бесплатно или за символическую плату). Преимущество свободной чекан-

ки состоит в том, что валютный металл свободно превращается из сокровища в средство обращения и платежа.

2 *Закрытая* (несвободная) *чеканка* – чеканка монет из металла государственной казны в количестве, определяемом правительством.

Преимущества закрытой чеканки состоят в том, что предотвращается возможность переполнения каналов обращения неполноценными монетами и вытеснения ими полноценных монет, обеспечивается получение монетного дохода исключительно государством.

В процессе чеканки монет и в ходе их обращения должен соблюдаться установленный государством **ремедиум** – это максимально допустимое отклонение фактического веса и пробы металла в монете от законной нормы. При стирании, превышающем ремедиум, монеты необязательны к приему.

Бумажные деньги. Впервые бумажные деньги появились в Китае (как утверждают китайские источники, в VII веке нашей эры; хотя европейцы их обнаружили в конце XIII века). В России бумажные деньги были выпущены в 1769 году при Екатерине II. Это были ассигнации, свободно обмениваемые на серебряную монету.

Бумажные деньги пришли к нам двумя путями. Первый путь – это порча монет, второй проходил через коммерческий кредит. Предприниматели продавали товар в кредит, получая в оплату коммерческий вексель, который затем стали покупать банки, выдавая вместо него банкноту.

Виды бумажных денег:

1 *Казначейские билеты* - выпускались казначейством, золотом не обеспечивались, а обеспечивались всем достоянием государства.

2 *Банкноты* - выпускались специальными эмиссионными банками, обеспечивались золотом по нормам; законом определялся порядок их выпуска, обеспечения и размена на металл.

Первоначально банкноты отличались от казначейских билетов по происхождению (первые связаны с функцией денег как средства платежа, вторые - с функцией денег как средства обращения), по характеру эмиссии и обращения (банкнота регулярно возвращалась в эмиссионный банк), по отношению к золоту (казначейские билеты не размениваются на золото), по обеспечению, по своей устойчивости (банкноты более устойчивы, так как казначейские билеты используются для покрытия финансовых нужд государства). В настоящее время различия между банкнотами и казначейскими билетами полностью исчезло, так как право эмиссии является прерогативой государства.

3 Системы металлического обращения. Закон Грэшема

Система металлического обращения – это денежная система, в которой роль всеобщего эквивалента закреплена за одним или несколькими металлами. Истории известны два типа систем металлического обращения:

1 *Монометаллизм* – это такая денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет один металл. Причем в обращении функционируют монеты из одного металла или денежные знаки, разменные на него.

Монометаллизм может быть медным, серебряным или золотым. Медный монометаллизм существовал в Древнем Риме в V-III веках до нашей эры, серебряный имел место в России в 1843-1852 гг., Голландии - в 1847- 1875 гг., Индии - в 1852 - 1893 гг. Золотой монометаллизм возник в Англии еще в конце XVIII века, но получил широкое распространение в капиталистическом мире лишь с конца XIX века.

2 Биметаллизм – это система металлического обращения, при которой роль всеобщего эквивалента присваивается двум металлам – золоту и серебру. Монеты из обоих металлов подлежат свободной чеканке и допускаются к обращению на равных правах.

Биметаллизм широко распространился в Европе в период становления капитализма и очень долго просуществовал в США (со второй половины XVIII века до 1900 г.).

Биметаллизм делится на две разновидности:

- **система параллельной валюты**, при которой золотые и серебряные монеты обращаются по действительной стоимости содержащегося в них золота и серебра (золотые монеты обращаются на серебряные по рыночному курсу);

- **система двойной валюты**, при которой золотые монеты обмениваются на серебряные по курсу, установленному государством.

В системе двойной валюты действует закон Грэшема: монеты из обесценившегося металла вытесняют из обращения монеты из того металла, относительная стоимость которого в данное время повысилась. Закон назван именем английского государственного деятеля и министра финансов правительства Англии конца XVI века Грэшема, который указал на то, что «худшие деньги вытесняют из обращения лучшие».

Трудности двойных денег и цен в конце концов predeterminedелили переход к золотому монометаллизму. При этом господствующая роль золота закреплялась путем:

1) введения свободной чеканки только для золота, в то время как монеты из других металлов подлежат закрытой чеканке;

2) наделения золотых монет силой законного платежного средства в неограниченных размерах при одновременном ограничении платежной силы серебряных и медных монет;

3) установления свободного размена неполноценных монет и банкнот на золотые монеты.

4 Общая характеристика золотого стандарта. Виды золотого стандарта

Золотой стандарт – это денежная система, в которой главным видом денег являются золотые монеты, а все остальные виды денег разменны на них по твердому курсу.

Впервые золотой стандарт утвердился в Англии в 1816 году, а в конце XIX - начале XX веков на эту систему перешли все европейские государства и США.

Особенности золотого стандарта:

1 Золотое содержание каждой денежной единицы было установлено законом и поддерживалось неизменным.

2 Существовала свободная чеканка золотых монет при определенном и неизменном содержании денежной единицы.

3 Золото свободно перемещалось между странами.

4 Централизованные золотые запасы государств были главным резервом мировых денег, международных платежных средств.

5 Существовала свободная взаимная обратимость валют.

6 Валютные курсы определялись по золотому паритету, т.е. по содержанию золота в денежной единице.

7 Валютные курсы, то есть соотношения, в которых валюта одной страны обменивается на валюту другой, колебались очень незначительно, в пределах так называемых золотых точек +1%. Курсы не могли отклоняться больше, потому что должник, который обязан был заплатить долг в иностранной валюте, всегда имел выбор: либо купить на свои национальные деньги эту валюту, либо купить и переслать золото. Таким образом, отклонения в пределах 1% представляли собой расходы на пересылку золота.

Виды золотого стандарта:

1 **Золотомонетный** – классическая форма золотого стандарта, описанного выше.

В связи с нехваткой золота обращение золотых монет после первой мировой войны в небольшой мере сохранилось лишь в США. В Европе возникли новые разновидности золотого стандарта.

2 **Золотослитковый**, при котором центральные банки обменивали банкноты только на золотые слитки стандартного веса (около 12,5 кг).

3 **Золотодевизный** стандарт – система, при которой центральные банки многих стран обменивали свои банкноты не на золото, а на валюту, которая считалась разменной на золото. Чтобы поддерживать такую разменность, центральные банки держали значительные валютные резервы.

4 **Золотодолларовый** стандарт – система, при которой центральные банки США обменивали доллары на золото для иностранных правительств и центральных банков других стран. Ни американские, ни иностранные частные лица, фирмы и банки такого права не имели.

5 Демонетизация золота и возникновение бумажно-денежных систем. Дискуссия о возвращении к золотому стандарту

Система золотодолларового стандарта, сложившаяся после второй мировой войны, обычно называется Бреттон-вудской, по названию небольшого курортного городка в штате Нью-Гэмпшир (США), где летом 1944 года делегаты 44 стран в ходе Международной финансовой конференции образовали Международный валютный фонд. В соответствии с уставом МВФ доллар занимал положение посредника между всеми остальными валютами и золотом. Был установлен масштаб цен доллара - 0,888 грамма золота или 35 долларов за одну тройскую унцию (31,1 грамма).

Соединенные Штаты Америки заняли в фонде лидирующее положение. В конце 1949 года золотой запас США достиг рекордной отметки – около 22 тыс. тонн – и составил 70% резервов капиталистического мира. С конца 60-х годов наметился отток золота и долларов из США. В конце 1971 и в 1974 году Соединенные Штаты произвели 2 девальвации доллара, уменьшив его золотое содержание до 0,737 грамма золота. В конце 1971 года они прекратили обмен долларов на золото, и наступил крах эпохи золотого стандарта. Таким образом, произошла **демонетизация** золота – то есть полная или частичная утрата золотом его денежных функций. На практике демонетизация означала ликвидацию масштаба цен и потерю всякой связи бумажных денег с золотом.

