

Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Республики Дагестан
«Колледж экономики и предпринимательства»

Конспект лекций для студентов направления подготовки
по дисциплине:

«Экономика»

38.02.01 «Экономика и бух учет»
Заочной форм обучения

Г. Буйнакск

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

1. Объект и предмет экономики
2. Понятие и классификация потребностей
3. Процесс производства в экономике
4. Ресурсы и факторы производства

Вопрос 1.

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

Как известно, объектом любой науки является некоторая крупная система, совокупность явлений и т.п. Предмет – некоторая существенная часть объекта, некоторый аспект, на котором сосредотачивается внимание отдельной науки. Метод – система способов и приемов познания объекта.

Обычно выделяют естественные (технические) и общественные (гуманитарные) науки. Экономика традиционно относится к общественным (социальным) наукам – наукам об обществе. Таким образом, *объектом изучения экономики является человеческое общество.*

Общество представляет собой совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития теми или иными экономическими отношениями, определяющими все другие общественные отношения. Экономическая жизнь общества состоит из разнообразных явлений и процессов, сущность которых следует искать в общественном производстве. На каких же сторонах (аспектах) человеческого общества сосредотачивает свое внимание экономика (иными словами – что является ее предметом).

Существует несколько сходных подходов к определению предмета экономической теории. В своей совокупности они позволяют определить этот предмет наиболее точно.

1. Чтобы жить, люди должны есть, пить, одеваться, иметь крышу над головой и т.п. Эта необходимость связана с удовлетворением потребностей в физическом воспроизводстве человека. Затем возникают потребности более сложные, например, связанные с положением субъекта в данном социальном окружении: в организации, культуре, политике и т.д.

Необходимость удовлетворять все эти потребности побуждает человека осуществлять некую деятельность (труд, производство материальных благ и услуг, и т. п.).

Такая деятельность представляет собой взаимодействие субъектов с целью приспособления окружающей среды к удовлетворению их потребностей. Данную деятельность вместе с ее условиями, результатами и закономерностями изучает экономика.

Таким образом, экономика – наука о деятельности человека. Слово «экономика» образовано от греческого «οἰκονομική», что означает «искусство ведения домашнего хозяйства».

2. В результате трудовой деятельности возникают экономические процессы и явления, которые развиваются, усложняются, превращаются в сложные экономические системы. Экономика призвана отражать эти процессы.

Пример: деньги как отношение.

Предметом экономики являются экономические отношения. Экономические отношения многоуровневые. Наиболее глубокие уровни экономических отношений выступают как не зависящие от воли и сознания людей. Это, прежде всего материальные производственные отношения.

Пример: стоимость как общественно необходимые затраты труда в товаре. Можно продать что угодно по более высокой или более низкой цене – это зависит от воли продавца и покупателя, но ни тот, ни другой не могут повлиять на общественно необходимые затраты труда, воплощенные в товаре. Поэтому стоимость – объективное, не зависящее от воли и сознания людей экономическое отношение, а цена – субъективное, зависящее от воли человека отношение. Чем ближе экономические отношения к поверхности жизни общества, тем больше их зависимость от сознательной деятельности человека.

3. В экономике люди сталкиваются, прежде всего, с проблемой выбора способов удовлетворения своих потребностей с помощью имеющихся ресурсов, которые могут быть ограничены. Потребности всегда возрастают быстрее производственных возможностей, хотя в процессе развития общества увеличиваются и те, и другие.

Устойчивая зависимость, отражающая расширение круга потребностей и их качественное совершенствование, получила название закона возвышения потребностей. Цель всякой экономической деятельности – удовлетворение потребностей.

Дефицитность ресурсов, таким образом, обуславливает ограниченность выпуска конечного продукта. Общество не может потреблять столько, сколько оно хочет, и постоянно сталкивается с выбором – какое количество и какого продукта производить: увеличение выпуска одного продукта в эффективно работающей экономике возможно только при сокращении производства другого.

Таким образом, предмет экономики – поведение субъектов в процессе выбора способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения растущих потребностей индивида и общества.

Вопрос 2.

Потребность – объективная и осознанная нужда в чём-либо, чувство неудовлетворённости, которое человек испытывает, или чувство удовлетворённости, которое человек желает продлить. Потребности выступают как некоторый внутренний побудитель активной деятельности человека.

Экономические потребности – та часть имеющихся в обществе потребностей, для которой необходимо общественное производство (экономическая деятельность), где люди вступают в производственные отношения. Такие потребности, будучи осознанными, проявляются как экономические интересы.

