



ЭКОНОМИКА ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ

Часть 1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ

Предметом современной экономической теории являются отношения между людьми по поводу альтернативного использования ограниченных ресурсов (редких экономических благ) в процессе производства, распределения, обмена и потребления с целью наибольшего удовлетворения потребностей людей, и экономические законы, определяющие действия людей в определенных условиях.

Основным противоречием экономики является противоречие между постоянно возрастающими потребностями людей и ограниченными ресурсами.

Это противоречие является стимулом к постоянному развитию производства, к его качественному совершенствованию и, в результате, к появлению новых потребностей.

С учетом взаимосвязи производства и потребностей общественное производство можно определить как процесс взаимодействия общества и природы с целью преобразования продукта природы и создания материальных экономических благ, необходимых для удовлетворения потребностей людей, для существования и развития общества.

Всякое производство предполагает *потребление производственных благ, экономических ресурсов.*

Ресурсы, уже вовлеченные в процесс производства, называют *факторами производства.*

В экономической теории существуют **разные подходы к классификации факторов общественного производства.**

С начала XX века экономическая теория придерживается четырехфакторной модели производства.

В классической политической экономии до Маркса выделяли три фактора производства: труд, землю и капитал. В начале XX века неоклассики в качестве особого фактора стали рассматривать *предпринимательские способности*.

Предприниматель рассматривается как рационально действующий субъект, стремящийся к максимальной прибыли.

**Проблема выбора,
принцип
альтернативности
и производственные
возможности**

Проблема выбора возникает как следствие ограниченности экономических ресурсов.

В экономической теории ею впервые заинтересовались неоклассики. В работе П. Самуэльсона «Economics», были сформулированы **три фундаментальных вопроса**, которые должны решить хозяйственные субъекты, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов.

1. *Что* должно производиться, то есть какие из взаимно исключающих друг друга товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве?

2. *Как* будут производиться товары, то есть кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены?

3. *Для кого* предназначаются производимые товары, то есть кто должен располагать этими товарами и услугами и извлекать из них пользу?

Проблема выбора, возникающая как следствие ограниченности (редкости) экономических ресурсов, предполагает наличие альтернативных вариантов их использования. Выбор одного из вариантов использования редких ресурсов означает отказ от возможности реализации других вариантов их использования. Нужно принимать решения, какие товары и сколько производить, а от каких отказаться.

Моделями сопоставления
производственных ресурсов и вариантов
производства благ, необходимых для
удовлетворения общественных
потребностей, могут быть таблица
альтернативных возможностей и
построенная на ее основе **кривая
производственных возможностей**
(КПВ).

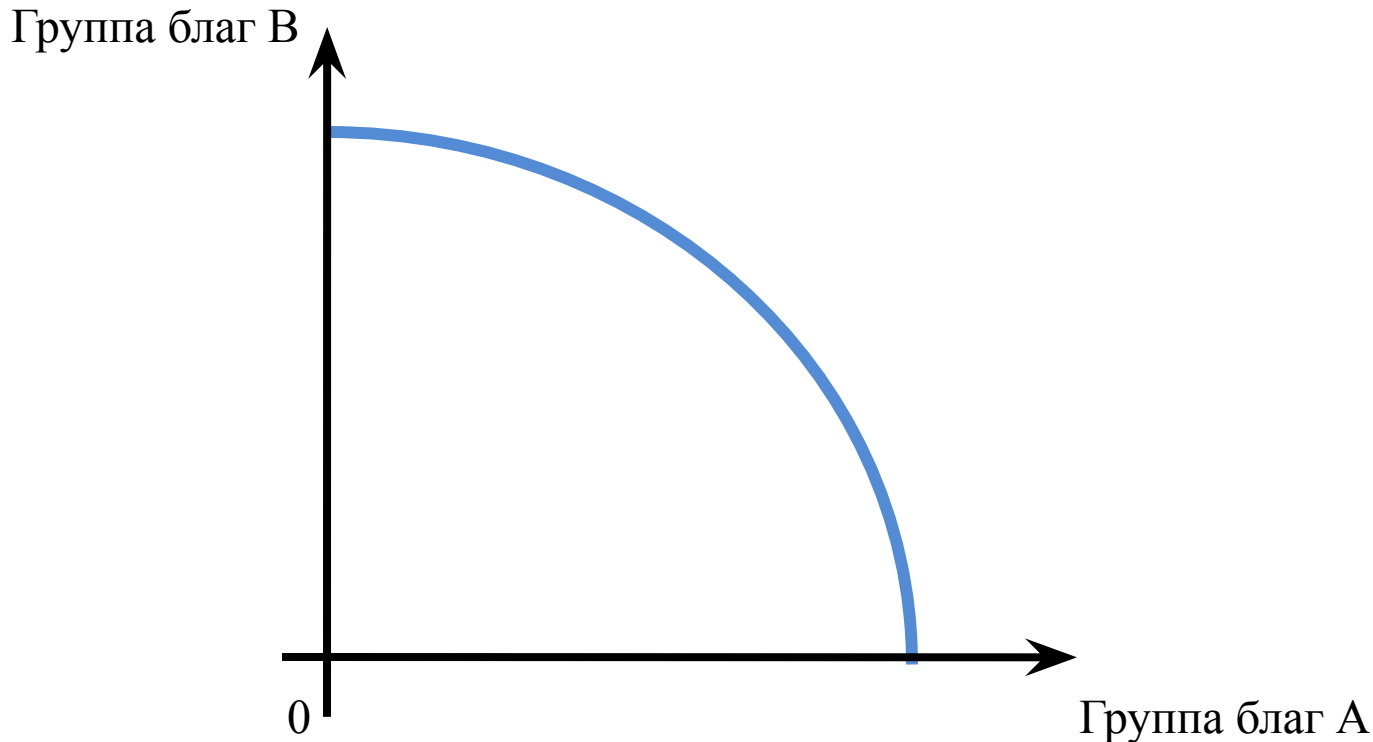
Эти модели основаны на следующих

допущениях:

- Экономика эффективна, то есть все ресурсы задействованы и распределены так, чтобы обеспечить наиболее полный объем производства.
- Количество имеющихся ресурсов постоянно, а их качество неизменно.
- Технология в ходе анализа принимается неизменной.
- Выбор осуществляется между альтернативной парой продуктов (или двумя группами продуктов), то есть для упрощения полагается, что в экономике производятся только две группы продуктов.

Кривая производственных возможностей (КПВ)

есть геометрическое место точек, координаты которых показывают все возможные сочетания объемов выпуска альтернативной пары благ (двух групп благ) при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов.



Точки, лежащие над кривой, недостижимы при данном уровне развития производительных сил.

Точки, лежащие под кривой, отражают варианты производства, которые возможны, но ресурсы в этом случае используются либо не полностью, либо неэффективно.

Только точки, находящиеся на кривой, характеризуют полное и эффективное использование ресурсов.

Поскольку движение по кривой отражает *переключение* ресурсов с производства одного товара на производство другого товара, эту линию называют еще *кривой трансформации*.

Выпуклость КПВ графически отражает действие закона возрастания вмененных издержек.

Количество продуктов, от которого следует отказаться, чтобы получить какое-то количество анализируемого продукта, называется **вмененными (альтернативными) издержками** производства этого продукта, или **издержками упущенных возможностей**.

Согласно закону возрастания вмененных издержек, производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой отказ от производства все возрастающего количества другого продукта.

Причиной возрастания альтернативных издержек является то, что экономические ресурсы не обладают полной взаимозаменяемостью.

Действие закона возрастания вмененных издержек (или упущенных возможностей) распространяется на любой вид деятельности, поэтому каждый экономический субъект должен просчитывать альтернативную стоимость своих решений.

Экономическая система: понятие, типы, модели

Экономическая система представляет собой механизм решения двусторонних проблем редкости и выпуска, способ взаимодействия в обществе производителей и потребителей, специфический способ решения фундаментальных проблем экономики.

В зависимости от того, какой механизм используется экономикой для ответа на фундаментальные вопросы - «**ЧТО**», «**КАК**» и «**ДЛЯ КОГО**» производить, различаются три типа экономических систем:

- традиционная,
- административно-командная,
- рыночная экономика.

В традиционной экономике эти вопросы разрешаются с помощью обычаев и традиций, передаваемых из поколения в поколение.

Элементы данной системы существуют и в современной экономике, например: домашнее хозяйство, хозяйство коренных народностей Севера или австралийских аборигенов.

В административно-командной экономике все действия и основные показатели деятельности производственных единиц диктуются из единого центра, команды и приказы которого требуют безусловного выполнения.

Роль государства состоит в определении, установлении и поддержании определенных пропорций в развитии народного хозяйства путем прямых адресных заданий министерств предприятиям-изготовителям с планом распределения готовой продукции потребителям.

Государство также решает задачи распределения ресурсов и доходов, социального развития

В рыночной экономике все вопросы решаются с помощью рынка, эквивалентного обмена.

«**Что**» именно будет производиться, определяется *голосами потребителей*. Они определяют это, отдавая предпочтение тому или иному товару.

«**Как**» производить» определяется *конкуренцией различных производителей*, которые могут выстоять в конкурентной борьбе только путем введения наиболее эффективных методов производства, снижая издержки до минимума.

«**Для кого**» производить *определяется спросом и предложением на рынке производительных услуг*: заработной платой, земельной рентой, процентом и прибылью, которые увеличивают доход каждого лица в определенном соотношении с доходами других лиц и со всеми доходами общества.

Простейшей моделью рыночной экономики может служить диаграмма кругооборота потоков, которая демонстрирует опосредованные **рынком** потоки товаров, услуг и денег между домашними хозяйствами и фирмами.

В этой модели предполагается, что все экономические решения принимают домашние хозяйства и фирмы, которые взаимодействуют на **рынках товаров и услуг** и **рынках факторов производства**.

На диаграмме внутренние стрелки отражают этот кругооборот как движение товаров и услуг между домашними хозяйствами и фирмами.

Внешние стрелки указывают противоположное движение потоков денежных средств.

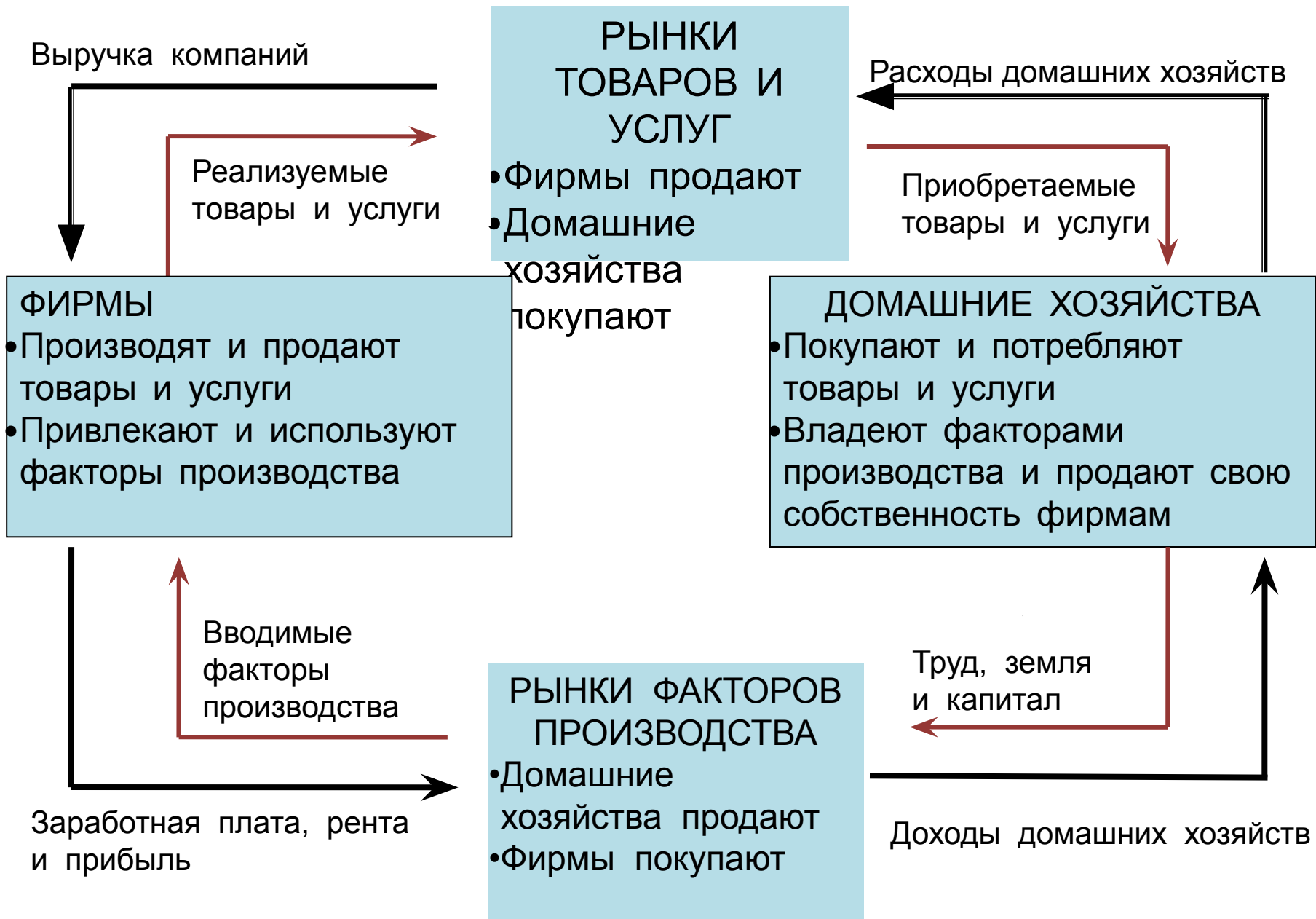


Диаграмма потока кругооборотов в рыночной экономике

Для характеристики современного состояния экономической системы используется термин **«смешанная экономика»**. Этим подчеркивается ее отличительная особенность – гетерогенность (разнородность) входящих в нее элементов.

Сам термин «смешанная экономика» в работах экономистов имеет различное толкование:

- одни делают упор на сочетании различных секторов экономики, на разнообразии форм собственности;
- другие (прежде всего, представители кейнсианства) выдвигают на первый план проблему сочетания рыночного механизма и государственного регулирования;
- третьи акцентируют внимание на сочетании частного предпринимательства и общественных социальных гарантий.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ
ТОВАРНОГО
ПРОИЗВОДСТВА**

Под товарным производством понимается такая организация общественного хозяйства при которой продукты производятся отдельными, обособленными субъектами, специализирующимися на создании одного (или нескольких) продукта и обмениваются ими на возмездной, эквивалентной основе.

То есть продукты труда становятся **товарами.**

В экономической теории существуют два разных термина «товар» и «экономическое благо», разработаны два подхода к определению стоимости товаров (ценности благ).

Представители **классической школы** называли **товаром** *продукт труда*, поступающий в потребление через обмен.

Свойства товара:

- **Потребительная стоимость;**
- **Стоимость.**

Потребительная стоимость - это способность товара удовлетворять *общественные* потребности, то есть потребности не создателя товара, а других людей. Потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или потреблении.

Стоимость – это свойство товара обмениваться на другие товары в определенном соотношении. Это свойство товара проявляется в обмене, поэтому его называют *меновою* стоимостью.

То есть первое свойство товара характеризует его со стороны *качества*, а

Деньги и их функции

В экономической теории существует две концепции происхождения денег: рационалистическая и эволюционистская.

Рационалистическая концепция, господствовавшая до конца XVIII века, объясняла происхождение **денег как итог соглашения между людьми**. По существу деньги не определены, а принимаются как некая условность. Продуктом соглашения между людьми считает закрепление денежных функций за благородными металлами.

последовательно разработана представителями классической политэкономии, рассматривали *деньги как результат исторического процесса последовательной смены форм выражения стоимости в ходе развития товарного обмена.*

Согласно данной концепции, деньги – это особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. Деньги выражают затраты общественного труда, воплощенного в разных товарах, и на этой основе обеспечивают их сопоставимость и обмениваемость.

Понимая форму выражения стоимости

В экономической теории XIX – XX века рассматривается **вопрос о сущности современных бумажных, а не металлических денег.**

Уход золота из обращения, прекращение выполнения им роли денег называется *демонетизацией*.

Западная экономическая мысль практически едина в отрицании товарной природы современных денег. *Сущность денег выводится из их функций*

По выражению Дж. Хикса, деньги это то, что используется как деньги.

Четко выделяются два подхода: деньги как

Деньги как ликвидность. Ликвидность, означает непосредственную покупательную силу бумажных денег: ликвидность какого-либо имущества связана с издержками его обмена на другие виды имущества. Имущество, издержки обмена которого на другие виды имущества равны нулю, является абсолютно ликвидным

Декретные деньги. В этом подходе главным является акцент на том, что деньги – это *общепризнанное* средство обмена. Если люди соглашаются считать что-либо деньгами, то это «что-то» и будет являться деньгами, ценность денег определяется доверием к ним.

Рыночный механизм и его элементы.

В современной экономической литературе можно встретить различные определения рынка. Например:

Рынок - это система отношений по поводу обмена результатами производства и услугами, принимающими форму товара.

Рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

Рынок – это совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег.

Рынок – это система отношений между производителями и потребителями как продавцами и покупателями.

Рынок – это система экономических отношений между покупателями и продавцами на основе определения свободных цен в результате

Рынок – это экономическая система, которая работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в централизованном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспособливается к спросу, а производство - к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу.

Рынок – это децентрализованная система координации деятельности хозяйственных субъектов, которая основана на безличностном

Механизм рыночной саморегуляции включает три элемента: цены; спрос и предложение; конкуренцию.

Цены играют роль ориентира для производителей и покупателей: производителям они помогают принимать решения об объемах производства, о выборе технологий с учетом допустимого уровня издержек производства; потребителям – принимать решения о приобретении товаров и услуг при данном уровне дохода.

Спрос – представленная на рынке потребность в товарах и услугах, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и имеющихся доходах, то есть платежеспособный спрос.

Предложение – количество товаров и услуг, которое может быть предоставлено для продажи по данной цене.

Цена равновесия – это цена, при которой величина спроса равна величине предложения.

Конкуренция (от латинского concurrere – сталкиваться) – это соперничество на рынке за

В экономической теории известно несколько трактовок конкуренции: поведенческая, структурная, функциональная.

Поведенческая трактовка изначально установилась в экономической литературе. Адам Смит, в частности, связывал конкуренцию с честным, без сговора соперничеством, ведущимся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи товара. При этом основным методом конкурентной борьбы он считал изменение цен.

Неоклассический вариант поведенческого толкования конкуренции связывает ее с борьбой за редкие экономические блага и, разумеется, за деньги потребителя, на которые их можно приобрести.

В конце XIX и, особенно, в XX веках получила распространение **трактовка *структурная***.

Ее истоки восходят к работам Ф. Эджуорта, А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина и других крупнейших ученых, заложивших фундамент современной западной теории четырех основных типов рынков: *совершенной конкуренции* и *несовершенной конкуренции*: монополистической конкуренции, олигополии и монополии.

В современной западной экономической науке термин «конкуренция» чаще всего используется именно в структурном понимании.

Третьи *подход к определению конкуренции - функциональный.*

Он описывает роль, которую конкуренция играет в экономике.

Й. Шумпетер, в частности, в рамках своей теории экономического развития определял конкуренцию **как соперничество старого с НОВЫМ.**

Нововведения скептически принимаются рынком, но если новатору удастся их осуществить, именно механизм конкуренции вытесняет с рынка предприятия, использующие устаревшие технологии.

могут быть сгруппированы в экономические и неэкономические, силовые.

