

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ
сборник учебно-методических материалов
для направления подготовки 58.03.01 - Востоковедение и африканистика

Благовещенск, 2024

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного университета*

Составитель : В. В. Лазарева

Основы экономических знаний: сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 58.03.01 – Востоковедение и афранистика /Амур. гос. ун-т, Эконом. фак.; сост. В. В. Лазарева – Благовещенск : АмГУ, 2024. – 58 с.

*Рассмотрен на заседании кафедры экономической теории и государственного управления
01.02.2024, протокол № 6.*

©Амурский государственный университет, 2024
© Кафедра экономической теории и государственного и
муниципального управления, 2024
© Лазарева В.В., составление

Содержание

Введение

Краткое содержание теоретического материала

Методические рекомендации к практическим занятиям

Методические указания для самостоятельной работы

ВВЕДЕНИЕ

Цели освоения дисциплины – расширение и углубление основ теоретического и прикладного знания базовых экономических принципов, инструментов, механизмов формирования и реализации государственной экономической политики с учетом современных особенностей социально-экономического развития РФ для использования в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- формирование знаний об объектах, субъектах, концепциях, механизмах, инструментах и направлениях современной государственной экономической политики;
- формирование умений и навыков анализа конкретных ситуаций, связанных с текущей государственной экономической политикой в РФ; выработки способов их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки риска и возможных социально-экономических последствий.

В процессе освоения данной дисциплины магистрант формирует следующие общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения:

Код компетенции	Код индикатора достижения	Результаты обучения
УК-10	ИД-1_{УК-10} Знать: принципы и способы обоснования экономических решений в различных областях жизнедеятельности	Знает: основные понятия экономики и финансов, сущность и содержания экономических явлений и процессов, основные положения современной экономической науки, принципы и способы обоснования экономических решений
	ИД-2_{УК-10} Уметь: анализировать возможные альтернативные решения на основе знаний об экономике и финансах	Умеет: аргументированно строить устную и письменную речь по экономической проблематике; анализировать современные экономические процессы, проблемные ситуации; анализировать возможные альтернативные решения на основе знаний об экономике и финансах
	ИД-3_{УК-10} Владеть: навыками выбора обоснованных экономических решений из нескольких альтернатив в различных жизненных ситуациях, требующих знаний в области экономики и финансов	Владеет: навыками логически верно, аргументированно строить устную и письменную речь по экономической проблематике; навыками работы с экономической литературой; навыками выбора обоснованных экономических решений из нескольких альтернатив в различных жизненных ситуациях, требующих знаний в области экономики и финансов

Краткое содержание теоретического материала

Тема 1. Введение в экономическую теорию

Экономическая теория – это наука о системе экономических отношений в обществе, которая исследует экономические явления и процессы. Предмет экономической теории включает совокупность производственных, организационно-экономических и социально-экономических отношений.

Её основные разделы: микро и макроэкономика.

Микроэкономика – анализ экономических действий индивидуумов, домохозяйств, фирм, отраслей, регионов.

Макроэкономика – анализ функционирования экономики в целом.

Экономическая теория использует методы: научной абстракции, анализа, синтеза, индукции, дедукции, аналогии, экономических моделей, функционального анализа, графических построений, предельного анализа, экономико-математического анализа. Нормативный анализ – «как должно быть» и позитивный – «что есть» или «могло быть».

Основные экономические школы: меркантилизм, школа физиократов, классическая политическая экономия, марксизм, неоклассическая экономическая теория, маржинализм, кейнсианство, монетаризм, институционализм.

Экономическая теория, анализируя хозяйственную (экономическую) жизнь, использует понятие «модель» человека, т.е. стандартное представление о человеке, действующем в определенных социально-экономических условиях. Хорошо известны 4 модели: модель «homo economicus» или рационального (разумного) поведения, цель которого - получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченных возможностей; психологическая модель, в которой поведение определяется не только экономическими, но и психологическими мотивами (традиции, привычки, престиж); институциональная модель, где на первый план выдвигаются духовные интересы (потребность в свободе «самовыражения»); модель «homo soveticus» - человека приспособленца. В целом поведение проявляется через хозяйственную деятельность людей.

Экономическая теория выполняет определенные функции.

Первой функцией является *познавательная*, которая заключается в изучении экономической ситуации, анализе и систематизации данных, характеризующих социально-экономическую ситуацию в стране.

Вторая функция – *методологическая* – заключается в разработке методов и средств научного инструментария экономических исследований.

Третья – *практическая* функция – обеспечивает возможность проведения экономической политики.

Четвертая – *идеологическая* – заключается в том, что экономическая теория позволяет сформировать современное для данной эпохи экономическое мышление.

Взаимодействие человека с природой и с другими людьми в процессе хозяйственной деятельности осуществляется через производство.

В различных исторических условиях, т.е. в любом обществе, решаются три основных задачи: что, как и для кого производить.

Производство – процесс потребления труда как целесообразной деятельности людей, направленной на создание благ для удовлетворения потребностей.

Условием для производства являются ресурсы. Основные ресурсы делятся на природные, людские, капитальные. Вовлеченные в производство, ресурсы становятся его факторами. Соответственно выделяют основные факторы производства: труд, земля, капитал.

Потребление – процесс удовлетворения потребностей человека.

Потребность – нужда, то, чего человеку не хватает. Потребности делятся на низшие (физиологические) и высшие (социальные, самовыражения). То, что удовлетворяет человеческие потребности, является благом. Благо – средство удовлетворения потребности.

Экономическое благо – ограниченное, как правило, полученное в результате производства (платное).

Накопление благ – богатство. Два подхода к определению: богатство – всё то, что люди ценят, богатство – воплощенный в благах и накопленный труд. Последний – воспроизводственный подход.

Производство связано с распределением созданного продукта, его обменом и потреблением. Постоянное возобновление (повторение) названных стадий, взаимосвязанных между собой, называется воспроизводством.

Производство – исходный пункт создания материальных и нематериальных благ.

Обмен – способствует перемещению в пространстве благ для удовлетворения человеческих потребностей.

Распределение – опосредствует связь производства и потребления, т.к. распределяются не только произведенные блага, но и размещаются ресурсы.

Потребление – завершение движения благ, созданных в процессе производства. Выделяют два типа потребления: личное и производственное или производительное. Необходим выбор (принятие решения) о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий, производить блага. Такой выбор называется технологическим в экономике. Графически он иллюстрируется с помощью кривой производственных возможностей (КПВ). Эта модель позволяет показать объем производства в данный момент времени; пределы производства, ограниченные наличным объемом ресурсов; структуру производства (комбинацию ресурсов); эффективность производства (любая точка на кривой означает полное использование ресурсов, а перемещение точек по кривой – выбор их комбинации, альтернативность использования). При этом упускается возможность одновременного увеличения обоих благ при данном количестве ресурсов. Альтернативность (многовариантность) использования ресурсов в различных комбинациях называют издержками упущенных возможностей, т.е. это количество другого (или других благ), от производства которых нужно отказаться в пользу данного блага.

Важнейшим в экономической теории является институт собственности.

Собственность - категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, пользования и распоряжения имуществом. Распространенной ныне является трактовка собственности у неoinституционалистов (Р. Коуз, Д. Норт и др.), как «право собственности», которое рассматривается в качестве доступности к использованию ресурсов. Полный пучок прав называют «перечнем Оноре»: право владения, право использования, право управления, право на доход, право суверена, право на безопасность, право на передачу благ в наследство, право на бессрочность обладания благом, запрет вредного использования, право на ответственность в виде взыскания, право на остаточный характер. Они рассматривают «права собственности» как определенные обществом поведенческие отношения между людьми, «правила игры» или право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды.

Спецификация прав собственности – это закрепление отдельных полномочий за одним или несколькими экономическими субъектами и исключение других из свободного доступа к ресурсам.

Персонификация – закрепление прав собственности за теми субъектами, кто лучше способен использовать ресурсы и распоряжаться ими. Известны два основных правовых

режима: право частной собственности и государственной. Они сочетаются в смешанных правовых режимах.

Частная собственность граждан или юридических лиц - созданная гражданами с выделением доли, принадлежащей гражданам, означающая их исключительные права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Государственная собственность – форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его органов.

Государственный сектор – находящаяся в государственной собственности или полностью контролируемая государством часть экономики страны.

Экономическая (хозяйственная) система - особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ.

Выделяются хозяйственные системы:

- традиционная, в которой традиции, обычаи, опыт определяют практическое использование производственных ресурсов;

- рыночная, основанная на частной собственности, регулируемая ценовым механизмом;

- командная, базирующаяся на государственной собственности и централизованных методах управления;

- смешанная – синтезирует элементы рыночной и командной экономических систем.

Рынок - способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном безличностном механизме ценовых сигналов.

Рыночное хозяйство – общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка. Простейшая схема взаимодействия хозяйствующих субъектов дана на рисунке 1.

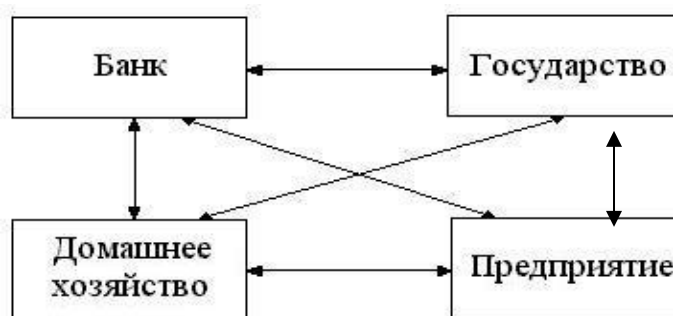


Рисунок 1 - Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства

Объекты рыночного хозяйства: товары, услуги, факторы производства (труд, земля, капитал), деньги, ценные бумаги, государственные льготы и субсидии, социальные выплаты.

Классификация структуры рынка по следующим критериям:

- по функциональному назначению (рынок товаров и услуг, факторов производства);

- по территориальному признаку (местный, региональный, национальный, мировой рынок);

- по рыночным ситуациям (рынок совершенной и несовершенной конкуренции);

- по характеру продаж (оптовый и розничный рынок).

Тема 2. Микроэкономика

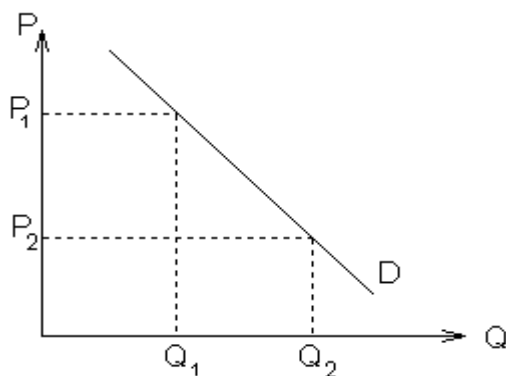
Рыночное равновесие.

Состояние рыночной экономики описывается с помощью категорий спроса, предложения, цены, конкуренции.

Спрос - это готовность покупателей в данный отрезок времени приобрести определенное количество продукта по каждой из предложенных на рынке цен.

Цена – количество денег, выплачиваемое за единицу товара или выраженная в деньгах стоимость единицы товара.

Зависимость объема спроса от цен фиксируется законом спроса и представлена кривой с отрицательным наклоном на рисунке 2.



P – price – цена, Q – quantity – количество, D – demand – спрос

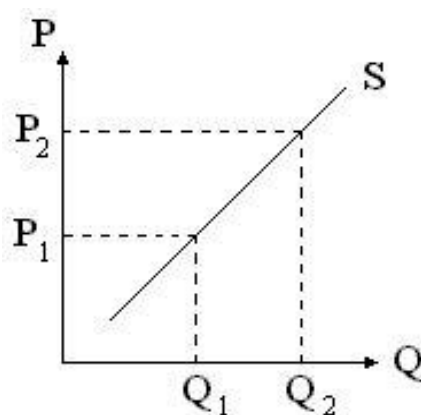
Рисунок 2 – Кривая спроса

Любая точка на кривой показывает величину (объем спроса). Сдвиг кривой вызывается неценовыми факторами спроса: доходом; ценами на товары - заменители (субституты) и дополняющие (комплементы); потребительские вкусами, предпочтениями, ожиданиями, модой.

Предложение - то количество продукта, которое могут и хотят произвести и продать производители по сложившейся цене в данное время.

Объем предложения - количество конкретного продукта, которое производитель может и хочет произвести и продать в данное время по данной цене.

Зависимость объема (величины) предложения от цен фиксируется законом предложения и описывается кривой с положительным наклоном, что показано на рисунке 3.



S – supply - предложение

Рисунок 3 - Кривая предложения

Связь предложения и цены прямая (чем выше цена, тем выше предложение и наоборот).

К изменению в предложении приводят неценовые факторы (цены на

производственные ресурсы, технология, налоги, емкость рынка), что выражается в смещении кривой.

Точка пересечения кривой спроса и предложения называется точкой равновесия, а соответствующая ей цена – равновесной.

Спрос на товары по-разному реагирует на изменения их цен, доходов потребителей и цен других товаров. То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует степень эластичности спроса в зависимости от цены.

Коэффициент ценовой эластичности (E_D^P) показывает процентное изменение объема спроса на товар при однопроцентном изменении его цены (формула 1).

$$E_D^P = \Delta Q/Q : \Delta P/P \quad (1)$$

где ΔQ – изменение объема спроса;

Q – первоначальное значение объема спроса;

ΔP – изменение цены;

P – первоначальное значение цены.

В зависимости от величины данного коэффициента различают спрос неэластичный ($E_D^P < 1$), единичной эластичности ($E_D^P = 1$) и эластичный ($E_D^P > 1$). Ценовая эластичность спроса влияет на объем общей выручки от продажи данного количества товаров. Чем больше необходим товар потребителям, тем менее эластичен спрос по цене. Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает степень реакции объема спроса на товар при изменении величины дохода потребителя (формула 2).

$$E_D^P = \Delta Q/Q : \Delta I/I \quad (2)$$

где ΔI – изменение дохода потребителя;

I – первоначальная величина дохода.

Коэффициент перекрестной эластичности характеризует степень реакции объема спроса на один товар (X) при изменении цены другого товара (Y) и вычисляется по формуле 3.

$$E_{xy}^P = \Delta Q_X/Q_X : \Delta P_Y/P_Y \quad (3)$$

Величина данного коэффициента зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся товары X и Y . Они могут быть взаимозаменяемыми ($E_{xy} > 0$), взаимодополняемыми ($E_{xy} < 0$), нейтральными ($E_{xy} = 0$).

Эластичность предложения показывает связь между изменениями в ценах на товар и объемах его предложения. Коэффициент эластичности предложения вычисляется по формуле 4.

$$E_S^P = \Delta Q/Q : \Delta P/P \quad (4)$$

Он представляет отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены.

На эластичность предложения влияет насыщенность рынка товарами, быстрота перелива капитала, налогообложение, загруженность производственных мощностей, фактор времени и др.

Теория потребительского поведения.

Теория потребительского поведения рассматривает поведение потребителей на рынке и раскрывает механизм взаимодействия потребностей и спроса.

Выходя на рынок потребитель ставит перед собой цель – максимально удовлетворить свои потребности, получить наивысший уровень полезности от потребления благ. При выборе у потребителя есть свобода, однако она относительна, т.к. существует ряд факторов, ограничивающих ее:

- доход потребителя;
- цены товаров и услуг;
- насыщенность рынка продукцией;
- воспитание, обычаи, традиции.

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их дохода и личных предпочтений.

Микроэкономика при анализе потребительского поведения исходит из предположения его рациональности. Рациональное поведение проявляется в стремлении достичь максимальной полезности из потребления определенного товара с учетом ограничений бюджета.

Полезность - удовольствие, удовлетворение потребностей, исполнение запросов, которые получают люди от потребления товаров и пользования услугами.

Полезность представляет субъективную категорию, так как у каждого человека есть своё восприятие удовольствия, удовлетворения и свой круг потребностей.

Существуют два главных способа изучения рационального потребительского поведения: количественный (кардинализм) и порядковый (ординализм).

Кардинализм – теория потребительского поведения, согласно которой субъективную полезность, получаемую потребителем от потребления благ, можно выразить в абсолютных величинах.

Ординализм – теория потребительского поведения, основанная на предположении, что потребитель упорядочивает свои предпочтения относительно благ, систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворённости.

Кардиналистский подход.

Для количественной оценки степени удовлетворения потребителя от покупок кардиналисты используют условный показатель полезности благ U (от англ. *utility* – полезность).

Последовательно покупая всё большее количество экономических благ, считают кардиналисты, потребитель стремится увеличить для себя их суммарную, совокупную (общую) полезность.

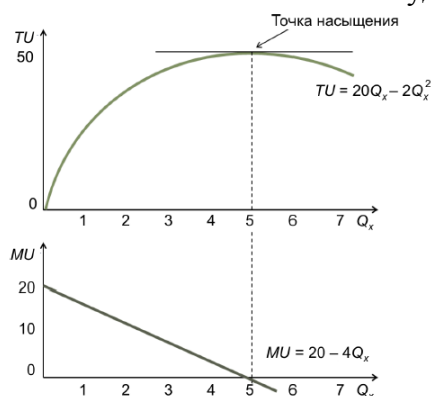
Общая полезность (TU – total utility) – накопленная сумма полезностей от всей совокупности последовательно приобретённых единиц определённого блага.

Функция общей полезности показывает изменение общей полезности с ростом количества потребляемого блага:

$$TU = f(Q_i),$$

где Q_i – последовательно приобретаемые количества блага.

С увеличением количества потребляемого блага общая полезность сначала возрастает, а затем, начиная с определённого момента, начинает снижаться (рис.). Это обусловлено тем, что каждая последующая единица одного и того же блага приносит потребителю относительно меньшее удовлетворение, чем предыдущие.



Прирост полезности от потребления дополнительной единицы блага называется **предельной полезностью** (MU – marginal utility) – дополнительная полезность, которую получает потребитель блага при увеличении количества потребляемого блага на одну единицу (в предположении, что все прочие условия потребления, потребление других благ

остаются неизменными).

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q_i}.$$

Впервые особенность процесса насыщения субъективных потребностей людей в экономических благах описал немецкий экономист Г. Госсен. Открытые им особенности данного субъективного процесса (публикация от 1854 г.) в сфере товарных покупок получили название первого закона Госсена или закона убывающей предельной полезности благ.

Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена): по мере роста потребления однородных благ суммарный полезный эффект от них увеличивается, но одновременно неуклонно убывает предельная полезность каждой дополнительной единицы блага.

Ограниченность личного бюджета и стремление с учётом существующих цен распределить его наиболее рационально вынуждают покупателя делать выбор: какие блага покупать, а от каких отказываться. Рациональный потребитель соизмеряет полезность благ и их цены. Пока предельная полезность на единицу денежных затрат, определяемых уплачиваемой ценой (MU/P), хотя бы у одного блага выше, чем у других, покупки перераспределяются в его пользу. Одновременно сокращается закупка благ с меньшей предельной полезностью на такую же сумму денежных затрат. Итогом «перелива» расходов от одного блага к другому станет увеличение общей полезности.