Выделяют потребности первичные и вторичные:

- первичные - потребность в питании и т.п.
- вторичные - потребности в удовлетворении духовных запросов человека.

Потребности делятся также на эластичные и неэластичные (жёсткие):

- эластичные - потребности, от удовлетворения которых можно временно воздержаться или отменить
- неэластичные - потребности, которые существуют постоянно, но быстро снимаются, если их удовлетворить

Первичные потребности являются жёсткими, а вторичные тяготеют к эластичным.

Одной из удачных классификаций считается иерархия потребностей, предложенная американским психологом Маслоу:



Рис. 1. Пирамида Маслоу

По количественной определенности можно выделить:

- *абсолютные потребности* (количественно не ограничены, выражают в общем виде достижения мировой цивилизации);
- *действительные потребности* (сформированы в рамках достигнутого уровня развития производства и общественных отношений, относительно ограничены данным уровнем);
- *платежеспособные потребности* (ограничены возможностями потребителей оплатить их удовлетворение).

Потребности человека изменяются постоянно. Между производством и потребностями существует тесная взаимосвязь. Потребности - исходный пункт производства, а производство влияет на изменение потребностей. Потребности безграничны. Общей закономерностью развития экономических потребностей по мере социально-экономического прогресса является возвышение потребностей.

Вопрос 3.

Первоначальную основу хозяйственной деятельности составляет общественное производство. Прежде чем заниматься наукой, искусством, политикой и любовью, люди должны иметь минимум средств к жизни: крышу над головой, одежду, пищу и т.д. И поэтому, если мы хотим системно исследовать общественные отношения, раскрыть хозяйственные связи, социальные процессы и определить направленность, тенденции в их движении, необходимо рассмотреть общественное производство, как источник всякого благополучия.

Производство – это процесс создания материальных и нематериальных жизненных благ и духовных ценностей, необходимых для существования и развития человеческого общества. Тот факт, что именно в

процессе производства создаются самые элементарные и одновременно главные условия существования человечества – жизненные блага, свидетельствует об определяющей его роли в жизни общества. *Основная функция производства* заключается в удовлетворении возрастающих потребностей человека.

Производство характеризуется некоторым *способом производства*, представляющим противоречивое единство производительных сил и производственных отношений.

Производительные силы – личный и вещественные *факторы* общественного производства (см. *вопрос 4*) в своей совокупности и взаимодействии.

Производство, ведущееся индивидом, оторванным от общества, невозможно. Люди производят жизненные блага не в одиночку, а взаимодействуя друг с другом. Таким образом, они вступают в некоторые отношения друг с другом.

Производственные отношения – совокупность отношений между людьми, складывающиеся в процессе общественного производства, распределения, обмена и потребления (материальных) благ и услуг. Производственные отношения являются главными, определяющими во всей системе общественных отношений.

Выделяют два типа производственных отношений:

- 1) *организационно-экономические* – производственные отношения, показывающие степень развития и организации производительных сил, комбинацию их элементов безотносительно общественной формы производства: разделение труда, специализация, кооперация, централизация и т.д.
- 2) *социально-экономические* – производственные отношения, характеризующие общественную форму производства. Их основу составляют отношения собственности на средства производства, которые характеризуют способ соединения личных и вещественных факторов производства и определяют отношения обмена и потребления.

Вопрос 4

Производство предполагает использование ресурсов. Ресурсы, вовлечённые в производство, выполняют роль факторов производства, то есть ресурсы выступают в роли факторов производства, если они задействованы в производстве.

Экономические ресурсы включают:

- природные ресурсы;
- трудовые ресурсы (население в трудоспособном возрасте);
- материальные ресурсы (все созданные человеком средства производства, являющиеся результатом производства);
- финансовые ресурсы (денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства);
- информационные ресурсы (научная, научно-техническая, проектно-конструкторская, статистическая, технологическая информация и другие виды интеллектуальных ценностей, необходимых для создания экономического продукта).

Факторы производства - это параметры, определяющие характер и результативность протекания экономических процессов, предопределяющие количество и качество производимого экономического продукта. Факторы можно рассматривать как причины, а экономический продукт как следствие производственного процесса. Существует два подхода к формированию классификации факторов производства.