Экономические методы: лишение конкурентов сырья, рынков сбыта, кредитов, скупка патентов и лицензий, технологических разработок, сбивание цен, захват рынков рабочей силы, конкуренция новизной и качеством товаров, *ценовые* методы (применение монопольно высоких и монопольно низких цен, бросовых, демпинговых цен, другие варианты ценовой дискриминации), *неценовые* методы (конкуренция по продукту, конкуренция по условиям продаж, продажа товаров в

Сущность и роль рынка проявляются в его функциях:

- *регулирующая* - определяет объемы и структуру производимых товаров, воздействуя на экономические субъекты посредством ценовых сигналов;
- *дифференцирующая* - не только определяет уровень доходов товаропроизводителей, их положение в экономике, но и «отсекает» неэффективных производителей;
- *стимулирующая* – заставляет товаропроизводителей оптимизировать свои условия производства;
- *информационная* - сообщает участникам производства объективную информацию о потребностях и возможностях их удовлетворения;
- *санирующая* - очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и поощряет развитие эффективных и предприимчивых;
- *функция ценообразования* - признает лишь общественно необходимые затраты на производство товаров и услуг.

Рыночная инфраструктура – совокупность организационных институтов рынка, которые обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

К ним относятся: коммерческие банки и иные финансовые учреждения; товарные и фондовые биржи; торговые дома; биржи труда; информационно-коммерческие центры; оптово-посреднические фирмы; снабженческо-сбытовые организации; страховые компании; аудиторские фирмы; аукционы; ярмарки; маркетинговые центры; бизнес-центры; центры подготовки менеджеров, брокеров, дилеров.

МИКРОЭКОНОМИКА

Микроэкономика анализирует

хозяйственную деятельность первичных ячеек (фирм, домашних хозяйств, собственников факторов производства).

Она объясняет, как принимаются экономические решения на уровне этих ячеек и как они реализуются через цены на факторы производства и экономические блага.

В центре микроэкономического анализа находится механизм рыночного ценообразования на рынках отдельных товаров и проблемы частичного рыночного равновесия.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Спрос, закон спроса, факторы, определяющие спрос

В основе формирования спроса лежат потребности.

Но не всякая потребность учитывается рынком и превращается в спрос. Желание получить тот или иной товар (услугу) должно дополняться возможностями потребителя, т.е. рынок учитывает лишь **платежеспособные потребности**.

Под **спросом** понимается количество товара, которое желают и могут приобрести покупатели в единицу времени в конкретной рыночной ситуации.

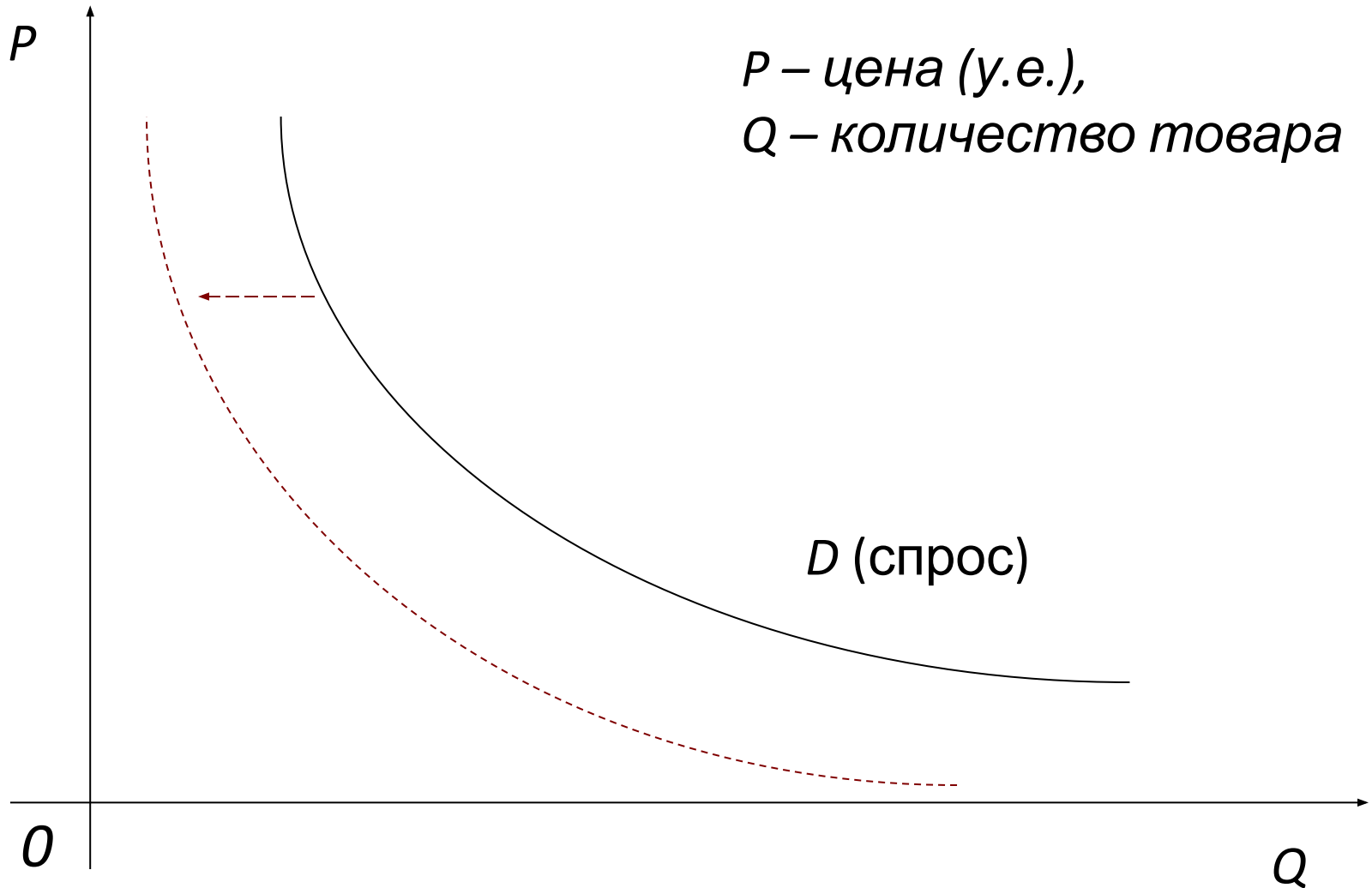
Спрос зависит от многих факторов. Самой важной детерминантой рыночного спроса принято считать **цену** товара.

Согласно **закону спроса**, *при прочих равных условиях*, спрос тем больше, чем ниже цена товара.

Условие «при прочих равных условиях» подчеркивает определяющую роль цены товара, но в то же время говорит о существовании других (неценовых) факторов, которые могут оказать влияние на рыночный спрос.

Графически взаимосвязь величины спроса и цены отражается кривой спроса, имеющей отрицательный наклон для большинства товаров. Кривая спроса не отражает действие «прочих факторов», считая их постоянными

Кривая спроса



Направленность кривой спроса объясняется действием следующих ценовых факторов:

- эффектом замещения;
- эффектом дохода.

Эффект замещения - изменение в потреблении товара в ответ на изменение в его цене, рассматриваемое только как результат относительного изменения цены по отношению к ценам других товаров.

При снижении цены на определенный товар у покупателя появляется стимул приобрести его больше, заменяя другие товары, удовлетворяющие аналогичную потребность, цена которых стала *относительно* выше.

Иными словами, потребители предпочитают заменять дорогие товары более дешевыми.

Эффект дохода – изменение в потреблении товара в ответ на изменение в его цене, рассматриваемое только как результат изменения реального дохода потребителей в результате изменения цены анализируемого товара.

Так снижение цены одного из товаров при прежнем размере номинального дохода и неизменных ценах других товаров дает потребителю возможность приобрести большее количество данного товара, не сокращая покупки других, либо потратить высвободившиеся средства на другие товары.

В этом случае речь идет о повышении покупательной способности и реального дохода потребителя, а не о замене одного товара другим.

Степень влияния эффекта замещения и эффекта дохода на объем спроса зависит и от потребителя, и от товара.

Эффект замещения не будет действовать или будет проявляться в незначительной степени, если у потребителя сформировались устойчивые вкусы, если у данного товара нет заменителей, либо при достаточном уровне потребления товаров первой необходимости.

Эффект дохода будет действовать в меньшей степени у более богатых потребителей при покупке сравнительно дешевых товаров.

Для большинства товаров эффект дохода и эффект замещения действуют в одном направлении, вызывая больший объем покупок при снижении цены на товар. Но существуют ситуации, когда их действие

состоянии повышение цен на относительно дешевые товары первой необходимости, занимающие значительное место в бюджете потребителя, может привести в действие **эффект Гиффена**.

Бедные домашние хозяйства будут вынуждены вообще отказаться от более дорогих и качественных товаров и, чтобы удовлетворить наиболее насущные потребности, будут больше приобретать этих подорожавших товаров, которые все же остаются относительно дешевыми.

Например, при повышении цены на хлеб или картофель, беднейшие слои населения откажутся не от их потребления, а сократят покупки более дорогих продуктов питания, таких, как мясо, фрукты и т.п.

Кривая спроса в данном случае будет иметь положительный наклон. *Эффект дохода перевешивает эффект замещения*. Такие товары получили название **товаров Гиффена**, по имени английского экономиста Роберта Гиффена, обнаружившего и обосновавшего подобные ситуации.

«демонстративное потребление».

Товары Веблена - это прежде всего престижные товары, от приобретения которых некоторые потребители отказываются именно потому, что они стали доступными для других слоев населения.

И, наоборот, спрос со стороны таких потребителей на дорогие эксклюзивные товары может даже возрасти при повышении их цены, если основной целью их приобретения являются соображения престижа, демонстрации достигнутого уровня и качества жизни.

факторов нашли отражение в экономических категориях: **изменение величины спроса и изменение спроса.**

Изменение величины (объема) спроса связано с изменением цены данного товара и выражается в передвижении вдоль кривой спроса от одной точки к другой, т.е. в переходе от одной комбинации «цена - количество товара» к другой на том же графике спроса.

Изменение спроса связано с изменением неценовых факторов. В законе спроса неценовые факторы рассматриваются как «прочие равные условия».

Изменение спроса отражается смещением кривой спроса вправо (при его увеличении) или влево (при уменьшении) от первоначального положения.

Основные неценовые факторы спроса:

- потребительские предпочтения (вкусы), которые могут изменяться под действием рекламы, изменения моды, сезона и т.д.;
- число покупателей на рынке;
- денежные доходы покупателей;
- качество товара и сфера его использования потребителем;
- цены на взаимозаменяющие и/или взаимодополняющие товары.
- потребительские ожидания изменения рыночной ситуации (будущих цен или доходов).

Под их воздействием происходит не движение вдоль кривой спроса, а сдвиг самой кривой вправо или влево.

Функция спроса – функция, определяющая зависимость спроса от всех влияющих на него факторов. Обычно она задается алгебраически:

$$Q_d = \alpha + \beta_1 x P + \beta_2 x P_s + \beta_3 x P_c + \beta_4 x I + \beta_5 x T,$$

где Q_d - спрос на товар,

α - часть объема спроса, определяемая

экзогенно, или переменными, специально не упомянутыми в функции спроса;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots$ - коэффициенты функции спроса, иллюстрирующие предельное влияние каждой независимой переменной на спрос;

P - цена товара;

P_s - средняя цена товаров-заменителей;

P_c - средняя цена взаимодополняющих товаров;

I - доход потребителей;

T - вкусы и предпочтения потребителей.

В упрощенном виде функцию спроса можно представить следующим образом:

$$Q_d = \alpha - \beta \times P,$$

где P – цена товара,

параметры α и β отражают изменение неценовых факторов спроса.

При изменении величины α происходит сдвиг кривой, а изменение величины β изменяет наклон кривой.

Знак минус отражает *обратную зависимость* между уровнем рыночной цены и количеством продукции, на которую предъявляется спрос.

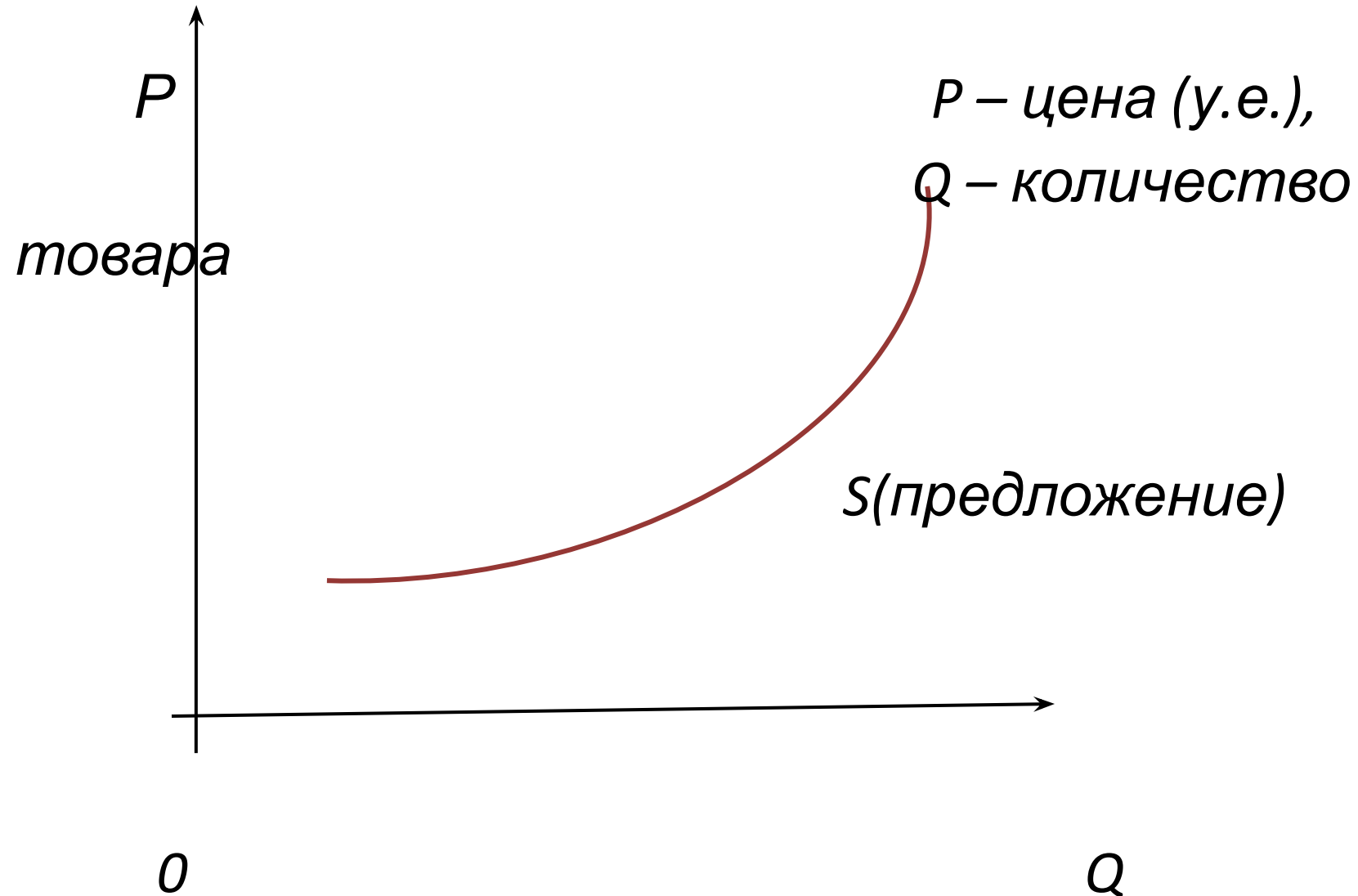
В отличие от спроса **предложение** отражает поступление товаров на рынок для их продажи или обмена на другие экономические блага.

Предложение – это совокупность товаров и услуг, являющихся результатом производства и представленных на рынке с целью продажи (обмена) в единицу времени в конкретной рыночной ситуации.

Оно определяется производством, но не всегда совпадает с ним. При одном и том же объеме производства в зависимости от цен на товары и услуги предложение может изменяться.

Согласно **закону предложения**, при прочих равных условиях предложение тем больше, чем выше цена товара. Кривая предложения обычно имеет положительный наклон.

Кривая предложения



При предположении, что функция предложения носит линейный характер, а основной, определяющей переменной является цена, функция предложения может быть представлена в следующем виде:

$$Q_s = \gamma + \lambda \times P.$$

Уравнение отражает прямую зависимость между уровнем цены и количеством продукции, которую производитель готов предложить рынку.

Параметры γ и λ , как и в функции спроса, отражают изменения неценовых факторов.

Основные неценовые факторы

предложения:

- цены на ресурсы, используемые в производстве анализируемого товара;
- уровень технологии производства;
- цены на взаимозаменяемые и
взаимодополняющие товары;
- ожидания изменения рыночной ситуации;
- налоги и дотации;
- число продавцов на рынке;
- цели фирмы.

Равновесие на рынке.

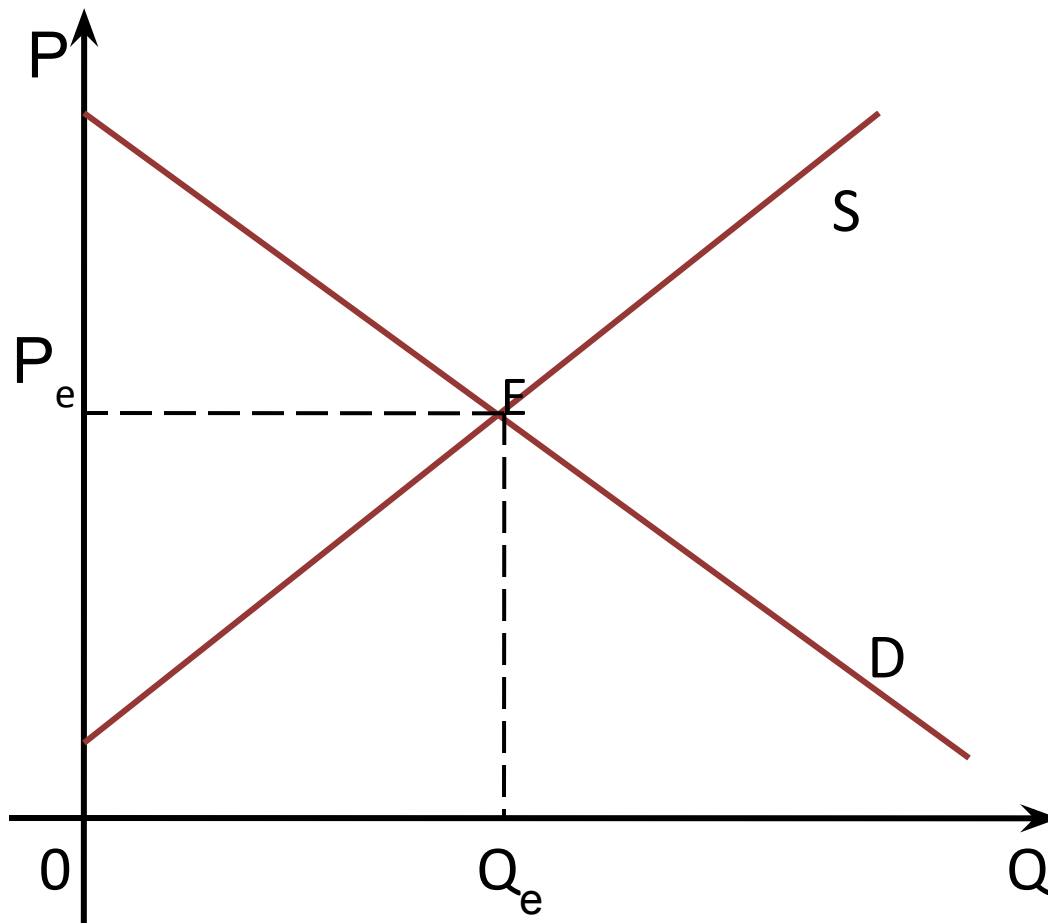
Общественная выгода от

конкурентного равновесия: излишек потребителя и излишек производителя

Если наложить друг на друга два графика, отражающие рыночный спрос и рыночное предложение одного и того же товара, получим картину, демонстрирующую одновременное поведение продавцов и покупателей.