В аналитической форме максимум общей полезности можно выразить так:

$$TU = \max \text{ при } \frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где MU_1, \dots, MU_n – предельная полезность покупаемых благ;

P_1, \dots, P_n – цена покупаемых благ;

λ – предельная полезность денег.

Это выражение отражает суть второго закона Госсена или правила максимизации полезности.

Правило максимизации полезности (второй закон Госсена): при заданных ценах и бюджете потребитель достигает максимума полезности тогда, когда отношение предельной полезности к цене одинаково по всем потребляемым благам.

3

Порядковый подход к изучению потребительского поведения основывается на ранжировании (порядковом сравнении) полезности благ покупателем. Предполагается, что хотя покупатель не может точно количественно измерить полезность приобретаемых благ, он тем не менее способен выстроить все имеющиеся блага в некий ряд (порядок) от наиболее ценного до наименее ценного.

Для выявления закономерностей поведения потребителей ординалисты опираются на **аксиомы**

Аксиома «ненасыщения» гласит, что при прочих равных условиях (в том числе и одинаковой цене) для покупателя большее количество данного блага предпочтительнее меньшему его количеству; качественные блага предпочтительнее некачественных; экологически чистые – предпочтительнее загрязненных и т.д.

Аксиома «рефлексивности (независимости) потребителя»: удовлетворение потребителя зависит только от количества потребляемых им благ и не зависит от

количества благ, потребляемых другими. Иными словами, потребителю не знакомы чувства зависти и сострадания.

Аксиома «полной (совершенной) упорядоченности»: при наличии двух различающихся наборов благ потребитель способен либо ранжировать свои предпочтения в пользу одного из них, либо признать их в равной степени предпочтительными.

Аксиома «транзитивности»: если покупатель предпочитает набор № 1 набору № 2, а набор № 2 набору № 3, то он предпочитает набор № 1 набору № 3. Эта аксиома гарантирует согласованность предпочтений потребителя.

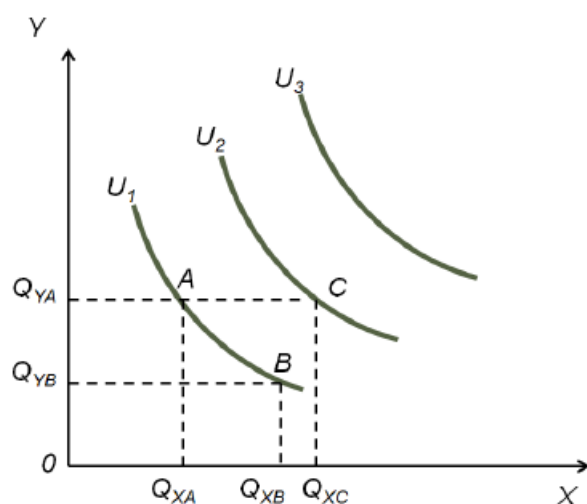
Совокупность названных аксиом позволяет внести однозначную последовательность, ранжировать всевозможные сочетания благ и попарно сравнивать их при покупательском выборе.

Инструментом анализа при ординалистском подходе является кривая безразличия — это кривая, которая отражает возможный набор вариантов комбинаций двух благ, обладающих одинаковой полезностью для потребителя.

Кривая безразличия строится для двух товаров и одного потребителя.

Для каждого потребителя можно построить несколько кривых безразличия, отличающихся количеством товаров в каждом из наборов. Вся совокупность возможных для данного покупателя кривых безразличия называется картой кривых безразличия.

Карта кривых безразличия – графическое изображение множества кривых безразличия некоторого потребителя, когда каждая следующая кривая, расположенная дальше от начала координат, выражает относительно большую величину полезности.



Кривые безразличия обладают следующими **свойствами**:

- 1) кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров (аксиома ненасыщения);
- 2) кривые безразличия выпуклы к началу координат (диверсификация потребления);
- 3) кривые безразличия имеют отрицательный наклон (аксиома ненасыщения);
- 4) кривые безразличия не пересекаются (аксиомы ненасыщения и транзитивности);
- 5) кривые безразличия могут быть проведены через любую точку пространства – свойство любых линий евклидовой геометрии.

Коэффициент, показывающий, в какой пропорции одно благо замещается на другое, при условии, что их общая полезность для потребителя остаётся без изменений, называется **предельной нормой замещения**.

Предельная норма замещения (MRS – marginal rate of substitution) – норма такого замещения одного блага другим, при соблюдении которой сохраняется тот же уровень удовлетворения потребителя.

Коэффициент предельной нормы замещения благом X блага Y (MRS_{XY}) показывает

количество блага Y , которое должно быть сокращено «в обмен» на увеличение количества блага X на единицу, с тем чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным.

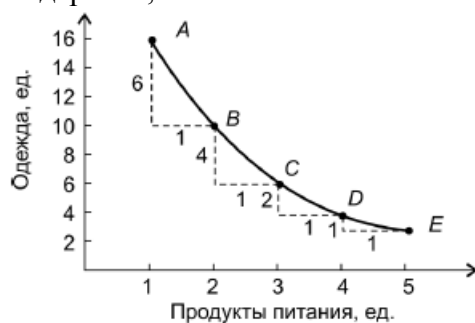
$$MRS_{XY} = -\frac{\Delta Q_Y}{\Delta Q_X} \quad \text{при } U = \text{const.}$$

где Q_x, Q_y – количество взаимозаменяемых благ X и Y ;

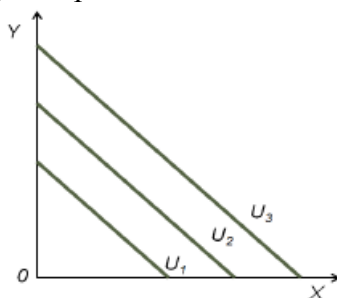
U – фиксированный уровень полезности для достигнутого уровня благосостояния потребителя.

Типы кривых безразличия:

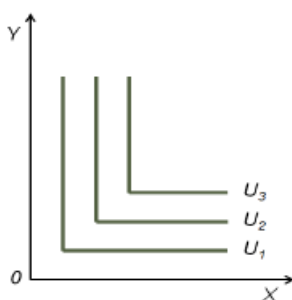
а) стандартная;



б) совершенно взаимозаменяемых благ;



в) совершенно дополняемые блага.



Между MRS и MU существует определённая зависимость. Наклон кривой безразличия, который определяется величиной MRS , представляет также отношение предельных полезностей двух товаров:

$$MRS = \frac{MU_X}{MU_Y}.$$

4.

Логично предположить, что потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удалённой от начала координат кривой безразличия. Однако абсолютная величина закупок благ определяется размерами бюджета потребителя (I), что можно выразить с помощью **уравнения бюджетного ограничения потребителя**:

$$I \geq QX \cdot PX + QY \cdot PY,$$

где QX, QY – количество приобретаемых благ;

PX, PY – цены этих благ;

I – доход потребителя, его личный бюджет.

Если потребитель не делает сбережений и тратит весь свой доход на приобретение товаров, то формула бюджетного ограничения (бюджетного множества) превращается в **уравнение бюджетной линии**:

$$I = QX \cdot PX + QY \cdot PY.$$

Бюджетная линия – линия (кривая), точки которой соответствуют комбинации предельно возможного количества товаров в наборе, которые могут быть куплены исходя из ограниченного бюджета покупателя.

Бюджетная линия показывает совокупность всех комбинаций продуктов X и Y , которые могут быть приобретены, если весь имеющийся доход будет потрачен на их приобретение. Графически это условие отображено на рис.

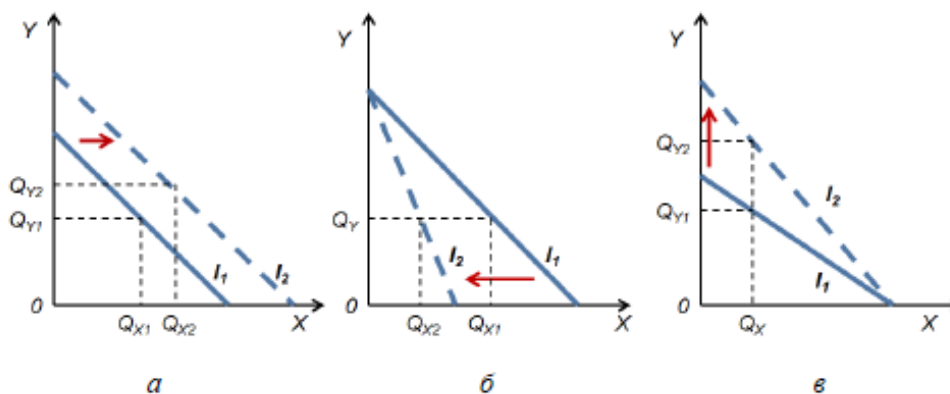


Уравнение линии бюджетной линии можно выразить через количество блага X и блага Y :

$$QY = \frac{I}{PY} - \frac{PX}{PY} QX.$$

$$QX = \frac{I}{PX} - \frac{PY}{PX} QY.$$

Смещение бюджетной линии вправо (рис. а) означает рост реальных доходов потребителя и увеличение его бюджетных возможностей для приобретения наборов обоих благ при данных ценах. Наоборот, смещение бюджетной линии влево означает понижение уровня потребления и благосостояния потребителя при сложившихся ценах.

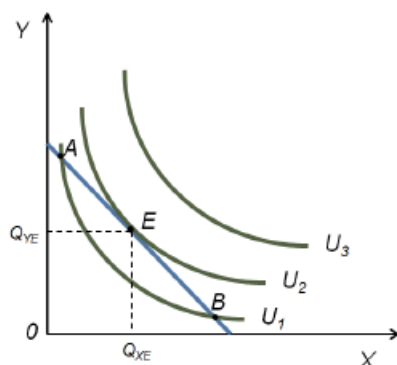


Повышение цен, например на товарную группу X , при неизменных ценах других благ вызывает смещение влево бюджетной линии вдоль горизонтальной оси графика (рис. б). В случае падения цен этой группы товаров бюджетная линия, наоборот, сместится вправо по оси X .

Снижение цен на благо Y сместит линию вверх вдоль оси Y (рис. в); рост этих же цен вызовет смещение бюджетной линии вниз вдоль оси Y (на рисунке не показано), означая соответствующее изменение возможностей закупок благ.

Кривые безразличия и бюджетная линия используются для графической интерпретации статического равновесия потребителя, когда он максимизирует полезность, получаемую им от покупки двух благ при имеющемся бюджете.

Равновесие потребителя – точка, в которой потребитель достигает максимума общей полезности от расходования суммы имеющихся средств.



Потребитель не выберет точки A и B , в которых бюджетная линия пересекает кривую безразличия U_1 , потому что они расположены на более низкой кривой, обеспечивающей гораздо более низкий уровень удовлетворения (общей полезности) при той же сумме денежных трат. В этих точках бюджетные возможности используются не полностью, и текущее потребление осуществляется на заниженном уровне, не соответствующем уровню дохода. Рациональный потребитель, разумеется, предпочтёт набор с большим количеством обоих товаров, чем набор с меньшим их количеством при одинаковой сумме затрат денежных средств.

В точке потребительского равновесия (точке оптимума потребителя) E достигается максимально возможное удовлетворение потребителя при полном использовании его дохода и бюджета (совпадают желания и бюджетные возможности). В этой точке наклоны бюджетной линии и кривой безразличия совпадают. Наклон бюджетной линии определяется соотношением цен и равен $-P_X/P_Y$. Наклон кривой безразличия равен норме замещения $-MRS_{XY}$. Поэтому в точке оптимума выполняется равенство:

$$\frac{P_X}{P_Y} = MRS_{XY}.$$

Теория издержек.

Одним из важных факторов предложения являются издержки производства.

Издержки (cost) – выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, финансовых ресурсов) в процессе производства и обращения продукции, товаров.

Существует 2 подхода к определению издержек:

1) бухгалтерский, рассматривает только явные издержки.

Явные издержки – это издержки, которые принимает форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий (з/п, аренда, транспортные расходы, коммунальные платежи, покупка оборудования, оплата банковских услуг и т.д.)

Бухгалтерские издержки – это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах приобретения.

2) экономический, рассматривает явные и неявные издержки.

Неявные издержки – это издержки использования ресурсов, находящихся в собственности производителя (неоплаченные издержки), это прибыль, которую мог бы получить собственник при более выгодном использовании принадлежащих ему ресурсов).

Экономические издержки – это стоимость других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов). Это сумма явных и неявных издержек.

В зависимости от временного фактора выделяют краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы.

В краткосрочном периоде одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными. В соответствии с этим экономические издержки краткосрочного периода подразделяются на **постоянные** и **переменные**.

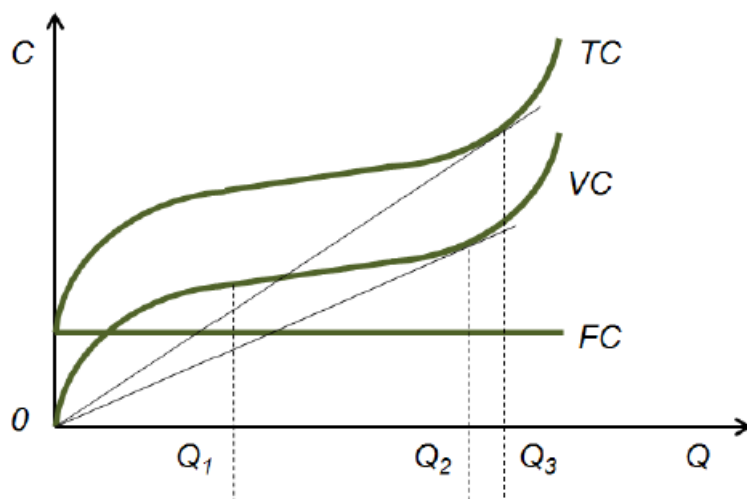
1) **Постоянные издержки (FC)** – существуют даже тогда, когда производство не ведется. Это расходы фирмы, которые не имеют непосредственной зависимости от объема производимой продукции (оплата процентов по банковским кредитам, амортизационные отчисления, заработная плата управленческого персонала, арендная плата, страховые выплаты и т.д.).

2) **Переменные издержки (VC)** - это расходы фирмы, величина которых находится в зависимости от объемов производства товаров и услуг (заработная плата производственных рабочих, затраты на электроэнергию, сырьё, материалы и т.д.)

3) Сумма постоянных и переменных издержек образует общие (**совокупные, валовые**) **издержки (TC)** фирмы в краткосрочном периоде.

$$TC = FC + VC.$$

На рисунке 1 представлены кривая постоянных (FC), кривая переменных (VC) и кривая совокупных издержек (TC).



Конфигурация кривой переменных издержек (VC):

- от 0 до Q_1 – пропорциональный рост издержек при изменении Q ;
- от Q_1 до Q_2 – экономия переменных издержек, скорость их роста снижается с ростом Q ;
- после Q_2 – резкий рост переменных издержек из-за нарушения оптимальных размеров фирмы.

Чтобы решить, какой объем продукции стоит выпускать, руководитель фирмы должен знать показатели **средних и предельных издержек** производства.

Средние издержки (AC) – это затраты на единицу выпускаемой продукции.

Средние издержки бывают 3 видов:

Средние общие (валовые) издержки (АТС) – это величина совокупных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Средние постоянные издержки (АFC) – это величина постоянных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции. По мере увеличения объёмов выпуска средние постоянные издержки постепенно сокращаются, так как фиксированная сумма затрат делится на всё большее число единиц продукции.

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Средние переменные издержки (АVC) – это величина переменных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

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

Суммированием средних постоянных и средних переменных издержек можно рассчитать сумму **средних общих издержек**:

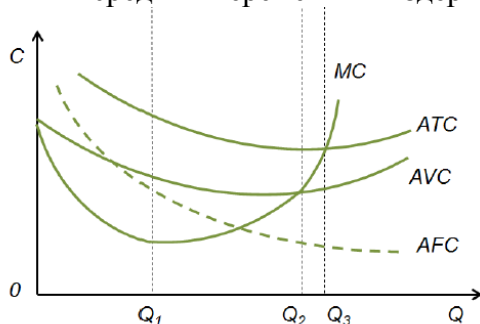
$$ATC = AFC + AVC.$$

При принятии решения о целесообразности расширения или сокращения объёмов выпуска важно владеть информацией о предельных издержках.

Предельные издержки (МС) – это увеличение расходов фирмы, требуемое для увеличения объёма выпуска продукции на одну единицу.

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

Закон возрастания предельных издержек – закон, при котором дополнительное использование переменного ресурса с некоторого момента времени ведёт к увеличению предельных и средних переменных издержек.

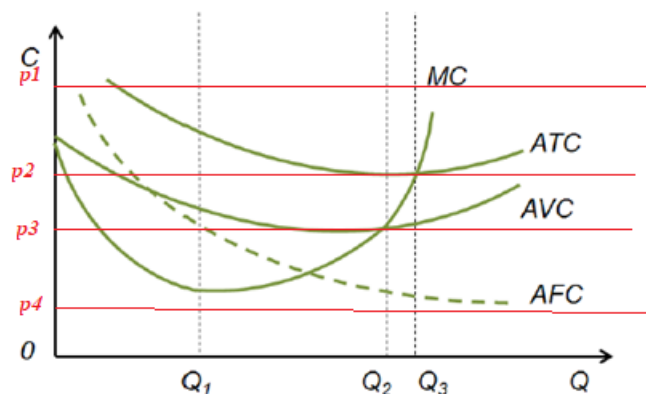


Основные соотношения между издержками:

- ♦ кривая МС не зависит от FC, так как FC не зависят от объёма производства;
- ♦ кривая предельных издержек МС всегда пересекает линии средних общих АТС и средних переменных АVC издержек в точках их минимума;
- ♦ пока $MC < ATC$, кривая средних издержек имеет отрицательный наклон (производство дополнительной единицы продукции уменьшает средние издержки);

- ◆ при $MC = ATC$ средние издержки достигли минимума;
- ◆ когда $MC > ATC$, кривая средних издержек идёт вверх, что означает увеличение средних издержек в результате производства дополнительной единицы продукции.