Первый подход принят в *западной экономической теории*. В соответствии с ним выделяют следующие факторы производства:

- земля - естественный фактор, она не является результатом человеческой деятельности. Земля - даровые блага природы (лес, недра и т.д.)
- труд - любая интеллектуальная и физическая деятельность человека, результатом которой являются блага, удовлетворяющие потребности человека.
- капитал - любые материальные блага, которые используются для производства др. благ и услуг. Капитал ассоциируется со способностью приносить доход. Различают основной и оборотный капитал. Основной капитал - это здания, сооружения, оборудование. Оборотный капитал - сырьё, материалы, энергия и т.д.
- предпринимательский фактор - особый вид деятельности, направленный на осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода.

Второй подход принят в *отечественной экономической теории* и основан на марксистском учении. К. Маркс выделил следующие факторы производства:

- предметы труда
- средства труда
- рабочая сила

ТЕМА 2. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

1. Отношения собственности как основа экономической системы
2. Типы и формы собственности
3. Экономическая система

Вопрос 1

В повседневной жизни нередко под собственностью понимают принадлежность вещи определенному лицу (или группе лиц), то есть собственность рассматривается как отношение человека к вещи, позволяющее ему обращаться с ней по своему усмотрению. Научное представление о собственности не ограничивается таким определением. Экономика стремится отобразить ее содержание как сложную систему отношений, складывающихся *между людьми* как субъектами экономической действительности.

Существует несколько подходов к определению сущности собственности.

Во-первых, в западной экономической теории достаточно широкое распространение получила теория «прав собственности». В рамках этой теории не сама по себе вещь рассматривается как объект собственности, а «пучок», «доля» прав по его использованию. Следовательно, любой акт обмена между собственниками выступает как передача всего «пучка» прав или отдельных его «травинков». Конкретное содержание «пучка» прав варьируется в зависимости от принятой системы правовых отношений. Так, например, в России принято выделять «триаду» прав собственности: «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения» (п. 1, ст. 209 ГК РФ).

Во-вторых, распространенное определение содержания отношений собственности заключается в их раскрытии через отношения присвоения – отчуждения, которые в своей совокупности и образуют экономические отношения собственности. Тогда собственность является отношением между людьми по поводу присвоения средств производства и его результатов. То есть собственность – это исторически определенная форма присвоения.

Различают присвоение в широком и узком смысле слова. В широком смысле оно характеризует взаимоотношения человека с природой и представляет собой присвоение продуктов природы. В этом случае субъектом присвоения выступает человек (как все человечество). Присвоение в узком смысле есть присвоение благ не у природы непосредственно, а внутри общества. Речь идет о монополизации средств производства и его результатов. В качестве субъектов присвоения могут выступать как отдельный индивид, так и различные объединения индивидов и общество в целом. Присвоение и отчуждение являются экономическими категориями, диалектически взаимосвязаны, поэтому их невозможно рассматривать отдельно друг от друга.

От того, кем присвоены (отчуждены) СП, зависят характер и способ соединения работников и средств труда, то есть будет реализован процесс производства. Это, в свою очередь, влияет на распределение произведенного продукта, его обмен и потребление.

Вопрос 2

Под типом понимается качественно особый этап в развитии собственности, а под ее формой – специфический характер принадлежности факторов и результатов общественного производства его основным субъектам. Тип и форма собственности находятся в непосредственной зависимости, предопределяются конкретно-историческими условиями и развиваются в рамках конкретной экономической системы.

Обычно выделяют три типа собственности:

1. *Общая собственность* (в отечественной политэкономии – общественная) означает, что объединенные в ту или иную общность люди относятся к СП как к принадлежащим им совместно. Общий характер присвоения СП порождает совместное присвоение результатов производства. Такой тип собственности как правило выступает в форме государственной собственности.

2. *Частная собственность* характеризуется тем, что средства и результаты производства присваиваются отдельными индивидами (остальные от них отчуждены), то есть речь идет об индивидуальном характере присвоения. Данный тип собственности существует в двух видах. Их специфика определяется тем, в каком качестве индивид принимает участие в общественном производстве (работник и не работник).

Трудовая частная собственность выражает непосредственное соединение труда и собственности.
Пример: индивидуальная собственность фермера.

Нетрудовая частная собственность выражает разъединение труда и собственности: собственник и труженик – понятия не тождественные.

3. Наряду с частной и общей существует и *смешанная собственность*. Этот тип собственности представляет собой интеграцию рассмотренных выше типов и проявляется в разновидности групповых ассоциированных форм собственности.

Групповая форма собственности характеризует присвоение СП и его результатов отдельной группой индивидов, что означает отчуждение от них всех остальных лиц. При этом каждый член группы является собственником СП и результатов производства.