Точка пересечения кривых спроса и предложения показывает рыночную цену, при которой спрос количественно равен предложению (точка равновесия). **Равновесная цена** - это такая цена, при которой объем спроса равен объему предложения. Ей соответствует **равновесное количество** продукции

Иллюстрация рыночного равновесия



При более низкой цене, чем цена равновесия, будет наблюдаться дефицит товара, и повышенный спрос на нее окажет влияние на цену в сторону повышения. При цене выше равновесной будет излишек товара, возросшее предложение станет воздействовать на снижение цены к точке равновесия.

Изменение равновесной цены и равновесного количества зависит от всех рассмотренных выше неценовых факторов как спроса, так и предложения.

Рассмотрим результаты свободного рыночного обмена на основе равновесных цен с точки зрения общественной выгоды, получаемой покупателями и продавцами. Мерой такой выгоды принято считать **излишек производителя и излишек потребителя.**

Излишек потребителя – это разница между ценой спроса, т.е. максимальной ценой, которую потребители *готовы были уплатить* за определенное количество товара, и количеством денег, которое они *действительно отдали* при сложившейся цене равновесия.

Аналогичный смысл имеет понятие **«излишек производителя»**. Он представляет собой разницу между рыночной ценой, которую они *получили* за свой товар, и теми ценами, по которым они *готовы были* продать свой товар.

Таким образом, благодаря равновесной цене, *часть потребителей* купила больше товаров и заплатила дешевле, чем первоначально была согласна, а *часть производителей* продала больше товаров и по более высокой цене, чем та, по которой она была готова продать свой товар.

На графике излишки производителя и потребители представляют собой фигуры, образованные соответственно кривыми предложения и спроса, осью ординат и перпендикуляром к этой оси из точки равновесия.

Сумма излишков потребителей и производителей характеризует **общественную выгоду**, возникающую в результате функционирования рыночного механизма и формирования рыночного равновесия.

Эластичность спроса и предложения

Под эластичностью понимается мера (степень) реагирования одной переменной величины на изменение другой переменной величины.

Видов эластичности спроса и предложения столько, сколько факторов влияет на изменение этих переменных. Однако влияние многих из этих факторов крайне трудно оценить и формализовать, поэтому на практике анализируется воздействие лишь наиболее значимых из них.

При анализе спроса наиболее важными факторами, вызывающими его изменение, являются цены анализируемых товаров, цены заменителей, взаимодополняющих товаров, доходы потребителей. Поэтому и исследуются, как правило, три вида **эластичности спроса**:

- *прямая эластичность спроса* (эластичность спроса по цене);
- *эластичность спроса по доходу*;
- *перекрестная эластичность спроса*, отражающая меру реагирования спроса на изменение цен других товаров.

Эластичность предложения оценивается чаще всего лишь по цене анализируемого товара либо других товаров, так как анализ воздействия других факторов очень трудоемок и с трудом поддается формализации.

Оценивается эластичность с помощью **коэффициентов эластичности**, которые показывают, на сколько процентов изменится одна переменная (например, спрос) при изменении на 1% другой переменной (цены, дохода и т.д.).

Коэффициент эластичности обозначается E с добавлением соответствующих индексов: верхний индекс показывает, изменение какой переменной анализируется, нижний – под воздействием какой переменной происходит изменение. Например, коэффициент эластичности спроса по цене рассчитывается по формуле

$$E^d_p = \% Q_d / \% \Delta P,$$

где $\% Q_d$ - процентное изменение объема спроса;
 $\% \Delta P$ - процентное изменение цены.

Процентное изменение переменной определяется как отношение ее абсолютного изменения к первоначальному уровню, выраженное в процентах

$$\% Q_d = (\Delta Q_d / Q_d) \times 100\% \qquad \% \Delta P = (\Delta P / P) \times 100\%$$

Различаются три основных вида ценовой эластичности спроса: ***эластичный, неэластичный, единичный эластичный.***

Если спрос изменяется в большей степени, чем цена, т.е. $|E^d_p| > 1$, спрос считается **эластичным**, если в меньшей степени ($|E^d_p| < 1$) – **неэластичным**. Если процентное изменение цены приводит к равному процентному изменению объема спроса, то коэффициент равен 1 и спрос считается **единичным эластичным**.

Прямая эластичность спроса анализируется продавцами с целью определения условий получения наибольшей **общей выручки** (совокупного дохода).

Общая выручка равна цене товара, умноженной на количество проданного товара

$$TR = P \times Q,$$

где TR – общая выручка;

P – цена товара;

Q – количество проданного товара.

Спрос на рынке всегда **ограничен платежеспособностью покупателей**, поэтому изменение цены товара неизбежно вызовет изменение объема его покупок, что может привести к ***изменению общей выручки.***

Если спрос на товар **эластичен**, продавцу выгоднее понизить цену, так как объем покупок вырастет в большей степени, чем снизится цена, общая выручка увеличится.

Если же спрос **неэластичен**, цену выгоднее повысить. Объем покупок снизится, но в меньшей степени, чем повысится цена.

Если же **коэффициент эластичности по модулю равен 1**, никакое изменение цены не может способствовать увеличению общей выручки, то есть в этом случае ***общая выручка является максимально возможной.***

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене

Эффект безвозвратных инвестиций – покупатели менее чувствительны к цене товара, если он применяется совместно с ранее приобретенным основным товаром, представляющим безвозвратные расходы.

Эффект осведомленности об аналогах – покупатели менее чувствительны к цене, если они не знают о существовании аналогов (заменителей).

Эффект трудности сравнения – покупатели менее чувствительны к цене, если товар плохо поддается сравнению.

Эффект уникальности – покупатели менее чувствительны к цене, если товар обладает особыми, уникальными свойствами.

Эффект связи цены и качества

Объективная и субъективная необходимость товара

Эффект срочной необходимости

Замещаемость блага в потреблении

Эластичность спроса по цене

Удельный вес расходов на данное благо в доходе потребителя.

Эффект запаса – покупатели тем менее чувствительны к цене, чем больше запас благ.

Фактор времени

Эффект износа – покупатели тем менее чувствительны к цене, чем меньше время износа товара.

Эффект суммарных затрат – покупатели менее чувствительны к цене, если расходы на приобретение товара составляют небольшую долю их дохода.

Эффект распределения затрат на покупку – покупатели менее чувствительны к цене, если они делят ее с другими покупателями.

Эффект конечной пользы – покупатели тем менее чувствительны к цене, чем меньшую долю составляют расходы на товар в общих расходах на получение конечного результата.

Эффект «справедливой цены» – покупатели тем более чувствительны к цене, чем существеннее ее величина выходит за пределы диапазона, в котором покупатель считает цены «справедливыми» или «обоснованными».

Существуют два подхода к вычислению эластичности:

- метод вычисления эластичности **в точке** (в конкретной ситуации);
- метод вычисления эластичности **по дуге** (на основе знаний о состоянии процесса в двух ситуациях).

Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой называется **перекрестной эластичностью**.

Если товары X и Y **взаимозаменяемые**, то коэффициент перекрестной эластичности спроса имеет положительное значение, так как увеличение цены на один товар ведет к повышению спроса на другой.

Если анализируемые товары являются **взаимодополняющими**, то коэффициент перекрестной эластичности имеет отрицательное значение, поскольку увеличение цены на один товар вызовет снижение спроса не только на него, но и на товар, потребление которого без подорожавшего

Если производители не могут или не хотят изменить цену своего товара, то, приспособившись к ситуации, они должны скорректировать объемы производства с учетом изменения спроса, то есть на величину коэффициента эластичности.

Оба вида ценовой эластичности (прямая и перекрестная) анализируются также и **государством с целью оптимизации политики косвенного налогообложения.**

Косвенные налоги всегда включаются в цену товара. Принимая решения об изменении налоговых ставок с целью увеличения налоговых поступлений, правительство должно учитывать возможное значительное снижение спроса, которое может привести не к увеличению, а к сокращению

Для многих товаров объем покупок чувствителен к уровню доходов потребителей.

Поэтому, наряду с влиянием изменения цен на спрос и его величину, исследуется **эластичность спроса по доходу**.

Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает на сколько процентов изменится спрос на анализируемый товар при изменении дохода на 1 процент.

Для большинства товаров коэффициент эластичности спроса по доходу имеет положительное значение, т.е. по мере роста доходов потребителей спрос увеличивается. Такие товары называются **нормальными**.

Для другой группы - **низших товаров** - коэффициент эластичности по достижении определенного уровня дохода будет отрицательным, так как потребители начнут заменять эти товары более качественными, хоть и более дорогими товарами.

К низшим товарам могут относиться не только низкокачественные, но и **товары хорошего качества**, для которых при определенных способах потребления **существуют лучшие заменители**. Наиболее ярким примером может быть хлеб.

Это один из дешевых основных продуктов питания. До тех пор, пока он приобретается для удовлетворения потребностей в хлебобулочных изделиях при сбалансированном рационе питания, – это нормальное благо.

Но если беднейшие слои населения приобретают его и больших количествах, чем необходимо для рационального питания, только потому, что не могут при определенном уровне дохода приобрести мясо, овощи, фрукты и другие более

Ценовая эластичность предложения показывает, на сколько процентов изменится объем предложения при изменении цены товара на один процент.

Ценовая эластичность предложения зависит от многих факторов:

1. **Возможность длительного хранения продукции.** При наличии у производителей такой возможности предложение будет более эластичным, так как объем предлагаемого товара может быть изменен при одновременном изменении запасов продукции.

2. **Наличие свободных (незагруженных) производственных мощностей.** Предложение будет более эластичным, если у фирм имеется в наличии неиспользуемое оборудование, которое быстро может быть приведено в действие.

3. **Тип предлагаемых к продаже товаров и услуг.** Предложение товаров, технология и/или объемы выпуска которых могут быстро изменяться без значительных дополнительных затрат капитала более эластично по цене

Период приспособления фирм отрасли к новой цене можно разделить на три временных отрезка:

- **мгновенный (рыночный) период** - это время, когда реализуется уже произведенный товар; эластичность равна 0;
- **краткосрочный период** - это время, в течение которого к новым условиям приспособляются уже функционирующие в отрасли фирмы, причем не изменяя объем используемых постоянных ресурсов (земли, производственных мощностей и т.д.).
- **долгосрочный период** – в этом периоде к новой цене приспособляется вся отрасль. Все ресурсы могут стать переменными.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

спроса занимались представители **теории предельной полезности**, которая вместе с теорией предельной производительности образует научное направление, называемое маржинализмом (marginal - предельный).

Теория предельной полезности возникла как **альтернатива** трудовой теории стоимости, согласно которой стоимость товара определяется затратами труда на его производство.

Сторонники теории предельной полезности полагают, что ценность товара нельзя определять затратами живого труда или всех ресурсов (факторов производства).

Она определяется **полезностью товара**, которую оценивают потребители, а именно **предельной полезностью**.

Потребление (в экономическом смысле) – это действия людей по использованию материальных и духовных благ, которые осуществляются для удовлетворения их потребностей.

Полезность исследуется как свойство экономических благ удовлетворять потребности конкретных потребителей в конкретных условиях, как цель, преследуемая потребителями при осуществлении выбора среди товаров и услуг. Оценка ее всегда субъективна.

Выбор потребителя нацелен на **максимизацию полезности** потребляемых благ и услуг при заданных рыночных ценах с учетом ограничений по доходу.

Существует два подхода к изучению рационального потребительского поведения.

Во-первых, подход, основанный на теории предельной полезности, который называют **количественным (кардиналистским)**.

Во-вторых, подход, основанный на теории кривых безразличия, именуемый **порядковым (ординалистским)**.

Количественный подход: теория предельной полезности

Сторонники количественного (кардиналистского) подхода ввели в научный оборот понятие «**ютиль**» - гипотетическую единицу полезности. Этот подход строится на точном соотношении полезностей разных благ для одного и того же человека.

Общая полезность - это оценка потребителем совокупной полезности приобретаемого количества товара или услуги. Общая полезность любого товара, как правило, увеличивается по мере возрастания потребляемых порций, или единиц, данного товара.

Однако прирост общей полезности снижается по мере потребления дополнительных порций, так как они приносят все меньшее удовлетворение потребностей конкретного

Предельная полезность - это дополнительная, добавочная полезность, получаемая потребителем от каждой **дополнительной единицы** экономического блага, это прирост общей полезности, вызванный потреблением дополнительной единицы.

В течение сравнительно короткого периода времени, пока вкусы и предпочтения потребителя не изменяются, предельная полезность каждой последующей единицы продукции будет уменьшаться.

В связи с этим экономисты сформулировали **закон убывающей предельной полезности**: *по мере потребления дополнительных единиц одного и того же блага общая полезность, получаемая потребителем, увеличивается все более медленными темпами, т.е. предельная полезность*

Рациональный потребительский выбор определяют следующие основные факторы:

1. Стремление потребителя на свой денежный доход получить максимальную общую полезность, или максимальное удовлетворение потребностей.
2. Предпочтения и вкусы.
3. Денежный доход потребителя (потребительский бюджет).
4. Цены на товары и услуги.

Исходя из теории потребительского поведения, при определении рационального потребительского выбора покупатель должен учитывать предельную полезность и цены товаров.

Потребитель с постоянным денежным доходом и сложившимися предпочтениями при выборе покупки товаров с различными ценами может получить максимальную полезность, или максимальное удовлетворение потребностей, только при соблюдении следующего условия потребительского равновесия:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = \dots = MU_i/P_i,$$

где MU_i – предельная полезность последних единиц благ 1,2,3, ..., n;

P_i – цена приобретаемых благ 1,2,3, ..., n.

Недостатком кардиналистского подхода является исключительно индивидуальный, **субъективный характер** оценок полезности: один и тот же товар может представлять большую ценность для одного потребителя и значительно меньшую, а то и никакой – для другого.

Более того, оценки одного и того же субъекта могут изменяться под действием многих факторов. То есть становится практически невозможно определение субъективных оценок в единых общепринятых единицах (так

Ординалистская теория потребительского поведения

Базируется на нескольких аксиомах:

1. Аксиома полной упорядоченности, или сравнимости, – допущение того, что для любой пары товаров (А и В) существует три вероятности: либо товар А предпочтительнее В, либо товар В предпочтительнее А, либо А и В одинаково предпочтительны
2. Аксиома рефлексивности – любой товар не может быть предпочтительней относительно самого себя.
3. Аксиома транзитивности – если товар А предпочтительнее товара В, а товар В предпочтительнее С, то товар С не может быть предпочтительнее товара А.
4. Аксиома ненасыщения – при прочих равных условиях потребитель обычно предпочитает большее количество данного блага меньшему его количеству.
5. Аксиома непрерывности – это аксиома, которая обеспечивает существование функции полезности

На базе этих аксиом разработаны модели кривых безразличия, графически характеризующие равнополезные для потребителей наборы двух товаров.

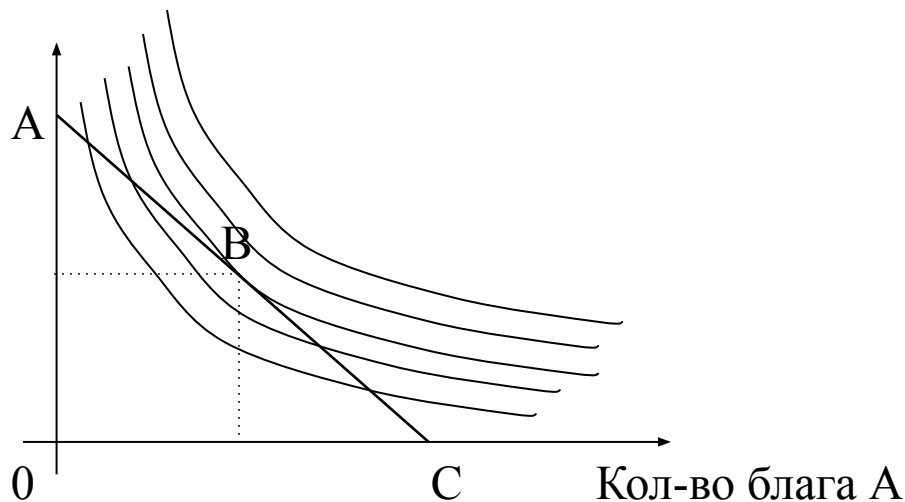
Кривая безразличия – геометрическое место точек, координаты которых отражают те или иные равноценные для потребителя наборы из двух товаров «А» и «В», это линия, объединяющая ряд наборов из двух товаров (двух групп товаров), обладающих одинаковой общей полезностью.

Для любых двух товаров может быть построено множество кривых безразличия, называемое картой безразличия.

Кривые безразличия позволяют исследовать способность товаров замещать друг друга при потреблении. **Предельная норма замещения MRS** – это количество одного блага, которым необходимо «пожертвовать», чтобы увеличить объем потребления другого блага на единицу и при этом **не изменить** уровень удовлетворения потребителя. MRS равна величине наклона кривой безразличия.

$$MRS = - dY/dX$$

Кол-во блага B



Модель кривых безразличия тесно связана с концепцией полезности, но измеряет ценность блага лишь относительно другого. Отсутствует попытка применения каких-либо абсолютных единиц.

этапом изучения состояния потребительского равновесия. На этом этапе не принимается во внимание денежный доход потребителя и цены анализируемых товаров.

На **втором этапе** определения **рационального поведения потребителей** анализируются бюджетные ограничения, то есть денежный доход, который может использоваться потребителем с целью покупки рассматриваемых товаров при заданных рынком ценах на эти товары. При этом строится **бюджетная линия**.

Это прямая, проходящая через две точки на осях координат, значение которых определяется делением бюджета потребителя на цену соответствующего товара. Она показывает ряд всех возможных наборов благ, доступных при данных ценах и бюджете. Иначе

Наклон бюджетной линии определяется отношением цен анализируемых товаров. **Это отношение P_x/P_y называется коэффициентом трансформации**, или коэффициентом преобразования благ. Он показывает возможность взаимозаменяемости двух товаров при том же денежном доходе.

На **третьем этапе** объединяют анализ потребительских предпочтений и бюджетных ограничений и определяют **рациональный потребительский выбор, обеспечивающий потребителю максимальную общую полезность.**

Графически этому варианту соответствует **точка касания (В)** бюджетной линии и одной из кривых безразличия. Более высокий уровень потребления при ограниченном бюджете просто недостижим.

На изменение потребительского равновесия может повлиять как изменение дохода, вызывающее параллельный сдвиг бюджетной линии, так и изменение цен анализируемых благ, которое приведет к изменению угла наклона бюджетной линии

**ТЕОРИЯ
ПРОИЗВОДСТВА И
ИЗДЕРЖЕК**

Производственная функция

характеризует взаимосвязь факторов производства с выпуском продукции:

$$TP = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

где TP - объем выпуска продукта;

F_1, F_2, \dots, F_n - факторы производства.

При заданном уровне технических знаний все факторы, определяющие объем выпуска, обычно представляют в виде двух агрегатов: труд L и капитал C .

$$TP = f(L, C)$$

Производственная функция предполагает использование фирмами различных комбинаций факторов производства с максимальной эффективностью, т.е. **определяет потенциальный объем производства.**

В действительности экономические ресурсы могут использоваться недостаточно эффективно, и выпуск продукции будет ниже уровня, определяемого производственной функцией.

Экономические и бухгалтерские издержки производства. Внешние и внутренние издержки.

Понимание издержек в экономической науке связано с **ограниченностью ресурсов** и возможностью их **альтернативного использования** для производства различных видов продукции.

Применительно к фирме в теории рыночной экономики различают **бухгалтерский** и **экономический** подходы к определению издержек фирмы.