Причины демонетизации золота:

1 Нехватка золота для обеспечения разменности банкнот. К концу 1971 года золотой запас США составил всего лишь 8,6 тыс. т (22%), а доллар продолжал оставаться резервной валютой мира. Золотой запас США составил 22% долларовых активов иностранных государств.

2 Обострение противоречия между физической формой и социальной сущностью денег: золото стало неудобным материалом для выполнения функций денег, и в современном обращении абсолютно господствуют бумажно-кредитные деньги.

К середине 70-х годов XX века валютные курсы, потерявшие объективную золотую основу, начали резко колебаться, что и побудило представителей монетаризма выдвинуть идею о возвращении к золотому стандарту. При этом они считали, что современная рыночная экономика по сути стабильна, и аргументировали свою точку зрения следующими положениями:

- существует субъективизм в определении количества денег для обращения в зависимости от экономической политики, проводимой правящей партией; в противовес этому золотой стандарт дисциплинирует;

- золотой стандарт является средством борьбы с инфляцией, так как цена золота фиксирована, потому оно дешевле других товаров, люди его покупают у казначейства, уменьшая инфляцию. Критики золотого стандарта (кейнсианцы и др.) исходят из того, что современная экономика по своей природе нестабильна и ее надо регулировать, в том числе и с помощью механизмов денежного предложения. Они приводят следующие доводы:

- так как экономика нестабильна, фиксированная цена на золото с течением времени отклоняется от равновесной цены;

- нет оснований для уверенности в том, что рост мирового золотого запаса будет обязательно медленным и стабильным, а это значит, что открытие крупных месторождений золота или прогресс в технологии добычи могут вызвать волну инфляции.

Президентская Комиссия по золоту, созданная в 1981 году, не рекомендовала возврат к золотому стандарту.

6 Характеристика современных бумажно-денежных систем. Методы определения и регулирования валютных курсов

Бумажно-денежная система – это такая денежная система, в которой обращаются бумажные деньги и билонные монеты, а золото как мерило официальной стоимости валют исключено из системы, и ни одна валюта не разменивается на него по твердому курсу.

Характерные черты современных бумажно-денежных систем промышленно развитых стран:

1 Отмена официального золотого содержания, обеспечения и размена банкнот на золото.

2 Преобладание в денежном обращении безналичного оборота.

3 Выпуск денег в обращение не только в порядке банковского кредитования хозяйства, но и в значительной мере – для покрытия расходов государства, и, как следствие – инфляционность обращения.

4 Усиление государственного регулирования денежного обращения.

5 Появление нового элемента системы денежного обращения коллективных валют или международных кредитных денег.

6 Отсутствие объективной основы для определения валютных курсов. Эпоха фиксированных валютных курсов, действующих в период золотого стандарта (конец 19 века - до 1970-х годов), прошла, и сейчас обмен валют производится по свободно плавающим валютным курсам, представляющим собой чисто рыночный обменный курс.

В настоящее время используются два основных метода определения валютных курсов:

- по потребительской корзине, включающей не менее 300 наименований товаров и услуг в двух странах, суммы цен которых приравниваются;

- в ходе торгов на валютной или фондовой бирже, происходящих по аукционной системе.

Основные способы государственного регулирования валютных курсов.

Для регулирования гибких валютных курсов правительство использует пять основных способов:

1) валютную интервенцию, то есть скупку или продажу валюты центральным банком на рынке с целью оказания воздействия на ее курс. Для выброса на рынок дополнительной валюты используются государственные валютные резервы - так называемый стабилизационный фонд, выручка от продажи золота и займы у МВФ;

2) установление **«валютного коридора»**, т.е. пределов колебания курса, по достижении которых валютные торги прекращаются;

3) валютный контроль, заключающийся в государственном перераспределении валютных потоков. В частности, государство обязывает фирмы - экспортеры продавать ему всю или часть своей инвалютной выручки, распределяя затем полученную валюту между фирмами - импортерами и сбывая тем самым их валютный спрос;

4) валютные ограничения на вывоз иностранной или национальной валюты наличным образом сверх определенного количества;

5) контроль над внешней торговлей позволяет воздействовать, хотя и косвенно, на валютный спрос и предложение. Так, при нехватке долларов и росте спроса на них на рынке ФРГ немецкие власти могут сдерживать товарный импорт из США и одновременно поощрять свой экспорт в Америку. В результате спрос на доллары упадет (для оплаты сократившегося импорта потребуется меньше американской валюты), а долларовое предложение увеличится (возросшие экспортные поставки в США обеспечат приток долларов на немецкий валютный рынок).

В настоящее время все более заметную роль в регулировании валютных курсов играют международные экономические организации, в частности, Международный валютный фонд. Они используют четыре основных способа воздействия на курсы валют и, соответственно, уменьшения валютных рисков:

1 Установление допустимых пределов отклонений валютных курсов международными организациями (сейчас это 2,25%) и осуществление интервенций в его поддержку.

2 Создание коллективных валют для ограничения рисков, связанных с колебаниями валютных курсов.

3 Разработка основных принципов валютной политики.

4 Определение требований к режиму конвертируемости национальной валюты.

Конвертируемость валюты может быть:

- **полной**, при которой все отечественные и иностранные юридические и физические лица беспрепятственно осуществляют текущие и инвестиционные валютные операции (таких валют мало, это валюты экономически сильных стран, используемые для создания валютных резервов);

- **частичной**, при которой сохраняются валютные ограничения по определенным валютным операциям (скажем, обмен национальной валюты не на все, а лишь на часть иностранных валют, регулирование объемов вывоза за рубеж золота, денежных знаков и ценных бумаг, денежных переводов и платежей за границу и т.д.);

- **внутренней**, при которой правом обменных операций национальной валюты на иностранную пользуются лишь физические и юридические лица данной страны;

- **внешней**, при которой полная свобода валютных операций для осуществления расчетов с другими странами разрешена лишь иностранным физическим и юридическим лицам.

Характерным атрибутом современных валютных расчетов являются международные валюты.

Коллективная валюта – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств и организаций. Так, для членов МВФ с 1970г. действует такая валютная единица, как СДР.

СДР (аббревиатура английского названия - специальные права заимствования в Международном валютном фонде) – особая форма нематериальных денег, которые опираются на коллективный кредит правительств стран - членов МВФ. В отличие от национальных валют, коллективные валюты не выпускаются в виде денежных купюр или монет, а существуют в форме записей на бухгалтерских счетах. Преимущества коллективной валюты в том, что:

- расчеты в единицах СДР производятся окончательно, это - не кредит, который потом надо будет погашать;
- резервы в СДР, в отличие от долларовых резервов, не представляют собой чьи-то долги, значит, их судьба не зависит от положения должника;
- повышается способность страны оплачивать международные обязательства.

СДР используется только в межправительственных перечислениях. В Европе коллективной валютой является евро. Переход на денежную единицу «евро» завершен в июле 2002 года. В отличие от ЭКЮ, обращавшейся наряду с денежными единицами стран «Общего рынка», вместо множества национальных валют появилась единая денежная единица - евро. «Пропускными» критериями для членства в валютном союзе являются:

1 Низкие темпы инфляции.

2 Стабильные курсы валют.

3 Приемлемая государственная задолженность, т.е. чтобы дефицит бюджета не превышал 3%, а общий долг составлял максимум 60% от совокупной экономической производительности страны (валовой внутренний продукт).

4 Сравнительно низкие процентные ставки (примерно 9%). Столь жесткие «пропускные» критерии не позволят всем странам ЕС сразу войти в Валютный союз. Тем не менее, продвижение к евро уже началось.