Любая форма собственности экономически реализует себя только тогда, когда приносит доход владельцу (представленный прибылью, процентом на капитал, рентой и т.д.).

Многообразие форм собственности складывается в определенную систему. В настоящее время происходит сближение различных интересов, существующих в обществе, рост приоритета общечеловеческих интересов над классовыми, усиление ориентации на осуществление процесса производства в интересах всего общества, большинства его членов. Таким образом, усиливается общественный характер собственности, происходит реальное обобществление собственности.

Вопрос 3

Любая система состоит из определенных элементов, которые взаимодействуют между собой. Каждая система является подсистемой системы более высокого уровня.

Любая система в своем развитии в соответствии с *законом развития систем* проходит четыре стадии: возникновение; развитие; становление; преобразование (прогрессивные изменения; регрессивные изменения; исчезновение).

Экономическая система – совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе в результате взаимодействия всех субъектов экономической деятельности на базе действующих в нем отношений собственности и форм организации.

В основе всякого общества лежит несколько универсальных экономических условий. Некоторые коренные проблемы сохраняют в современном хозяйстве такое же значение, какое они имели в древнем мире. Любое общество, независимо от того, на какой ступени цивилизации оно находится, всегда сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами:

1. Что должно производиться, т.е. какие из взаимно исключающих друг друга товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве? Что хотелось бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться.

2. Как будут производиться товары, кем, с помощью каких ресурсов и какой технологией, на каких типах предприятий? Существуют различные варианты производства всего набора благ и каждого из них в отдельности. По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, использовать земельные участки, выпускать автомобили и т.д. Решение о производстве может приниматься на уровне государства или частной фирмы. Таким образом, найдя решение первой проблемы, необходимо выбрать технологию производства, определить соответствующее ей оптимальное сочетание факторов производства. Экономическая система при этом должна ориентироваться на максимально возможную, высокую эффективность, исходя из достигнутого уровня производительных сил.

3. Для кого предназначаются произведенные товары, в каких пропорциях будут распределяться между людьми, семьями, кто будет извлекать из них пользу? Поскольку количество создаваемых товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Решение этой проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

Эти три вопроса являются основными и общими для всех экономических систем, для всех хозяйств. Но в разных экономических системах разрешаются они по-разному. На разных этапах своего развития общество использует разный подход и инструментарий для выявления и учета производственных и личных потребностей и для распределения материальных и людских ресурсов по видам деятельности, где вырабатываются необходимые продукты, услуги и идеи. Человечество в своем развитии выработало несколько способов упорядоченного распределения ограниченных ресурсов и результатов производства между конкурирующими целями.

В мировой экономической литературе наибольшее распространение получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме общественного хозяйства

1.1. Натуральное хозяйство – исторически первая, простейшая форма организации общественного хозяйства, при которой продукты труда создаются для непосредственного удовлетворения собственных потребностей производителя, то есть характерна непосредственная связь производства и потребления в рамках одной хозяйственной единицы. Основные черты натурального производства:

- замкнутость системы экономических отношений;
- господство ручного универсального труда;
- отсутствие сферы обращения.

1.2 Товарное производство представляет собой такую систему организации общественного хозяйства, при которой продукты создаются для обмена путем купли-продажи на рынке. Вследствие этого продукты труда становятся товарами. Характерные черты товарного производства:

- открытость системы экономических отношений;

- замена ручного труда машинным, рост разделения труда;
 - система производственных отношений: производство – распределение – обмен – потребление.
- В зависимости от степени развитости собственности и хозяйственных отношений принято различать:
- *простое товарное производство*, при котором производство товаров для обмена осуществляется самостоятельными мелкими производителями;
 - *расширенное товарное производство*, предполагающее использование труда наемных работников.

2. По форме собственности на средства производства и способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

По этому признаку выделяют три группы экономических систем:

1. Основанные на традициях и обычаях (традиционные).
2. Основанные на командно-административных методах.
3. Основанные на рыночном механизме.

ТЕМА 3. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Сущность и условия существования рынка
2. Механизм функционирования рыночной экономики
3. Инфраструктура рынка
4. Функции государства в рыночной экономике

Вопрос 1

Понятие рынка. В современной экономической литературе встречается огромное количество определений рынка:

рынок - это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения;

рынок - система отношений по поводу обмена результатами производства и услугами, принимающими форму товара;

рынок - это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, иными словами, отношение спроса и предложения;

рынок - это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Рыночный механизм, где происходит оптимальное сочетание конкуренции и монополизма, обеспечивает соответствие структуры производства структуре общественных потребностей, стимулирует внедрение новой техники и технологии, поощряет лучших производителей, наказывает худших.