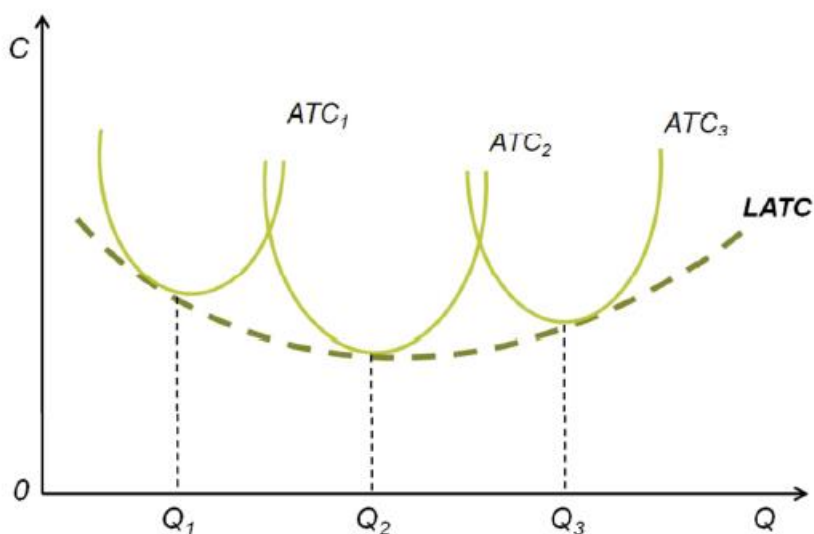
Кривые ATC и AVC имеют важное свойство: если MC меньше средних издержек (ATC и AVC), то кривые средних издержек снижаются с увеличением объёмов производства, если MC больше средних издержек, то кривые средних издержек возрастают с увеличением объёмов производства.



В краткосрочном периоде возможно три варианта поведения фирмы:

- 1) максимизация прибыли, при цене $p_1 > ATC$;
- 2) минимизация убытков, нулевая прибыль, при $p_2 = ATC$;
- 3) прекращение производства, банкротство, при $p_4 < AFC, AVC, ATC$ – при такой цене фирма не может покрыть даже полностью постоянные издержки, не говоря уже о переменных.

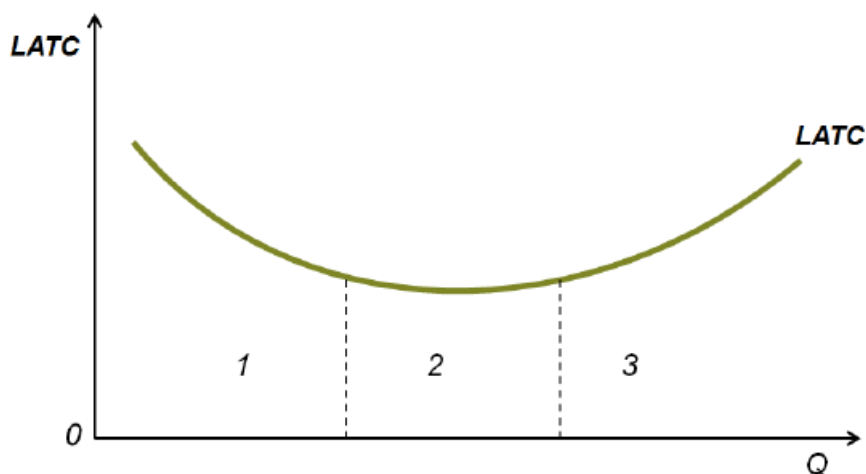
В долгосрочном (длительном) периоде все издержки производства являются переменными, поэтому фирма стремится организовать производство «нужного масштаба», обеспечивающего выпуск продукции с минимальными долгосрочными средними совокупными издержками ($LATC$).



В долгосрочном периоде, когда все издержки являются переменными, форма кривых $LATC$ определяется эффектом масштаба производства.

Кривая долгосрочных средних издержек – кривая, огибающая бесконечное число кривых краткосрочных средних совокупных издержек производства, которые соприкасаются с ней в точках их минимума (рисунок).

На кривой LATC можно выделить три отрезка:



1) На первом отрезке - долгосрочные средние издержки сокращаются. **Положительный эффект масштаба** – это весомое уменьшение средних производственных издержек фирмы по мере увеличения выпуска продукции.

2) На втором промежуточном отрезке отмечается примерно одинаковый уровень издержек на единицу продукции при различных значениях объёма выпуска продукции. **Постоянный эффект** от масштаба производства – эффект, возникающий в том случае, если долговременные средние издержки фирмы не зависят от изменения объёма выпускаемой продукции.

3) На третьем - долгосрочные средние издержки возрастают. Отрицательный эффект от масштаба производства – эффект, который возникает, когда долговременные средние издержки растут быстрее объёма выпуска продукции. Может быть обусловлен тем, что по мере расширения фирмы усиливается бюрократизация управленческого персонала и, как результат, постепенно снижается эффективность производства. Отрицательный эффект может быть вызван нехваткой высокопрофессиональных кадров, как в области управления, так и непосредственно на производстве, расширением географии производства и, как следствие, изменением внешней среды бизнеса и т.п.

Главным целью деятельности фирмы как хозяйствующего субъекта является получение прибыли. Следует различать понятие «доход» и «прибыль».

Совокупный (общий) доход (TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага по определённым ценам.

$$TR = Q \cdot P.$$

Выручку в расчёте на единицу продукции характеризует **средний доход (AR)**.

$$AR = \frac{TR}{Q}.$$

В условиях совершенной конкуренции, когда фирма продаёт всю свою продукцию по одной и той же (сформированной рынком) цене, средний доход равен рыночной цене:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{Q \cdot P}{Q} = P.$$

Дополнительный доход, который получает фирма в результате продажи каждой следующей из реализованных единиц продукции, характеризует **предельный доход**.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q};$$

В условиях совершенной конкуренции каждая дополнительная единица продукции продается по сложившейся равновесной рыночной цене, поэтому предельный доход фирмы-производителя также равен рыночной цене.

$$P = AR = MR$$

Прибыль - это превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг.

$$\pi = TR - TC.$$

Важнейшей задачей фирмы является нахождение, выбор наилучшего оптимального объема производства, позволяющего максимизировать прибыль.

Оптимальный объем производства – это такой объем производства продукции, который позволяет фирме получать максимальную прибыль исходя из существующих на данный момент времени рыночных и технологических условий.

Существует 2 подхода определения оптимального объема:

1) сравнение TC и TR;

TC > TR – убытки; TC = TR – нулевая прибыль; TR > TC – прибыль;

2) сравнение MC и MR.

MR > MC; MC = MR; MC > MR.

Любые отклонения от равенства MC = MR, приводят к потерям для фирмы, либо в виде прямых убытков при большем, чем оптимальный объем, либо в виде сокращения массы прибыли при объеме меньше, чем оптимальный. Оптимальный объем в точке, где MC = MR.

Вместе с тем равенство MC = MR, не является гарантией фактического получения максимальной прибыли. Все зависит от соотношения средних издержек производства и сложившегося на рынке уровня цен.

Поведение фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Необходимым элементом рыночной экономики является конкуренция (от латинского слова «сопсигто» - сталкиваюсь). Конкуренция - это противоборство, соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг.

Конкуренция может быть добросовестной и недобросовестной (легальной и нелегальной). Недобросовестная конкуренция – это такая конкуренция, при которой хозяйствующие субъекты прибегают к недопустимым методам воздействия на конкурентов: распространение ложных сведений о конкуренте, экономический шпионаж, незаконное использование товарного знака конкурента и т. д.

Конкуренция может осуществляться ценовыми и неценовыми методами. Ценовая конкуренция - это борьба между предпринимателями путем уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукцию без изменения ее ассортимента и качества. Ценовая конкуренция может иметь место и без изменения издержек производства путём установления монопольной цены на продукцию.

Неценовая конкуренция – это борьба между предпринимателями за получение дополнительной прибыли посредством использования организационных, научно-технических, инфраструктурных факторов, направленных на изменение качества, ассортимента товара и продление его жизненного цикла. Неценовая конкуренция включает повышение технического уровня, новизну и качество товара, создание товаров-субститутов, послепродажное техническое обслуживание, рекламу.

Выделяют два типа рыночных структур: совершенную и несовершенную конкуренцию.

Совершенная конкуренция – это рыночная структура, при которой никто из участников рыночного процесса не имеет возможности повлиять на общую ситуацию на рынке. Отличительными чертами совершенной конкуренции являются: множество производителей и потребителей; незначительная доля каждого участника в продажах и покупках; производство однородного продукта; свободное вступление в отрасль и выход из нее (отсутствие барьеров входа и выхода с рынка для существующих фирм); мобильность производственных ресурсов; равный доступ все участников к информации; отсутствие ценовой дискриминации. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции носит свободный характер и зависит от рыночного спроса и предложения.

Несовершенная конкуренция – это ситуация на рынке, при которой один субъект или группа субъектов способны самостоятельно повлиять на рыночные процессы, прежде всего на цены. В условиях несовершенной конкуренции имеют место барьеры при вступлении на рынок. Под барьерами входа на рынок понимают любые факторы и обстоятельства правового, организационного, технологического, экономического, финансового характера, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный товарный рынок и на равных конкурировать с уже действующими субъектами. Барьерами может служить: получение от правительства исключительных прав; собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы; авторские права и патенты; экономия, обусловленная ростом масштабов производства; нелегальные методы борьбы.

Монополистическая конкуренция – тип структуры рынка, состоящий из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию, и характеризующийся достаточно свободным входом и выходом с него.

Сочетание элементов монополии и конкуренции определяет основные черты поведения фирм на монополистическом рынке.

Ключевой характеристикой этого типа рынка является дифференциация продукции, которая создаёт возможность ограниченного влияния на рыночные цены, поскольку многие потребители сохраняют приверженность к конкретной марке и фирме даже при некотором повышении цен. Однако это влияние будет относительно небольшим из-за схожести товаров конкурирующих фирм. Данная рыночная структура распространена в производстве предметов потребления, лёгкой и пищевой промышленности, сфере услуг.

Кривая спроса на продукцию монополистического конкурента (d) является убывающей, имеет небольшой отрицательный наклон, в отличие от абсолютно эластичной кривой спроса при совершенной конкуренции. Предельный доход (MR) монополистического конкурента меньше цены.

Высокоэластичную кривую спроса отдельной фирмы делает наличие большого количества товаров-заменителей. Дифференциация продукта также резко повышает роль неценовой конкуренции, в частности, рекламы, которая расширяет спрос и снижает эластичность спроса по цене. Большое число продавцов исключает возможность сговора и согласованных действий между фирмами в целях ограничения объёма выпуска и повышения цен и не позволяет фирме существенным образом влиять на рыночные цены.

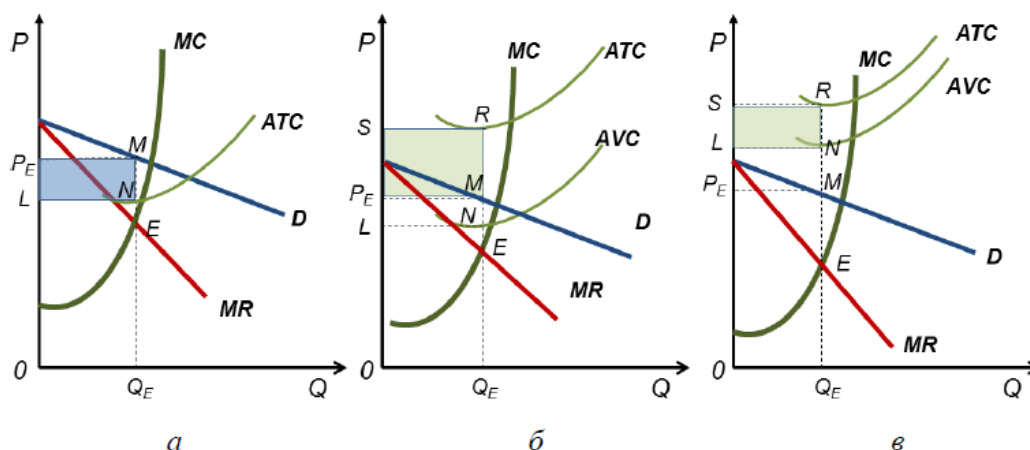
Вход на рынок монополистической конкуренции является достаточно свободным, что связано с относительно небольшими размерами уже действующих предприятий и небольшими первоначальными инвестициями. Однако из-за дифференциации продукции и приверженности потребителей к определённой марке входение на рынок гораздо сложнее, чем при совершенной конкуренции. Новая фирма должна не только производить конкурентоспособную продукцию, но и иметь возможность привлечь к себе покупателей уже действующих фирм, что требует дополнительных издержек.

Поведение фирмы в краткосрочном периоде

Возможно три варианта поведения фирмы в краткосрочном периоде в условиях монополистической конкуренции:

- а) максимизация прибыли, при $Q_e, P_e > ATC$
- б) минимизация убытков, при $Q_e, AVC < P_e < ATC$

в) остановка производства, при $Q_E, P_E < AVC$



В условиях низких барьеров для входа на рынок экономическая прибыль стимулирует приток в отрасль новых компаний. Дополнительное рыночное предложение приведёт к усилению конкуренции, росту затрат на рекламу и снижению рыночной цены. Рыночная цена устанавливается на уровне средних издержек (механизм притока-оттока капитала). Вследствие этого фирмы – монополистические конкуренты в **долгосрочном периоде** получают нулевую экономическую прибыль, довольствуясь финансовым результатом на уровне нормальной прибыли.

Если в условиях совершенной конкуренции $P = MC = AC$, то при монополистической конкуренции $P > MC$ и $P > \min ATC$. В силу этого при монополистической конкуренции возникает неполная загрузка производственных мощностей, в связи с чем объём выпуска фирм оказывается ниже оптимального.

Избыточные мощности фирм – монополистических конкурентов являются платой за дифференциацию продукции. Однако, чем сильнее дифференциация экономических благ, тем в большей мере промышленность способна удовлетворить многообразные вкусы потребителей. Анализ сравнительных преимуществ различных рыночных структур позволяет оценивать монополистическую конкуренцию как наиболее полно соответствующую интересам покупателей. Дифференциация продукции расширяет возможности выбора потребителя, а сильная внутриотраслевая конкуренция и относительно невысокая рыночная власть удерживают цены на минимально возможном для дифференцированной продукции уровне (хотя и несколько выше, чем на рынке совершенной конкуренции). Возникающие же при прекращении производства большие безвозвратные издержки выступают фактором, сдерживающим уход фирм изотрасли даже в случае убыточного производства.

Олигополия (oligopoly) – это рыночная структура, в условиях которой доминирует определённая группа продавцов при реализации какого-либо товара, а пополнение рынка новыми продавцами является затруднительным.

К олигополистическим структурам можно отнести такие рынки, на которых сосредоточено от 2 до 12 (в настоящее время говорят о 24) продавцов (с числа 25 начинается отсчёт структур монополистической конкуренции).

В зависимости от количества фирм-продавцов выделяют плотные (от 2 до 8 фирм) и разряженные олигополии (свыше 8 фирм).

Если на рынке присутствуют два продавца, то такая структура называется дуополией (частный случай олигополии).

Дуополия – олигополия, при которой на рынке присутствуют два независимых продавца идентичной продукции при множестве покупателей.

Для плотной олигополии (в силу малого числа продавцов) возможны различного рода **сговоры**, обеспечивающие согласованное поведение фирм на рынке. В случае

разряженной олигополии этого, как правило, не наблюдается.

В зависимости от характера выпускаемой продукции олигополии подразделяются на однородные и дифференцированные.

Олигополия гомогенная (однородная) – олигополия, в которой фирмы выпускают стандартизированные блага. Примерами однородных олигопольных структур являются рынки стали, цветных металлов, строительных материалов, газетной бумаги, вискозы и т.д.

Олигополия дифференцированная – разновидность олигополии, в условиях которой продукция фирм-производителей дифференцирована. Дифференцированная олигополия широко распространена в отраслях, выпускающих потребительские товары: автомобили, бытовую технику, безалкогольные напитки, пиво и т.д.

В зависимости от характера взаимодействия участников олигопольные рынки подразделяются на нескоординированные и картелеподобные.

Нескоординированная олигополия – олигопольная структура, при которой фирмы действуют независимо, на свой страх и риск. Этому виду монополий соответствуют модель Курно и модель Суизи.

Картелеподобная олигополия – олигопольная структура, при которой фирмы согласуют взаимное поведение, вступая в сговор или каким-либо другим способом. К этому виду монополий относятся модель картеля и модели ценового лидерства.

Экономической науке известно несколько моделей, различающихся особенностями взаимодействия олигополистов.

1. Модели рыночного поведения олигополии без сговора подразделяются на количественные (если в основе принятия решений лежит объём выпуска продукции) и ценовые (если поведение олигополии основано на принятии решений о цене).

Для отраслей тяжелой промышленности, машиностроения, нефте- и газодобычи в основе рыночного поведения лежит изначальное принятие решения об объёмах производства, так как позже уже весьма трудно изменить производственные мощности. К основным моделям количественной олигополии без сговора относятся модель Курно, модель Штакельберга и модель ломаной кривой спроса.

Модель Курно.

Модель дуополии Курно была предложена в 1838 году французским математиком, экономистом и философом Антуаном Огюстеном Курно (1801–1877). Он проанализировал рынок лечебных вод, включавший в себя две фирмы (ситуация дуополии), схожие между собой и по масштабам деятельности, и по уровню издержек. Для простоты Курно задал функцию спроса линейным уравнением вида.

$$P = a - b \cdot Q,$$

где Q – совокупный объём производства двух фирм.

$$Q = Q_1 + Q_2.$$

Обе фирмы стремятся к максимизации прибыли, но вынуждены учитывать в своей деятельности объёмы выпуска фирмы-конкурента, поскольку чрезмерные и нерегулируемые поставки воды могут резко снизить рыночные цены. Функциональная зависимость производства одной фирмы от предполагаемого объёма производства другой фирмы называется уравнением реакции:

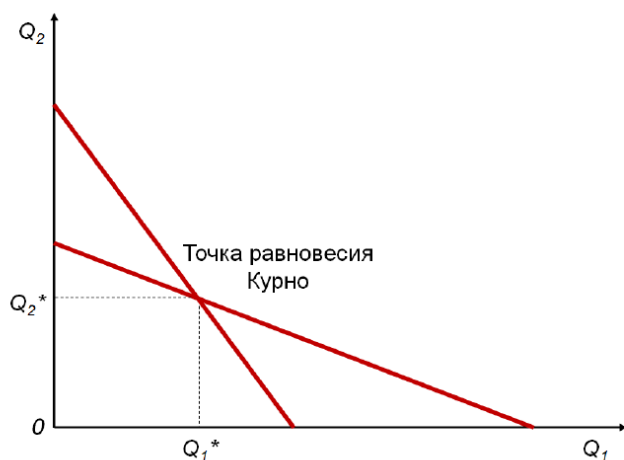
$$Q_1 = f(Q_2^*); \quad Q_2 = f(Q_1^*).$$

Графически решения дуополистов отражают кривые реагирования.

Кривая реагирования по Курно – это множество точек наивысшей прибыли, которую может получить один из дуополистов при данной величине выпуска другого.