Евро получила статус официальной денежной единицы стран-участниц (то есть вберет в себя все функции денег, тогда как прежнее ЭКЮ было лишь условной расчетной единицей, отражавшей масштаб цен) вместо их национальных валют. Пересчет в евро сумм в национальных валютах будет осуществляться с точностью до шести знаков после запятой. Паритет пересчета ЭКЮ в евро установлен в пропорции 1:1.

Банкноты евро имеют достоинство в 5, 10, 20, 50, 100, 200 единиц, монеты - 1 и 2 единицы евро и 1, 2, 5, 20, 50 сантимов.

Установлены строгие санкции за нарушение «пропускных» критериев Валютного союза. Они заключаются в перечислении штрафов в Комиссию ЕС.

7 Виды денежных реформ. Методы стабилизации валют

Денежная реформа – это полное или частичное преобразование денежной системы:

1 Переход от одного типа денежной системы к другому или от одного денежного товара к другому, например, от менее ценного металла к более ценному или от биметаллизма к монометаллизму.

2 Замена ставшей неполноценной и обесцененной монеты полноценной или неразменных денежных знаков разменными. Так, в 1695 году в Великобритании был принят закон, по которому все старые монеты, потерявшие вес, необходимо было сдать для перечеканки в новые, полновесные.

3 Изменения в системе эмиссии или обеспечения денег.

4 Образование новой денежной системы в связи с переустройством экономики (как, например, в Украине и других странах СНГ).

5 Стабилизация валюты, то есть меры по упорядочению денежного обращения.

Обычно стабилизация проводится при сильной инфляции и расстройстве экономики.

Методы стабилизации валют:

1 **Нуллификация** – это ликвидация старых денежных знаков и выпуск новых. Она проводится в результате сверхсильной инфляции, когда покупательная способность денег сводится практически к нулю, а также в связи со сменой политической власти. В первом случае нуллификация означает объявление государством обесценившихся денежных знаков недействительными.

2 **Дефляция** – это сокращение денежной массы путем изъятия из обращения избыточных денежных знаков. Строго говоря, дефляция не является методом самого реформирования денежных систем. В период золотого стандарта она часто предшествовала денежным реформам, создавая более благоприятные условия для их проведения.

3 **Деноминация** – это укрупнение денежной единицы путем обмена в определенной пропорции старых денежных знаков на новые. Коэффициентом укрупнения денег обычно является единица с одним или несколькими нулями, и в таком же соответствии пересчитываются цены товаров и услуг, зарплата, пенсии, тарифы и т.д. Деноминация значительно упрощает денежное обращение, учет и расчеты в стране, однако ее целесообразно проводить лишь после снижения инфляции до устойчиво умеренного уровня, иначе вскоре потребуются новая деноминация, а ее проведение – мероприятие дорогостоящее.

4 **Девальвация** означает либо а) уменьшение золотого содержания денежной единицы страны (в период действия золотого стандарта), либо б) снижение ее обменного курса по отношению к иностранным валютам. В условиях фиксированного валютного курса (когда он устанавливается правительством) девальвация тоже проводится официально (по решению госорганов). Когда же в стране действует свободный валютный курс, возможная девальвация носит рыночный (фактический) характер: обменный курс национальной валюты падает «автоматически», непосредственно под воздействием изменений в соответствии валютного спроса и предложения.

5 **Ревальвация** – это противоположный девальвации процесс повышения золотого содержания или валютного курса денежной единицы страны. Она также возможна в официальном и рыночном вариантах и применима, в частности, для восстановления покупательной способности денег после их инфляционного обеспечения.

Тема 12. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

План

1 Предложение денег. Денежные агрегаты M1, M2. Спрос на деньги.

2 Современные банковские системы. Функции Центрального банка и коммерческих банков. Денежный мультипликатор.

3 Инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка. Политика дешевых и дорогих денег.

1 Предложение денег. Денежные агрегаты M1, M2. Спрос на деньги

С бурным развитием кредита и расчетов через банки структура денежной массы чрезвычайно усложнилась. Для определения денежной массы со стороны предложения денег используются денежные агрегаты.

Денежные агрегаты – это группировки ликвидных активов с целью подсчета их общей величины. Такие агрегаты нумеруются по возрастающей (M1, M2, M3, M4 и т.д.) и различаются широтой охвата тех или иных видов финансовых активов общества, а также степенью их ликвидности (то есть способности быть истраченными без потери или при небольшой потере их покупательной силы). Больше всего используют первые три денежных агрегата. Наивысшей ликвидностью обладают элементы агрегата M1, так как выложив наличность или выписав чек со своего вклада в банке, любое лицо может немедленно приобрести нужные ему товары и услуги.

Денежный агрегат M1 включает: банкноты, билонную монету, чековые вклады или наличные деньги и вклады до востребования (или бессрочные вклады); таким образом, он ограничивается традиционным пониманием денег.

Чековые вклады – это вклады до востребования, которые можно обналичить в любом банке страны.

В пользу наличности склоняют четыре жизненно важных мотива:

1) предпочтение ликвидности (этот мотив ввел Д. Кейнс). Наличные деньги обладают свойством абсолютной ликвидности;

2) транзакционный мотив, по которому люди предпочитают наличность из-за удобства ее использования в качестве средства платежа (чек, например, надо еще проверять, его могут и не принять);

3) мотив предосторожности, когда хранение наличности рассматривается как резерв покупательной способности на случай неожиданной возможности;

4) спекулятивный мотив, когда люди не рискуют вкладывать деньги в ценные бумаги из-за опасения непредсказуемости их рыночного курса.

С 80-х годов в теории денег принимается новый денежный агрегат M2. Он включает: M1 + бесчековые сберегательные счета и мелкие (не более 100 тысяч долларов) срочные вклады. Чтобы превратить их в «живые» деньги для покупки товаров и услуг, необходимо время. Кроме того, возможны и некоторые потери их стоимости.

Бесчековые сберегательные счета – это вклады, приносящие проценты и изымаемые без штрафа в любой момент, но не предоставляющие права пользования чеками для оплаты.

Параметр М3 – это М2 + крупные (более 100 тысяч долларов) срочные вклады. Иногда в параметр М2 включают государственные облигации, а в М3 – депозитные сертификаты.

Денежные агрегаты служат важными ориентирами в кредитно-денежной политике государства. Представим денежные агрегаты М1, М2, М3 в виде таблицы 5.

Таблица 5 - Денежные агрегаты М1, М2, М3



В России и Украине различают четыре агрегата денежной массы: М0, М1, М2, М3, соответствующие четырем степеням денежности ее компонентов. Чековые вклады не включаются в состав денежных агрегатов, поскольку не развита система использования чековых вкладов.

М0 – это наличные деньги в обращении.

М1 = М0 + депозиты населения в сбербанках до востребования + депозиты населения и предприятий в коммерческих банках до востребования + средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах.

М2 = М1 + срочные вклады в банках.

М3 = М2 + депозитные сертификаты банков + облигации государственного займа.

Различают **3 вида спроса на деньги**:

1) *спрос на деньги для сделок*. Он заключается в том, что люди нуждаются в деньгах для покупок товаров и услуг, а предприниматели – для оплаты труда, материалов и энергии. Спрос на деньги для сделок не зависит от процентной ставки и может быть представлен в виде прямой, параллельной вертикальной оси (рис.35).