Условия возникновения рынка. Важнейшим условием возникновения рынка является *общественное разделение труда*. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

Разделение труда возникло в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней общественного разделения труда. Первая из них — отделение скотоводства от земледелия; вторая — выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третья — возникновение купечества. Затем стали дробиться отрасли, углубляться общественное разделение труда.

Условием формирования рынка является и *экономическая обособленность товаропроизводителей*. Благами обмениваются полностью независимые, автономные в принятии хозяйственных решений производители. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать. Обмен продуктами человеческого труда в первую очередь предполагает наличие частной собственности. С развитием частной собственности развивалось и рыночное хозяйство. Наиболее высокого уровня частная собственность и рыночные отношения достигли при капитализме.

Кроме того, причина становления рынка кроется и в *возможности (свободе) для каждого экономического субъекта обеспечивать свои интересы и права собственности*. Рынок предполагает свободу конкурентного поведения, свободу хозяйствования, защиту интересов конкретного товаропроизводителя. Вне рыночного регулирования хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Вопрос 2

Субъекты рынка. Субъектами рыночных отношений являются участники рыночных сделок, сделок купли-продажи. Это, во-первых, покупатели, продавцы, предприниматели или физические лица. Во-вторых, это юридические лица, к которым относятся разного рода предприятия и объединения, организации, ассоциации, кооперативы, акционерные общества, фирмы, государство. В состав рынка входят и предприниматели, и работники, продающие свой труд, и конечные потребители, и владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство.

Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и т.д. деньги идут на удовлетворение личных потребностей (а не для наращивания прибыли). В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг.

Бизнес — это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Бизнес предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала и является поставщиком товаров и услуг.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые реализуют функции государственного регулирования экономики. Кроме того, правительство предоставляет на рынок товары и услуги предприятий, находящихся в собственности государства. Один и тот же человек может быть в составе домашнего хозяйства, бизнеса и правительственного учреждения. Например, работая по найму

государственным служащим, он является представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, он представляет бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, он является членом домашнего хозяйства.

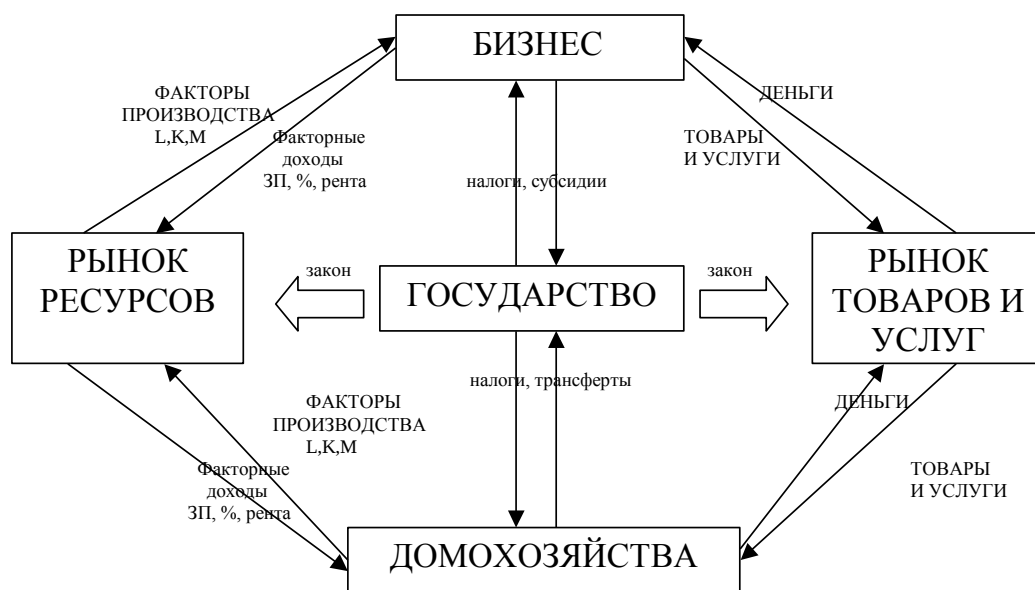


Рис. 2. Механизм функционирования рыночной экономики

Основными *принципами* функционирования рыночной экономики являются принципы:

- свободы экономической, хозяйственной, предпринимательской деятельности личности, социальной группы;
- примата потребителя: появляется особый вид ответственности перед потребителем, и потребитель диктует свою волю, желания, вкус производителю;
- рыночного ценообразования: цена на рынке формируется в результате торга продавца и покупателя, взаимодействия спроса и предложения; договорных отношений, конкуренции;
- государственного регулирования рынка и рыночных отношений. В качестве инструментов регулирования рынка выступают государственные программы, налогообложение, финансово-кредитная и банковская система;
- открытости экономики: хозяйственные организации и предприниматели обладают правом осуществлять внешнеэкономические операции при соблюдении определенных условий и ограничений;
- обеспечения социальной защищенности населения.