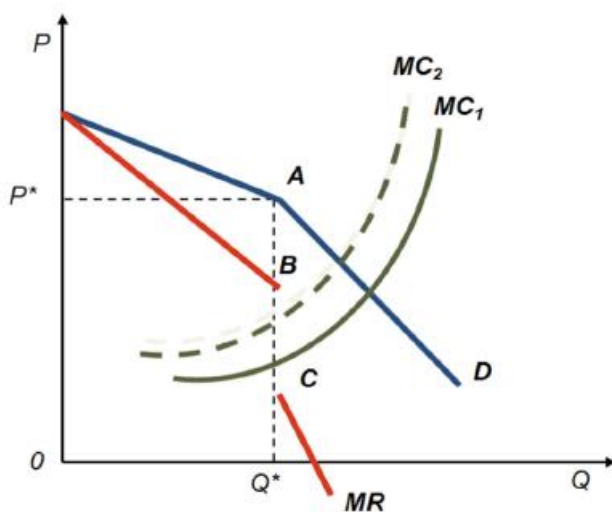
Точка пересечения кривых реагирования рассматриваемых фирм, совмещённых на

единых координатных осях, называется точкой равновесия Курно. **Равновесие в дуополии Курно** – это точка, в которой каждая из дуопольных фирм максимизирует свою прибыль с учётом данного выпуска конкурирующей фирмы.



В точке равновесия участники рынка достигают наилучших показателей прибыли. Любые отклонения одного или обоих участников рынка от оптимальных объёмов выпуска сократят прибыльность их производств.

Модель ломаной кривой спроса была разработана в 1939 году американским экономистом Полом Суизи (1910–2007). Основную задачу автор модели видел в том, чтобы объяснить жёсткость цен на слабо дифференцируемом рынке в условиях некооперируемой олигополии. В соответствии с данной моделью олигополисты имеют дело с кривой спроса, имеющей излом в точке текущей цены P^* .



Этот излом объясняется тем, что если одна из фирм в одностороннем порядке понижает свои цены ниже уровня сложившейся цены P^* , то её конкуренты, скорее всего, последуют её примеру, чтобы не потерять своих покупателей и не допустить укрепления фирмы за их счёт (при ценах ниже P^* спрос неэластичен).

Если же фирма повышает свои цены выше уровня P^* , то, скорее всего, конкуренты не последуют её примеру, поскольку в этом случае они получают возможность расширить свои доли рынка за счёт части покупателей фирмы (при ценах выше P^* спрос высокоэластичен).

Изгиб кривой спроса в точке A имеет своим следствием разрыв кривой предельного дохода на участке BC. Если в этих условиях предельные издержки и возрастают на отрезке

ВС, оптимальная цена всё равно останется прежней. Это объясняет причину стабильности цен на олигопольном рынке при небольшом изменении издержек производства.

2. Модели олигополии со сговором – модель Форхаймера и модель картеля.

Модель Форхаймера – это ситуация, когда одну активную фирму окружает определённое количество мелких производителей, продающих свою продукцию по ценам, равным предельным издержкам фирм-аутсайдеров. Издержки доминирующей фирмы ниже издержек фирм-аутсайдеров, поэтому с появлением доминирующей фирмы на рынке цена на нём становится ниже, чем это было ранее, среднеотраслевые издержки уменьшаются, объём выпуска растёт. Поэтому возвращение к конкурентному рынку при уходе доминирующей фирмы повлечёт за собой только сожаления потребителей, поскольку снизится предложение и возрастут цены. Согласно этой модели, доминирующая фирма способствует развитию малого бизнеса, а следовательно, и среднего класса, который чувствует себя комфортно при наличии ценового зонтика.

Модель картеля представляет собой крайний случай кооперированной олигополии. Картель представляет собой группу олигополистов, договорившихся об определённых принципах установления цен и (или) распределения долей рынка исходя из его географических или каких-либо иных характеристик. Такие соглашения чаще всего принимаются между фирмами, принадлежащими одной отрасли (например, нефтяной).

Картель – форма монополистического соглашения между фирмами о регулировании для его участников объёмов производства и сбыта (квот) с целью извлечения монопольной прибыли.

Необходимо отметить, что картели устанавливают штрафы для тех, кто не выполняет соглашение, превышая свои квоты. Из современных легальных картелей наиболее известным является Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК – organization of the petroleum exporting countries).

Крайней противоположностью рынка совершенной конкуренции является чистая монополия, при которой единственная компания обладает полной рыночной властью, являясь производителем и продавцом продукции, не имеющей заменителей.

Монополия чистая (pure monopoly) – рыночная ситуация, когда только одна-единственная фирма производит и реализует определённый вид продукта, поскольку заменителей данному товару не существует.

Виды монополий:

Монополия закрытая – это монополия, защищённая от конкуренции с помощью юридических запретов и ограничений (чаще всего это государственная монополия).

Монополия открытая – ситуация на рынке, в условиях которой как минимум одна компания на определённое время превращается в единственного поставщика продукта, однако она специально не защищена от конкуренции.

В роли открытой монополии зачастую выступают вновь вышедшие на рынок компании, у которых имеется новая продукция. Однако недостатком такой монополии является то, что в самый неожиданный момент на рынке могут появиться конкуренты с товарами-заменителями.

Монополия естественная – отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает рынок целиком.

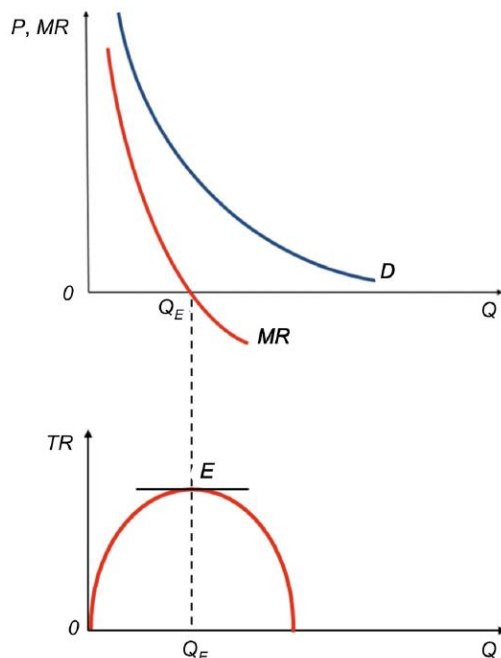
Естественные монополии основаны на положительной экономии от масштаба производства, которая столь значительна, что одна фирма может обеспечить продукцией весь рыночный спрос при меньших издержках, чем несколько открыто конкурирующих фирм. В этом случае на рынке объективно не может эффективно существовать больше одного производителя. Даже если технически и возможно существование двух и более фирм в этих отраслях, экономически это нецелесообразно. Примерами естественных монополий в России являются ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги».

Монополия сырьевая – монополия, которая обусловлена владением и контролем над поставками редкого или стратегически важного сырья. Например, 94 % всех

добываемых в мире алмазов продаётся через компанию De Beers. Следовательно, она устанавливает и контролирует мировые цены.

Спрос и предложение фирмы-монополиста

Фирма-монополист, будучи единственным производителем (продавцом) своей продукции, сталкивается с совокупным спросом практически всех потребителей своего товара, поэтому кривая индивидуального спроса монополиста тождественна кривой рыночного спроса, т.е. имеет отрицательный наклон.



Каждому уровню цены соответствует определённое количество товара, которое потребители готовы купить в данное время.

Несмотря на полную рыночную власть, монополист не может назначить за пределами высокую цену на свой товар, так как ему приходится считаться со спросом потребителей. Продать же дополнительную единицу товара монополист может при условии снижения цены на него, поэтому кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса и, следовательно, предельный доход монополиста меньше цены ($MR < P$). Совокупный доход (TR) фирмы достигает своего максимума при таком объёме производства (Q_E), когда предельный доход (MR) фирмы (как производная от её валового дохода) равен нулю.

В условиях чистой монополии фирма, исходя из особенностей кривой рыночного спроса на свою продукцию, ищет такую комбинацию объёма выпуска продукции и уровня цены на неё, которая обеспечивает ей максимальную прибыль. Таким образом, у монополиста отсутствует кривая предложения, независимая от кривой спроса на выпускаемый продукт. Монополист выбирает только точку на кривой спроса, в которой ему следует находиться для максимизации своей прибыли.

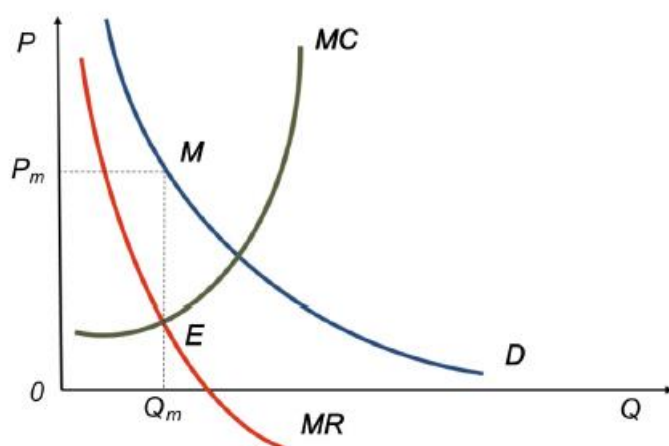
Предельный доход непосредственно зависит от эластичности спроса. Когда спрос эластичен ($\epsilon > 1$), увеличение объёмов выпуска продукции повышает совокупный доход (TR), предельный доход (MR) при этом положителен. При неэластичном спросе ($\epsilon < 1$) увеличение объёмов выпуска продукции сокращает совокупный доход (выручку фирмы), а предельный доход при этом принимает отрицательное значение. Из этого следует, что фирма-монополист будет стараться избегать неэластичного участка кривой спроса и стремиться к тому, чтобы находиться на её эластичном участке.

Определение оптимального объёма производства

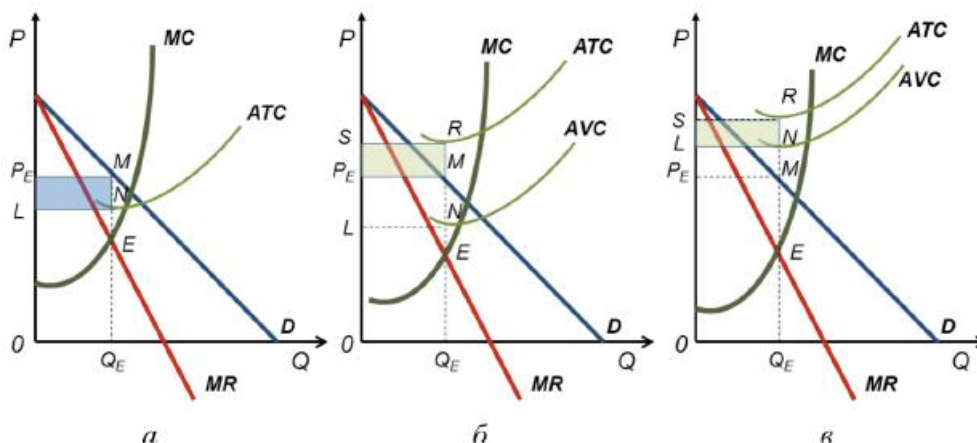
Оптимальный объём производства фирмы-монополиста – это объём,

максимизирующий её прибыль. Условием максимизации прибыли является равенство предельного дохода и предельных издержек ($MR = MC$). Если предельные издержки меньше предельного дохода ($MC < MR$), то совокупная прибыль может быть увеличена за счёт расширения объёма производства. И наоборот, если предельные издержки превышают величину предельного дохода ($MC > MR$), то монополист может увеличить прибыль за счёт сокращения объёма производства.

Лишь при равенстве предельного дохода и предельных издержек (в точке E) достигается оптимальный объём производства фирмы-монополиста (Q_m). В соответствии с этим объёмом, ориентируясь на величину спроса (точка M), фирма-монополист устанавливает цену на уровне P_m . Таким образом, фирма-монополист является ценоустановителем. Она определяет уровень цен и объёмы производства, позволяющие ей максимизировать прибыль.



В **краткосрочном периоде** если рыночные условия складываются благоприятно, и монополияльная цена превышает средние издержки, то фирма-монополист получает экономическую прибыль в объёме $PEMNL$ (рис. а). Если же рыночная ситуация неблагоприятна, то целью монополии будет минимизация убытков либо при продолжении производства (рис. б), либо при его остановке (рис. в).



В длительном периоде оптимальный объём производства монополиста достигается при равенстве долгосрочных предельных издержек и долгосрочного предельного дохода. Долгосрочная равновесная цена определяется долгосрочной кривой спроса. Рисунок а - получение монополистом экономической прибыли; рисунок б - получение монополистом нормальной прибыли.

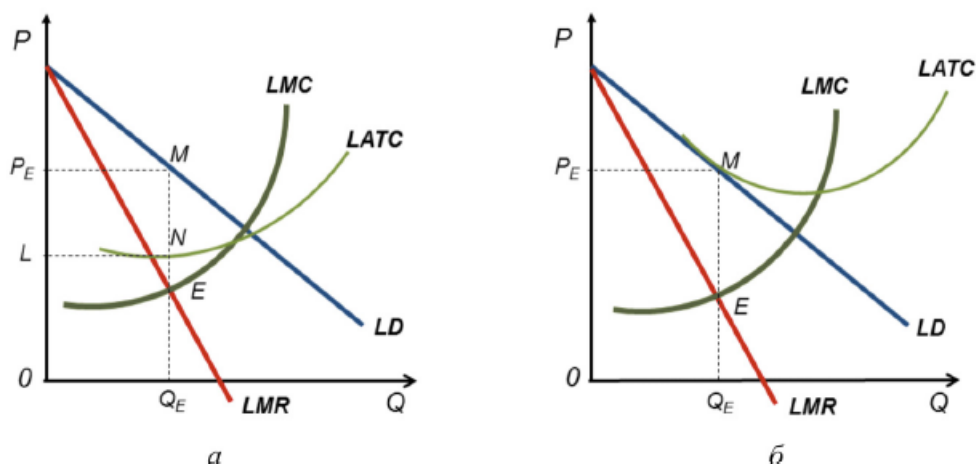
Государственное регулирование деятельности монополий

Государственное регулирование деятельности монополий в большинстве стран

направлено на ограничение их рыночной власти и осуществляется в целях увеличения объёма предложения и снижения цен.

Прямое регулирование реализуется через установление верхнего или нижнего предела цен, а также предельного уровня нормы прибыли.

Косвенное регулирование осуществляется посредством налогообложения прибыли для того, чтобы изъять у фирм монопольную прибыль (оставив только нормальную прибыль).



Государственное регулирование деятельности монополий

Государственное регулирование деятельности монополий в большинстве стран направлено на ограничение их рыночной власти и осуществляется в целях увеличения объёма предложения и снижения цен.

Прямое регулирование реализуется через установление верхнего или нижнего предела цен, а также предельного уровня нормы прибыли.

Косвенное регулирование осуществляется посредством налогообложения прибыли для того, чтобы изъять у фирм монопольную прибыль (оставив только нормальную прибыль).

Антимонопольная политика в отношении естественных монополий.

Основной путь борьбы с негативными сторонами естественных монополий состоит в государственном контроле за ценообразованием и/или за объемом их производства.

1) **Ценовое регулирование** деятельности естественных монополий предполагает принудительное закрепление максимальной величины цен на продукцию. Последствия данной меры прямо зависят от того уровня, на котором будут закреплены цены.

2) **Обеспечение окупаемости.** Ориентиром установления цены может быть точка пересечения $P_{reg} = ATC = D$.

Антимонопольная политика в отношении искусственных монополий.

Основными направлениями регулирования является: противодействие формированию; разрушение сложившихся.

Для этого государство использует: предупредительные меры (запрет слияний), штрафы и санкции, принудительную демополизацию (дробление монополиста на несколько независимых фирм).

Основанием для применения данных мер является:

1) концентрация очень большой доли рынка в руках одной фирмы.

Степень концентрации оценивается через ряд показателей. К наиболее значимым из них относятся: доля производства трёх (CR3) наиболее крупных фирм в отрасли, а также индекс Херфиндала – Хиршмана (НН).

Индекс (коэффициент) Херфиндала – Хиршмана рассчитывается по формуле

$$HH = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

где S_1, S_2, \dots, S_n – удельные веса производства фирм отрасли.

В российской практике приняты следующие степени концентрации рынка:

- ◆ рынки с высокой степенью концентрации ($H > 2000, CR3 > 70 \%$);
- ◆ рынки с умеренной концентрацией ($1000 < H < 2000, 45 < CR3 < 70 \%$);
- ◆ рынки с низкой степенью концентрации ($H < 1000, CR3 < 45 \%$).

2) переплетение ведущей фирмы с конкурентами. Три формы:

а) картель;

б) система участия - владение (иногда взаимное) одними акционерными компаниями ценными бумагами других акционерных компаний. Важная форма связи и переплетения капиталов; на её основе создаётся многоступенчатая зависимость большого числа предприятий от финансовых групп или отдельных финансовых магнатов, которые получают возможность распоряжаться огромными суммами чужого капитала и выкачивать из подконтрольных предприятий высокие монопольные прибыли.

в) личная уния - состоит в том, что одни и те же лица управляют разными компаниями-конкурентами.

Рынки факторов производства.

Рынок труда – это рынок услуг труда; рынок, на котором, в результате взаимодействия спроса и предложения, устанавливается цена на трудовые услуги; это система институтов, механизмов и норм, нацеленная на оптимальное воспроизводство трудовых ресурсов. Доходом, который формируется на данном рынке, является заработная плата. Заработная плата – это доход в денежной форме, получаемый наемным работником. Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой называют сумму денег, полученную наемным работником, а реальной - совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги с учетом их покупательной способности. Существуют различные формы заработной платы (сдельная, повременная) и дифференциация заработной платы в зависимости от сложности труда, квалификации и т.д.

Обобщающим выражением дохода на капитал выступает годовая процентная ставка, т.е. величина дохода, исчисляемая за определенный период времени в процентном отношении к величине применяемого капитала. Различают номинальную и реальную ставку процента. При анализе зависимости дохода (процента) от фактора времени рассматривается такое понятие, как дисконтирование. Дисконтирование как специальный приём служит соизмерению текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм.

Земля как фактор производства, имеет естественное происхождение, обладает ограниченностью в пространстве, неподвижностью, качественной неоднородностью. Кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон, а кривая предложения - неэластична по цене. Доход, который формируется на рынке земли, называется земельной рентой. Рента - это регулярный доход с земельного участка, получаемый его владельцами без предпринимательской деятельности. Существует продажа и аренда земли, связанная с рентой. Различают: экономическую ренту (доход от фактора, предложение которого абсолютно неэластично), дифференциальную ренту (доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и месторасположению). Цена земли определяется отношением ежегодного размера ренты к рыночной ставке процента. Цена земли имеет тенденцию к росту.