Бухгалтер учитывает издержки производства как фактически произведенные затраты, расходы фирмы на покупку ресурсов, т.е. издержки, **принимающие форму денежных выплат** за приобретаемые ресурсы. Сумма всех **бухгалтерских издержек** выступает как **себестоимость** продукции.

Общее понимание **экономических издержек** связано с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг. **Экономические (альтернативные) издержки** любого ресурса, используемого для производства данного товара, равны его стоимости при наилучшем из возможных альтернативных вариантов применения в экономике.

При **экономическом подходе** учитываются не только внешние (бухгалтерские) издержки, но и неявные (внутренние). Экономист должен оценивать издержки, жертвы фирмы, связанные с использованием собственных ресурсов для своего производства вместо их продажи другим фирмам. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. Это затраты, которые должна нести фирма, чтобы отвлечь ресурсы от их альтернативного использования другими фирмами. Количественно они равны доходу, который могла бы получить фирма при наиболее выгодном альтернативном варианте использования собственных экономических ресурсов.

С категорией издержек тесно связана категория прибыли. При этом в теории рыночной экономики различают **нормальную, бухгалтерскую и экономическую прибыль.**

Бухгалтерская прибыль определяется как разница между валовой выручкой и бухгалтерскими (внешними) издержками.

Наличие бухгалтерской прибыли не может дать ответ на вопрос, эффективна ли предпринимательская деятельность.

Если бухгалтерская прибыль меньше внутренних издержек, нельзя считать предпринимательство не только эффективным, но даже просто целесообразным.

Учет не только явных, но и скрытых издержек позволяет более точно оценить эффективность предпринимательской деятельности.

Экономическая прибыль - это разница между валовой выручкой (валовым доходом) и экономическими (внешними + внутренними) издержками.

Если экономическая прибыль равна нулю, ситуация вполне удовлетворительна для предпринимателя, так как все ресурсы приносят доход не меньший, чем они приносили бы **при наилучшем альтернативном использовании.**

Однако недостатком экономического подхода является существенная степень сложности определения экономических издержек.

С целью упрощения экономического подхода

нормальное, вознаграждение предпринимателю за выполнение им предпринимательских функций, удерживающее его в выбранной сфере деятельности. **Норма нормальной прибыли** - это та минимальная норма прибыли, которую должен получать любой предприниматель на свой капитал. При этом ее назначение – компенсация скрытых издержек производства. Но каждый отдельный предприниматель не просчитывает все возможные варианты, а ориентируется на ситуацию в отрасли, считая, что ранее функционирующие фирмы уже оценили целесообразность и эффективность деятельности при существующей норме прибыли на капитал.

Нормальная прибыль не должна быть меньше банковского процента, так как в противном случае нет смысла заниматься предпринимательской деятельностью. Ее норма в разных отраслях зависит, в частности, от скорости оборота капитала.

Экономическая прибыль, таким образом, - это доход, полученный сверх нормальной прибыли

Поведение фирмы в краткосрочном периоде

производства в краткосрочном периоде.

Изменение фирмой выпуска и издержек производства зависят от возможностей изменения количества и структуры применяемых для изготовления продукции экономических ресурсов, которые во многом определяются типом рыночного периода.

Краткосрочный период – отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить общие размеры основного капитала: зданий, сооружений, машин, оборудования, используемых в производстве, т.е. производственные мощности остаются неизменными

Согласно закону убывающей отдачи (убывающей предельной производительности) переменных ресурсов при неизменных производственных мощностях и технологии, начиная с определенного момента, последовательное присоединение одинаковых единиц какого-либо переменного ресурса (например, труда) к постоянному (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся предельный продукт в расчете на каждую дополнительную единицу переменного ресурса, т.е. его предельная производительность снижается.

Предельный продукт (MP - marginal product)

- это добавочный продукт, произведенный каждой дополнительной единицей экономического ресурса при условии, что количество других факторов производства не меняется.

Предельная производительность - это добавочная производительность каждой дополнительной единицы переменного ресурса. Предельный продукт (предельная производительность) определяется как изменение валового продукта в натуральном выражении (общего объема производства), связанное с привлечением дополнительной

Причина действия закона убывающей отдачи кроется в особенности краткосрочного периода, а именно, в неизменности производственных мощностей в этом периоде. Низкая эффективность при слабой загрузке оборудования может быть повышена за счет вовлечения в производство дополнительного переменного фактора, но **лишь до определенного предела.**

Максимальная производительность оборудования ограничена его техническими параметрами, то есть неизбежно наступает момент, когда вовлечение в производство дополнительных единиц переменных факторов приведет к существенно большему росту затрат по сравнению с увеличением отдачи от привлечения этого фактора.

Постоянные, переменные и валовые издержки. Средние издержки. Предельные издержки

Все виды издержек фирмы в краткосрочном периоде делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (FC - fixed cost) - это издержки, величина которых остается постоянной при изменении объема выпуска продукции. Постоянные издержки неизменны при любом уровне производства. Фирма должна их нести даже в том случае, когда не производит продукцию.

Переменные издержки (VC - variable cost) - это издержки, величина которых увеличивается по мере роста объема выпуска продукции.

Валовые издержки (ТС - total cost) - это сумма постоянных и переменных издержек.

При нулевом уровне выпуска продукции валовые издержки равны постоянным.

По мере увеличения объема производства они увеличиваются в соответствии с ростом переменных издержек.

От величины совокупных постоянных, совокупных переменных и валовых издержек зависят **средние издержки** фирмы.

Средние издержки определяются в расчете на единицу выпущенной продукции.

Они обычно используются для сравнения с ценой единицы продукции.

В соответствии со структурой совокупных издержек фирмы различают **средние постоянные** (AFC - average fixed cost), **средние переменные** (AVC - average variable cost), **средние валовые** (ATC - average total cost) издержки.

Они определяются следующим образом:

$$AFC = FC / Q;$$

$$AVC = VC / Q;$$

$$ATC = TC / Q = AFC + AVC.$$

Одним из важных показателей являются **предельные издержки**.

Предельные издержки (МС - marginal cost) - это добавочные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции.

Другими словами, они характеризуют изменение валовых издержек, вызванное выпуском каждой дополнительной единицы продукции. Предельные издержки определяются следующим образом:

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

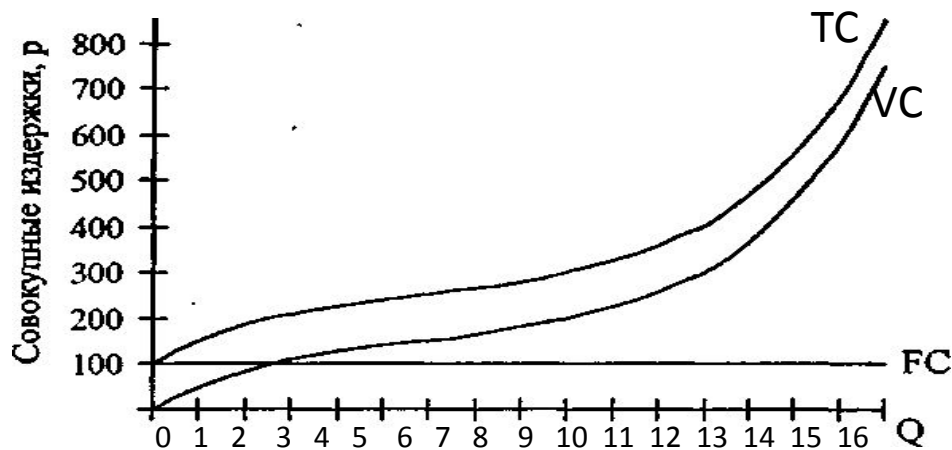
Динамика совокупных, предельных и средних издержек фирмы в краткосрочном периоде*

Объем выпуска продукции, ед. Q	Совокупные издержки, руб.			Предельные издержки, руб. MC	Средние издержки, руб.		
	Постоянные FC	Переменные VC	Валовые TC		Постоянные AFC	Переменные AVC	Валовые ATC
0	100	0	100	-	-	-	-
1	100	50	150	50	100	50	150
2	100	85	185	35	50	42,5	92,5
3	100	110	210	25	33,3	36,7	70
4	100	127	227	17	25	31,8	56,8
5	100	140	240	13	20	28	48
6	100	152	252	12	16,7	25,3	42
7	100	165	265	13	14,3	23,6	37,9
8	100	181	281	16	12,5	22,6	35,1
9	100	201	301	20	11,1	22,3	33,4
10	100	226	336	25	10	22,6	32,6
11	100	257	357	31	9,1	23,4	32,5
12	100	303	403	46	8,3	25,3	33,6
13	100	370	470	67	7,7	28,5	36,2
14	100	460	560	90	7,1	32,9	40
15	100	580	680	120	6,7	38,6	45,3
16	100	750	850	170	6,3	46,8	53,1

* - с использованием гипотетических данных

На основании данных таблицы построим графики постоянных, переменных и валовых, а также средних и предельных издержек.

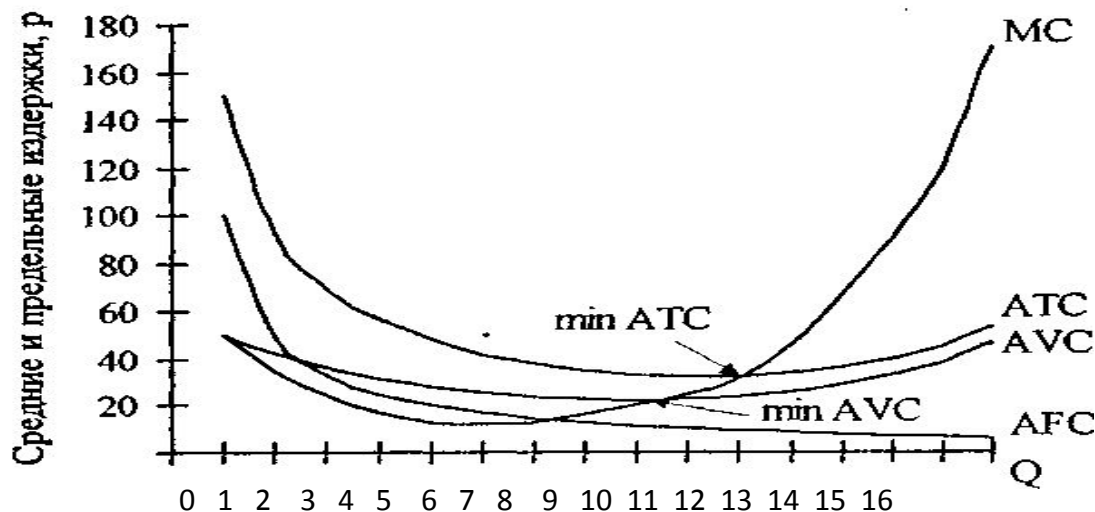
График постоянных издержек FC представляет собой горизонтальную линию. Графики переменных VC и валовых TC издержек имеют положительный наклон.



При этом крутизна кривых VC и TC сначала уменьшается, а затем в результате действия закона убывающей отдачи переменных ресурсов

График средних постоянных издержек AFC имеет отрицательный наклон. Кривые средних переменных издержек AVC, средних валовых издержек ATC и предельных издержек MC имеют дугообразную форму, т.е. сначала снижаются, достигают минимума, а затем приобретают возвышающийся вид.

MC, ATC,
AVC, AFC



Кривые средних и предельных издержек фирмы

Между предельной производительностью и предельными издержками существует обратная зависимость.

До тех пор пока предельная производительность переменного ресурса увеличивается, и закон убывающей отдачи не действует, предельные издержки

достигает максимума, предельные издержки становятся минимальными.

Затем, когда начинает действовать закон убывающей отдачи, и предельная производительность снижается, предельные издержки увеличиваются.

Таким образом, кривая предельных издержек MC является зеркальным отражением кривой предельной производительности MP .

Аналогичная взаимосвязь существует также между графиками средней производительности и средних переменных издержек.

Одна из основных целей любой фирмы, с точки зрения микроэкономики - получение максимально возможной **валовой прибыли** T_v

Она определяется следующим образом:

$$T_v = TR - TC$$

В случае отрицательного значения T_v фирма несет **валовой убыток**.

Объем производства, при котором прибыль фирмы максимальна (убытки минимальны), называется **равновесным выпуском**.

Для определения фирмой оптимального, наиболее выгодного объема производства могут быть использованы два метода (подхода):

- **сопоставление валовой выручки с валовыми издержками;**
- **метод предельного (маргинального) анализа.**

Первый метод предполагает постепенное изменение фирмой объемов выпускаемой продукции и сопоставление для каждого объема общей выручки и общих издержек.

Этот метод успешно может применяться на рынке совершенной конкуренции, так как на этом рынке цена каждой единицы продукции одинакова, поскольку не зависит ни от одного субъекта рынка.

Для остальных рынков этот метод часто называют **методом проб и ошибок**. Изменение объемов выпуска может сопровождаться изменением как издержек производства, так и рыночной цены товара, что затрудняет получение достоверных результатов анализа, а проверка всех вариантов на практике может потребовать слишком больших затрат времени, а в некоторых случаях – даже привести к банкротству.

Логика предельного анализа такова: прибыль может быть представлена не только как разница между общей выручкой и общими убытками, но и как сумма прибылей (убытков) от каждой единицы продукции:

$$T\pi = TR - TC = (R_1 - C_1) + (R_2 - C_2) + \dots + (R_n - C_n) + \dots = \sum (R_i - C_i)$$
при условии, что i изменяется от единицы до величины, ограниченной лишь производственными мощностями фирмы.

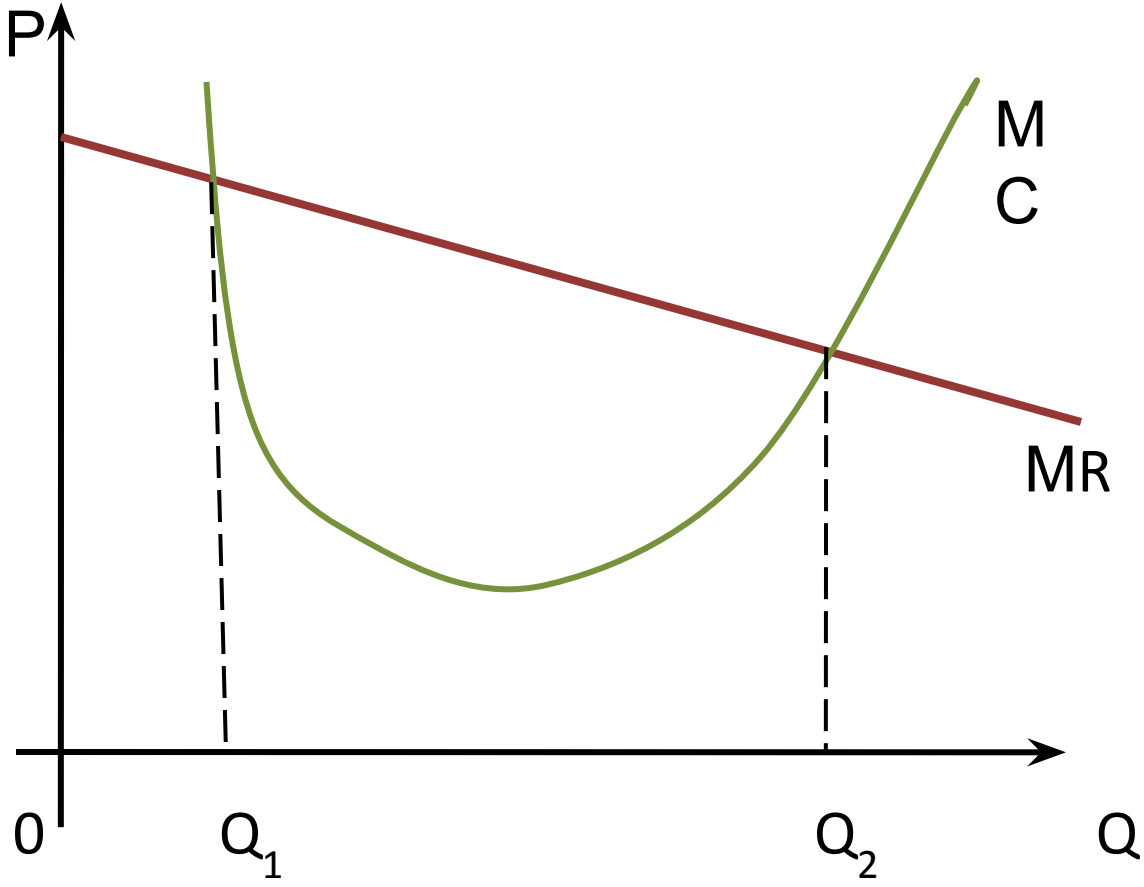
Эта сумма будет увеличиваться до тех пор, пока выручка от реализации дополнительной единицы продукции (предельная выручка) больше, чем издержки на производство этой единицы (предельные издержки). Таким образом, условие максимизации прибыли принимает вид:

$$MR = MC.$$

Поскольку во многих случаях при всех уровнях производства отсутствует точное равенство предельной выручки и предельных издержек, то фирме следует произвести последнюю единицу продукции, при выпуске которой **$MR > MC$** .

При применении предельного анализа следует учитывать, что это равенство для большинства фирм **наступает дважды**.

Первый раз, когда дополнительная единица перестанет быть убыточной (Q_1), поскольку необходимо обеспечить объем выпуска, компенсирующий общие издержки производства, и лишь второй раз (объем Q_2) – **это условие максимизации прибыли** (минимизации убытков).



Условия равенства предельных издержек и предельной выручки

объеме фирма все же несет убытки, встает вопрос о целесообразности продолжения деятельности фирмы.

То есть перед предпринимателем встает вопрос, в каком случае убытки будут больше – **при продолжении деятельности или в случае ее прекращения.**

Особенностью краткосрочного периода является неизменность общих постоянных издержек фирмы.

Поэтому до тех пор, пока общая выручка фирмы полностью компенсирует всю массу переменных издержек и хотя бы часть постоянных, несмотря на убытки деятельность выгоднее продолжать, так как в случае ее прекращения предпринимателю придется всю массу постоянных издержек выплачивать из своего кармана.

Большинство общепринятых критериев для определения

Изменение издержек производства в долгосрочном периоде.

Положительный и отрицательный эффекты роста масштабов производства

Долгосрочным периодом называется такой период, в течение которого к изменяющимся рыночным условиям может приспособиться вся отрасль.

Фирмы, ранее функционировавшие в отрасли, могут изменять количество всех ресурсов, включая производственные мощности, технику, технологию.

Может измениться также количество фирм в отрасли.

В процессе расширения производственных мощностей фирмы в долгосрочном периоде *одновременно увеличиваются и объемы выпускаемой продукции, и валовые издержки производства.*

Но изменяться они могут в разной степени.

На первых этапах быстрее увеличиваются объемы выпускаемой продукции, в результате чего долгосрочные средние издержки уменьшаются.

При определенном уровне производственных мощностей достигают минимума и, наконец, начинают

Дугообразную форму кривой долгосрочных издержек АТС нельзя объяснить действием закона убывающей отдачи, так как он действует только в краткосрочном периоде. Ее связывают с **положительным и отрицательным эффектами роста масштабов производства.**



Положительный эффект роста масштабов производства, проявляющийся в снижении долгосрочных средних издержек, объясняется действием следующих основных факторов:

- . Увеличиваются возможности использования преимуществ специализации наемных рабочих, в результате повышается производительность труда.
- . Специализация труда менеджеров также обеспечивает повышение эффективности деятельности фирмы, однако небольшая фирма просто не может позволить себе на 10-20 рабочих нанимать столько же управленческих работников.
- 3. Эффективное использование капитала. На более крупных предприятиях может использоваться высокопроизводительное дорогостоящее оборудование, небольшие фирмы предпочитают более универсальное и недорогое.
- 4. У крупных фирм больше возможностей для диверсификации деятельности, создания побочных производств из отходов основного и т.п. мероприятий.