Вопрос 3

Рыночная инфраструктура – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Иногда ее характеризуют как комплекс элементов, институтов и видов деятельности создающих организационно-экономические условия функционирования рынка, так и совокупность организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка.

Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

Материальная база состоит из транспортных систем, складского и тарного хозяйства, информационной системы и средств связи.

В *кредитно-расчетную базу* входят отдельные банковские и страховые системы, крупные самостоятельные банковские и кредитно-сберегательные учреждения, а также различные по объему операций средние и мелкие коммерческие банки.

Некоторые элементы инфраструктуры рынка. Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются ярмарки, аукционы, биржи.

Ярмарка представляет собой регулярный рынок широкого значения, который организуется в определенном месте. Она может быть местом периодической торговли или местом сезонной распродажи товаров одного или многих видов. Ярмарки возникли в Европе в раннем средневековье. В начале XX в. широкое развитие получили международные ярмарки, где заключаются сделки в национальном и

международном масштабе. Сейчас развиты отраслевые (чаще технические) ярмарки и ярмарки товаров широкого потребления с проведением симпозиумов, конгрессов, семинаров.

Аукционы имеют дело с продукцией, которой на рынке недостаточно. Здесь главным ориентиром является получение максимальной цены за какой-либо товар. На аукционе происходит публичная продажа какого-либо товара в заранее установленном месте. Продаваемые товары достаются покупателю, который назвал самую высокую цену. Различают аукционы принудительные, которые проводятся судебными органами с целью взыскания долгов с неплательщиков, и аукционы добровольные, которые организуются по инициативе владельцев продаваемых товаров. Для проведения аукционов создаются специальные фирмы, работающие на комиссионных началах. Существуют и международные аукционы. Они представляют собой разновидность публичных открытых торгов, где реализуются товары определенной номенклатуры: шерсть, табак, пушнина, чай, лошади, цветы, рыба, лес, а также предметы роскоши, произведения искусства.

Биржа — место встречи покупателей и продавцов, место, где заключаются сделки. Большинство бирж являются корпорациями. Членами бирж могут быть только отдельные лица, а от корпораций могут выступать лишь лица, имеющие право заключать на бирже контракты. Подавляющая часть биржевого оборота сосредоточена в ведущих торговых и финансовых центрах США, Великобритании и Японии.

Различают товарные, фондовые, валютные биржи и биржи труда. *Товарные биржи* функционируют на рынках товаров. Здесь осуществляются сделки по продаже наличных товаров на основе предварительного осмотра, по образцам и стандартам. Распространены сделки с обязательством поставки товаров в будущем. Это так называемые фьючерсные сделки. На современных товарных фьючерсных биржах только 1 - 2 % сделок заключаются с поставкой реального товара. Продаются и покупаются не сами товары как таковые, а контракты на их поставку. В условиях постоянного колебания спроса и предложения цены на товарной бирже могут меняться в считанные минуты. Устанавливая так называемые срочные цены, товарная биржа обеспечивает производителям и потребителям минимальный ценовой риск.

На товарных биржах по поручению своих клиенток сделки заключают посредники-брокеры. В роли таковых могут выступать как высококвалифицированные специалисты, так и брокерские фирмы, зарегистрированные на биржах и представляющие интересы своих клиентов. Источник дохода брокера — комиссионное вознаграждение, предусмотренное в уставе соответствующей фирмы. Субъектами товарной биржи являются и дилеры — участники торгов, осуществляющие биржевые сделки от своего имени и за свой счет.

На *фондовой бирже* обращаются главным образом два вида ценных бумаг: акции предприятий, компаний, фирм; облигации, выпускаемые правительством страны, органами местного самоуправления, коммунальными предприятиями, а также частными компаниями. Купля-продажа ценных бумаг на фондовой бирже происходит на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. На фондовой бирже определяются реальные рыночные цены акций и облигаций тех или иных компаний. Эти цены зависят от уровня ссудного процента и размеров дивиденда и процентов, выплачиваемых держателям акций и облигаций. Получение на фондовой бирже высокого дохода (прибыли) на основании курсовой разницы ценных бумаг в биржевой практике называется *биржевыми спекуляциями*. Рыночные цены на ценные бумаги регулярно уточняются с учетом изменения спроса и предложения, объема заказов и поступающей финансовой информации. Крупнейшими фондовыми биржами в мире являются Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Парижская.