Тема 3. Макроэкономика

Национальная экономика и экономический рост.

В рыночной экономике производится огромное количество разнообразных товаров и услуг. В процессе их создания участвуют различные факторы производства, собственниками которых являются домохозяйства, фирмы, государство. Владельцы факторов получают доходы, которые одновременно являются расходами других субъектов. Поэтому в экономической теории принято говорить о кругообороте доходов и расходов в масштабе национальной экономики.

Упрощенная схема кругооборота доходов и расходов представлена на рисунке 9.

Как видно из рисунка 5, по часовой стрелке движется реальный поток, против – денежный. Эти потоки осуществляются одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются.



Рисунок 5 - Кругооборот доходов и расходов национального хозяйства

- 1 – домашние хозяйства поставляют на рынок ресурсов факторы производства;
- 2 – фирмы получают с рынка ресурсов факторы производства;
- 3 – фирмы поставляют на рынок благ товары и услуги;
- 4 – домашние хозяйства приобретают товары и услуги с рынка благ;
- 5 – домашние хозяйства получают факторные доходы в обмен на факторы производства;
- 6 – фирмы оплачивают приобретенные факторы производства;
- 7 – выручка от продажи товаров и услуг;
- 8 – потребительские расходы домашних хозяйств;
- 9 – приобретение государством факторов производства;
- 10 – оплата услуг факторов производства;
- 11 – оплата государственных закупок;
- 12 – государственные закупки;
- 13 – налоги, уплачиваемые домохозяйствами;
- 14 – трансферты;
- 15 – субсидии;
- 16 – налоги, уплачиваемые фирмами.

Для измерения объема национального производства используется ряд агрегированных показателей, характеризующих движение экономики как единого целого. Среди них важнейшее место занимает ВВП(ВНП).

Валовой национальный продукт (ВНП) - денежная оценка всех произведенных конечных товаров и услуг в экономике, созданных гражданами данной страны (как в рамках национальной территории, так и за рубежом), обычно за год.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – денежная оценка всех произведенных конечных товаров и услуг в экономике, созданных на территории данной страны, за год.

Расчет ВВП (ВНП) осуществляется следующими методами:

а) по расходам: $ВВП = C$ (потребительские расходы населения) + I_g (инвестиции) + G (госзакупки товаров и услуг) + NX (чистый экспорт);

б) по доходам: $ВВП (ВНП) = w$ (зарплата) + r (процент) + R (рента) + P (прибыль) + d (амортизация) + T (косвенные налоги);

в) метод добавленной стоимости: ВВП (ВНП) = сумма добавленных стоимостей, произведенных всеми фирмами в стране (добавленная стоимость – рыночная цена продукции фирмы за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков).

Расходы домашних хозяйств на личное потребление (C) включают расходы на приобретение товаров длительного пользования, продовольственных товаров, одежды, предметов домашнего обихода, услуг и т.п.

Валовые инвестиции (I_g) представляют собой сумму чистых инвестиций (прирост запаса капитальных благ длительного пользования) и амортизации (d) в течение года.

Государственные закупки товаров и услуг (G) – расходы государственных учреждений и органов власти на приобретение товаров и оплату услуг труда занятых в государственном секторе. Сюда не включаются трансфертные платежи (безвозмездные выплаты государства).

Чистый экспорт (NX) – разница между экспортом и импортом страны.

Макроэкономика использует еще один важный показатель – потенциальный ВВП (ВНП), который означает долгосрочные производственные возможности экономики при максимальном использовании имеющихся ресурсов в условиях стабильных цен, или, уровень ВВП, соответствующий полной занятости всех ресурсов.

Различают также:

Номинальный ВВП (ВНП) – ВВП (ВНП), подсчитанный в текущих ценах.

Реальный ВВП (ВНП) – фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года.

Реальный ВВП (ВНП) отношением номинального ВВП (ВНП) к дефлятору ВВП (индексу цен).

Чистый внутренний продукт (ЧВП) = ВВП – амортизационные отчисления

Национальный доход (НД) = ЧВП – косвенные налоги

Располагаемый доход (РД) = НД – взносы на социальное страхование – налоги на прибыль предприятий – нераспределенная прибыль корпораций - индивидуальные подоходные налоги + трансфертные платежи

Экономический рост – это долговременная тенденция увеличения реального объема национального производства при совершенствовании его качественных характеристик.

Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества ресурсов, либо качества ресурсов. Соответственно выделяют **два типа экономического роста**: экстенсивный и интенсивный.

Экономический рост, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов, представляет собой *экстенсивный тип экономического роста*.

Экономический рост, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса - *это интенсивный тип*

роста.

Выделяют две группы факторов:

факторы экстенсивного типа, которые влияют на количество ресурсов: труда, земли, капитала, предпринимательских способностей. Например, использование большего количества рабочей силы, строительство новых предприятий, использование большего количества оборудования; вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель, открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых, внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т.п. Однако при этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней.

- **факторы интенсивного типа**, которые влияют на качество ресурсов: рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы; использование более совершенного оборудования; наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих); научной организации труда; наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики. Наиболее важным фактором, определяющим уровень жизни в стране, является производительность труда.

Производительность труда - это количество товаров и услуг, создаваемых работником за один час рабочего времени. Чем больше товаров и услуг производит каждый рабочий в час, тем выше производительность труда и тем больше реальный ВВП. Так как уровень жизни определяется количеством производимых в стране товаров и услуг, то чем выше реальный ВВП, тем выше уровень жизни, уровень благосостояния. На производительности труда, а, следовательно, на экономический рост и его темпы, оказывают влияние следующие факторы:

- **физический капитал (или просто капитал)**- это запас оборудования, зданий и сооружений, которые используются для производства товаров и услуг. Заметим, что физический капитал сам является результатом процесса производства. Чем более совершенным и современным он является, тем больше товаров (в том числе инвестиционных, то есть нового оборудования) и услуг можно произвести с его помощью.

- **человеческий капитал** - это знания и трудовые навыки, которые получают рабочие в процессе обучения (в школе, колледже, университете, курсах профессиональной подготовки и повышения квалификации) и в процессе трудовой деятельности (так называемое «learning by doing»). Заметим, что человеческий капитал, как и физический капитал, также являются результатом производственных процессов и также повышает возможности общества производить новые товары и услуги.

- **природные ресурсы** - это факторы, обеспечиваемые природой, такие как земля, реки и полезные ископаемые. Природные ресурсы делятся на воспроизводимые и невозпроизводимые. Примером первых могут служить лесные ресурсы (взамен вырубленных деревьев можно посадить новые). Примеры невозполняемых ресурсов - нефть, уголь, железная руда и др., на образование которых в природных условиях уходят тысячи и даже миллионы лет

- **технологические знания** - это понимание наилучших способов (методов) производства товаров и услуг. Отличие технологических знаний от человеческого капитала состоит в том, что технологические знания представляют собой саму разработку и понимание этих наилучших методов (отвечают на вопрос, как производить), а под человеческим капиталом понимают степень овладения людьми (рабочей силой) этими методами, превращение знаний в трудовые навыки. Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг. Технологические знания имеют чрезвычайно важно, так как они:

- позволяют решить проблему ограниченности ресурсов;
- являются главным фактором ускорения темпов экономического роста.

Основная причина того, что сегодняшний уровень жизни выше, чем был 100 и более

лет назад, заключается в новых технологических знаниях.

Макроэкономическое равновесие и нестабильность.

Макроэкономическое равновесие – равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.

Совокупный спрос (AD) – суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране. Компоненты AD: потребительские расходы (C), инвестиционные расходы (I), государственные расходы (G), чистый экспорт (XN) (рисунок 10).

Отрицательный наклон кривой AD связан с эффектами:

1. Процентных ставок: если происходит повышение цен, то при неизменном объеме денежной массы происходит повышение ставки процента; это влечет за собой сокращение таких важнейших компонентов совокупного спроса как инвестиции и потребительский спрос (особенно на товары длительного пользования, покупаемые в кредит), что, в свою очередь, вызывает снижение совокупного спроса в целом;

2. Реального богатства: при повышении уровня цен реальное богатство сокращается (наличные деньги, ценные бумаги), что приводит к сокращению потребительского спроса и всего совокупного спроса в целом;

3. Импортных закупок: при повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле, и население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных; иностранцы сократят свой спрос на товары и услуги данной страны из-за их удорожания – т.о. произойдет уменьшение чистого экспорта, что и уменьшит при прочих равных условиях весь совокупный спрос в целом.

Неценовые факторы совокупного спроса – экзогенные факторы, вызывающие смещение кривой совокупного спроса AD. К ним относят любые факторы, которые вызывают изменение совокупного спроса при неизменном уровне цен: увеличение денежной массы, изменение ставок налогов, инфляционные ожидания населения, увеличение государственных расходов.

Неожидаемые экономическими агентами экзогенные факторы могут вызвать сильные сдвиги кривой AD, которые в экономической теории принято называть шоками совокупного спроса.

Совокупное предложение (AS) – объем выпуска, который готовы предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране.

Кривая AS отражает изменения реального объема производства и выпуска в связи с изменением общего уровня цен.

Кривая AS как бы «склеена» из трех отрезков: кейнсианского, промежуточного и классического. Смысл этих наименований связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая школы, взаимозависимости между уровнем цен и реальным объемом ВВП (Y).

Согласно кейнсианскому подходу (1 участок), экономика, находящаяся в состоянии неполной занятости с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен. Так, вплоть до отметки Y_0 производство может расширяться без повышения общего уровня цен в стране за счет вовлечения в процесс производства незагруженных производственных мощностей, незанятой рабочей силы и т.п. Данная ситуация характерна для краткосрочного периода экономики.

Промежуточный отрезок (участок 2) означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов) и начинают появляться так называемые «узкие места». В *отдельных отраслях* уже оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. В такой ситуации для того, чтобы расширить объем реального ВВП, необходимо повышение цен на факторы производства.

Рост цены труда и других ресурсов повлечет за собой рост издержек на единицу продукции у фирм, а для того, чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, фирмам необходимо повысить цены на свою продукцию. На рисунке видно, что в интервале от U_0 до U^* расширение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен, достигшего более высокой отметки.

Классическая школа считает, что рыночный механизм, если в его действия не вмешивается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП (U^*). Если экономика достигла данной точки, то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства у фирм больше нет. Реакция производителей будет одна: повышение цен, что поднимет и общий уровень цен в стране. Поэтому «скольжение» вдоль отрезка 3 сопровождается только изменением уровня цен, а реальный ВВП остается на одном и том же уровне U^* . Данная ситуация характерна для долгосрочного периода экономики.

Итак, кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения.

Неценовые факторы AS – это экзогенные факторы, вызывающие смещение кривой AS. К ним относят любые факторы, которые вызывают изменение совокупного предложения при неизменном уровне цен: изменение цен на факторы производства, изменение налогового бремени. Например, удорожание такого фактора, как труд приведет к левостороннему смещению кривой AS, снижение же цены труда выразится в правостороннем смещении.

Неожидаемые экономическими агентами экзогенные факторы могут вызвать сильные сдвиги кривой AS, которые в экономической теории принято называть шоками совокупного предложения.

Графически макроэкономическое равновесие будет означать пересечение на одном графике кривых AD и AS в некой точке E.

В реальной действительности в положении стабильного равновесия экономические системы бывают крайне редко, а их типичное состояние - неравновесие. Периодические отклонения от макроэкономического равновесия свидетельствуют о так называемых болезнях в системе рыночной экономики, важнейшие из которых - цикличность, безработица и инфляция.

Впервые циклический характер макроэкономических процессов был выявлен еще в XIX веке в связи с периодическими кризисами перепроизводства в Англии (с 1825г.), которые с тех пор регулярно повторяются с периодичностью в 7-12 лет.

С 1825 г. периодические кризисы т.е. спады (рецессии) национального производства и прежде всего промышленного производства и занятости, а также других показателей, повторяются приблизительно с той же периодичностью, хотя и с разной интенсивностью, причем с 1857г. это явление стало проявляться в мировом масштабе.

Цикличность - это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики в целом к другому.

Цикличность - это естественный процесс развития экономики, отражающий неравномерность экономической динамики. Динамику развития экономики будет отражать волнообразная линия, где каждая волна характеризует целый цикл развития экономики.

Экономический цикл - это повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады экономической активности, отличающиеся друг от друга продолжительностью и интенсивностью при наличии долговременной тенденции к экономическому росту.

Тренд роста ВВП характеризует тот объем валового продукта, который можно произвести в обществе при условии полного использования всех имеющихся производственных ресурсов.

В современной экономической литературе широко используют терминологию, выработанную Национальным бюро экономических исследований США, согласно которой цикл включает следующие четыре фазы:

1. Вершина (пик, бум) начинается по достижении потенциального уровня реального ВВП: бурный рост совокупного спроса вызывает быстрый рост уровня цен (инфляцию спроса). Может расти реальный ВВП, превысив потенциальный уровень, безработица может упасть ниже естественного уровня.

2. Сжатие (рецессия, спад) Внезапно совокупный спрос сжимается. Начинается падение ВВП, растет безработица. Во время спада особенно значительно проявляется разрыв в выпуске, т.е. отрицательная разница между фактическим и потенциальным ВВП ($Y - Y^* < 0$). Это происходит (по мнению Кейнса) из-за резкого сжатия совокупного спроса. Все факторы производства недогружены, растет (циклическая) безработица. Во время спада уровень цен остается неизменным. Если же спад переходит в депрессию, то уровень цен падает.

3. Дно (депрессия) характеризуется прекращением падения фактического ВВП и роста безработицы, что объясняется прекращением падения совокупного спроса. Пессимизм инвесторов начинает сменяться оптимизмом. Постепенно начинает расти инвестиционный спрос, совокупный спрос. Начинает расти ВВП, сокращается безработица.

4. Оживление (расширение) начинается с роста реального ВВП и сокращения безработицы, что обусловлено ростом совокупного спроса, прежде всего инвестиционного. Затем начинается некоторый рост уровня цен (преждевременная инфляция). Как только экономика достигает потенциального ВВП, начинается фаза бум.

Представленная трактовка структуры цикла является по сути двухфазовой моделью цикла: фаза рецессии (спад) и фаза подъема (экспансия). Дно и бум выступают как поворотные точки между двумя этими фазами.

Диагностика фазы экономического цикла является одной из наиболее сложных задач макроэкономического анализа. Для этих целей изучается отклонение от средних показателей основных макроэкономических индикаторов: ВВП, уровня занятости, уровня безработицы, уровня инфляции, ставки процента, валютного курса, объема денежной массы и др. Подчеркнем, что эффективность диагностики фазы делового цикла во многом зависит от наличия соответствующей экономической информации. Отклонение реального ВВП от номинального определяется с помощью дефлятора ВВП.

Показатели, которые позволяют оценить динамику экономического цикла, условно можно подразделить на следующие виды:

- циклические (в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада уменьшаются – загрузка производственных мощностей, общий уровень цен, агрегаты денежной массы и др.);

- контрциклические (в фазе подъема уменьшаются, а во время спада увеличиваются – уровень безработицы, запасы готовой продукции, число банкротств и др.);

- ациклические (их динамика не совпадает с фазами экономического цикла – объем экспорта);

- опережающие (достигают максимума или минимума перед приближением к пику или дну – изменения в запасах, денежной массе и т. д.);

- запаздывающие (достигают максимума или минимума после прохождения крайних точек цикла – численность безработных, расходы на заработную плату);

- совпадающие (изменяются в соответствии с колебаниями деловой активности – ВВП, инфляция и т. д.).

Объемы производства и занятости наиболее сильно реагируют на смену фаз экономического цикла в отраслях, производящих факторы производства и потребительские товары длительного пользования. В отраслях, создающих потребительские товары краткосрочного пользования, колебания занятости и выпуска менее значительны. Это объясняется тем, что в периоды экономических трудностей люди склонны откладывать на будущее покупку потребительских товаров длительного пользования, отдавая предпочтение сбережению денег и их использованию для удовлетворения более насущных потребностей.

Итак, определяющей фазой экономического цикла является кризис, поскольку он выполняет важнейшую функцию по восстановлению равновесия, повышению эффективности экономики. Можно сказать, что в самом кризисе заложена возможность его преодоления. Кризис, прежде всего, устраняет свою непосредственную причину – перенакопление капитала, поскольку в фазе кризиса экономика избавляется от части основного капитала посредством его обесценения и даже уничтожения. Это стимулирует массовое обновление производственного капитала на новой технической основе. Таким образом, по мере движения от одного экономического цикла к другому возникает новая эпоха в технологии производства.

Современной науке известно более 1380 типов экономических циклов, которые называются волнами. В экономической литературе им обычно дают имена ученых, посвятивших этой проблеме специальные исследования.

Рассмотрим эти и другие типы циклов более конкретно.

1. Циклы Жугляра (1819-1905). Период 7-12 лет. Колебания процентных ставок, совпадающие с циклами инвестиций, инициируют изменения ВВП, инфляции и занятости.

Известно, что первый промышленный цикл наблюдался в Англии в 1825 г., когда машинное производство заняло господствующее положение в металлургии и других ведущих отраслях. Самое разрушительное действие на экономику оказали экономические кризисы 1920-1921, 1929-1933, 1937-1938 гг. Среди них выделяется Великая депрессия 1929-1933 гг., отличавшаяся особо глубоким и длительным падением производства.

2. Циклы К. Маркса (1819-1883). Он исследовал исключительно промышленные циклы (10-12 лет), получившие название периодических циклов, или кризисов перепроизводства.

3. Циклы Кузнеца (1901-1985). Период 18-25 лет. Строительный цикл. В 1946 г. Саймон Кузнец выявил, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные двадцатилетние колебания, причем колебания в строительстве имеют самую большую амплитуду.

4. Циклы Кондратьева (1892-1938), длинные волны. Период цикла - 50 лет или немного более.

Особое место в разработке теории цикличности принадлежит русскому ученому Н. Д. Кондратьеву. Его исследования охватывают развитие Великобритании, Франции и США за период 100-150 лет. Он обобщил материал с конца XVIII в. (1790) по таким показателям, как средний уровень товарных цен, процент на капитал, номинальная заработная плата, оборот внешней торговли, добыча и потребление угля, производство чугуна и свинца, т. е., по существу, он провел многофакторный анализ экономического роста.

5. Циклы Китчина, циклы запасов. Дж. Китчин (1926) сосредоточил свое внимание на исследовании коротких волн длиной от 2 до 4 лет на основе анализа финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

Формы кризисов

Всякий экономический кризис проявляется в резком нарушении хода воспроизводства. При этом возможна ситуация, когда производство обгоняет потребности либо когда платежеспособный спрос обгоняет производство. В первом случае имеет место кризис перепроизводства, во втором - кризис недопроизводства.