мощностей дальнейшее расширение фирмы может привести в действие отрицательный эффект масштаба производства, рост средних общих издержек.

1. Значительные трудности управления и контроля деятельности при очень крупных масштабах производства. Снижается эффективность взаимодействия между отдельными подразделениями предприятия, возникают локальные интересы отдельных подразделений, которые могут противоречить интересам других подразделений и/или фирмы в целом.

В результате формирования большого числа уровней управления может возникнуть также «эффект глухого телефона», когда до высшего управленческого персонала информация доходит в урезанном и/или искаженном виде, что не позволяет принимать эффективные управленческие решения.

2. Высокие транспортные издержки при наличии в отрасли только одной крупной фирмы или нескольких крупных предприятий.

Динамика долгосрочных средних издержек влияет на структуру отрасли, преобладание в ней крупных или мелких предприятий.

Если действие положительного эффекта масштабов производства является продолжительным, а отрицательный эффект начинается при очень больших масштабах производства, то в таких отраслях низкие средние издержки и высокая эффективность производства обеспечиваются только при наличии в них **одной или нескольких крупных фирм**. Это обуславливает формирование отраслей **жесткой олигополии**.

Если действие положительного эффекта заканчивается при относительно небольших объемах производства и быстро возникает отрицательный эффект, то в таких отраслях эффективны сравнительно мелкие фирмы.

Формируется рынок **монополистической конкуренции**.

Такая ситуация характерна, например, для розничной торговли, сельского хозяйства, сферы бытовых услуг.

Возможен также вариант, когда положительный эффект масштаба перерастает не в отрицательный, а в нулевой с **постоянной отдачей от масштабов производства**, когда выпуск продукции и валовые издержки **растут в равной степени**.

В таких отраслях возможно сосуществование относительно крупных, средних и мелких фирм.

Здесь возможно функционирование таких рыночных структур, как монополистическая конкуренция и **мягкая олигополия**.

Возможно также возникновение ситуации естественной монополии.

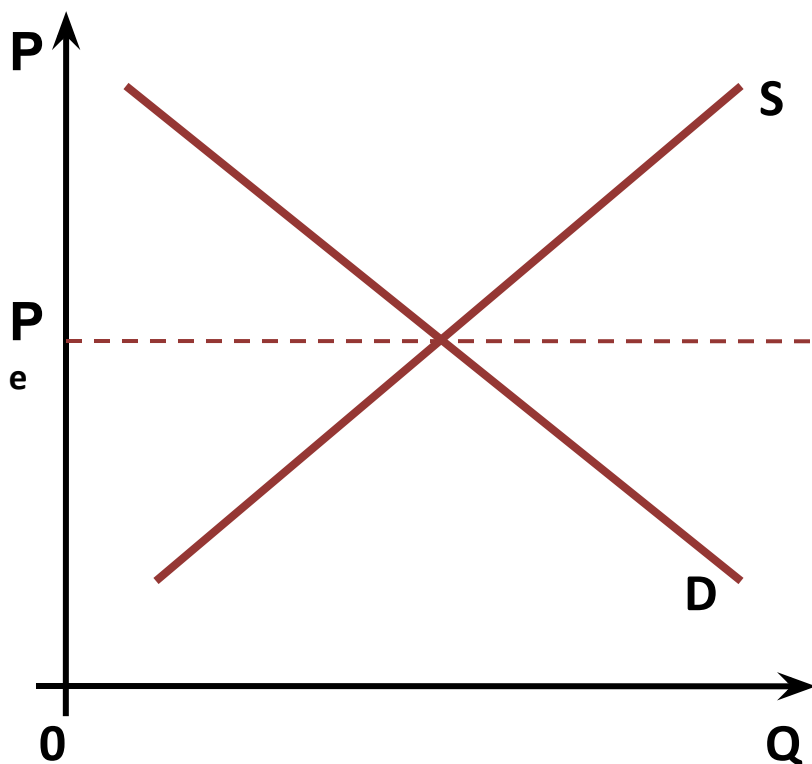
Естественная монополия - это такая рыночная структура, при которой минимальные средние издержки достигаются в данной отрасли только при наличии одной фирмы.

Если в отрасли будет действовать большее количество фирм, то неизбежно увеличиваются средние издержки, и снижается эффективность производства.

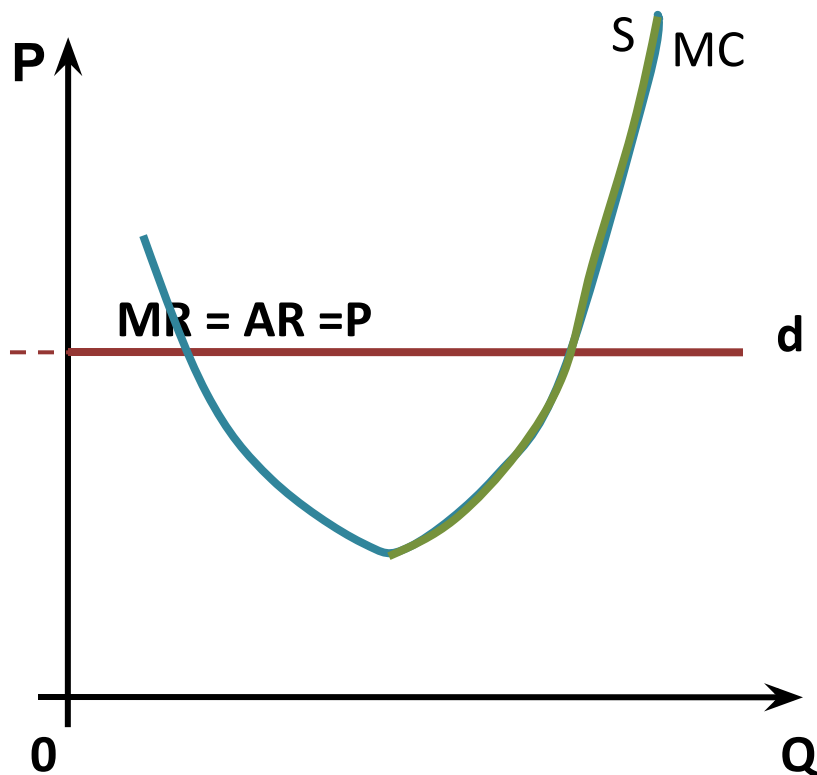
Это, как правило, отрасли инфраструктуры. Встречаются чаще всего на локальных рынках (например, городской водоканал).

Особенности поведения фирм на рынках различных типов

Рынок совершенной конкуренции



*Рыночное равновесие на
совершенно конкурентном
рынке*



*Кривая спроса совершенно
конкурентной фирмы*

- В условиях рынка совершенной конкуренции ни одна из множества фирм не в состоянии влиять на уровень цены, график спроса на продукцию чисто конкурентной фирмы является **совершенно эластичным по цене**, т. е. представляет собой горизонтальную линию.

- Условие равновесия фирмы принимает вид:
 $P=MC$

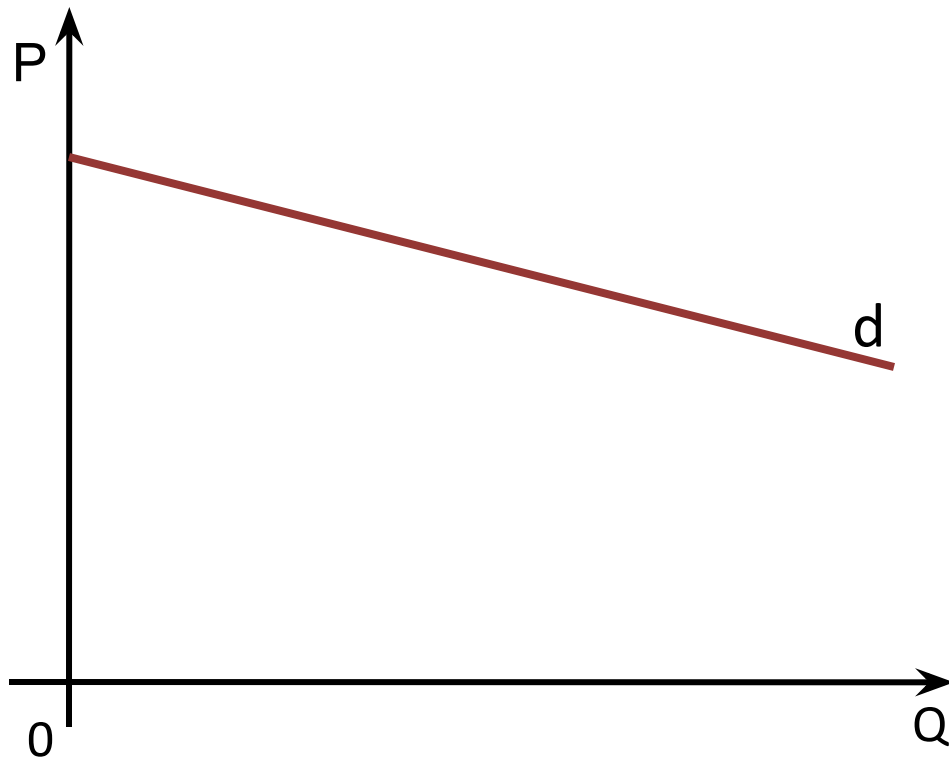
- Кривая предложения фирмы совпадает с возрастающей частью кривой ее предельных издержек.

- В долгосрочном периоде все фирмы получают только нормальную прибыль.

Рынки несовершенной конкуренции

В реальной экономике практически любой рынок является рынком несовершенной конкуренции, где производители имеют хотя бы минимальную возможность воздействовать на цену путем регулирования объема выпуска продукции.

Графически эта возможность отражается убывающей кривой спроса на товар отдельной фирмы.



*Кривая спроса фирмы на рынке
несовершенной конкуренции*

Чем большей долей отраслевого предложения располагает фирма-производитель, тем более чувствителен рынок к изменению объема выпуска этой фирмой, тем сильнее ее влияние на

Монопольная (рыночная) власть производителя – это обусловленная особенностями рыночной организации его способность оказывать воздействие на рыночную цену блага посредством регулирования объема его предложения.

В роли монополии не обязательно выступает крупная фирма, главное – удельный вес фирмы в производстве и сбыте конкретного вида продукции.

Чем более значительной долей отраслевого предложения располагает фирма, тем более чувствителен рынок к изменению ее объема выпуска, и тем сильнее влияние этой фирмы на цену. Иными словами, более **важен относительный, а не абсолютный** размер фирмы, хотя эти показатели, как правило, взаимосвязаны

Другим источником рыночной власти может служить эластичность рыночного спроса.

Чем менее эластичным является спрос на продукцию фирмы, тем она более свободна в выборе цены, так как может не опасаться отрицательной реакции потребителей на повышение цены.

Низкой эластичности спроса на товар конкретной фирмы способствует отсутствие у ее продукции товаров – заменителей (у потребителей просто нет выбора, и они вынуждены приобретать товары конкретного производителя).

Наличие монопольной власти, тем не менее, не означает, что производитель может произвольно устанавливать цену на свою продукцию. Изменить цену на свой товар фирма может, лишь соответственным образом изменив предложение.

Для оценки степени монополизации рынка может использоваться несколько показателей.

Наиболее известными и применяемыми являются индекс Херфиндаля - Хиршмана и индекс Лернера.

Индекс Лернера (I_L) – показатель **монопольной власти**.

Если для конкурентной фирмы цена равняется предельным издержкам, то фирмы, обладающие монопольной властью, имеют возможность продавать товары по ценам, превышающим предельные издержки.

Следовательно, монопольная власть может быть измерена через превышение цены, обеспечивающей максимизацию прибыли, над предельными издержками производства. Индекс Лернера определяется как отношение разности цены (P) и предельных издержек (MC) к цене товара.

$$I_L = (P - MC) / P.$$

Индекс Лернера всегда имеет значение в пределах от 0 до 1.

Чем ближе значение индекса к 1, тем больше степень монопольной власти. Для фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции он равен 0.

Используя условие максимизации прибыли $MR = MC$, а также формулу предельной выручки

$$MR = P \left(1 + \frac{1}{E^d_p} \right),$$

получим следующую формулу индекса Лернера:

$$I_L = - \frac{1}{E^d_p}$$

Рыночная власть фирмы находится, таким образом, в обратной зависимости от эластичности

Индекс Херфиндаля – Хиршмана (I_{HH}) – это показатель распределения «рыночной власти» между всеми участниками рынка.

Он рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей всех продавцов на рынке:

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n s_i^2,$$

где s_i^2 – удельный вес i – той фирмы, действующей на анализируемом рынке.

Ценовая дискриминация

Одной из форм поведения фирмы, обладающей монопольной властью, является осуществление политики *ценовой дискриминации*.

Под **ценовой дискриминацией** понимается продажа *одного и того же товара по разным ценам разным покупателям или группам покупателей*, причем различия в ценах обусловлены не различиями в издержках производства, а различиями в оценке товара покупателями и их платежеспособности.

Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в **стремлении присвоить себе излишек потребителя** и тем самым максимизировать свою прибыль. Ее применение возможно при следующих условиях:

- продавец обладает достаточно высокой степенью монопольной власти, обеспечивающей ему контроль над производством и ценами;
- наличие возможности сегментировать рынок – разбить покупателей на группы, различающиеся степенью эластичности спроса по цене;
- невозможность для покупателя, приобретающего товар дешевле, повлиять на равновесную рыночную цену путем перепродажи;
- издержки проведения фирмой дискриминационной политики не должны превышать

следующие **типы ценовой дискриминации**:

1) **ценовая дискриминация первой степени (или совершенная ценовая дискриминация)** связана с возможностью устанавливать разные цены на каждую продаваемую единицу товара. В реальной жизни практически не встречается, это скорее теоретический случай, обеспечивающий монополисту присвоение всего потребительского излишка, в результате чего кривая предельной выручки сливается с кривой спроса;

2) **ценовая дискриминация второй степени** известна как случай нелинейного ценообразования и связана с дискриминацией по объему покупки. Применение этого типа дискриминации на практике эффективно при положительном эффекте масштаба, когда средние и предельные издержки снижаются;

3) **ценовая дискриминация третьей степени** связана с дискриминацией на сегментированных рынках: разные цены устанавливаются для разных категорий покупателей, выделяющих их по различным признакам из общей массы

Экономические последствия
применения ценовой дискриминации:

- **увеличение прибылей**

применяющих такую политику фирм;

- расширение объема выпуска и,
следовательно, **более эффективное
использование ресурсов**, чем при
моноценовой монополии.

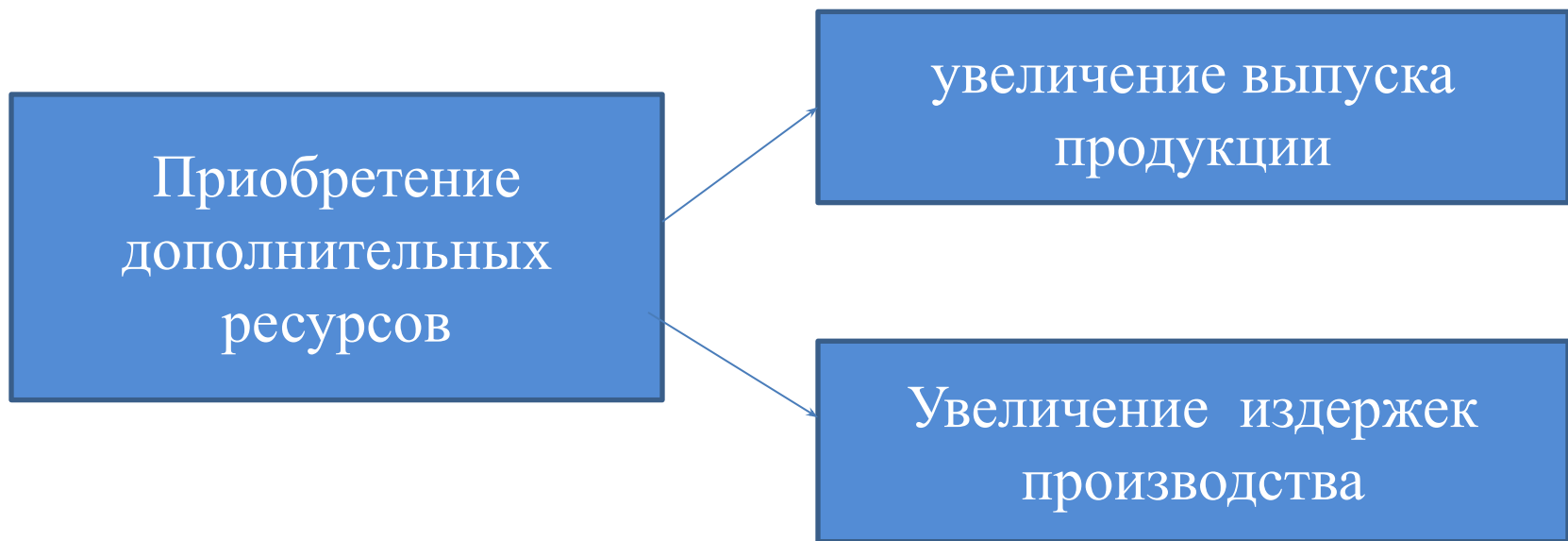
**РЫНОК
ФАКТОРОВ
ПРОИЗВОДСТВА**

1. Цены на экономические ресурсы, складывающиеся на этом рынке, с одной стороны, формируют издержки предприятий, а с другой – доходы домашних хозяйств, а, значит, и спрос на товары и услуги на рынке продуктов.

2. Спрос на ресурсы является производным, так как зависит от спроса на товары и услуги, выпускаемые с помощью данных ресурсов.

3. Процесс ценообразования на факторном рынке показывает, как распределяются **ограниченные ресурсы** среди фирм, отраслей и регионов, что является одним из условий эффективного использования этих ресурсов.

4. **Распределение доходов**, которое осуществляется через механизм ценообразования на факторном рынке, является **объектом борьбы** и всегда находится в центре общественного внимания.



Дополнительные единицы ресурсов имеет смысл использовать лишь в том случае, если дополнительный доход, обусловленный их применением, больше или равен издержкам на их приобретение.

**Предельный продукт МР -
дополнительный продукт,
полученный от использования
дополнительной единицы ресурса
при условии, что количество других
ресурсов осталось неизменным.**

Прирост дохода фирмы от реализации предельного продукта называется **предельным продуктом в денежном выражении MRP**, или **предельной производительностью ресурса**.

$$MRP = MP \times MR,$$

где MP – предельный продукт фактора производства;

MR – предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

Издержки на приобретение каждой дополнительной единицы фактора производства получили название **предельных издержек ресурса MRC.**

Условие максимизации прибыли фирмы - равенство предельной производительности ресурса и предельных издержек:

$$\mathbf{MRP = MRC.}$$

Максимизирующее прибыль сочетание ресурсов будет обеспечено при следующих условиях:

$$MRP_1 / P_1 = MRP_2 / P_2 = MRP_3 / P_3 = 1,$$

где MRP_i - предельный продукт i -того ресурса в денежном выражении;

P_i - цена дополнительной единицы i -того ресурса.

Рынок труда и заработная плата

Анализ поведения фирмы в краткосрочном периоде строится на предположениях:

1. Фирма производит продукт, используя два фактора: **капитал K** и **труд L** , которые можно получить по ценам **r** (стоимость аренды капитала) и **w** (ставка заработной платы) соответственно.

2. У фирмы уже есть подходящие завод и оборудование и она должна принять решение о том, сколько нанимать труда.

Прибыльным найм работника окажется, если дополнительный доход от использования труда этого работника будет больше, чем связанные с ним издержки.

$$**MRP_L = MP_L \times MR**$$

На конкурентном рынке вся продукция, в том числе и дополнительная, продается по одной рыночной цене P .