Валютные операции, в отличие от товарной или фондовой биржи, не сосредоточены в каком-то определенном здании или помещении. Они проводятся большим числом банков, сосредоточенных обычно в столицах и других финансовых центрах. То, что обычно понимается под валютным рынком (валютной биржей), на самом деле есть сеть телекоммуникаций между ведущими банками главных торговых стран мира.

Биржа труда — организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между предпринимателями и рабочими с целью купли-продажи рабочей силы. Она позволяет упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить для граждан время поиска места работы. Кроме мероприятий по трудоустройству биржи труда оказывают услуги лицам, желающим переменить место работы, изучают спрос и предложение рабочей силы, собирают и распространяют информацию об уровне занятости применительно к тем или иным профессиям и регионам. По существующим законам большинства стран все имеющиеся на предприятиях вакантные места должны регистрироваться на местных биржах. Биржи труда обеспечивают материальную поддержку работников в случае вынужденной безработицы.

Вопрос 4

Направления государственного вмешательства в экономику. Известны следующие направления государственного вмешательства в экономику: микро-, макро- и интеррегулирование. Основными инструментами *микрорегулирования* выступают налогообложение, ускоренная амортизация, воздействие на цены, антимонопольное регулирование. *Макрорегулирующими инструментами* являются финансовое и налоговое регулирование уровня производства, безработицы и инфляции; создание правовой основы для принятия экономических решений, стабилизация экономики; программирование и прогнозирование экономики, фискальная и денежная политика; политика регулирования доходов; социальная политика, государственное

предпринимательство. *Интеррегулирование* включает в себя торговую политику государства, управление обменным курсом, систему внешнеторговых тарифов и льгот, лицензирование внешней торговли и т.д.

Государственное регулирование может быть *прямым*, т.е. осуществляемым посредством законодательных актов и основанных на них действий исполнительной власти, и *косвенным*, т.е. опирающимся на использование различных финансовых (бюджетно-налоговых и кредитно-денежных) рычагов, с помощью которых правительство имеет возможность с определенной степенью эффективности воздействовать на поведение частных фирм, предприятий.

Прямое вмешательство выражается в том, что государство, обладая капиталами, в самых разнообразных формах предоставляет кредиты, принимает долевое участие, является собственником предприятий. Прямое вмешательство государства - это и принятие законодательных актов, призванных упорядочивать и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы.

Косвенное вмешательство государства осуществляется по следующим направлениям: стимулирование капиталовложений; обеспечение полной занятости; стимулирование экспорта и импорта товаров, капиталов и рабочей силы; воздействие на общий уровень цен в целях его стабилизации и цены некоторых специфических товаров; поддержка устойчивого экономического роста; перераспределение доходов.

Для проведения косвенного вмешательства государство прибегает главным образом к фискальной и кредитно-денежной политике.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Спрос. Ценовые и неценовые факторы спроса
2. Предложение. Ценовые и неценовые факторы предложения
3. Эластичность спроса и предложения
4. Равновесие и его виды

Вопрос 1. Спрос. Ценовые и неценовые факторы спроса

Спрос – платежеспособная потребность, количество продукта, которое потребители хотят и могут купить по некоторой цене в течение определенного времени. Спрос – это денежное выражение величины потребности в товарах и услугах (желание и возможность заплатить за получаемое благо).

Спрос можно представить в виде:

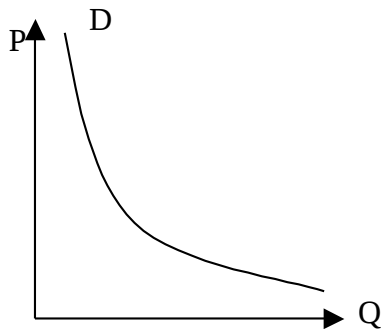
1. Таблицы (шкалы), в которой по каждой из возможных цен покупается определенное количество потребительских благ

Цена P (р.)	Объем Q (р.)
5	1
3	2
2	3
1	5

2. Функции – зависимости спроса от определяющих его факторов:

$$Q_d = f(P, P_a, P_b, \dots, I, P_e, T, N, W)$$

3. Графика.