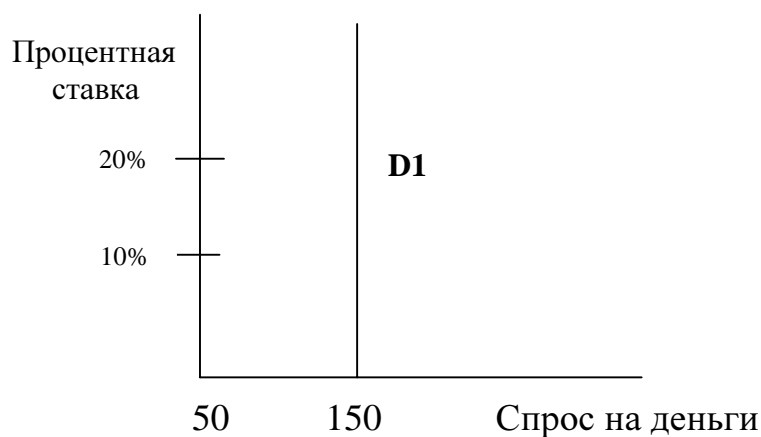


Рисунок 35 - График спроса на деньги для сделок

2) *спрос на деньги со стороны активов*, выражающийся в том, что люди хотят иметь деньги как средство сбережения, как один из видов активов. Можно держать финансовые активы в различных формах: в виде акций, облигаций или в виде денег. Спрос на деньги для сбережений зависит от процентной ставки (рис.36).

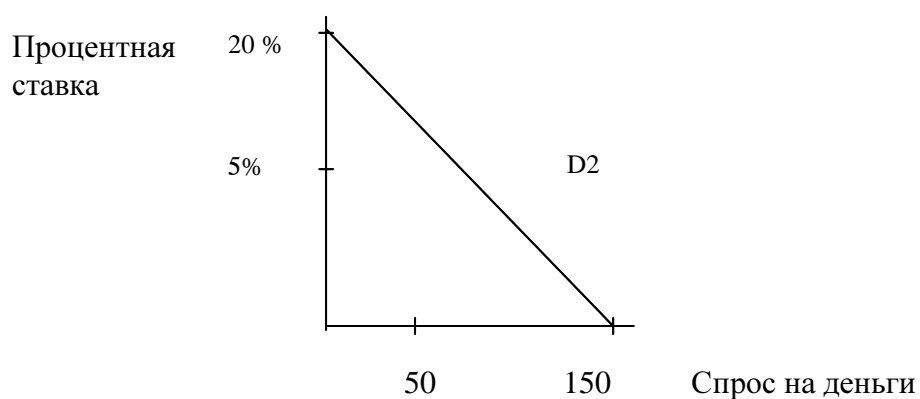


Рисунок 36 - График спроса на деньги со стороны активов

3) *общий спрос на деньги*. Он равен сумме спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов.

Общий спрос на деньги может быть представлен следующим графиком (рис.37).

Процентная ставка

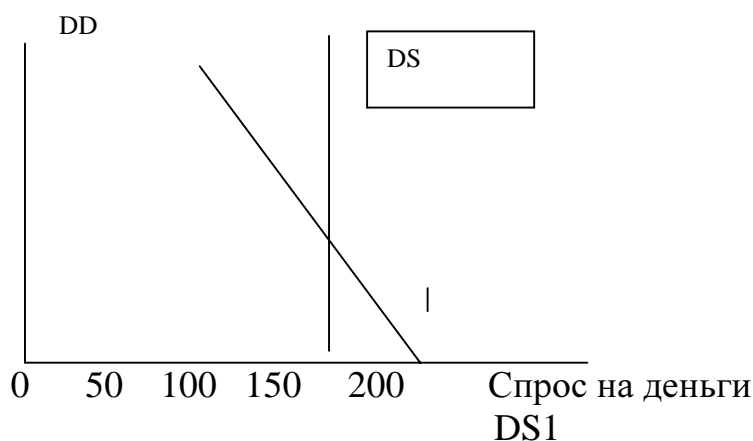


Рисунок 37 - График общего спроса на деньги

2 Современные банковские системы. Функции Центрального банка и коммерческих банков. Денежный мультипликатор

В настоящее время во всех странах сложилась двухуровневая банковская система, которая включает: центральный банк и коммерческие банки.

Главные функции центрального банка:

- 1 Ведение операций правительства.
- 2 Эмиссия денег.
- 3 Хранение резервов коммерческих банков.
- 4 Через центральный банк осуществляются межбанковские чековые расчеты.
- 5 Центральный банк выступает держателем счетов казначейства и занимается покупкой - продажей государственных облигаций.
- 6 Осуществление контроля за операциями коммерческих банков.

В США функции центрального банка выполняет Федеральная Резервная Система, включающая 12 федеральных резервных банков, расположенных в двенадцати федеральных резервных округах: Нью-Йорк, Чикаго, Филадельфия, Сан-Франциско, Бостон, Кливленд, Сент-Луис, Канзас-Сити, Атланта, Ричмонд, Миннеаполис, Даллас.

Упрощенная схема баланса центрального банка представлена в таблице 6.

Руководит ФРС Совет управляющих. В состав ФРС входят все национальные банки, получившие лицензию центрального правительства, и часть банков штатов, получивших лицензию правительств штатов. В ФРС участвуют более 5 000 из 15 000 коммерческих банков, владеющих в общей сложности более чем 70% совокупных депозитов.

Таблица 6 - Упрощенная схема баланса центрального банка

Активы	Пассивы
1) Валютные резервы: <ul style="list-style-type: none"> • золото; • валюта 2) Кредиты центрального банка 3) Ценные бумаги 4) Прочие активы (здания, имущество)	1) Собственный капитал центрального банка 2) Вклады коммерческих банков 3) Банкноты в обращении 4) Обязательства по зарубежным операциям 5) Депозиты правительства

Функции коммерческих банков:

1 Хранение депозитов до востребования, по которым могут выписывать чеки, чтобы расплачиваться за покупки.

2 Предоставление займов своим клиентам – частным лицам и фирмам.

3 Создание денег, то есть увеличение денежной массы, которое происходит именно при операциях с депозитами до востребования.

Рассмотрим упрощенную схему баланса коммерческого банка (табл. 7).

Таблица 7 - Упрощенная схема баланса коммерческого банка

Активы	Пассивы
1 Наличность	1 Депозиты
2 Облигации	2 Собственный капитал
3 Займы	3 Прочие активы
4 Прочие активы	

Активы показывают направления размещения кредитных ресурсов, а пассивы – источники денежных средств банка.

Коммерческие банки обязаны хранить резервы в центральном банке.

Доля обязательных резервов устанавливается центральным банком для каждого коммерческого банка индивидуально. Цель хранения резервов - не обеспечение гарантии вкладов, а регулирование денежной массы в обращении.

Обязательный банковский резерв – это установленная центральным банком сумма банковских ресурсов, которые не могут быть вовлечены в оборот в законодательном порядке и подлежат хранению либо на депозитах центрального банка, либо в государственных ценных бумагах, либо в хранилищах банков.

Резервная норма – это отношение обязательного резерва к сумме привлеченных банком денежных средств:

$$r_c = r_e / D.$$

В настоящее время норма обязательных резервов коммерческих банков в Украине составляет 12%.

Одна из основных функций коммерческих банков – «создание» денег.

Банки «создают» деньги тогда, когда принимают вклады и, отчислив от их суммы требуемый обязательный резерв, используют оставшуюся депозитную массу для выдачи ссуд. В результате многократного повторения подобной операции в цепочке банков и образуются «новые» деньги. Этот мультипликационный механизм увеличения денежного предложения можно проследить на следующем упрощенном примере (рис.38). Допустим, что в первый банк сделан вклад 100 д.ед. и что при этом установленная Центральным банком норма резервного капитала равна 20%. Тогда после выполнения обязательных резервных требований в размере 20 д.ед. (20% от 100 д.ед.), банк даст в ссуду 80 д.ед. (100 - 20). Полученная кем-либо, эта ссуда через оплату различных счетов в конечном итоге превратится в депозит, скажем, во втором банке. Последний, отчислив в резерв 16 д.ед. (20% от 80 д.ед.), предоставит кредит в 64 д.ед. (80 - 16). Эта сумма, пройдя свой расчетно-платежный путь, окажется вкладом в третий банк. И так далее, пока «тающая» при переходе от банка к банку первоначальная сумма не растворится без остатка на банковских счетах. В результате всей этой «цепной реакции» первоначальные деньги многократно возрастут. Даже в нашем примере, доведенном лишь до третьего банка, сумма «новых» денег составит 144 д.ед.