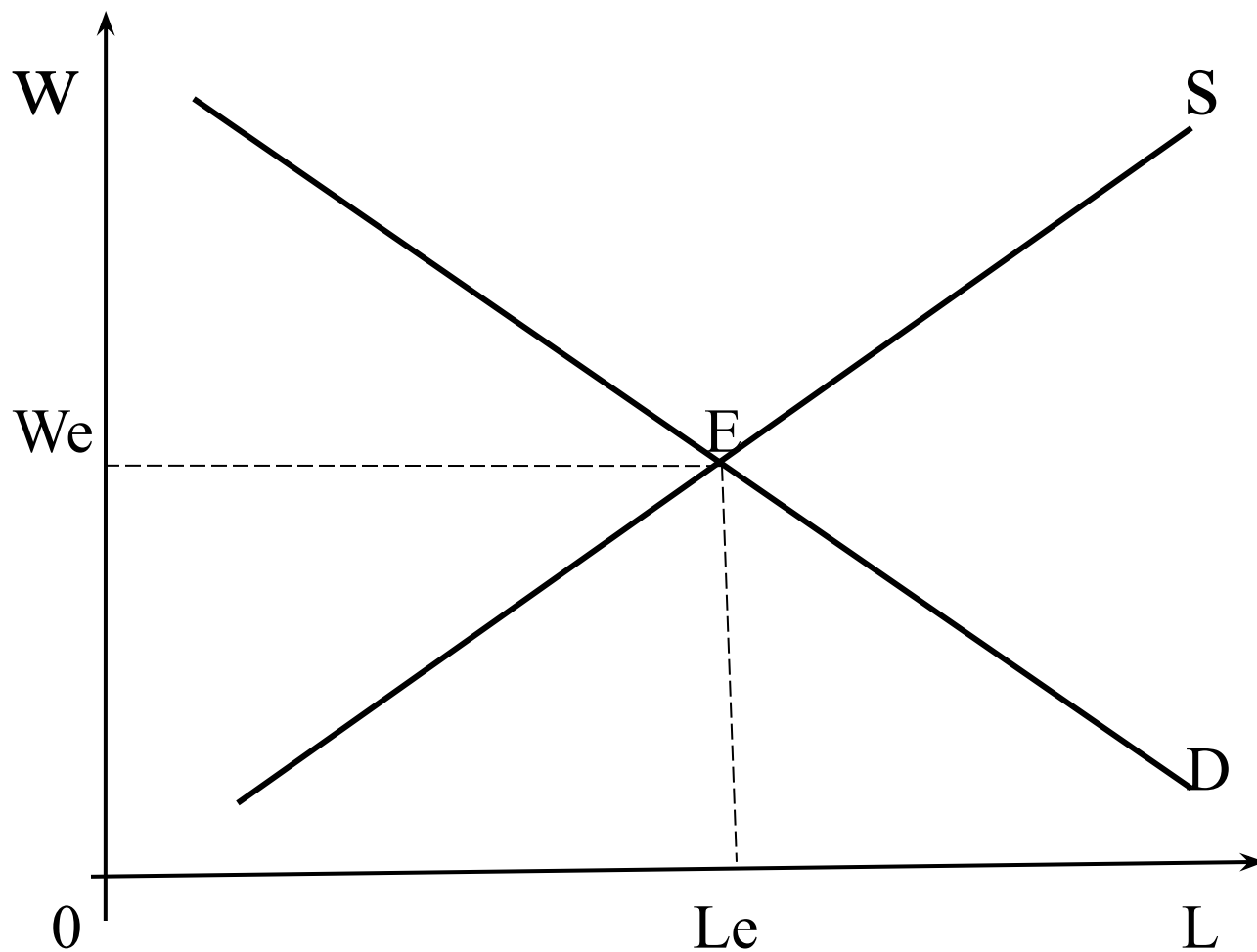
Следовательно, доход от предельного продукта труда равняется предельному продукту труда, умноженному на цену этого продукта:

$$MRP_i = MP_i \times P.$$

Формируя предложение индивид сопоставляет для себя полезности таких экономических благ как:

- **денежный доход**, который будет получен за предлагаемый труд (**заработная плата**) и позволит обеспечить приобретение и потребление каких-либо товаров и услуг;
- **досуг**, от которого придется отказываться, осуществляя предложение труда.

Ценообразование на рынке труда в условиях рынка совершенной конкуренции



Заработная плата на рынке труда является результатом взаимодействия и уравнивания спроса на труд и его предложения

$$D = MRP_L$$
$$S = MRC_L$$

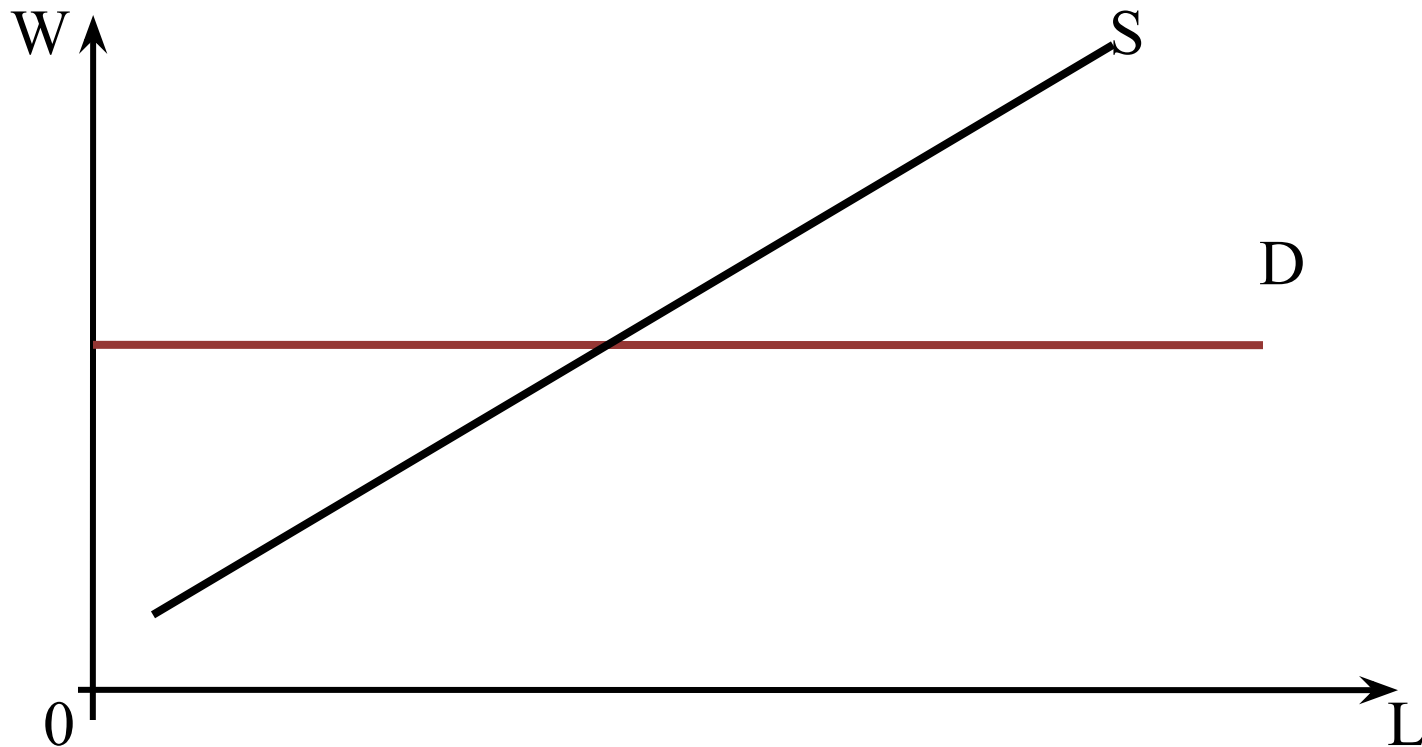
Равновесная ставка заработной платы w_e отражает равенство предельной производительности труда и предельных издержек труда: $MRP_L = MRC_L$

Номинальная (денежная)

заработная плата - это сумма денег, полученная работником за определенный период: час, день, неделю, месяц и т.д.

Реальная заработная плата – это то количество товаров и услуг, которые работник может приобрести на номинальную зарплату (характеризует покупательную способность номинальной зарплаты).

Монопсония на рынке труда – ситуация, когда множеству рабочих противостоит одно крупное предприятие, либо несколько предприятий, выступающих как единый наниматель труда, рынок труда становится **монопсоническим**, монополизированным со стороны спроса.



В условиях двухсторонней монополии на рынке взаимодействуют профсоюз и монополист.

Профсоюз требует установление ставки заработной платы выше конкурентной, монополист — ниже конкурентной.

Рынок капитала и ссудный процент

**Капитал как запас – это
накопленные блага
производственного назначения на
определенный момент времени.**

Инвестиции представляют собой **поток**, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ за определенный отрезок времени.

Сегменты рынка капитала:

- 1. Рынок капитальных благ**, где продаются и покупаются производственные фонды;
- 2. Рынок услуг капитала**, где эти фонды могут передаваться в использование за определенную плату.
- 3. Рынок заемных средств**, или ссудного капитала. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом.

Сравнение уровня дохода на инвестиции с процентной ставкой — это один из основных способов обоснования эффективности инвестиционных проектов.

При этом важно учитывать различие **номинальной** и **реальной** процентной ставки.

Номинальная процентная ставка

– это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровня инфляции.

Реальная ставка процента – это

номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции.

Именно она показывает, как изменится реальная покупательная способность денежных средств.

Дисконтирование - это процедура, обратная начислению сложных процентов.

Осуществляется она по формуле:

$$PV = \sum FV / (1+r)^t,$$

где PV – сегодняшняя ценность будущей суммы денег;

FV – ожидаемый поток доходов от сегодняшних капиталовложений;

r – ставка процента;

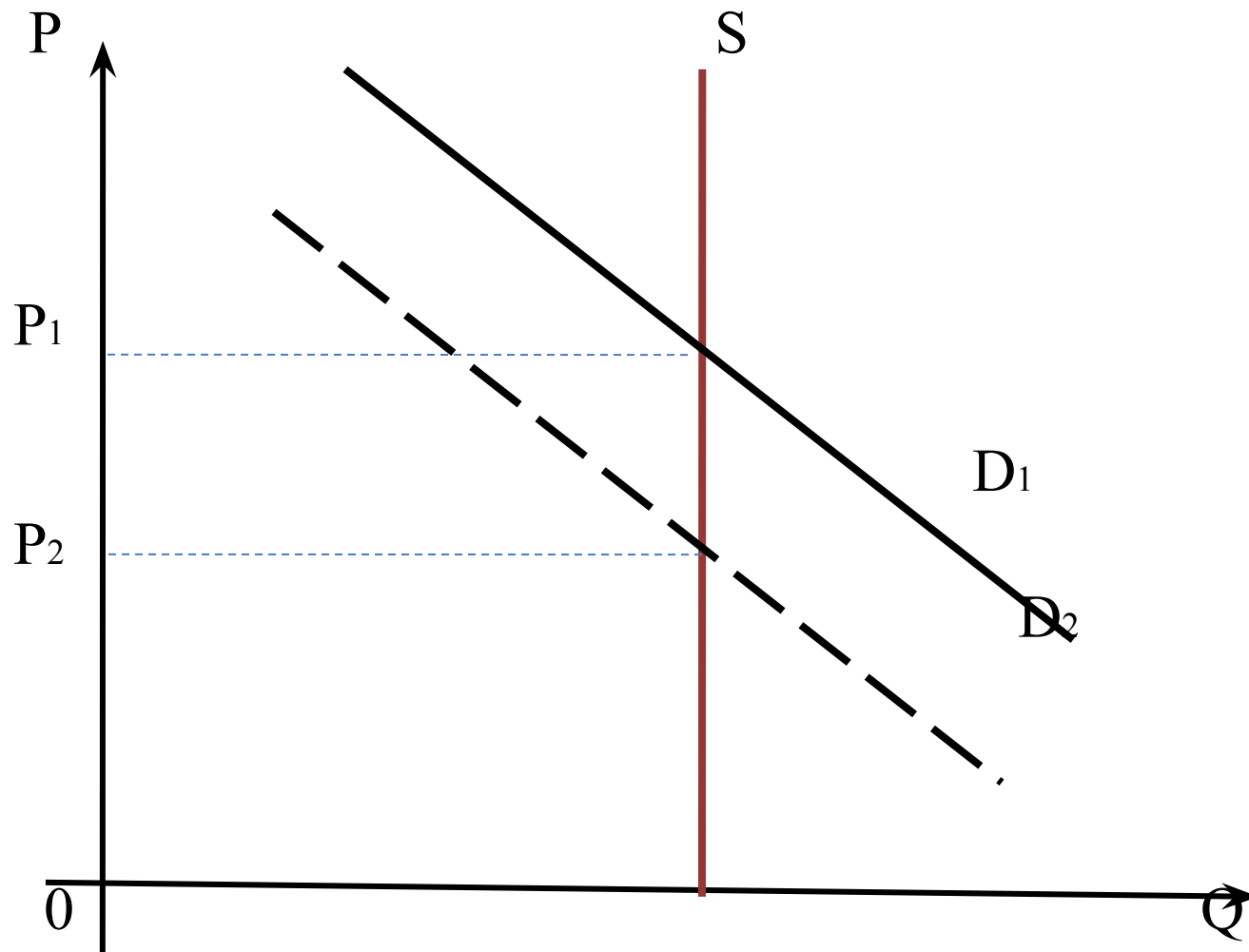
t – количество лет.

Рынок земельных ресурсов и земельная рента

Земля как фактор производства

- имеет неограниченный срок службы и невоспроизводима по желанию (в отличие от других факторов производства);
- по своему происхождению она природный фактор, а не продукт человеческого труда;
- земля не передается перемещению, свободному переводу из одной отрасли в другую, с одного предприятия на другое, т.е. она недвижимая;
- земля, используемая в сельском хозяйстве, при рациональной эксплуатации не только не изнашивается, но и повышает свою производительность.

Предложение земли **абсолютно неэластично** по цене. Следовательно, цены на землю и ее использование определяются спросом на нее.



Рента представляет собой **цену услуги** земли как фактора производства.

Цена же земельного участка определяется на основе **капитализации ренты**, то есть представляет собой **дисконтированную стоимость рентных платежей**.

$$\text{Цена участка земли} = \frac{\text{земельная рента}}{\text{процентная ставка}} \times 100\%$$

Предпринимательство и прибыль

Прибыль в рыночном хозяйстве является **вознаграждением** такого специфического фактора, как **предпринимательство**.

Специфика предпринимательства проявляется в следующем:

- в отличие от капитала или земли предпринимательство неосязуемо;
- невозможно определить прибыль как равновесную цену фактора производства.

Специфика предпринимательства

проявляется через его функции.

Это соединение других ресурсов – труда, капитала и земли – для производства товаров и услуг;

принятие основных решений, связанных с деятельностью фирмы;

осуществление нововведений в производстве или в сбыте продукции;

взятие на себя рисков, вытекающих из выполнения предпринимательских функций.

Предприниматель, организуя процесс производства, выступает как разносторонний специалист, являясь одновременно менеджером, торговым агентом, начальником отдела кадров и т.д.

В этом случае доход предпринимателя будет складываться, по крайней мере, из двух частей.

Часть дохода представляет собой плату за труд предпринимателя, за организацию и ведение дела. В современной экономической науке эту часть принято называть безусловной заработной платой.

Вторая часть обусловлена тем, что предприниматель, как правило, является собственником капитала, вложенного в дело. Эта часть дохода может быть выражена в виде годовой процентной ставки, которая, в свою очередь, является количественным выражением чистой производительности капитала. Эти части дохода предпринимателя будут представлять собой прибыль с точки зрения бухгалтера, но с точки зрения экономиста – это элементы экономических издержек производства

МАКРОЭКОНОМИКА

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая поведение экономики **как единого целого** с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия платежного баланса.

Макроэкономика, как особая самостоятельная часть экономической теории, появилась в 30-е годы XX века.

Ее появление связывают с именем Дж. М. Кейнса и его работой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

В отличие от микроэкономики макроэкономика использует в своем анализе **агрегированные величины**, характеризующие движение экономики как единого целого:

ВНП (а не выпуск отдельной фирмы),
средний уровень цен (а не цены конкретного товара),
рыночную ставку процента,
уровень инфляции, занятости, безработицы
и т.д.

Макроэкономика – это наука об *агрегированном* поведении в экономике

**Основные
макроэкономические
показатели.
Номинальные и
реальные показатели**

представляет собой записанную в форме бухгалтерских счетов систему показателей, каждый из которых наиболее приспособлен для изучения определенных сторон воспроизводства.

Вся система в целом, во-первых, описывает основные связи, существующие в макроэкономике, во-вторых, позволяет осуществлять международные сопоставления показателей для всех стран, пользующихся СНС.

В современной системе национальных счетов (1993 г.) основным обобщающим показателем, с помощью которого оценивается функционирование экономики за определенный период, считается ВВП (GDP).

ВВП – это рыночная стоимость **конечных товаров и услуг**, произведенных на территории страны за определенный период времени.

Под **конечной продукцией** понимается совокупность товаров и услуг, используемых для конечного личного или производительного потребления, а не для переработки или перепродажи.

внимание на следующие моменты:

Во-первых, ВВП – это **стоимостной показатель**, так как номенклатура выпускаемых товаров и услуг включает в себя множество наименований, поэтому невозможно его натурально-вещественное выражение.

Во-вторых, в его состав включается только **текущее производство** товаров и услуг, следовательно, перепродажа всего того, что было произведено ранее, не входит в состав ВВП.

конечные товары и услуги.

Это означает, что из общей рыночной стоимости произведенных товаров и услуг нужно **исключить промежуточную продукцию**, т.е. сырье, материалы, полуфабрикаты, которые подлежат дальнейшей переработке для производства конечных товаров и услуг.

Производство многих товаров проходит несколько этапов переработки от сырья до готовой продукции. Если суммировать стоимость продукции на каждом этапе переработки, то входящая в ее состав стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов будет учтена многократно.

Исключение стоимости промежуточной продукции позволяет избежать двойного счета.

В-четвертых, в составе ВВП никогда не учитываются финансовые сделки, осуществленные в анализируемый период времени.

К финансовым сделкам относятся:

- 1) сделки с ценными бумагами,**
- 2) государственные трансфертные платежи,**
- 3) частные трансфертные платежи.**

Трансфертные платежи – это выплаты государства или частных лиц, не связанные с производством товаров и услуг в конкретном анализируемом периоде (пенсии, стипендии, пособия).

ВВП может быть рассчитан тремя методами.

- 1. Метод потока расходов (метод конечного использования).*
- 2. Метод потока доходов (распределительный метод).*
- 3. Производственный метод, или метод добавленной стоимости.*

К ВВП I близок показатель **ВНП**.

Он отражает суммарное производство конечной продукции, произведенной всеми субъектами национальной экономики за определенный период, следовательно, он включает в себя производство товаров и услуг, осуществляемое резидентами за границей, но не учитывает производство, осуществляемое нерезидентами (иностранными гражданами) на территории страны.

ВНП = ВВП + чистые платежи из-за рубежа

Чистые платежи из-за рубежа определяются как разность между суммарными поступлениями доходов из-за рубежа и суммой доходов нерезидентов в данной стране.

Недостатками и ВВП I, и ВВП II с точки зрения оценки эффективности экономики в анализируемый период является то, что кроме вновь созданной стоимости в их состав входит потребление ранее созданных конечных продуктов в виде амортизационных отчислений. Чтобы избавиться от этого недостатка, вводится показатель *ЧНП*.

ЧНП = ВВП – Амортизация

Но и в ЧНП включается составная часть, не являющаяся результатом производства, это – косвенные налоги на бизнес.