На ряду с кризисами перепроизводства и недопроизводства имеют место и такие кризисы:

Промежуточный кризис лишь прерывает течение фазы оживления или подъема и не вызывает формирования нового цикла. Он отличается меньшей глубиной и продолжительностью, чем циклический кризис перепроизводства, и, как правило, имеет локальный характер.

Частичный кризис охватывает не всю экономику, а только определенную область экономической деятельности. К этой форме относятся, например, финансовые, валютные, банковские и биржевые кризисы.

Отраслевой кризис имеет сферой своего проявления какую-либо отдельную отрасль промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и т. д.

В экономической литературе особо выделяют:

- структурные -кризисы, которые могут сопровождать общий промышленный цикл или не совпадать с ним. Крупнейший структурный кризис произошел в 1973-1975 гг., когда организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), резко подняв цены на нефть, усугубила начавшийся в 1974 г. экономический кризис структурным энергетическим и сырьевым;

- аграрные -кризисы, как правило, вызываются сочетанием природных факторов, упущениями в организации труда, технической отсталостью, несовершенными системами землепользования и землевладения и т. п. Аграрные кризисы отличаются продолжительностью и антициклическостью;

- финансовые -кризисы, свидетельствующие о глубоком расстройстве финансов, вызванном войнами или другими чрезвычайными политическими или экономическими событиями (например, кризисами перепроизводства и т. д.);

- денежно-кредитные кризисы потрясения денежно-кредитной системы, выражающиеся в резком сокращении коммерческого и банковского кредита, массовом изъятии вкладов и крахах банков, погоне за наличными деньгами и золотом, в падении курсов акций и облигаций, резком повышении нормы процента.

- биржевые кризисы - резкое падение курсов ценных бумаг, акций, сокращение их эмиссии. Они являются одной из форм проявления денежно-кредитных кризисов и вызываются не только экономическими, но и политическими потрясениями разного рода, иногда крупными спекуляциями и банковскими махинациями;

- валютные кризисы проявляются в хроническом расстройстве платежных балансов, усилении неравномерности распределения золотовалютных резервов, в падении курса многих валют в результате девальваций и т. д.

На рубеже третьего тысячелетия возникла новая форма кризиса- кризис трансформации экономики. Практически все страны, охваченные в конце прошлого века сложным процессом трансформации своих хозяйственных систем, пережили или продолжают переживать спад производства, т. е. оказались в состоянии кризиса и депрессии. По своей внутренней природе этот кризис не является циклическим. Он представляет собой в целом масштабный кризис трансформации системно государственной экономики с ее директивным централизованным планированием производства, обменом и распределением ресурсов в рыночную экономику.

Государство в современной рыночной экономике может и активно воздействует на циклическую и уменьшение потерь от экономических кризисов.

Антициклическое регулирование заключается в использовании системы способов и методов воздействия на хозяйственную конъюнктуру и экономическую деятельность, направленных на смягчение циклических колебаний. При этом усилия государства имеют противоположное направление складывающейся экономической ситуации на каждой фазе экономического цикла.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды оживления и подъема: денежно-кредитная политика (повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке); фискальная политика (сокращение расчетов

госбюджета, повышение налоговых ставок); политика заработной платы и тарифов (понижение заработной платы); политика государственных инвестиций (уменьшение государственного строительства). В итоге снижение деловой активности, уменьшение "перегрева" экономики.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды депрессий: денежно-кредитная политика (понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке); фискальная политика (дополнительные расходы госбюджета, понижение налоговых ставок); политика заработной платы и тарифов (повышение заработной платы); политика государственных инвестиций (ускорение осуществления инвестиционных программ, увеличение финансирования на создание рабочих мест).

Несмотря на все усилия, государству не под силу преодолеть циклический характер экономического развития, оно способно только сглаживать циклические колебания в целях поддержания экономической стабильности.

Кризис, разрушая экономику, сам формирует материальные предпосылки выхода страны из тяжелого состояния. Но, как показал опыт Великой депрессии 1929-1933 гг., перестройка может сопровождаться затяжными застойными процессами, а механизм саморегуляции рыночной экономики не безупречен и может давать сбои. В связи с этим послевоенный период для стран развитой рыночной экономики становится характерным применение стабилизационных программ, ускоряющих процесс выхода из кризисов. Наибольшую известность получили стабилизационные программы кейнсианского и монетаристского направлений. Сторонники Кейнса центральным звеном регулирования считают совокупный спрос, сторонники классиков - совокупное предложение.

Кейнсианские программы широко применялись в Западной Европе и США после Второй мировой войны и сегодня имеют очень много сторонников, особенно в Скандинавских странах. Сторонники кейнсианства, ориентируясь на совокупный спрос, основное внимание уделяют регулирующей роли государства с его финансово-бюджетными инструментами, которые используются либо для сокращения или увеличения расходов, либо для манипулирования налоговыми ставками, сжатия или расширения системы налоговых льгот. Кейнс рекомендует государству делать закупки, увеличивая производственные заказы частному сектору. В результате в стране начинает формироваться благоприятный инвестиционный климат. При этом денежно-кредитная политика играет хотя и важную, но все таки вспомогательную роль. Во время нестабильности последователь Кейнса Харрод рекомендует использовать низкую норму процента для стимулирования капиталовложений дешевым кредитом, проводить политику дешевых денег.

Монетаристская стабилизационная программа. Сторонники классического направления концентрируют свое внимание на предложении. Они считают, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии выйти на те пропорции, которые обеспечат эффективное развитие. Поэтому государство должно способствовать углублению миссии кризиса по очищению общества от слабых производителей и выходу рынка на новый виток развития. Основным инструментом предлагается денежно-кредитное регулирование. Внимание уделяется не либерализации кредита, а кредитной рестрикции -- проведению политики дорогих денег путем повышения процентных ставок, ставки рефинансирования, что должно очистить рынок от неэффективных производителей. В качестве вспомогательного инструмента используется налогово-бюджетная политика. Проводится жесткая политика сокращения государственных расходов, а следовательно, сжатия всего потребительского спроса. Налоговая политика направлена на снижение налоговых ставок и степени прогрессивности налоговой шкалы. Это усилит стимулы деловой активности эффективных производителей, возникнет ситуация, способствующая расширению производства и инвестирования, увеличится совокупное предложение товаров, уменьшится безработица. При этом стабилизационная программа предполагает уменьшение денежной массы.

Инфляция и антиинфляционная политика государства.

Инфляция относится к одной из важных макроэкономических категорий, присущих рыночному хозяйству. Проявление инфляции известно людям с тех пор, как в хозяйственном обмене начали широко использоваться деньги. Сам термин «инфляция» (от лат. inflation вздутие) впервые стал употребляться в Америке в период Гражданской войны 1861–1865 гг. для обозначения процесса разбухания бумажно-денежного обращения. Суть инфляции сводилась к чрезмерному увеличению находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров.

Условием возникновения инфляции является преобладающая динамика номинальной денежной массы по сравнению с ростом национального производства. Это условие формально выводится из уравнения обмена (модель И. Фишера) количественной теории денег:

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен; Q – реальный объем ВВП.

Из формулы следует, что уровень цен прямо пропорционален совокупным расходам покупателей на приобретение производимых благ MV и обратно пропорционален реальному объему производства Q :

$$P = MV / Q.$$

Из этого выражения прослеживаются три дополнительные причины инфляции:

- 1) рост денежной массы M ;
- 2) повышение скорости обращения денег V ;
- 3) сокращение реального объема национального производства Q .

Первая причина – рост денежной массы в экономике – может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики Центробанка, а также бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск (эмиссию) дополнительных денег. Доход от печатания денег получил название сеньораж. Государство, печатая деньги для финансирования своих расходов, увеличивает предложение денег и в результате облагает все общество инфляционным налогом. Инфляционный налог всегда равен количеству напечатанных денег для покрытия бюджетного дефицита.

Вторая причина – скорость денежного обращения – влияет на темпы инфляции в условиях, когда темпы роста денежной массы контролируются Центробанком. Повышение темпов инфляции означает увеличение инфляционного налога на денежные средства, снижение их покупательной способности, это усиливает склонность обладателей денег к тому, чтобы как можно скорее от них избавиться, а следовательно, ведет к повышению скорости обращения денег.

Третья причина – сокращение реального объема национального производства, которое может быть обусловлено ростом заработной платы, ведущим к повышению издержек производства, циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и т. д. Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, так как меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег.

Природа возникновения инфляции достаточно сложна, в связи с этим инфляция в своем проявлении принимает различные виды и формы.

По форме проявления различают инфляцию трех видов.

1. Открытая инфляция – проявляется в рыночной экономике, в условиях свободных цен. Она выражается в росте уровня цен и стоимости потребительской корзины, а также в падении покупательной способности денежной единицы.

2. Подавленная инфляция – цены не повышаются при резком росте неудовлетворенного спроса. Возникает дефицит, товары уходят на черный рынок,

ассортимент их сокращается. Этот вид инфляции характерен для административно-командной экономики с централизованным регулированием цен.

3. Скрытая инфляция – проявляется снижением качества товаров и услуг при неизменном уровне цен; официальная статистика не отражает роста государственных розничных цен из-за произвольно выбранной потребительской корзины; в инвестиционной сфере растет сметная стоимость основных производственных фондов. Этот вид инфляции также характерен для командной экономики.

В зависимости от темпов роста открытая инфляция может протекать с разной скоростью. В связи с этим различают три типа инфляции:

1) умеренная (ползучая) инфляция – рост цен составляет менее 10 % в год, при этом стоимость денег практически сохраняется. Если темпы инфляции составляют 3–4 % в год, то такой масштаб инфляции поддается контролю и сопровождается ростом деловой активности, т. е. такой уровень инфляции считается нормальным;

2) галопирующая инфляция – инфляционные тенденции принимают стремительный характер, и годовой рост цен составляет десятки и сотни процентов (от 10 до 200 % в год), при этом деньги начинают ускоренно материализовываться в товары, это свидетельствует о серьезных нарушениях в кредитно-денежной системе страны;

3) гиперинфляция – цены растут астрономическими темпами, достигая многих тысяч процентов в год, при этом инфляция становится не-управляемой, в результате у населения появляется полное недоверие к деньгам, происходит частичный возврат к бартеру и переход от денежной к натуральной заработной плате.

По ожидаемости (предсказуемости) инфляции различают:

– прогнозируемую (ожидаемую) инфляцию, которая учитывается в ожиданиях экономических субъектов до своего появления, поэтому население к ней в определенной мере подготовлено: в трудовых договорах предусматривается рост заработной платы и повышение уровня арендной платы, в банках возрастает номинальная процентная ставка;

– непрогнозируемую (неожиданную) инфляцию – цены растут быстро, инфляция принимает непредсказуемый характер, это провоцирует неуверенность в будущем как у домашних хозяйств, так и в мире бизнеса из-за возросших рисков при принятии хозяйственных решений.

По степени сбалансированности роста цен различают:

– сбалансированную инфляцию – цены различных товаров относительно друг друга неизменны;

– несбалансированную инфляцию – цены товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях, вследствие этого производители теряют ориентиры в определении издержек производства товара.

Открытая инфляция может принимать формы инфляции спроса и инфляции предложения.

Инфляция спроса порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. В ее формировании непосредственное участие принимают покупатели, поэтому ее называют также инфляцией покупателя.

Инфляция спроса может быть вызвана как монетарными (денежными), так и немонетарными факторами.

К монетарным факторам относят:

– рост номинального количества денег, прерывающий рост производства при неизменной скорости их обращения;

– возрастание скорости оборота денежной массы, вызванное инфляционными ожиданиями экономических субъектов.

К немонетарным факторам относят:

– изменение поведения экономических субъектов (автономного реального потребления домохозяйств, плановых инвестиций фирм, государственных расходов и чистого экспорта как компонентов совокупного спроса);

– структурные сдвиги в совокупном спросе.

Инфляция предложения или инфляция издержек возникает в сфере производства в результате роста издержек. В ее формировании непосредственное участие принимают производители товаров, поэтому ее называют также инфляцией продавцов.

Инфляция предложения обусловлена немонетарными факторами, в основе которых лежит монополизм, проявляемый в трех формах. Источниками монополизма являются действия государства, профсоюзов и предприятий (фирм).

Антиинфляционная политика государства – макроэкономическая политика, нацеленная на стабилизацию общего уровня цен, смягчение последствий инфляции. Инфляцию нельзя ликвидировать раз и навсегда, поскольку глубинной основой ее существования является циклический характер развития рыночной экономики. Борьба с инфляцией означает ее ограничение, удержание цен на стабильном уровне.

Денежное обращение и кредитно-денежная политика государства.

В рыночной экономике деньги играют исключительно важную роль, поскольку рынок невозможен без денег и денежного обращения.

Сущность денег раскрывается в их функциях. Обычно выделяют пять основных функций денег:

- 1) мера стоимости (единица счета);
- 2) средство обращения (средство обмена);
- 3) средство платежа;
- 4) средство сбережения (накопление богатства);
- 5) мировые деньги.

Функция денег как единицы счета или меры стоимости позволяет сравнивать ценности различных товаров. Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить через денежную единицу. Денежные единицы представляют самый удобный масштаб для соизмерения стоимостей разнородных видов продукции, товаров, благ, услуг.

Функция денег как средство обращения (обмена) помогает осуществлять обмен товарами и услугами между людьми, организациями, странами. Деньги помогают заменить натуральный обмен товарами по схеме «товар – товар» на обмен по схеме «товар – деньги – товар». Деньги облегчают куплю-продажу товаров, проведение торговых операций, это приносит выгоду в виде экономии времени и расширения возможностей обмена, как продавцам, так и покупателям.

Функция денег как средство платежа выполняется в тех случаях, когда оплата и получение товаров разделены во времени столь значительными промежутками, что такую операцию трудно назвать обменом. Примером является предоставление товаров в кредит, оплата штрафов, авансовых платежей, платежей за предоставляемые услуги и т. д. В результате появления данной функции преобразовались и сами деньги, превратившись из бумажных денег в кредитные (чеки, векселя, кредитные карточки и др.).

Функция денег как средство сбережения (накопление богатства) связана с сохранением стоимости денег. Деньги являются удобной формой сохранения богатства, главным образом в силу своей ликвидности. Деньги, уходя из обращения, не перестают быть деньгами и вновь возвращаются в обращение, не теряя при этом покупательной способности в отличие от другого товара. Средство сохранения богатства – особое свойство денег, которое используется людьми для переноса покупательной способности денег из настоящего в будущее. Сохранять стоимость деньгам помогают широко распространенная кредитная система и рынок ценных бумаг. Экономические агенты в настоящее время предпочитают хранить деньги не в наличной форме, а помещать их в прибыльные активы, такие, как депозиты (вклады) в банках, ценные бумаги (акции и облигации), приносящие их владельцам определенное возмещение утерянной стоимости от инфляции. Особенностью

функции накопления богатства является то, что она выступает как форма образования сокровищ, когда люди обращаются к золоту (накапливая его) или к эстетической форме сокровищ (покупка картин, драгоценностей, антиквариата и т. д.), пытаясь сохранить стоимость обесценивающихся бумажных денег.

Функция денег как мировых денег связана с тем, что страна имеет возможность их использования для международных расчетов. Чаще всего деньги выступают в роли мировых денег, когда они представляют твердую, конвертируемую валюту.

В настоящее время из-за множества разнообразных денежных средств вместо термина «деньги» экономисты используют термин «денежная масса». Денежная масса представляет собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству как субъектам рынка.

На уровне макроэкономики, кроме деления денег на товарные, наличные и безналичные, принято структурировать денежную массу в зависимости от степени ликвидности, под которой понимается возможность быстрого, с минимальными потерями, превращения финансовых активов в деньги как платежное средство.

В зависимости от степени ликвидности для измерения денежной массы, обращающейся в стране в данный момент, используется набор показателей – денежных агрегатов. В рамках такой структуризации денежный агрегат с более высокой степенью ликвидности входит составной частью в денежный агрегат с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система вкладывающихся друг в друга агрегатов, каждый из которых характеризуется определенными показателями состава и количества денежной массы. В разных странах различны состав и количество денежных агрегатов.

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) выделяет четыре денежных агрегата: M0, M1, M2, M3, соответствующие четырем степеням ликвидности ее компонентов:

M0 – это наличные деньги, т. е. банкноты и монеты, находящиеся в обращении, являющиеся самыми ликвидными средствами;

M1 – это M0 плюс деньги, находящиеся на банковских счетах до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;

M2 – это M1 плюс деньги на срочных вкладах (депозиты относительно небольшого размера), нечековые сберегательные вклады;

M3 – это M2 плюс крупные срочные сберегательные вклады, депозитные сертификаты, облигации государственного займа.

Каждая страна имеет свою денежную систему и свои денежные единицы, и в этом проявляется один из символов самостоятельности государства. Каждое государство обладает суверенным правом на выпуск собственных денежных знаков в виде бумажных банкнот и монет, который называется эмиссией денег. Вместе с тем, выпуск денег может преследовать разные цели.

Во-первых, надо периодически обновлять старые, изношенные деньги, изымая их из обращения и выпуская взамен новые. Такое печатание денег не считается эмиссией, поскольку суммарная масса денег в обращении остается при этом неизменной.

Во-вторых, выпуск денег может быть обусловлен их недостаточным количеством в обращении и необходимостью перехода к более крупным денежным знакам. Это происходит из-за роста цен, увеличения количества товара, снижения скорости обращения денег, выпадения части денег из денежного оборота и является эмиссионным выпуском денег.

В-третьих, денежная эмиссия может осуществляться как способ получения недостающих денег с целью покрытия бюджетного дефицита, осуществления социальных выплат, возврата внутреннего государственного долга.

Спрос на деньги, или спрос на ликвидность Md (от англ. money demand) – это общая потребность рынка в денежных средствах. Он определяется желанием экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население намерены держать у себя в данный момент времени, т. е. спрос на деньги – это всегда спрос на блага, которые можно на них купить.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – быть средством обращения (обмена) и средством сбережения (накопления богатства).

В экономической теории существуют три различные теоретические концепции спроса на деньги:

- 1) классическая количественная теория спроса на деньги;
- 2) кейнсианская теория спроса на деньги;
- 3) монетаристская теория спроса на деньги.