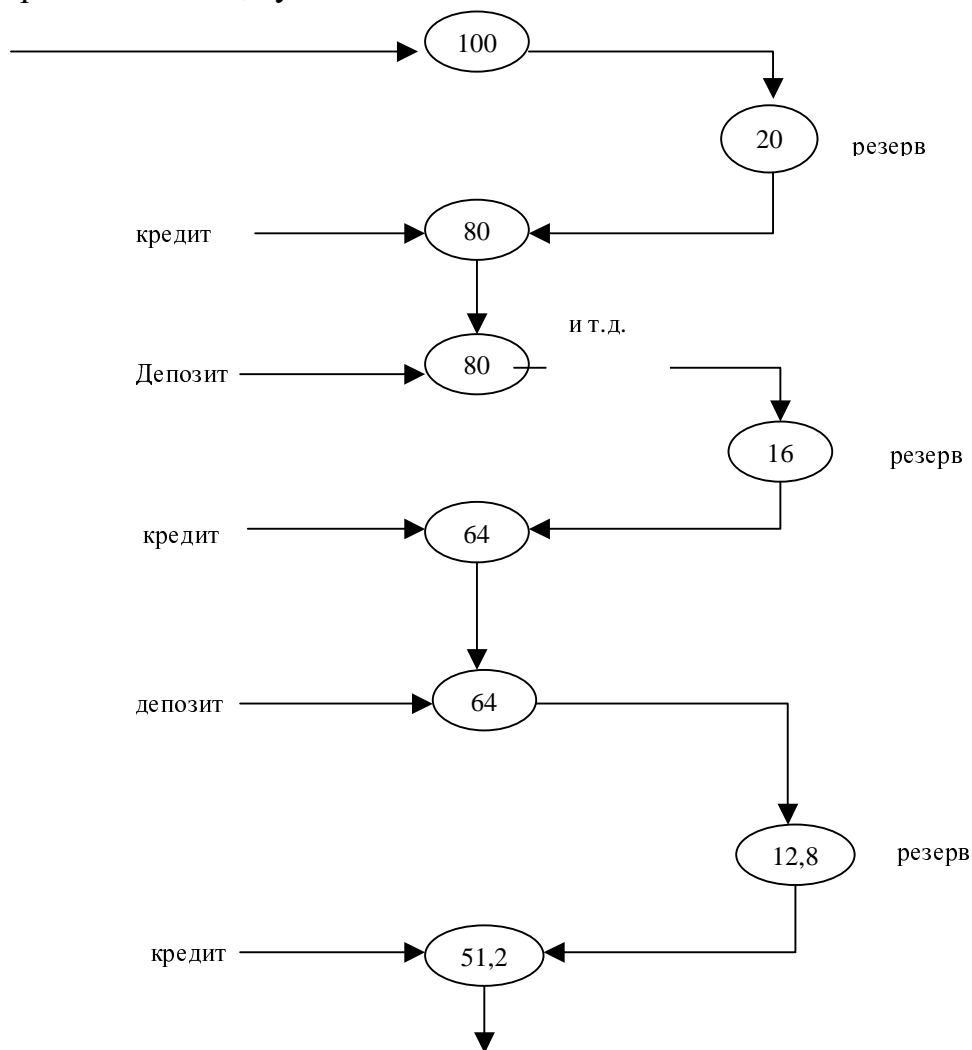


Рисунок 38 - Банки увеличивают денежное предложение

Полученная кем-либо ссуда через оплату различных счетов в конечном итоге превратится в депозит, скажем, во втором банке. Сумма «новых» денег, доведенных до третьего банка, составит: $80 + 64 = 144$ ед.

Денежный мультипликатор – это максимальный коэффициент роста денежной массы.

Рассчитывается как величина, обратная обязательной резервной норме:

$$m_M = 1/r_e.$$

Денежный мультипликатор показывает, во сколько раз повышается денежное предложение в результате увеличения денежных вкладов кредитно-банковской системы на одну единицу. Так, в нашем примере он равен 5 (поскольку требуемая резервная норма равна 20%). Следовательно, 80 д.ед. кредитных денег, запущенных первым банком, в итоге могли бы «создать» 400 д. ед. ($80 \cdot 5$) «новых» денег, увеличив тем самым общую денежную массу до 500 д.ед. ($100 + 400$).

Этот банковский эффект кредитно-денежной мультипликации учитывается государством в его монетарной (денежной) политике.

2 Инструменты кредитно-денежной политики центрального банка. Политика дешевых и дорогих денег

Политика дешевых и дорогих денег предлагается кейнсианцами и состоит в гибком маневрировании кредитно-денежными ресурсами.

Существует 3 основных средства кредитно-денежной политики центрального банка:

1) операции на открытом рынке – это купля-продажа государственных ценных бумаг центральным банком. При покупке государственных ценных бумаг центральным банком у коммерческих банков их резервы растут, при продаже – уменьшаются;

2) изменение резервной нормы. При увеличении резервной нормы способность банка расширять денежную массу путем кредитования снижается, при снижении резервной нормы – растет. Но к этому приему прибегают довольно редко;

3) изменение учетной ставки – то есть ставки, взимаемой центральным банком за ссуды, предоставляемые им коммерческим банкам. Если учетная ставка растет, то и кредитная ставка растет, и наоборот: при уменьшении учетной ставки уменьшается и кредитная ставка. В апреле 2000 года учетная ставка Национального банка Украины составляла 29%.

Политика дешевых денег направлена на увеличение предложения кредитно-денежных ресурсов.

Цель – обеспечить рост производства и занятости; прекратить спад в экономике.

Средства:

- 1) покупка государством у банков и населения государственных облигаций;
- 2) уменьшение установленной нормы обязательных резервов;
- 3) уменьшение учетной ставки.

Результаты политики:

- 1) предложение кредитов растет, они становятся более доступными и дешевыми;
- 2) стимулируется увеличение совокупных расходов и инвестиций;
- 3) растут объемы производства и занятости.

Цель **политики дорогих денег** – борьба с растущей инфляцией.

Средства:

- 1) продажа государственных ценных бумаг населению и банкам и «связывание» свободных денег;
- 2) увеличение резервной нормы;
- 3) повышение учетной ставки.

Результаты:

- 1) ссудный процент растет, доступность кредита снижается;
- 2) инвестиции и совокупные расходы сокращаются;
- 3) спрос на товары и услуги снижается, цены и инфляция уменьшаются.

Монетаристы считают активное вмешательство в экономику неэффективным, так как:

1 В экономике имеют место так называемые **временные лаги**, которые разрывают во времени момент принятия государством регулирующих мер и момент начала их реального действия.

В результате эти меры могут оказаться запоздалыми и могут сработать уже в новой хозяйственной ситуации, когда они не нужны или даже вредны.

1 Рациональные ожидания участников рынка дезорганизуют мероприятия государства.

К примеру, потребители, «просчитывая» ход развития рыночной конъюнктуры и правительственную политику, могут изменить свое экономическое поведение и дезорганизовать мероприятия государства. Например, инфляционные ожидания нагнетают текущий спрос и усиливают инфляцию.

2 Двигателем экономики является предложение товаров и услуг, а налоги и государственные пособия его дестимулируют. Государство не должно мешать рынку, а только стимулировать хозяйственную активность его участников:

- снижать налоги;
- сокращать социальные выплаты.

3 В условиях стагфляции политика дешевых и дорогих денег неприемлема, так как она может еще сильнее дестабилизировать экономику.