Если от ЧНП отнять косвенные налоги на бизнес, то получим **национальный доход**, который является вновь созданной стоимостью

В процесс распределения и перераспределения национального дохода вмешиваются государство и фирмы.

Поэтому на базе НД рассчитываются показатели личного и располагаемого доходов.

ЛД = НД - налог на прибыль;

- отчисление на социальное страхование;

- нераспределенная прибыль;

+ трансферты.

РД = ЛД – индивидуальные налоги.

ЛД – это та сумма доходов, которые поступают в распоряжение домашних хозяйств до уплаты индивидуальных доходов. РД – доход за вычетом

осуществляется сопоставление вышеперечисленных показателей за различные периоды времени, но при этом необходимо учитывать, что поскольку все эти **показатели определяются только в стоимостном выражении, на их динамику оказывает влияние не только изменение реальных объемов производства, но и изменения уровня цен.** Поэтому перед осуществлением сопоставлений показатели приводятся к ценам одного периода, выбранного за базу.

Реальный ВВП (ВВП) определяется как отношение **номинального** к дефлятору или инфлятору ВВП:

$$\text{реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{дефлятор (инфлятор) ВВП}}$$

используется индекс цен, который рассчитывается как отношение стоимости товаров и услуг в анализируемом периоде к стоимости того же набора в базовом (предшествующем) периоде.

Наборы товаров и услуг определяются в зависимости от цели исследования.

Индекс цен может рассчитываться как для неизменного набора товаров (индекс Ласпейреса P_L), так и для изменяющегося набора товаров (индекс Пааше P_p).

На практике индекс Ласпейреса используется как индекс потребительских цен, а индекс Пааше - в качестве дефлятора ВВП

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ
НЕСТАБИЛЬНОСТЬ.
ВЗАИМОСВЯЗЬ
БЕЗРАБОТИЦЫ И
ИНФЛЯЦИИ**

Экономические циклы – это периодические колебания уровней занятости, производства и инфляции.

Цикличность экономического развития является объективной формой развития рыночной экономики.

Именно цикличность выступает в качестве одной из главных форм **нарушения макроэкономического равновесия.**

отдельные периоды, или фазы.

Классическая структура цикла включала четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем.

В настоящее время благодаря государственной антициклической политике происходит сглаживание колебаний и, как правило, **выделяются две фазы: спад и оживление.**

Оживление сопровождается **инфляционными процессами**, а на фазе спада происходит **повышение уровня безработицы.**

Инфляция – переполнение каналов денежного обращения денежной массой сверх потребности товарооборота, что ведет к снижению покупательной способности денежной единицы.

В зависимости от того, как проявляется этот дисбаланс, различаются **открытая** и **подавленная** (скрытая) инфляция.

Открытая инфляция свойственна рыночной и смешанной экономике, она проявляется **в повышении уровня цен.**

Скрытая инфляция присуща командно-административной экономике и проявляется **во все растущем дефиците товаров** при искусственном удержании определенного уровня цен.

Открытая инфляция по темпам повышения уровня цен делится на:

- ползучую (3-5% в год);
- галопирующую (скачкообразную) – 20-200% в год;
- гиперинфляцию (50% в месяц).

Но при этом многие экономисты считают, что между галопирующей и гиперинфляцией различия не столько количественные, сколько **качественные**.

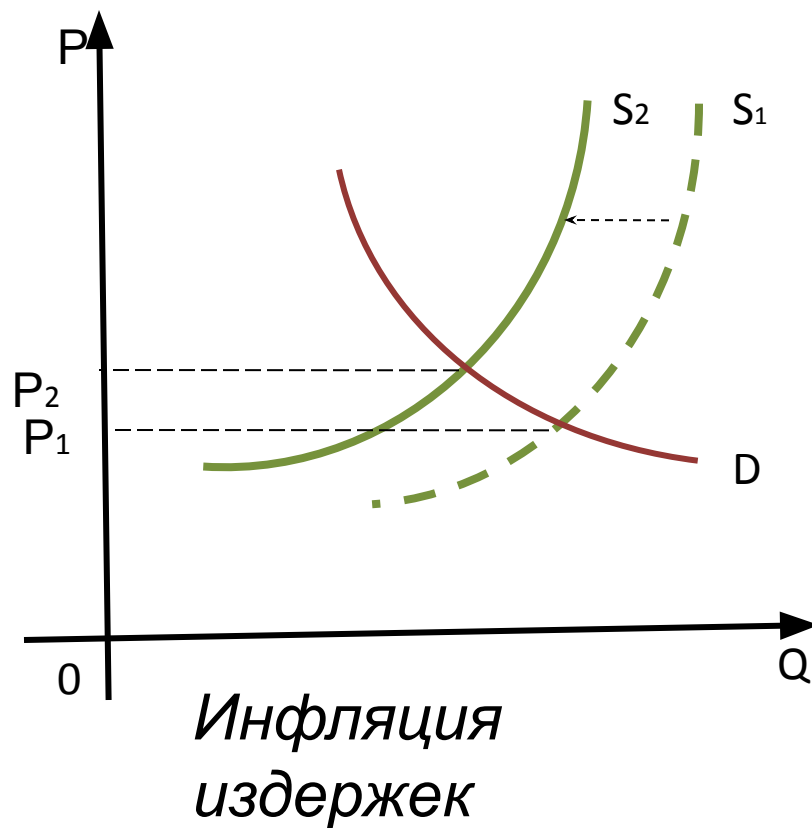
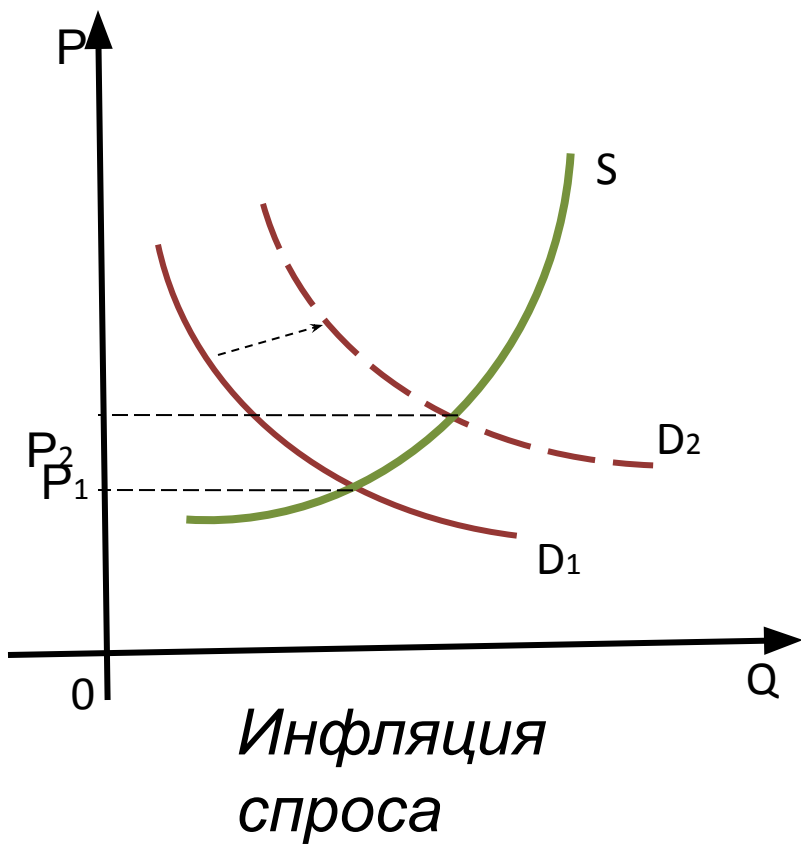
Если, несмотря на высокие темпы повышения уровня цен, государство все же сохраняет контроль над процессами денежного обращения, то инфляция галопирующая. Если - теряет его, то – гиперинфляция.

По причинам возникновения инфляционного процесса инфляция делится на **инфляцию спроса** и **инфляцию издержек**.

Причиной возникновения **инфляции спроса** являются более высокие темпы увеличения доходов населения по сравнению с темпами увеличения реального производства.

Повышение уровня благосостояния как неценовой фактор сдвигает кривую совокупного спроса вверх и вправо. В результате повышается уровень цен.

Виды инфляции по причинам возникновения



повышение цен на промежуточную продукцию, прежде всего на сырьевые ресурсы, под действием этого неценового фактора сдвигается кривая совокупного предложения влево.

В результате опять же повышается уровень цен.

Независимо от первопричины начала инфляционного процесса в дальнейшем эти два вида переплетаются, вызывая **инфляционную спираль.**

Выход инфляции за рамки ползучей может привести к **следующим последствиям:**

- снижение уровня благосостояния. а вслед за ним и совокупного спроса;
- начало спада производства;
- усиление дифференциации доходов;
- бегство капитала за границу;
- усиление миграции рабочей силы;
- резкое сокращение среднесрочного и почти полное прекращение долгосрочного кредитования реального производства;
- параллельное хождение в экономике наряду с национальной иностранных валют.

Безработица, ее основные формы и последствия

Безработица – это явление, органически связанное с рынком труда.

Безработными считаются лица трудоспособного возраста, желающие работать, активно ищущие работу, но не трудоустроенные в анализируемый период времени.

Различают три основных формы безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, сменой места жительства, получением образования и т.п.

К фрикционным безработным относятся лица, уволившись по собственному желанию в поисках лучших условий или оплаты труда, а также лица, впервые ищущие работу.

Фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный характер. **Ее продолжительность для одного человека не должна превышать одного - трех месяцев.**

Если же возникают проблемы с трудоустройством этих категорий безработных, то, как правило, это связано с общим спадом производства, т.е. речь идет уже о другой форме безработицы - **циклической**.

Структурная безработица связана с тем, что в результате развития производства, появления новых товаров и технологий структура спроса на готовую продукцию постоянно меняется, а вслед за ней меняется и структура спроса на рабочую силу. Появляется необходимость в работниках новых специальностей, а необходимость в старых - исчезает.

Структура предложения рабочей силы более инерционна, поэтому возникает ситуация, когда при наличии в экономике вакантных мест часть трудоспособного населения не может устроиться, т.к. отсутствует спрос на работников конкретной специальности.

Структурная безработица имеет тенденцию увеличиваться.

Решить проблемы структурной безработицы можно путем переподготовки кадров, организованной фирмами.

Однако на это требуется время, поэтому средняя продолжительность структурной безработицы больше, чем фрикционной.

Фрикционная и структурная безработица вместе составляют **естественную безработицу**.

В том случае, когда экономике присущи только эти два вида безработицы, считается, что она находится в состоянии полной занятости.

Эти формы безработицы присутствуют в экономике и в благоприятные периоды развития.

Фрикционная форма безработицы является результатом динамики рынка труда.

Структурная форма возникает из-за территориального или профессионального несоответствия спроса и предложения на рынке труда.

Эти процессы невозможно устранить. Именно поэтому полная занятость вовсе не означает поголовную занятость населения.

вызванная сокращением общего спроса на рабочую силу в периоды экономических спадов.

Наличие циклической безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей экономики.

На основе эмпирических исследований американский экономист Оукен установил связь между величиной циклической безработицы и отклонением фактически достигнутого объема производства от возможного при данном уровне развития производительных сил в условиях полной занятости:

$$(Y^{\text{full}} - Y) / Y^{\text{full}} = \beta (U - U^*),$$

где Y^{full} - потенциальный объем ВВП;

Y - фактический объем ВВП;

U - фактический уровень безработицы;

U^* - естественный уровень безработицы;

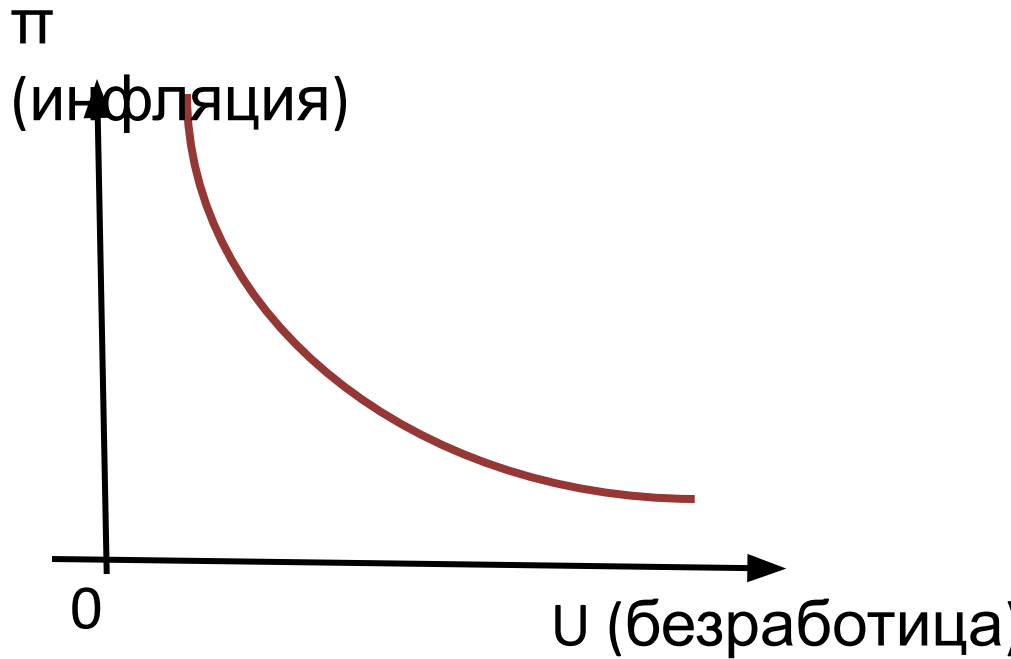
β - параметр Оукена (или эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы).

Следует учитывать также, что помимо чисто экономических издержек безработица влечет за собой значительные социальные и моральные последствия.

Для борьбы с безработицей основное направление усилий государства сосредоточено на стимулировании инвестиций, поэтому **антикризисная политика включает** следующие мероприятия:

- снижение учетной ставки процента,
- увеличение денежной массы, что способствует повышению совокупного спроса и, следовательно, повышению заинтересованности в инвестициях;
- снижение налоговых ставок на производителей;
- увеличение государственных расходов.

Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса



Кривая Филлипса

Спад производства и, следовательно, рост безработицы отражается движением вниз вдоль промежуточного отрезка кривой совокупного предложения, которому соответствует снижение уровня цен, а оживление, увеличение занятости и повышение уровня цен — движением вверх вдоль этого отрезка.

Однако эта зависимость не выдержала эмпирической проверки в 1970-е годы: ускорился рост цен, высокие темпы инфляции сопровождались высоким уровнем безработицы.

Новое явление получило название **стагфляции**.

Цикличность экономического развития, углубления экономических кризисов, появление и усиление стагфляции и другие макроэкономические проблемы потребовали вначале «точечного воздействия», а затем и регулярного применения инструментов государственной экономической политики.

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер по поддержанию макроэкономического равновесия, направленных на упорядочение хода экономических процессов, стимулирование развития экономики.

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО О РАВНОВЕСИЯ

Совокупный спрос и факторы, его определяющие

Движение реального (товарного) и денежного потоков в экономике приводит к двум состояниям: равновесному и неравновесному.

Макроэкономическое равновесие имеет место при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм, государства, внешнего мира совокупному объему производства (т.е. при условии сбалансированности потоками товаров, услуг, факторов производства).

Неравновесие означает отсутствие сбалансированности. Это ведет к таким явлениям, как сокращение объема выпуска, безработица, инфляция, снижение реальных доходов и т.д.

В целях предупреждения этих явлений экономисты используют модели, выводы из которых служат для выработки соответствующей макроэкономической политики.

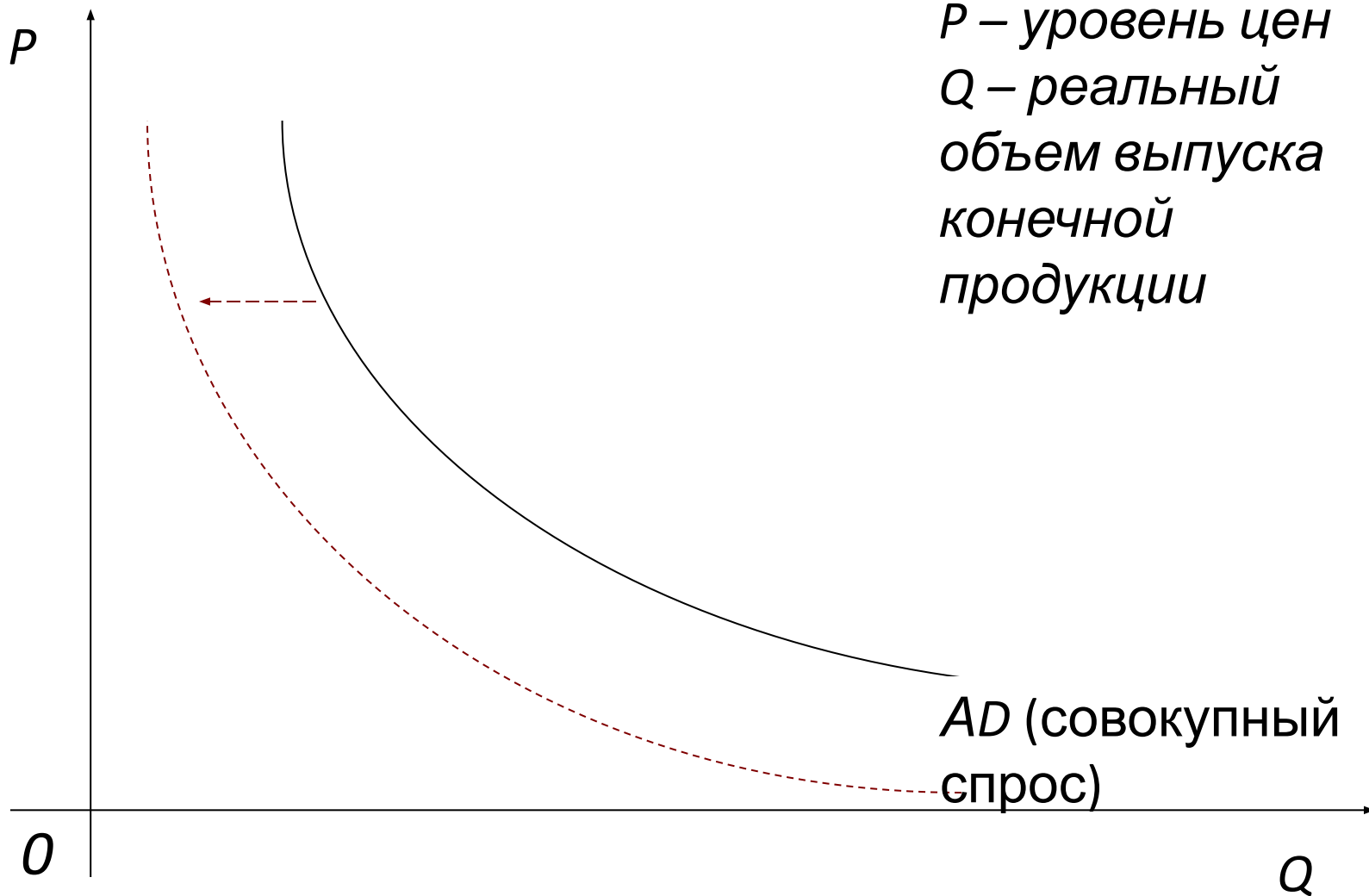
предложение) является базовой макроэкономической моделью для изучения колебаний объема производства и уровня цен в экономике.

Под **совокупным спросом** понимаются все расходы на конечные товары и услуги, произведенные в экономике.

Он отражает связь между объемом совокупного выпуска продукции, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен в экономике.

Согласно закону спроса при прочих равных условиях совокупный спрос тем выше, чем ниже уровень цен.