В классической количественной теории денег этот вид спроса был единственным и выводился из уравнения обмена американского экономиста И. Фишера, которое имеет следующий вид:

$$M \times V = Q \times P = \text{ВВП}_{\text{ном.}}$$

где M – количество денег в обращении (денежная масса в стране);

V – скорость обращения денег, которая определяется количеством обращений номинальной денежной массы в год;

P – уровень цен (индекс цен);

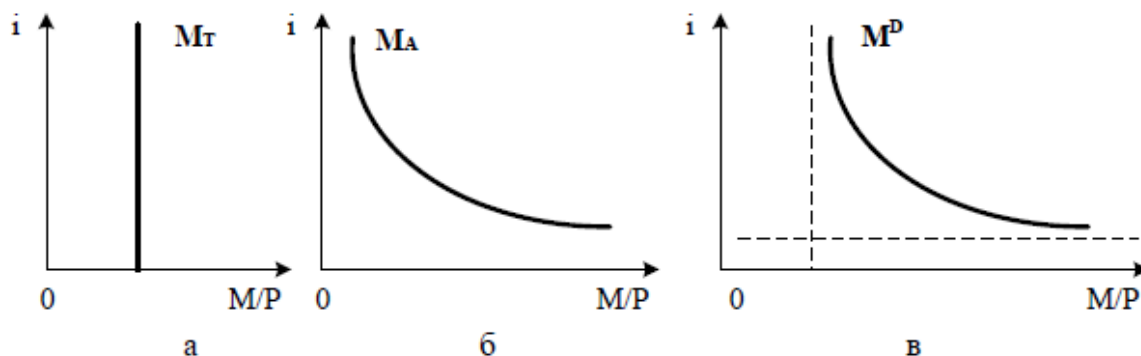
Q – объем выпуска в стране (в реальном выражении).

Согласно данной теории транзакционный спрос на деньги зависит только от уровня дохода и не зависит от ставки процента (рис. а).

Дж. М. Кейнс в своем научном труде 1936 г. выделил помимо транзакционного предусмотрительный спрос на деньги, который определяется мотивом предосторожности и объясняется возможностью совершения людьми кроме запланированных покупок незапланированные, а также спекулятивный спрос на деньги, обусловленный функцией денег как запаса ценности.

Спрос на деньги как средство накопления отрицательно зависит от ставки процента, выступающей альтернативными издержками хранения наличных денег (рис. б).

Общий спрос на деньги определяется суммой транзакционного и спекулятивного спроса на деньги, зависит от номинальной ставки процента и объема ВВПном (рис. в).



Предложением денег называется наличие всех денег в экономике, т.е. это денежная масса (M), для характеристики и измерения которой применяются различные обобщающие показатели – денежные агрегаты, отличающиеся степенью ликвидности и уровнем доходности.

Предложение денег (MS) контролирует Центральный банк (ЦБ), поэтому можно изобразить кривую предложения денег как вертикальную, т.е. не зависящую от ставки процента. Предложение денег определяется экономическим поведением:

ЦБ, который обеспечивает и контролирует наличные деньги (C);

коммерческих банков (КБ), которые хранят средства на своих счетах (D);

населения (домохозяйств) и предприятий, принимающих решения, в каком соотношении разделить денежные средства между наличными деньгами и средствами на банковских счетах (депозитами).

Таким образом, предложение денег в общем виде может быть определено, как $MS = C + D$.

Процесс увеличения денежной массы в результате деятельности коммерческих банков получил название кредитной (или банковской) мультипликации. Коэффициент, характеризующий зависимость между увеличением денежного предложения и величиной банковского вклада, получил название банковского мультипликатора (m), который рассчитывается по формуле:

$$m = 1/rr,$$

где rr – норма обязательного резервирования (коэффициент, показывающий, какую долю своих депозитов коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в ЦБ).

Дополнительное предложение денег, которое возникает в результате появления нового депозита, равно

$$M^S = D \times m,$$

где D – первоначальный вклад.

На денежном рынке наряду с банковским действует денежный мультипликатор, учитывающий зависимость предложения денег от трех переменных:

денежной базы (MB) – наличности (C) вне банковской системы, а также резервов (R) коммерческих банков, хранящихся в центральном банке: $MB = C + R$;

нормы резервирования депозитов $rr = R/D$;

коэффициента депонирования денег $cr = C/D$, отражающего предпочтения населения в распределении денежной массы между наличными деньгами и депозитами.

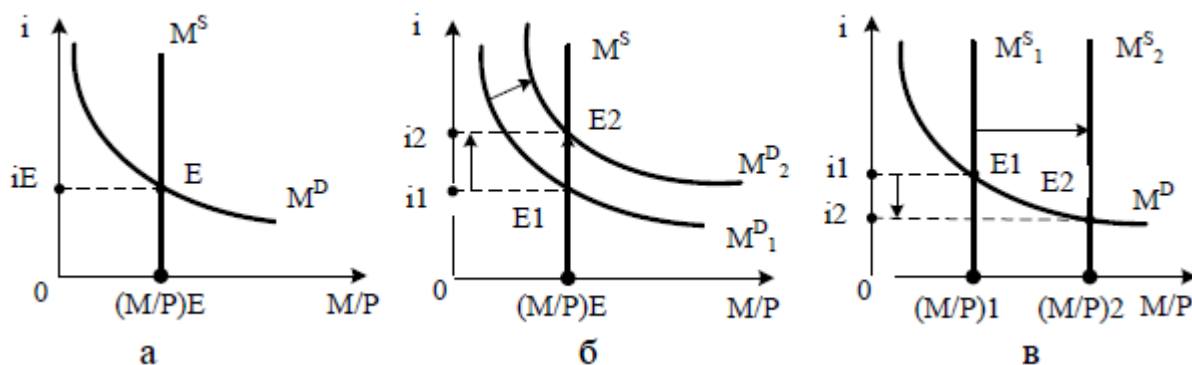
Денежный мультипликатор, или коэффициент самовозрастания денег, рассчитывается как отношение предложения денег к денежной базе

$$m = \frac{C + D}{C + R} = \frac{cr + 1}{cr + rr}.$$

Таким образом, прирост денежной базы на одну единицу вызывает прирост предложения денег на m денежных единиц: $MS = MB \times m$.

Равновесие на денежном рынке устанавливается, когда спрос на деньги полностью удовлетворяется их предложением: $MD = MS$, что происходит автоматически за счет изменения ставки процента.

В случае если предложение денег контролируется ЦБ и фиксировано на некотором уровне, равновесие на рынке денег может быть представлено в виде (рис. а):



Рост уровня доходов населения ведет к повышению спроса на деньги (смещению кривой вправо – вверх), что влечет за собой увеличение равновесной процентной ставки с i_1 до i_2 (рис. б). Увеличение предложения денег (сдвиг линии предложения вправо), вызванное, например, дополнительной эмиссией ЦБ РФ денежных средств, влечет за собой снижение равновесной ставки процента (рис. в).

Монетарная (кредитно-денежная) политика представляет собой один из видов стабилизационной политики, определяемой и осуществляемой ЦБ РФ, цель которой заключается в стабилизации производства, уровня цен и обеспечении полной занятости ресурсов.

Различают стимулирующую монетарную политику, которая проводится в период экономического спада и направлена на увеличение предложения денег на рынке, а также сдерживающую, проводимую в период подъема и направленную на ограничение денежного предложения.

К инструментам монетарной политики относятся:

1) изменение нормы обязательных резервов: повышение n ведет к снижению ссудного капитала КБ, что через мультипликативный эффект ведет к сокращению денежной массы и наоборот;

2) изменение процентной ставки рефинансирования (учетной ставки процента): если учетная ставка повышается, то объем заимствований у ЦБ сокращается, уменьшаются и операции КБ по предоставлению ссуд, повышается ставка процента по ссудам КБ, что приводит к уменьшению предложения денег в экономике и наоборот;

3) операции на открытом рынке: продажа ЦБ государственных обязательств ведет к сокращению денежной массы в стране, скупка облигации ЦБ – к увеличению денежной массы.

С помощью названных инструментов ЦБ реализует цели денежно-кредитной политики: поддержание на определенном уровне денежной массы (жесткая монетарная политика) или ставки процента (гибкая монетарная политика).

Налогово-бюджетная (фискальная) политика государства

Финансы – это экономические отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств.

В экономической жизни общества постоянно возникают денежные отношения между:

1. Государством и предприятиями (организациями) в форме уплаты налогов в бюджеты, отчислений в различные фонды, предоставления льгот, применения санкций.

2. Предприятиями (организациями) по поводу заключения и выполнения хозяйственных договоров, уплаты пени, штрафов, неустоек, премий за выполнение особых требований заказчика.

3. Предприятиями и работниками при начислении и выдаче заработной платы, премий, удержании налогов, уплате профсоюзных взносов, получении льгот.

4. **Государством и отдельными членами общества** при уплате налогов, квартплаты, страховых платежей.

5. **Отдельными звеньями бюджетной системы.**

6. **Государствами при получении кредитов.**

Сущность финансов проявляется в их функциях:

1) **Распределительная функция** заключается в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами. Посредством налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение государственных проблем.

2) Финансы, связанные с движением стоимости общественного продукта в денежном выражении, позволяют систематически контролировать складывающиеся в обществе экономические пропорции общественного воспроизводства, что отражает их **контрольную функцию**.

3) **Стимулирующая функция** финансов проявляется в следующем: маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, государство создаёт условия для ускоренного развития определённых отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем.

4) Выполнение финансами **фискальной функции** связано с тем, что с помощью налогов достигается изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непромышленной сферы, которая вообще не имеет собственных источников доходов (библиотеки, архивы), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи).

Финансовая система представляет собой совокупность обособленных, но взаимосвязанных звеньев финансовых отношений, призванных обеспечить государству осуществление своих функций.

Важнейшими звеньями финансовой системы являются **государственные и муниципальные (местные) финансы**, обеспечивающие органы государственной власти и местного самоуправления денежными средствами для осуществления их функций. **Государственные финансы** включают в себя федеральные финансы и финансы субъектов РФ.

Муниципальные финансы выделяются в самостоятельный структурный уровень, так как местное самоуправление отделено от государственной системы управления. Под влиянием развития производительных сил растут масштабы местного хозяйства, расширяются и усложняются функции местных органов власти. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их роль и удельный вес в финансовой системе.

Важным элементом в системе государственных и муниципальных финансов являются **государственные социальные внебюджетные фонды** (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования РФ). Они используются для социальной защиты граждан и развития экономики. Выделение таких фондов в качестве отдельных звеньев финансовой системы обусловлено необходимостью обеспечения гарантий в целевом использовании денежных средств, формируемых главным образом за счёт целевых обязательных отчислений.

Особое место в финансовой системе страны занимают **финансы предприятий (организаций) различных форм собственности**. Финансы предприятий (организаций) представляют собой совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением денежных доходов и накоплений субъектов хозяйствования и их использованием на различные цели: выполнение обязательств перед финансовой и банковской системами, финансирование затрат по социальному обслуживанию и материальному стимулированию работников, выплата дивидендов, оплата векселей, арендная плата и др.

Следующим звеном финансовой системы являются **финансы граждан**. Они представляют собой денежные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных средств между гражданами и другими субъектами экономики. Финансы граждан связаны с формированием доходов граждан и использованием их на текущие расходы, приобретение имущества, создание финансового портфеля.

Бюджетная система Российской Федерации представляет собой три уровня:

1. Федеральный бюджет.
2. Бюджеты субъектов РФ.
3. Местные бюджеты.

Бюджеты, входящие в бюджетную систему РФ, самостоятельны и не включаются друг в друга, т.е. бюджеты субъектов РФ не включаются в федеральный бюджет, а местные бюджеты не включаются в региональные бюджеты.

Консолидированный бюджет Российской Федерации – это свод бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ. Консолидированные бюджеты не утверждаются законодательными органами. Это статистический свод бюджетных показателей, которые характеризуют доходы и расходы – источники поступления средств и направления их использования по территории в целом и по отдельным субъектам.

Финансовые отношения между различными звеньями бюджетной системы строятся на основе **принципа бюджетного федерализма**. Он предусматривает:

- самостоятельность бюджетов различных уровней;
- разграничение бюджетной ответственности и расходных полномочий между бюджетами различных уровней;
- бюджетное регулирование, т.е. сбалансирование нижестоящих бюджетов за счёт вышестоящих и процесс сбалансирования государственного бюджета.

Бюджетное регулирование осуществляется с помощью:

- **субсидий** (зачислений в доход нижестоящего бюджета части доходов вышестоящего бюджета на безвозмездной и безвозвратной основах);
- **дотаций** (выдач твёрдых сумм на покрытие кассового разрыва);
- **субвенций** (долевого участия вышестоящего бюджета в целевых мероприятиях нижестоящего);
- **кредитных ресурсов** (средств, передаваемых на возмездной основе под проценты или без них).

Государственный бюджет можно рассматривать с двух позиций:

- как экономическую категорию. Как экономическая категория бюджет представляет собой денежные отношения, возникающие у государства с физическими и юридическими лицами по поводу перераспределения национального дохода в связи с образованием и использованием бюджетных средств.

- как финансовый план. Как финансовый план государственный бюджет состоит из доходов и расходов. Являясь основным финансовым планом государства, он даёт органам власти реальную экономическую возможность осуществления властных полномочий.

Государственный бюджет выполняет следующие **функции**:

1. Распределительная функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных денежных средств по уровням государственной и территориальной власти. С помощью бюджета государство регулирует хозяйственную жизнь страны, направляя бюджетные средства на поддержку или развитие отраслей и регионов.

2. Регулируя финансово-экономические отношения, государство усиливает или сдерживает темпы роста производства, ускоряет или ослабляет рост капиталов и частных сбережений, изменяет структуру спроса и потребления. В этом проявляется **стимулирующая функция бюджета**.

3. Социальная функция бюджета состоит в аккумуляции средств в бюджете и использовании их на осуществление социальных программ, направленных на развитие здравоохранения, культуры, образования, поддержку малоимущих.

4. Контрольная функция бюджета предполагает возможность и обязательность государственного контроля над поступлением и использованием бюджетных средств.

Перераспределение ВВП через бюджет имеет две взаимосвязанные и одновременно происходящие стадии:

1) образование доходов бюджета. **Доходы бюджета** – денежные средства, поступающие в безвозвратном порядке в распоряжение органов государственной власти Федерации, субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Доходы бюджета носят **налоговый** и **неналоговый** характер. Источником **налоговых доходов** являются вновь созданная стоимость, доходы, полученные в результате распределения (прибыль, заработная плата, ссудный процент, рента, дивиденды и т.д.), а также накопления. **Неналоговые доходы** образуются в результате либо экономической деятельности самого государства, либо путём перераспределения уже полученных доходов по уровням бюджетной системы. Неналоговые доходы включают: доходы от продажи государственной и муниципальной собственности; доходы от внешнеэкономической деятельности; доходы от реализации государственных запасов.

2) использование бюджетных средств (расходы бюджета). **Расходы бюджета** – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Расходы государственного бюджета включают следующие основные группы: национальную оборону, развитие экономики, социально-культурные нужды, содержание государственного аппарата управления, обслуживание государственного долга.

Государственный бюджет – это главное звено финансовой системы и один из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование. Он дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, на ход общественного воспроизводства. Бюджетный механизм служит важным инструментом долгосрочной структурной политики. Он используется для проведения крупных структурных сдвигов, более быстрого развития наукоёмких производств, осуществления перспективных научно-технических программ в национальном хозяйстве, подъёма отстающих в экономическом отношении регионов.

Бюджетный дефицит – это та сумма, на которую в данном году расходы бюджета превосходят его доходы.

Источниками покрытия бюджетного дефицита являются **государственные займы** и **эмиссия бумажных денег**.

Государственный долг – это сумма накопленных в стране за определённое время бюджетных дефицитов за вычетом имеющихся за то же время положительных сальдо (профицитов) бюджетов.

Различают государственный долг **внешний** и **внутренний**.

Внешний государственный долг, т.е. долг иностранным государствам, организациям и лицам, ложится на страну наибольшим бременем, так как она вынуждена отдавать ценные товары, оказывать определённые услуги, чтобы оплатить проценты и погасить долг.

Внутренний долг государства вызывает, прежде всего, перераспределение доходов среди населения внутри страны.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны. Во-первых, **государственные займы** – важнейший источник покрытия бюджетного дефицита. Во-вторых, определить, насколько опасен дефицит бюджета, невозможно без анализа величины государственного долга.

Следует отметить, что **бездефицитность** бюджета вовсе **не отражает здоровье экономики**. Надо чётко представлять, какие процессы протекают внутри воспроизводственного цикла. Рост государственного долга влечёт за собой следующие последствия.

1. Выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения.

2. Повышение налогов с целью выплаты процентов по государственному долгу или его уменьшению может подорвать действие экономических стимулов.

3. Существование внешнего долга предполагает передачу части созданного продукта за рубеж.

4. Когда правительство берёт займ на рынке капиталов для погашения долга или уплаты процентов по государственному долгу, это приводит к увеличению ставки процента на капитал. Но рост процентной ставки обуславливает сокращение инвестиций.

Источником финансовых ресурсов могут быть только средства, которые правительство собирает со своих подданных (в виде физических и юридических лиц). Эти обязательные сборы, осуществляемые государством, и есть **налоги**.

Налог – обязательный платёж, взимаемый государством с физических и юридических лиц в законодательном порядке, в установленной форме и в установленные сроки. Являясь фактором перераспределения национального дохода, налоги призваны:

- гасить возникшие сбои в системе распределения;
- заинтересовывать (или не заинтересовывать) граждан в развитии той или иной формы деятельности.

Смит А. сформулировал четыре основополагающих принципа налогообложения, желательных в любой экономической системе.

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого положения или пренебрежение им приводит к так называемому равенству или неравенству налогообложения.

2. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определён (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа).

3. Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего оплатить его.

4. Налоги должны превышать расходы на содержание армии чиновников по сбору этих налогов.

К настоящему времени сложились **два принципа (две концепции) налогообложения**.

Первый принцип – физические и юридические лица должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. Но всеобщее применение этого принципа связано с определёнными трудностями. Например, невозможно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый налогоплательщик от расходов государства на национальную оборону, здравоохранение, просвещение.

Второй принцип предполагает зависимость налога от размера получаемого дохода, т.е. физические и юридические лица, имеющие более высокие доходы, выплачивают и большие налоги, и наоборот. Рациональность данного принципа заключается в том, что существует, естественно, разница между налогом, который взимается из расходов на потребление предметов роскоши, и налогом, который хотя бы даже в небольшой степени удерживается из расходов на предметы первой необходимости.

Современная налоговая система использует оба принципа налогообложения в зависимости от экономической и социальной целесообразности.

Налоговая система – совокупность разных видов налогов, в построении и методах исчисления которых реализуются определённые принципы.

Субъект налога или налогоплательщик – лицо, на которое законом возложена обязанность уплачивать налог. Однако через механизм цен налоговое бремя может перекладываться на другое лицо. Поэтому рассматривают и **носителя налога** – лицо, которое фактически уплачивает налог.

Объект налога – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество, товары и т.д.).

Источник дохода – доход, за счёт которого уплачивается налог.

Ставка налога – важный элемент налога, определяющий величину налога на единицу обложения (денежная единица дохода, единица земельной площади, единица измерения товара и т.д.).

Различают твёрдые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твёрдые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода (например, на тонну нефти, кубометр газа).