Поэтому макроэкономическое регулирование надо ограничить соблюдением «монетарного правила», согласно которому масса денег в обращении должна систематически и независимо от состояния экономики увеличиваться годовым темпом, соответствующим среднегодовому (за длительный период) темпу прироста ВВП (3...5 % в год).

Тема 13. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

План

- 1 Сущность, элементы налога и способы его взимания. Виды налогов.
- 2 Принципы налогообложения и функции налогов. Кривая Лаффера. Дискреционная и недискреционная фискальная политика.
- 3 Виды прямых и косвенных налогов, механизм их исчисления и их роль в формировании бюджета.
- 4 Государственный бюджет как основной канал перераспределения национального дохода. Бюджетная система и бюджетная политика.
- 5 Бюджетный дефицит и основные методы его регулирования. Государственный долг.

1 Сущность, элементы налога и способы его взимания. Виды налогов

Налоги – это часть доходов государства и хозяйствующих субъектов, которая централизуется государством для обеспечения реализации общенациональных интересов и выполнения макроэкономических функций.

Элементы налога:

- 1) **субъекты налогообложения** – это плательщики налога (например, работник, предприятие, наследник);
- 2) **объекты налогообложения** – это все то, что облагается налогом (например, доход, имущество, товар, наследство);
- 3) **источник уплаты налога** – то, из чего он уплачивается (например, зарплата, дивиденды, прибыль);
- 4) **единица измерения объекта налогообложения** (например, денежная единица страны в подоходном налоге или налоге на прибыль; гектар или акр в земельном налоге; человек в подушном налоге);
- 5) **величина налоговой ставки** (если она в процентах, то ее называют квотой) – величина налога, которая приходится на единицу налогообложения:

$$\text{Налоговая ставка} = \frac{\Sigma \text{налога}}{\text{объект налогообложения}} * 100\%;$$

б) **налоговые льготы**, учитывающие специфические условия хозяйствования. В качестве налоговых льгот используют:

- установление необлагаемого минимального дохода;
- изъятие из налогообложения отдельных элементов дохода или имущества;
- установление сниженных ставок налогообложения на основе определенных принципов;
- предоставление налогового кредита;
- освобождение от налогов определенных категорий физических и юридических лиц.

Способы взимания налогов:

1) **кадастровый** – основан на использовании кадастра, т.е. реестров, содержащих классификацию типичных объектов (земли, домов, месторождений) по их внешним признакам. Такой способ устанавливает доходность объекта весьма неточно, в среднем. Так, для оценки доходов от использования земли необходимо иметь кадастровые карты по регионам, отражающие ее плодородие, местоположение, а таких подробных карт пока в нашей стране нет;

2) **у источника** – взимается до получения дохода налогоплательщиком (например, зарплата);

3) **по декларации** – предусматривает заполнение налогоплательщиком декларации о совокупном годовом доходе и подачу ее в налоговую инспекцию;

4) **по факту совершения экономического или юридического действия.**

Таким образом, налоги могут взиматься автоматически (например, налог с продаж или когда по заполнении соответствующих документов взимается государственная пошлина).

Классификация и виды налогов:

1) **по субъектам налогообложения:**

- с юридических лиц;
- с физических лиц;

2) **по объектам налогообложения:**

- на имущество;
- на доходы;
- на экономические и юридические действия;
- на продукцию;
- на покупки;

3) **по уровню бюджета или уровню налогообложения:**

- общегосударственные;
- региональные;
- местные;
- специального назначения (для формирования бюджетных и внебюджетных фондов);

4) **по порядку использования:**

- общие, поступающие в единую кассу государства;

- целевые (специальные), имеющие определенное значение (например, сборы с владельцев собак, за парковку автомобилей);

5) **по механизму исчисления или способу определения размера налога:**

- **прогрессивные** – это налоги, у которых налоговая ставка растет вместе с ростом дохода; это такой налог, который возрастает быстрее, чем прирастает доход. Такая ситуация складывается в тех случаях, когда имеется несколько шкал налоговых ставок;

- **пропорциональные** – налоги с неизменной налоговой ставкой;

- **регрессивные** – это налоги, у которых ставка налога уменьшается по мере роста размеров объекта налогообложения (например, налог с оборота, налог с продаж);

б) **по стилю налогообложения:**

- прямые – это налоги, взимаемые непосредственно с получателей доходов и на имущество;
- косвенные – налоги, включаемые в цену товаров и взимаемые с покупателей при продаже.

3 Принципы налогообложения и функции налогов. Кривая Лаффера. Дискреционная и недискреционная фискальная политика

В национальной экономике предназначение налогов определяется прежде всего теми функциями, которые они в ней выполняют.

Функции налогов:

1) **фискальная** – она состоит в том, что налоги обеспечивают государство финансовыми ресурсами, необходимыми для развития общественного сектора страны. Важно учитывать, что налогообложение имеет свои пределы. После определенной высоты налоговой ставки:

- начинают сдерживать экономическую активность людей;
- больше подталкивают к уклонению от налогов;
- делают более предпочтительной жизнь на пособия, а не на доходы от деятельности.

В результате налоговая база сокращается, соответственно, уменьшается объем налоговых поступлений в государственный бюджет. Эту зависимость отражает кривая А. Лаффера (рис.39).

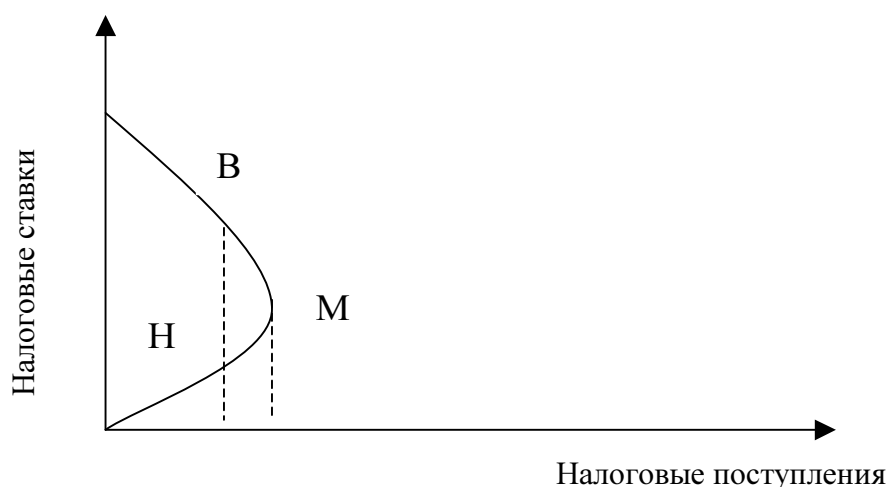


Рисунок 39 – Кривая Лаффера

Пониженная ставка налогообложения в точке N целесообразнее, так как будет выше экономическая активность людей, больше объем производства и занятости, выше уровень благосостояния общества. Таким образом, в долговременном плане снижение налогов может обеспечить стране увеличение инвестиций, производства и занятости, а значит, и возрастание доходов государственного бюджета, сокращение его дефицита, ослабление инфляции;

2) **регулирующая** функция – заключается в том, что снижая или повышая налоги, государство стимулирует или сдерживает развитие определенных

сфер экономики. С помощью налоговых скидок и льгот и даже временного освобождения от налогов государство может стимулировать инвестиции и экономический рост, поощрять развитие важных для общества сфер и отстающих регионов, ускорять модернизацию производства и малый бизнес. Кроме того, поимущественный налог и прогрессивное налогообложение регулируют распределение доходов в обществе и сглаживают социальное неравенство;

3) **перераспределительная** – заключающаяся в том, что государство перераспределяет собранные в государственный бюджет налоговые поступления в пользу требующих финансирования программ (например, на развитие сельского хозяйства, науки, социальной сферы, на защиту окружающей среды).