Кривая СОВОКУПНОГО спроса



В структуре совокупного спроса выделяют следующие составляющие спроса:

- на потребительские товары и услуги (осуществляемый домашними хозяйствами);
- на инвестиционные товары, формируемый секторов бизнеса;
- на товары и услуги со стороны государства;
- на товары и услуги со стороны иностранцев (чистый экспорт).

Кривая совокупного спроса показывает количество конечных товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен.

Направленность кривой совокупного спроса объясняется действием трех ценовых факторов:

1. Эффект процентной ставки действует следующим образом:

повышение уровня цен приводит к повышению спроса на деньги, т.к. для обеспечения прежнего уровня потребления всем субъектам экономики потребуется больше денежных средств.

В результате повышается процентная ставка как цена использования денежного капитала.

Фирмы, оценивая целесообразность инвестиционных расходов, сопоставляют ожидаемые от инвестиций прибыли с доходами или расходами, связанными с использованием денежного капитала. Чем выше процентная ставка, тем меньше фирм будут осуществлять инвестиции.

остатков).

При анализе совокупного спроса в конкретном анализируемом периоде под богатством понимается не наличие ранее приобретенных товаров, а накопленные финансовые активы с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета и т.д.). При повышении уровня цен их покупательная способность снизится, следовательно, уменьшится совокупный спрос.

3. Эффект импортных закупок.

При повышении уровня цен в национальной экономике для ее субъектов более привлекательными становятся относительно подешевевшие импортные товары. Сокращается чистый экспорт (может стать отрицательным) и весь совокупный спрос.

обусловливающих изменение величины совокупного спроса, на него оказывает влияние целый ряд неценовых факторов, смещающих кривую вправо или влево.

К ним относятся все, что влияет на потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные закупки товаров и услуг, а также чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, задолженность потребителей, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные режимы инвесторам, колебания валютных курсов и т.д.

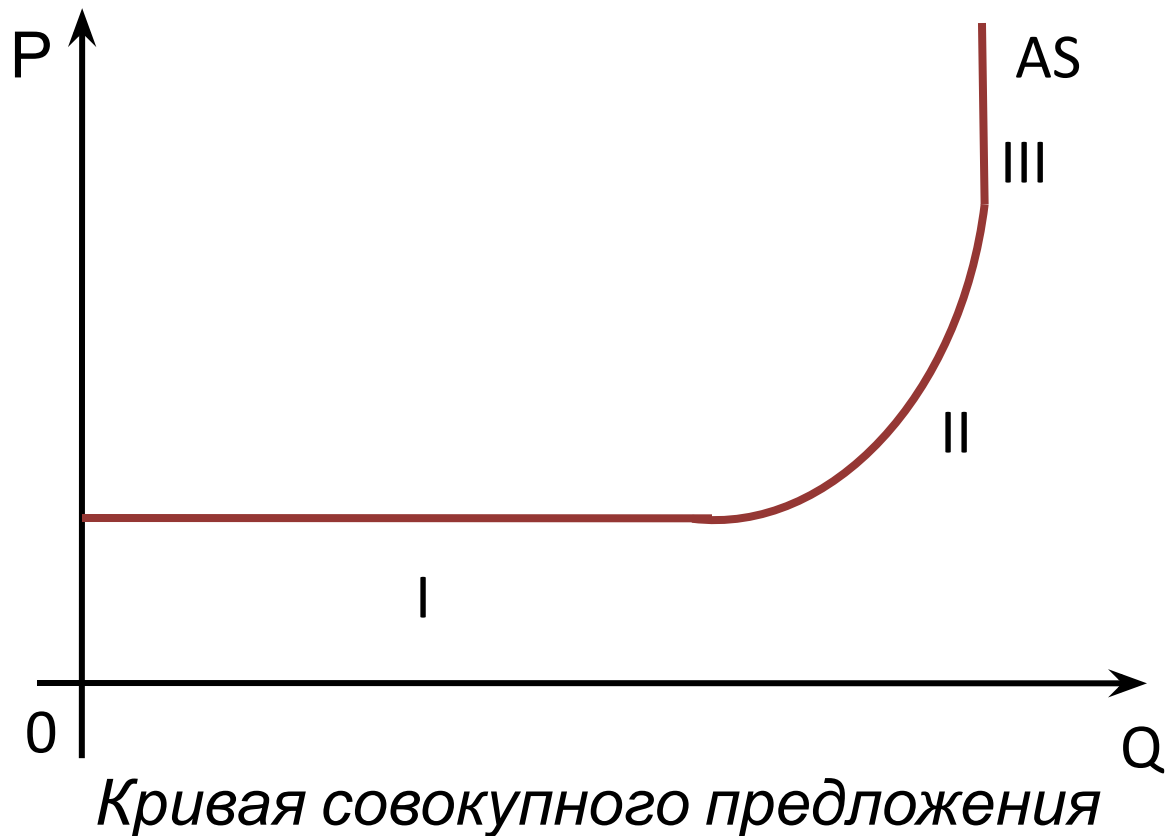
Совокупное предложение

Вторым компонентом модели равновесия является **совокупное предложение**. Под совокупным предложением понимается стоимость общего количества конечных товаров и услуг, произведенных в экономике.

Иногда это понятие используется как синоним ВВП.

Неценовыми факторами совокупного предложения являются изменение в технологии, изменение цен на ресурсы и промежуточную продукцию, налогообложения фирм и т.д.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков, отражающих различные состояния экономики. Первый отрезок – кейнсианский (горизонтальный), второй отрезок – промежуточный, третий отрезок – классический (вертикальный).



1. **Кейнсианский** отрезок соответствует состоянию глубокого кризиса.

2. Наличие **промежуточного** отрезка объясняется неравномерностью как выхода из кризиса, так и сползания в кризис. На этом отрезке одновременно и в одном направлении изменяются и уровень реального производства, и уровень цен.

3. **Вертикальный, или классический,** отрезок отражает состояние полной занятости всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития производительных сил. В этих условиях на изменение совокупного спроса экономика может ответить только изменением

К анализу состояния общего экономического равновесия существует два принципиально различающихся подхода: классический и кейнсианский.

Классическая теория базируется на законе рынков Сэя.

Основной смысл этого закона сводится к утверждению, что производство само создает себе спрос: любой продукт с момента его создания открывает рынок сбыта для других продуктов на всю величину своей стоимости. Деньги играют лишь роль посредника между товарами, а потому рынками для одних товаров выступают другие товары.

В этом случае общий спрос на продукты всегда равен сумме имеющихся продуктов, то есть ситуация, когда $AD \neq AS$, почти невозможна. Если же она возникает, то меняются ставка процента, цены, заработная плата, и изменение совокупного спроса приведет к соответствующему изменению объема производства.

Ситуация стабилизируется.

безработицы и недоиспользования производственных мощностей. Кейнс доказал, что полная занятость в нерегулируемой экономике в условиях монополизации производства может возникнуть только случайно.

Рыночный механизм не может обеспечить достаточно быстрое возвращение к состоянию равновесия, если по каким-то причинам произошло отклонение от этого состояния.

Одна из причин – несоответствие инвестиций и сбережений. Они осуществляются разными экономическими субъектами по различным мотивам и определяются разными факторами.

Домашние хозяйства, осуществляющие сбережения, руководствуются такими мотивами, как необходимость приобретения дорогостоящих товаров длительного пользования, обеспеченность в старости, страхование от болезни и т.д.

Фирмы, осуществляющие инвестиции, стремятся к максимизации чистой прибыли и учитывают реальную ставку процента.

Стандартная Кейнсианская модель (без учета денежного фактора) представлена тремя моделями, каждая из которых строится на основе предшествующей и постепенно усложняется.

1. Модель автономного спроса. Предполагает автономное потребление и автономные инвестиции, не связанные с доходом.

2. Модель с функцией потребления. Автономное потребление заменяется функцией потребления, которая связана с доходом.

3. Модель с участием государства. Добавляется государственный сектор, что позволяет ввести в анализ трансфертные платежи, налоги, государственные расходы.

По мнению Дж. Кейнса, в краткосрочном периоде потребление является величиной относительно стабильной. Люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но растет оно в меньшей степени, чем увеличивается доход.

Если потребительские расходы относительно стабильны, то инвестиции непосредственно связаны с изменениями ситуации на рынке.

Основные типы инвестиций:

- производственные;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в жилищное строительство.

экономическую ситуацию состоит в том, что в момент их осуществления возникает спрос на блага, а предложение благ в результате осуществления инвестиций увеличится лишь через определенный промежуток времени, когда в действие вступят новые производственные мощности.

В зависимости от того, какие факторы определяют объем спроса на инвестиции, последние делятся на *автономные* и *индуцированные*.

Автономные инвестиции становятся причиной роста национального дохода, но их осуществление не является следствием этого роста. Они осуществляются и при фиксированном национальном доходе. Именно эти инвестиции рассматриваются в кейнсианской модели.

Решая вопрос о целесообразности инвестиций в какой-либо проект, предприниматели сопоставляют ожидаемый доход от данного объема инвестиций с соответствующими издержками.

Факторами, определяющими динамику инвестиций, являются:

- динамика предельной эффективности капитала;
- уровень налогообложения;
- наличный основной капитал;
- изменение в технологии производства;
- экономические ожидания;
- динамика совокупного дохода.

Несовпадение планов инвестиций и сбережений приводит к отклонению фактического объема производства от уровня дохода.

Если сбережения не перетекают в инвестиции, возникает проблема реализации произведенного продукта и, следовательно, спада производства.

Чтобы избежать этого, необходима активная государственная политика, регулирующая совокупный спрос.

Дж.М.Кейнс предлагал использовать следующие виды государственной экономической политики: денежно-кредитную, фискально-налоговую, внешнеэкономическую.

Изменение любого компонента автономных расходов вызывает большее изменение совокупного дохода благодаря эффекту мультипликатора.

Основными инструментами регулирования денежно-кредитной системы являются:

- операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами,
- регулирование учетной ставки процента,
- регулирование нормы обязательных резервов.

Осуществляя выпуск и размещение государственных ценных бумаг, правительство сокращает предложение как наличных, так и банковских денег. Таким образом может быть:

- а) снижен уровень инфляции;
- б) государство может получить средства для финансирования дефицита государственного бюджета.

Под **учетной ставкой** понимается та ставка процента, под которую Центральный банк осуществляет кредитование коммерческих банков. Изменяя учетную ставку процента, государство косвенно воздействует на равновесную процентную ставку на денежном рынке в целом.

Норма обязательных резервов устанавливается Центральным банком и определяет, какую часть привлеченных средств банк не имеет права размещать в виде ссуд, а обязан передавать в специальный резервный фонд при Центральном банке страны.

Первоначально основной функцией нормы обязательных резервов была функция страхования вкладов.

В настоящее время основной функцией обязательных резервов является регулирующая функция. Изменяя норму обязательных резервов, Центральный банк воздействует на способность всей банковской системы осуществлять предложение денежных средств.

Повышение нормы обязательных резервов способствует

Если экономика находится в состоянии кризиса, то денежно-кредитной политики недостаточно для достижения макроэкономического равновесия, т.к. часть получаемых доходов домашние хозяйства сберегают в виде **наличных денег**, поэтому часть произведенного продукта остается нереализованной.

Чтобы обеспечить равновесие в этих условиях, Кейнс предлагает применять фискально-налоговую политику. В результате появляется третья часть совокупного спроса - государственные расходы G .

В случае, когда государственная фискальная политика также не приведет к достижению равновесия, следует осуществлять активную внешнеэкономическую политику, способствующую увеличению экспорта и ограничивающую импорт. В результате увеличится чистый экспорт X .

Фискальная политика

государства

Фискальную политику классифицируют:

- по фазам экономического цикла –

стимулирующая (экспансионистская) и

сдерживающая (контрактивная); общее правило

государственного вмешательства в экономику таково:

государство стимулирует совокупный спрос,

увеличивая госрасходы и/или снижая налоги в

периоды спада, и сдерживает его в периоды подъема,

сглаживая таким образом колебания экономического

цикла;

- по методам осуществления – *дискреционная* и

недискреционная (на основе встроенных

стабилизаторов).

Дискреционная фискальная политика –

целенаправленное изменение величины государственных расходов, трансфертных платежей и налогов с целью воздействия на уровня занятости, объем производства, темпы инфляции.

Недискреционная фискальная политика –

автоматическое изменение величин государственных расходов и налогов в результате колебаний экономической конъюнктуры независимо от текущих решений правительства.

Наиболее известными встроенными стабилизаторами являются прогрессивная система налогообложения и система социальных пособий. В период подъема вследствие роста доходов налоги начинают взиматься по более высоким ставкам, что сдерживает увеличение совокупного спроса.

Одновременно могут снизиться и затраты государства на социальные пособия. В период спада, наоборот, совокупный спрос стимулируется. Встроенными стабилизаторами также являются изменение реального национального дохода, изменение уровня цен, изменение ставки процента.

Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг

Государственный бюджет – роспись государственных доходов и расходов за определенный период, утвержденный в законодательном порядке.

За период исчисления бюджета принимается один год.

Год дефицитом государственного бюджета понимается сумма превышения расходов государства G над его доходами T в пределах финансового года:

$$D = G - T.$$

Бюджетный избыток (профицит) – сумма превышения доходов государства над его расходами в пределах финансового года.

Различают структурный и циклический дефицит.

Структурный дефицит представляет собой разность между текущими государственными расходами и доходами, которые могли бы поступить в бюджет в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения.

Циклический дефицит – это дефицит, возникающий в результате недополучения запланированных доходов из-за экономического спада, он равен разнице между фактическим и структурным дефицитами.

Государственный долг – это сумма накопленных бюджетных дефицитов за минусом бюджетных профицитов.

Ключевой вопрос бюджетной политики:
должен ли бюджет быть сбалансированным?
Или сбалансированность должна быть
подчинена целям стабилизации экономики?

Существуют три вида концепций бюджетной
политики:

- концепция ежегодного балансирования
бюджета;

- концепция циклически сбалансированного
бюджета;

- концепция функциональных финансов.

Концепция ежегодного балансирования бюджета предполагает, что у государства не должно возникать ни дефицита, ни профицита бюджета независимо от экономической ситуации.

Она строится на классической теории, согласно которой фискальная политика не оказывает стабилизационного влияния, а лишь перераспределяет доходы.

В настоящее время большинство государств отказалось от такой политики, поскольку ежегодное балансирование бюджета приводит к усилению циклических колебаний.

Во второй концепции (**балансирования бюджета на циклической основе**) совмещаются две идеи:

- а) фискальная политика является одним из основных инструментов регулирования экономики;
- б) необходимость балансирования бюджета.

Авторы этой концепции считают, что допустимы кратковременные отклонения (в отдельные годы бюджет может быть дефицитным либо профицитным), но по итогам определенного периода времени (среднесрочного экономического цикла) бюджет должен быть сбалансирован. В периоды спадов государство стремится стимулировать производство, снижая налоги и увеличивая государственные расходы. Но этот дефицит должен быть погашен в периоды экономического подъема, когда государственные расходы сокращаются, а

стабилизации экономического развития выходит на первый план, а сбалансированность бюджета рассматривается как второстепенная. Авторы этой концепции считают, что бюджетный дефицит допустим в периоды экономического подъема. Его цель - поддержание состояния полной занятости ресурсов. Однако в процентах ко всему государственному бюджету его дефицит не должен превышать темпы экономического роста. В этом случае дефицит бюджета без особого труда может быть погашен путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг.

Таким образом, сегодняшние проблемы дефицитности бюджета и государственного долга перекладываются на будущие поколения, но сторонники такой концепции считают, что при полной занятости и стабильных темпах роста и в будущих периодах государство будет проводить ту же политику. Рост государственного долга не приведет к банкротству государства при условии хорошо отлаженной финансовой системы и высокой степени доверия к государственным институтам.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

РОСТ

Под *экономическим ростом*

понимается долговременное устойчивое развитие экономики, то есть процесс поступательного увеличения национального дохода и валового национального продукта в долгосрочном периоде без нарушений равновесного состояния в краткосрочных промежутках.

Экономический рост имеет ряд особенностей.

Прежде всего, он имеет **кумулятивный характер**: маленький ежегодный процент роста в длительном периоде выразится в большом абсолютном эффекте. Эмпирически выведено “правило 70”, согласно которому период, необходимый для удвоения национального продукта, получается путем деления 70 на ежегодный темп его роста. Например, при ежегодном росте в 3% объем продукта национального производства может удвоиться примерно за 24 года. При 2%-ном ежегодном увеличении объема производства удвоение отдачи потребует 35 лет, но если темп роста снизится до 1%, то потребуются 70 лет для достижения удвоения производства. На этой особенности экономического роста основаны сравнения и прогнозы развития отдельных стран по сравнению с другими. Весьма незначительные расхождения в ежегодных темпах роста отдельных стран приводят к серьезным абсолютным различиям в жизненном уровне населения этих стран на протяжении жизни одного поколения.

Вторая особенность экономического роста состоит в желании увеличивать его темпы, которое является практически повсеместным и универсальным.

Третья особенность экономического роста – его влияние на изменение структуры производства и потребления. При *интенсивном* пути для многих стран характерна в целом одинаковая схема и последовательность развития: на начальной стадии в общем объёме выпуска продукции и структуре занятости быстро сокращается доля сельскохозяйственного производства, идет процесс урбанизации; растут объёмы и доля в структуре экономики промышленных отраслей с опережающей динамикой прогрессивных производств; затем приходит рост доли услуг, которая в некоторых странах достигает половины валового внутреннего продукта.

Четвертая особенность – связь экономического роста с экономическим развитием. Он отражает изменения как материально-вещественной, так и социальной стороны его благосостояния.

При **экстенсивном** типе экономического роста

расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего **количества** прямых факторов предложения: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т. д. При этом сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и совокупных издержек на его создание. Ограничением для экстенсивного экономического роста является ограниченность экономических ресурсов.

Интенсивный тип экономического роста, напротив, характеризуется тем, что расширение производства обеспечивается за счет **качественного совершенствования** факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда, и т. д. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения реальных совокупных издержек.

Традиционно в экономической литературе выделяются три группы **факторов экономического роста**:

Факторы предложения, являющиеся основными в большинстве моделей экономического роста: труд; капитал; технология; природа и сырьевые ресурсы; предпринимательские способности; научно-технический прогресс; информационные, роль которых в последнее время все более усиливается.

Факторы спроса: факторы, обеспечивающие рост уровня совокупных расходов в целях полного использования производственного потенциала. Они определяют возможность реализации растущего объема производства. К ним относятся: уровень цен; потребительские расходы; инвестиционные расходы; государственные расходы; чистый объем экспорта.

Факторы распределения: рациональность и полнота вовлечения ресурсов в экономический оборот; фактическое распределение производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны; порядок распределения доходов между субъектами производственной деятельности

темпов и других показателей во всем мире используется *система национальных счетов (СНС)*, принятая Организацией объединенных наций.

Экономический рост измеряется в процентах или в абсолютных величинах относительно предшествующего периода:

- темпом роста реального объема валового внутреннего продукта (валового национального продукта, национального продукта), который определяется по формуле:

$$T = Y_t / Y_{t-1}$$

где T - темп роста реального национального дохода;

Y_t – реальный национальный доход текущего периода;

Y_{t-1} – реальный национальный доход предыдущего периода

- темпом увеличения доли валового внутреннего продукта (валового национального продукта, национального дохода) в расчете на душу населения страны:

$$T = Y_t / L_t$$

где T - темп роста реального национального дохода;
 Y_t – реальный национальный доход текущего периода;

L_t - численность населения страны.

Первый способ измерения экономического роста используется, как правило, при оценке темпов расширения экономического потенциала страны.

Второй способ используется при анализе динамики благосостояния населения или сравнении жизненного уровня в разных странах и регионах. В настоящее