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учёта дифференциации его величины (например, налог на заработную плату в размере 13%).

При прогрессивной ставке налогообложения ставка налога повышается по мере возрастания дохода, и налогоплательщик выплачивает не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю.

При регрессивной ставке налогообложения ставка налога понижается по мере роста дохода. Регрессивный налог может приносить большую абсолютную сумму, а может и не приводить к росту абсолютной величины налога при увеличении дохода.

Прогрессивные налоги – это те налоги, бремя которых наиболее сильно давит на лиц с большими доходами. Регрессивные налоги наиболее тяжело ударяют по физическим и юридическим лицам, обладающим незначительными доходами.

По платёжеспособности налоги классифицируют на прямые и косвенные. **Прямые налоги** прямо взимаются с субъекта налога: подоходный налог с населения, налог на прибыль предприятий, налоги на имущество и наследство. **Косвенные налоги** – это налоги на определённые товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене. Виды косвенных налогов: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины.

Американский экономист А. Лаффер установил математическую зависимость доходов бюджета от уровня налоговых ставок.

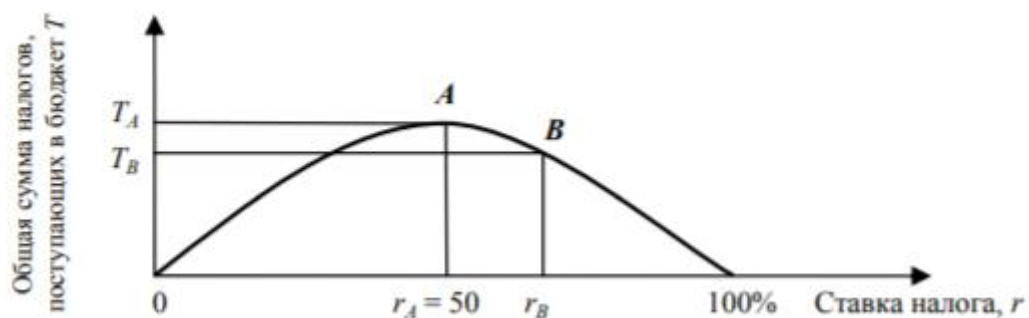
Графически так называемый «эффект Лаффера» отображается кривой, которая показывает зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога (рис.).

На кривой Лаффера отмечают следующие критические точки:

– ставка налога равна нулю: поступлений в бюджет нет;

– ставка налога равна 100%: поступлений в бюджет нет (в легальной экономике никто не работает, все уходят в «теневую экономику»).

При всех остальных значениях r налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать. В точке А при значении r_A достигается максимум поступлений налогов в бюджет, а r_A считается оптимальным уровнем ставки налога; T_A – максимальная сумма налоговых поступлений в бюджет.



Если ставка налога будет увеличиваться по сравнению с r_A , то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т.е. при $r_B > r_A$, $T_B < T_A$, поскольку при больших ставках налога снижаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

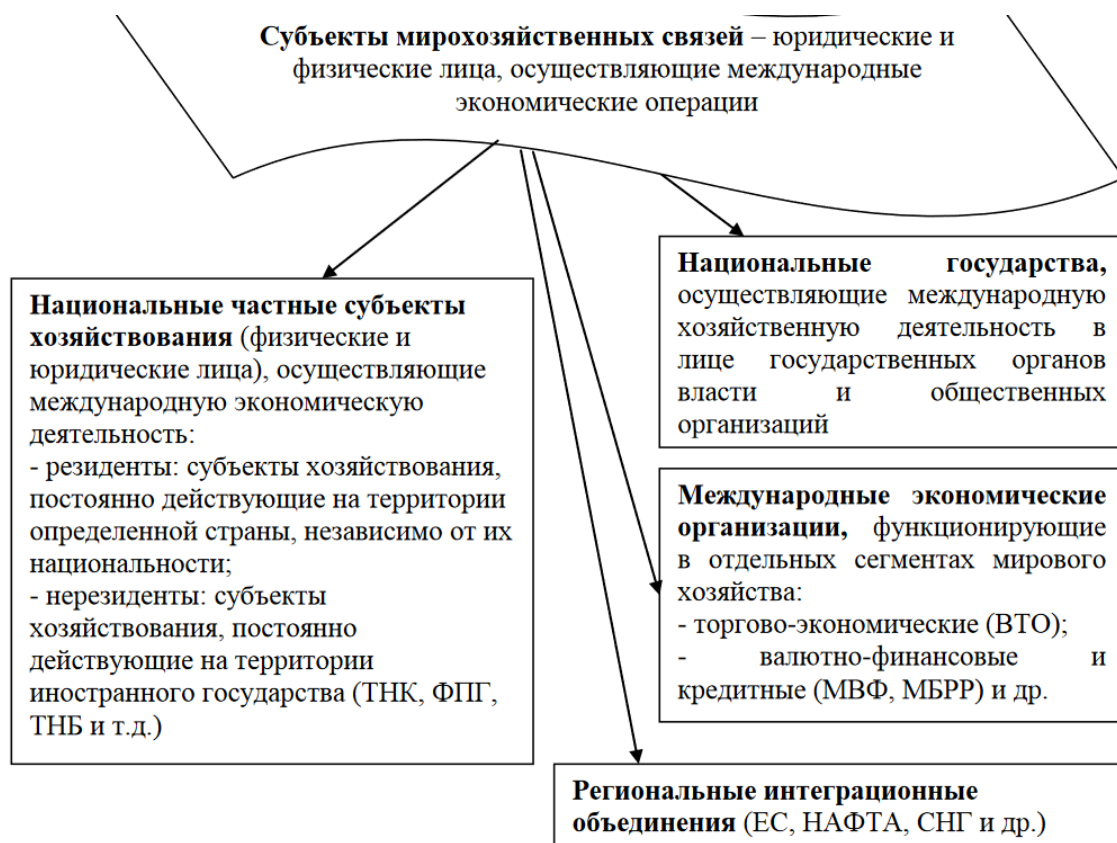
Суть «**эффекта Лаффера**» заключается в следующем: если экономика находится справа от точки А (например, в точке В), то уменьшение уровня налогообложения до оптимального (r_A) в краткосрочный период приведет к временному сокращению поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде – к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход предприятий из «теневой экономики» в легальную. Таким образом, сокращение налогов вызывает рост национального производства и совокупного дохода, что в свою очередь не только не уменьшает налоговые поступления в бюджет и не вызывает бюджетного дефицита, но при более низких ставках налогов обеспечивает рост поступлений в бюджет за счет расширения налоговой базы (в соответствии с «**эффектом Лаффера**»).

Основы мировой экономики.

Мировую экономику можно рассматривать в широком и узком смысле.

В широком смысле, мировая экономика — это система, в которую входят все национальные экономики мира, в узком понимании — это система, куда входят только те части национальных экономик, которые поставляют товары, услуги и экономические ресурсы во внешний мир.

Мировая экономика – это совокупность взаимозависимых национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.



Национальные экономики - их число соответствует числу стран и территорий в мире, за исключением нескольких стран с закрытой экономикой.

Закрытая экономика (в чистом виде) — экономика, которая не включена в международное разделение труда, не экспортирует и не импортирует товары и услуги, не участвует в международном движении факторов производства, стоит вне международных финансовых отношений.

Международные организации - организации, созданные на основе международных соглашений, с целью унификации, регулирования, выработки совместных решений в сфере международных экономических отношений.

Объективная необходимость развития международных организаций, объясняется такими факторами:

- возрастающее количество проблем, которые возникают на пересечении нескольких сфер: валютных отношений и торговли, торговли и финансовых рынков и т.п.;
- продолжительный период согласования;
- большое количество участников переговорного процесса, который усложняет достижение консенсуса;
- зависимость участников переговоров и правительственных лиц от давления избирателей и общественной мысли в стране;
- сложность и дороговизна информационного обеспечения взаимодействия.

Самым существенным критерием типизации международных организаций признано членство государств, согласно которому организации делятся на межгосударственные (МГО) и негосударственные (НГО).

Межправительственные организации — это организации, созданные по соглашению между государствами, членами которых являются сами государства.

Международные неправительственные организации — это любые международные организации, созданные на основе объединения физических и (или) юридических лиц. Они выступают от имени широкой международной общественности и обращаются к государствам и к межгосударственным организациям по различным проблемам международной жизни.

За характером полномочий все международные организации разделяют на международные и наднациональные.

Международные организации — это образования конфедеративного типа. Конфедерация — форма государственного устройства, по которой государства, которые входят в конфедерацию, полностью сохраняют свою независимость, имеют собственные органы государственной власти и управления; для координации действий с целью достижения общей цели они создают специальные общие органы.

Наднациональные организации — это образования федеративного типа. Федерация — форма государственного устройства, по которой государства, которые входят в федерацию, имеют как собственные конституции, законодательные, исполнительные и судебные органы, так и надгосударственные органы власти для решения общих проблем.

Частные субъекты, осуществляющие международную экономическую деятельность: резиденты – субъекты хозяйствования (физические и юридические лица), постоянно осуществляющие экономическую деятельность на территории данного государства, независимо от их государственной принадлежности;

нерезиденты – субъекты хозяйствования (физические и юридические лица), постоянно осуществляющие экономическую деятельность на территории иностранного государства (вне данного государства).

Классификация стран по уровню социально-экономического развития, применяемая Организацией Объединенных Наций (ООН).

ООН классифицирует страны по следующим критериям:

- показатели уровня экономического развития (ВВП/ВНД на душу населения; отраслевая структура национальной экономики; производство основных видов продукции на душу населения; показатели качества жизни населения; показатели экономической эффективности);

- тип экономического роста (экстенсивный, интенсивный, наукоемкий);

- уровень и характер внешнеэкономических связей — определяется степенью открытости экономики;

- величина экономического потенциала страны.

Классификация МВФ и ООН:

- 1) развитые;

- 2) развивающиеся;

- 3) с переходной экономикой.

В основе группировки лежат два критерия:

- уровень экономического развития,

- тип развития на предшествующем этапе (страны с переходной экономикой — это не трансформирующиеся из развивающихся в развитые, а переходящие из группы с централизованно-плановой экономикой в группу с рыночной экономикой).

Международное разделение труда (МРТ) – высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на устойчивую экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимовыгодному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных пропорциях.

Факторы, определяющие участие страны в МРТ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ

Природно-географические различия отдельных стран: Природно-климатические условия; природные ресурсы; территория; экономико-географическое положение;

численность населения и т.д.

Социально-экономические особенности отдельных стран: Положение страны в мировой экономике; особенности исторического развития, производственных традиций и традиции внешнеэкономических связей; достигнутый уровень экономического и научно-технического развития; тип хозяйствования (рыночный или плановый); законодательная база внешних связей; различия в финансовых ресурсах и т.д.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ

- Уровень НТП в мире (чем он выше, тем более наукоемкими становятся отрасли специализации стран);
- спрос на мировом рынке;
- система международных расчетов;
- экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов.

Международное разделение труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства, поэтому в МРТ выделяют понятия «международная специализация производства» и «международное кооперирование производства».

Международная специализация производства (МСП) – это такая форма взаимодействия между странами, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны.

Международное кооперирование производства (МКП) – это непосредственное соединение в повседневном взаимодействии труда субъектов – юридических лиц разных стран в одном и том же либо в разных, но связанных между собой процессах производства.

Внешняя торговля (ВТ) является важной и исторически первой формой международных экономических отношений. Она представляет собой обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами. Это торговля одной страны с другими странами мира. Она состоит из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров. В совокупности внешняя торговля разных стран образует международную торговлю.

Международную торговлю характеризует большое количество показателей, которые можно систематизировать по следующим признакам:

- а) показатели объемов;
- б) показатели структуры;
- в) показатели динамики;
- г) показатели результатов.

Показатели объемов МТ:

1) экспорт - это продажа с вывозом за границу товаров. К экспорту относят:

- товары, произведенные, выращенные или добытые в стране;
- товары, ранее ввезенные из-за границы, были переработаны, а также товары, переработка которых осуществлялась под таможенным контролем.

Реэкспорт - продажа и вывоз из страны ранее ввезенных на ее территорию товаров, которые не подвергались обработке.

2) импорт - ввоз в страну товаров.

К импорту относят:

- товары иностранного происхождения из страны-производителя или страны-посредника;
- товары для дальнейшей переработки под таможенным контролем.

Реимпорт - ввоз ранее вывезенных за границу товаров, которые не подвергались обработке, т.е. это экспортные операции, не состоявшиеся. Сюда относят возврат покупателем бракованного товара, возврат товара, который не был продан через аукцион, возврат товара, не реализованного через консигнационные склады. Основным признаком реимпортных

операций является пересечение отечественными товарами таможи дважды: при ввозе и вывозе. Товары, возвращающихся выставок и ярмарок, к реимпортируемым не относятся.

Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для международного сравнения.

3) внешнеторговый оборот - сумма стоимостей экспорта и импорта страны за определенный период времени

$$\text{ВТО} = \text{Э} + \text{И}$$

4) физический объем торговли - оценка экспорта или импорта в неизменных ценах одного периода (как правило, года);

5) генеральная (общая) торговля - принятое в статистике внешней торговли определения внешнеторгового оборота с включением транзитных товаров;

6) специальная торговля - чистый внешнеторговый оборот, то есть продукция, ввезенная в страну или вывезена из нее

$$\text{СТ} = \text{ВТО} - \text{реэкспорт} - \text{реимпорт.}$$

Показатели структуры МТ:

1) товарная структура - это показатели распределения экспорта и импорта по основным товарным позициям;

2) географическая структура - распределение товарного потока по странам, группам стран и регионам мира;

3) институциональная торговля - распределение торговли по субъектам и методами товарного обмена;

4) видовая структура - распределение торговли по видам товарного обмена.

Для характеристики международной торговли применяется ряд показателей:

- стоимостной и физический объем мирового товарооборота;
- общая, товарная и географическая (пространственная) структура;
- уровень специализации и индустриализации экспорта;
- коэффициенты эластичности МТ, экспорта и импорта, условия торговли;
- внешнеторговая, экспортная и импортная квоты;
- торговый баланс.

Внешнеторговая деятельность – динамический процесс, который требует постоянного регулирования со стороны государства.

Государство в лице законодательной и исполнительной власти призвано способствовать повышению эффективности внешней торговли, превращению ее в фактор экономического развития и роста; улучшению положения страны в международном разделении труда; недопущению внешних рисков, угрожающих национальной экономической безопасности.

Внешнеторговая политика представляет собой комплекс мер, направленных на повышение конкурентоспособности страны на внешних рынках, защиту национальных производителей от иностранной конкуренции, на наполнение внутреннего рынка инвестиционными и потребительскими товарами.

Ее цели:

- Изменение объемов экспорта и импорта;
- Изменение степени участия страны в МРТ;
- Изменение структуры внешней торговли;
- Обеспечение страны необходимыми ресурсами и товарами.

Внешнеторговая политика разрабатывается и реализуется:

- на различных уровнях (на национальном, региональном, международном);
- автономно или конвенционно (в договорном порядке);
- на двусторонней или многосторонней основе;
- экономическими или административными методами.

Национальный уровень означает, что государство в одностороннем порядке (автономно) на основе национального законодательства определяет и осуществляет внешнеторговую политику, не будучи связанным какими-либо обязательствами с другими странами и организациями.

На двустороннем уровне внешнеторговая политика реализуется в соответствии с межгосударственными торговыми договорами и соглашениями с отдельными странами-партнерами.

Многостороннее регулирование международной торговли реализуется на региональном и международном уровне на основе межгосударственных соглашений.

Международное многостороннее регулирование торговых отношений означает, что при разработке и реализации внешнеторговой политики учитываются договоренности и обязательства, вытекающие из членства страны в тех или иных международных организациях и объединениях.

Региональное регулирование торговых отношений осуществляется в рамках интеграционных объединений; оно определяется характером и формой интеграционного объединения и распространяется на страны, входящие в соответствующее объединение.

Международное регулирование реализуется на основе договоренностей в рамках международных организаций и прежде всего **Всемирной торговой организации (ВТО)**, а также **Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)**; межгосударственных организаций стран-производителей и экспортеров сырья (типа **ОПЕК**), международных товарных соглашений.

В сфере внешнеторговой политики центральный вопрос: что выбирать для обеспечения экономического развития страны - *свободу торговли* или *протекционизм*?

Хотя установлено, что развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны и выгодно для нас, зависимость от мирового рынка порождает серьезные социально-экономические **проблемы**.

1. Конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу.

2. Зависимость от импорта, может принести, к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической зависимости).

3. Зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебаний валютных курсов и цен на мировом рынке.

Противоречивое влияние внешней торговли на экономику создало два противоположных подхода к ее развитию:

1. Протекционизм.

2. Защита свободы торговли.

Практическое (семинарское) занятие - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических и практических вопросов, решение практических задач под руководством преподавателя.

Основной целью практического (семинарского) занятия является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента.

На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы которые, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее.

Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее:

- обязательное ознакомление с планом занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение;
- изучение соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- работа с основными терминами (рекомендуется их выучить);
- изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре;
- формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование;
- запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- обращение за консультацией к преподавателю.

Практические (семинарские) занятия включают в себя и специально подготовленные рефераты, выступления по какой-либо сложной или особо актуальной проблеме, решение задач. На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

Задания к практическим занятиям представлены в ФОС.

Методические указания для самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов – это вид учебно-познавательной деятельности,

состоящей в индивидуальном, распределенном во времени выполнении студентами комплекса заданий при консультационно-координирующей помощи преподавателя, ориентированной на самоорганизацию обучающихся.

Основная цель самостоятельной работы студентов состоит в овладении знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по специальности. Задачами организации самостоятельной работы студентов являются:

- развитие способности работать самостоятельно;
- формирование самостоятельности мышления и принятия решений.
- стимулирование самообразования
- развитие способности планировать и распределять свое время

Кроме того, самостоятельная работа направлена на развитие умения обрабатывать и анализировать информацию из разных источников. Самостоятельная работа складывается из изучения учебной и специальной литературы, как основной, так и дополнительной, нормативного материала, конспектирования источников, подготовки устных и письменных сообщений, докладов, рефератов, выполнения практических ситуационных заданий. Самостоятельная работа студентов может быть индивидуальной (решение заданий, работа в библиотеке, в сети Internet и т.д.) или коллективной (коллективный проект). Общим направлением развития самостоятельной работы является активизация студента, повышение уровня его мотивации и ответственности за качество освоения образовательной программы.

Самостоятельная работа обучающегося должна начинаться с изучения, осмысления изложенной темы в учебной, справочной литературе, нормативно-правовых источниках, информационных сервисах РФ. Предлагаемые рекомендации разработаны в помощь обучающемуся, выполняющему внеаудиторную самостоятельную работу, которые помогут быть успешным в этой деятельности.