По методу осуществления все финансово регулирующие мероприятия можно разделить на два основных типа: *дискреционные* и *автоматические*.

Дискреционная фискальная политика – это сознательное манипулирование налогами и правительственными расходами парламентом с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста. Дискреционные регуляторы (от латинского *discretio* – имеющий право действовать по своему усмотрению) для их проведения в жизнь всякий раз требуют соответствующих решений властей. Именно так, с принятием очередного закона или указа, время от времени вводятся дополнительные налоги или новый уровень минимальных пенсий и оплаты труда.

Недискреционная фискальная политика – политика, ориентирующаяся на автоматические изменения государственных расходов и налогов (встроенные стабилизаторы). Автоматические регуляторы, напротив, в нужный момент действуют самостоятельно, благодаря встроенным «стабилизаторам», которые заранее заложены в финансовые документы и срабатывают при определенных условиях. Например, прогрессивная налоговая система автоматически включает повышенную ставку налога на доходы, превысившие определенный уровень. Так же может действовать и система индексации доходов, увеличивающая их по мере роста стоимости жизни.

Встроенные стабилизаторы – это любая мера, которая имеет тенденцию увеличить дефицит государственного бюджета в период спада и уменьшить дефицит государственного бюджета в период инфляции без необходимости принятия каких-либо специальных шагов со стороны политиков. Так, например, налоговая система США устроена таким образом, что налоговые поступления изменяются пропорционально уровню ЧНП, т.е. в течение спада в государственном бюджете автоматически формируется дефицит, оказывает стабилизирующее влияние на экономику; напротив, в период подъема в государственном бюджете формируется антиинфляционный излишек. Таким образом, встроенная стабильность сглаживает, но не исправляет нежелательных изменений в ЧНП.

Принципы налогообложения:

1) **принцип выгоды, или получающих преимущество**, означающий, что те, кто выигрывает от данной правительственной программы, должны платить за ее осуществление (этот принцип хорошо «работает», когда дело касается строительства моста, пользования автомобильной дорогой);

2) **принцип пожертвования**, означающий осуществление более справедливого распределения доходов;

3) **принцип платежеспособности**, требующий, чтобы плательщик уплачивал налоговые платежи без ущерба для себя;

4) **достаточности**, означающий, что налоги должны обеспечивать удовлетворение текущих государственных потребностей;

5) **принцип простоты и ясности**, то есть доступности для исчисления. Система налогов не должна быть слишком запутанной, а содержание контролирующих органов слишком дорогим;

6) **принцип надзора и контроля за налогообложением**. Определяет ответственность за уклонение от уплаты налогов;

7) **стабильность правил применения налогов**. Это касается как порядка расчета и изъятия налогов, так и налоговых ставок;

8) **разделение налогов (налоговых поступлений) по уровням изъятия** (центральный, местный налоги);

9) **законодательный порядок утверждения видов налогов, порядка их расчетов, сроков уплаты и ответственности за уклонение от налогов или неправильное исчисление**.

3 Виды прямых и косвенных налогов, механизм их исчисления и их роль в формировании бюджета

Налоговая система – это система прямых и косвенных налогов, взимаемых в соответствии с законодательством.

Рассмотрим основные различия прямых и косвенных налогов (табл.8).

Таблица 8 – Различия прямых и косвенных налогов

Источники различий налогов	Прямые налоги	Косвенные налоги
Участие в образовании цены	Включается в цену на стадии производства	Включается в цену на стадии реализации
Способ взимания	По декларациям, по кадастрам	По тарифам
Источник уплаты	Доход, имущество	Расходы и потребление товаров и услуг

Прямые налоги делятся на следующие виды:

1 Реальные:

- на землю;
- на недвижимость;
- на ценные бумаги;
- на фонды предприятий;
- на денежный капитал.

2 Личные:

- на доходы;
- на имущество;
- на юридические действия граждан;
- на наследство;
- на дарение.

Виды прямых налогов:

1 Личный подоходный налог. Взимается по ставкам личного подоходного налога и является, как правило, прогрессивным или пропорциональным.

2 Налог на прибыль. Ставка налога на прибыль в Украине составляет 30%.

3 Налог на наследство.

4 Налог на землю; взимается по конкретным ставкам с единицы используемой площади.

5 Налог на имущество граждан (объектами налогообложения являются дома, ценные бумаги, вклады в банках, автомобили).

6 Налог на имущество юридических лиц (стимулирует отказ от средств производства, которые неэффективно используются). Цель изъятия налога – пополнить рынок инвестиционных товаров, более эффективно использовать ресурсы.

7 Налог с владельцев транспортных средств. Единица измерения объекта налогообложения – мощность двигателя.

8 Государственные пошлины.

9 Плата за природные ресурсы.

10 Экологический налог, который взимается по нормативам и лимитам выброса и сброса вредных веществ.

Косвенные налоги делятся:

- 1) на акцизы;
- 2) таможенные пошлины.

Акцизы – это налоги на продажу товаров и услуг на внутреннем рынке. Ими облагаются товары массового производства (табак, соль, сахар, водка и т.д.) и различные коммунальные, транспортные, культурные и др. услуги (телефон, авиа- и железнодорожные билеты).

Акцизы бывают:

- 1) *индивидуальные* (надбавки к цене на отдельные виды продукции, которые взимаются по твердым ставкам с одной единицы товара);
- 2) *универсальные* – это налоги на общую стоимость реализованных товаров. К их числу относятся:

- ◆ налог с оборота;
- ◆ налог с продаж (обычные ставки налога с продаж – 5...8% от цены товара; в США эти ставки различны в разных штатах)
- ◆ налог на добавленную стоимость (ставка налога в Украине – 20%, что существенно выше, чем в других странах; во Франции, например, ставки налога на добавленную стоимость устанавливаются дифференцированно по разным группам товаров. Диапазон колебания ставок – от 3 до 14%).

Таможенные пошлины – это косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары. Уплачиваются всеми, кто осуществляет внешнеторговые операции.

Виды таможенных пошлин:

1) **фискальные** (вводятся с целью увеличения доходов государственного бюджета);

2) **протекционистские** (вводятся в тех случаях, когда государство хочет защитить своих предпринимателей от иностранных конкурентов и поддержать высокий уровень цен на их продукцию в своей стране);

3) **антидемпинговые** (демпинг – продажа товаров по «бросовым» ценам на внешнем рынке) – это пошлины, повышающие цены иностранных товаров до уровня цен отечественных товаров;

4) **преференциальные (льготные)** – устанавливаются на определенный вид товара, во ввозе которого страна заинтересована (новые технологии), или на весь импорт из той или иной страны по договору (или в политических целях).

3 Государственный бюджет как основной канал перераспределения национального дохода. Бюджетная система и бюджетная политика

Государственный бюджет – финансовый план доходов и расходов государства.

Доходная часть государственного бюджета – это план предстоящих поступлений из каждого источника.

Расходная часть государственного бюджета формируется с указанием статей расходов и авансированной по ним суммы затрат.

Ряд статей государственных бюджетов имеет общепринятый характер, и их можно встретить практически повсеместно. К ним относятся: в расходной части – социальная поддержка и национальная безопасность, субсидии отдельным отраслям, штатам или регионам, расходы по управлению и обслуживанию государственного долга; в доходной части – непременно присутствуют налоги на население и корпорации, акцизы, другие сборы и государственные займы.

Организационное построение бюджетной системы зависит от формы государственного устройства. Если государство *унитарное*, то в нем существуют бюджеты *двух уровней*:

1 Бюджет центрального правительства.

2 Бюджет местных органов власти.

Если государство *федеративное*, то в нем формируются бюджеты *трех уровней*:

1 Бюджет федерального правительства.

2 Бюджет регионов.

3 Бюджеты местных органов власти.

К компетенции правительства всегда относятся: система мер и весов, монетное дело.

Способы формирования бюджета центрального правительства:

- путем внесения членских взносов регионов, объединившихся в федерацию, а также доходов от таможен, почты и т.д.;
- путем разделения местных налогов и налогов центрального правительства;
- путем разделения налоговых поступлений между центром и местами.

Консолидированный бюджет – это объединенный бюджет всех органов власти.

В Украине налоговые поступления разделяются между центром и местами. Важной проблемой формирования государственного бюджета является проблема фискального федерализма – это определение соотношения размеров и пропорций центрального и местного бюджетов.

Фискальный федерализм – это система трансфертов (дотаций), на основе которой федеральное правительство делится своими доходами с правительствами штатов и местными органами власти; разделение доходов – принцип разделения полномочий между федеральной властью и властью административных единиц в финансовой сфере, основанный на главенстве федераций.

Государство изменяет пропорции и структуру бюджета и тем самым проводит активную экономическую политику, называемую фискальной политикой. Оно стимулирует развитие одних отраслей или сдерживает экономическое развитие других.

По структуре государственного бюджета можно судить о социальной направленности экономической политики государства. Если в доходной части бюджета преобладают прямые налоги, то государство работает в интересах потребителя; если косвенные – то в интересах производителя. В последнее время появился новый уровень налогообложения – это особые межгосударственные налоги. Они введены в странах «Общего рынка» (налог на импортную сельскохозяйственную продукцию) и поступают в бюджет сообщества.

Функции фискальной системы:

1 Формирование бюджетов для решения совместных задач, благодаря чему обеспечивается более эффективное использование средств, достигается высокая степень централизации ресурсов.

2 С помощью фискальной системы осуществляется корректировка ряда пропорций развития национальной экономики (смягчение циклических колебаний, борьба с инфляцией, стимулирование или ограничение хозяйственной деятельности).

3 Поддержание конкуренции путем дифференциации налогов на прибыль.

4 Перераспределение доходов между различными группами населения.

Основные инструменты фискальной политики:

Субсидия – это адресное государственное финансирование, предоставляемое государством или учреждением на определенные цели.

Дотация – это государственное пособие предприятиям для покрытия убытков или доплата, материальная помощь.

Субвенция – это вид государственного финансового пособия местным органам власти, предоставляемого на определенные цели. В случае нецелевого использования средств местными органами власти они должны быть возвращены в доход центрального бюджета.

5 Бюджетный дефицит и основные методы его регулирования. Государственный долг

Дефицит государственного бюджета возникает в случае превышения расходных статей (суммарных объемов затрат) над доходными.

Профицит государственного бюджета возникает в случае превышения доходных статей (суммарных объемов поступлений) над расходными.

Государственный долг – общая сумма всех бюджетных дефицитов за ряд лет за вычетом бюджетных излишков (положительных сальдо).

Балансировка государственного бюджета производится тремя способами:

1 *Ежегодно балансируемый бюджет.* Позитивная черта этого метода в том, что хорошо предсказаны источники доходов и затрат и легче сбалансировать бюджет.

Негативная черта заключается в том, что становится невозможной антициклическая политика государства, индуцируется ускорение инфляции.

2 *Бюджет, балансируемый на циклической основе.* Правительство реализует антициклическую политику и в тоже время балансирует бюджет. Государственный бюджет не должен балансироваться ежегодно; достаточно, чтобы он был сбалансирован в ходе экономического цикла.

Механизм балансирования:

- на спаде нужно снизить налоги и увеличить расходы, т.е. растет дефицит бюджета;
- на подъеме – наоборот, и снизить дефицит путем увеличения налогов и сокращения государственных расходов.

Противники данного метода утверждают, что подъемы и спады в экономическом цикле могут быть не одинаковы по глубине и длительности, и тогда задача стабилизации вступает в противоречие с задачей сбалансирования бюджета в ходе экономического цикла.

3 *Функциональное финансирование.* Его цель: обеспечение неинфляционной полной занятости, т.е. балансирование экономики, а не бюджета; а проблемы, порождаемые последовательными дефицитами или излишками, носят второстепенный характер. Правительство не должно сомневаться, идя на введение любых дефицитов или излишков для достижения этой цели.

Аргументы:

- налоги являются встроенными стабилизаторами;
- возможность правительства финансировать дефициты практически безгранична;
- проблема государственного долга менее обременительна, чем полагает большинство людей. Оценка значения государственного долга и причин его возникновения:

1 Дефициты и растущий государственный долг являются результатом недостатка политической воли и решительности.

2 Богатая нация имеет большую возможность выдерживать государственный долг значительных размеров по сравнению с бедной нацией.

3 Основная тяжесть долга состоит в необходимости ежегодно осуществлять выплату процентов по нему.

Распределение государственного долга. Держателями четверти общей суммы государственных долговых обязательств США являются правительственные учреждения и банки, а три четверти приходится на правительства штатов, местные органы власти, частных лиц и т.д.

В Украине правительственные структуры почти не являются держателями государственных долговых обязательств. Основная их часть – у иностранцев, коммерческих банков, брокерских контор.

Методы борьбы с бюджетным дефицитом:

1 Выпуск внутренних займов (облигаций) и размещение их среди населения. Отрицательным последствием будет снижение частных инвестиций, экономического роста, сокращение личных расходов населения.

2 Денежная эмиссия, т.е. кредиты Центрального банка. Отрицательным последствием является инфляция.

3 Внешние займы, что чревато экономической зависимостью от своих кредиторов.

4 Сокращение расходов правительства.

5 Увеличение числа налогов или введение более высоких ставок действующих налогов.

6 Принятие закона об ежегодно балансируемом бюджете или о ежегодном сокращении дефицита до момента достижения баланса.

7 Усиление приватизации экономики путем продажи государственных активов и программ в частный сектор.

8 Предоставление президенту права “вето” по срокам и статьям бюджетных расходов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник. – 3-е изд. /Под ред. проф. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и сервис, 2000. – 416с.
- 2 Вечканов Г.С. Макроэкономика/ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. – СПб.: Питер, 2002. – 432с.
- 3 Вечканов Г.С. Макроэкономика/ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. – 4-е издание – СПб.: Питер, 2003.– 224с. (Серия «Завтра экзамен».)
- 4 Вечканов Г.С. Микроэкономика/ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. – СПб.: Питер, 2003. – 256с.
- 5 Гальперин В.М. Макроэкономика: Учебник /Гальперин В.М., Гребенников А.И., Леусский П.И., Тарасевич Л.С.; Под общ. ред. Л.С. Тарасевича. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 719с.
- 6 Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій. – Дніпропетровськ: ДАУБП, 1999. – 148с.
- 7 Задоя А.А. Основы экономической теории: Учеб. пособие/ Задоя А.А., Петруня Ю.Е. – М.: Рыбари, 2000. – 479с.
- 8 Мочерный С.В. Основы экономической теории/ Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретарюк А.А., Устенко А.А. – К.: Знання, 2000. – 607с.
- 9 Новичков А.В. Политическая экономия: Курс лекций. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 1000с.
- 10 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учеб. для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: НОРМА, 2000. – 572с.
- 11 Современная экономика: Многоуровневое учебное пособие /Под ред. О.Ю. Мамедова. – М.: Зевс; Ростов н/Д: Феникс, 1997. – 608с.
- 12 Экономическая теория: Учеб. пособие: В 5 т. – Харьков: ХГУ, 1993. – 316с.

Краткий конспект лекций
по дисциплине "Основы экономической теории"
для студентов инженерных специальностей вуза

Составители: Родичева Лариса Васильевна,
Гаршина Ольга Константиновна

Редактор Дудченко Елена Александровна

Подп. в печ.

Ризограф. печать.

Тираж

экз.

Усл. печ. л.

Заказ №

Формат 60x84/16

Уч.-изд. л.

ДГМА. 84313, г. Краматорск, ул. Шкадинова, 72