Кривая спроса – все возможные варианты соотношения цены и спроса в пределах, показанных на графике.

Объем спроса – максимальное количество единиц товара, которое покупатели готовы приобрести в единицу времени при данной цене и условиях.

Цена спроса – максимальная цена, по которой потребитель согласен приобрести данное количество товара в единицу времени.

Закон спроса фиксирует зависимость спроса и цены. При прочих равных условиях чем выше цена, тем меньше спрос на товар.

Вид кривой спроса можно объяснить исходя из трех эффектов поведения потребителя:

1. В силу действия закона убывающей предельной полезности, согласно которому последняя единица товара приносит меньшее удовлетворение, чем предыдущая, имеет место **эффект насыщения** потребителя. Поэтому каждая дополнительная единица блага будет приобретена лишь при условии снижения его цены.

2. **Эффект дохода** заключается в том, что если цена на данный товар упадет, то потребитель сможет купить данного товара больше, оставив потребление всех остальных товаров на прежнем уровне.

3. **Эффект замещения** связан с предпочтением потребителей выбирать из набора аналогичных благ более дешевое, тем самым снижение цены будет стимулировать рост потребления данного товара.

Неценовые факторы спроса:

1. $P_a, P_b, \dots$ – цены на сопряженные товары.

Взаимозаменяемые товары: между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь (масло-маргарин).

Взаимодополняющие (комплиментарные) товары: спрос на них предьявляется одновременно, при росте цен на один из них спрос на другой падает (автомобиль – бензин).

Независимые товары: изменение цены на один товар не влияет на спрос на другой товар.

2. I – доходы потребителей.

Если при достижении определенного уровня дохода величина спроса на данные товары падает, то эти товары называют **товарами низшей категории качества**:

Если при росте дохода растет потребление данных товаров (прямая зависимость), то эти товары называются **товарами высшей категории качества**.

3. P_e – потребительские ожидания. Ожидания потребителей относительно будущих цен на товары, их наличия, будущего дохода, неблагоприятных климатических условий, новых законов и т.д. способны изменить спрос, в ряде случаев сделать его ажиотажным.

4. T – Вкусы и предпочтения потребителей

5. N – число реальных покупателей и досягаемость для них товаров

6. W – накопленное имущество. Чем большим имуществом обладает человек, тем больше он склонен увеличивать текущее потребление.

Изменение *величины спроса* означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой спроса. Причиной изменения величины спроса служит изменение цены данного товара.

Изменение *спроса* (или «в спросе») выражается в смещении всей кривой спроса вправо или влево под влиянием неценовых факторов спроса.

Вопрос 2. Предложение. Ценовые и неценовые факторы предложения

На рынке спросу противостоит определенное предложение товаров. Под **предложением** понимают то количество продукта, которое производитель хочет и может (способен) произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода. Сбытовая и ценовая политика производителей подчиняется нескольким целям, главная из которых – максимизация прибыли.

В то же время объем прибыли напрямую зависит от цены продукции. Если рыночная цена товара имеет тенденцию к повышению, то производители будут заинтересованы в расширении объемов производства, и наоборот.

Предложение можно представить в виде:

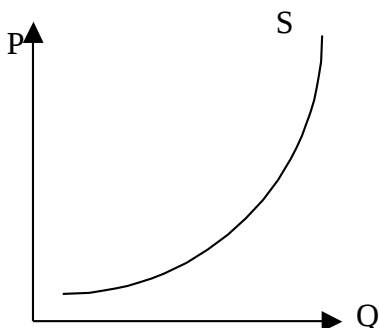
1. Таблицы (шкалы), в которой по каждой из возможных цен покупается определенное количество потребительских благ

Цена P (р.)	Объем Q (р.)
1	1
2	3
3	5
5	7

2. Функции – зависимости предложения от определяющих его факторов:

$$Q_d = f(P, P_a, P_b, \dots, P_r, P_e, T_e, T_a, Z, N_s)$$

3. Графика.



Кривая предложения – все возможные варианты соотношения цены и предложения в пределах, показанных на графике.

Зависимость предложения от цены фиксируется *законом предложения*: при прочих равных условиях с ростом цены возрастает объем производимых (предлагаемых) товаров.

Неценовые факторы предложения:

1. *Цены на исходные ресурсы (P_r)*. Чем ниже затраты на исходное сырье, материалы, топливо, рабочую силу, тем большее количество продукции по более низкой цене предприниматель сможет предложить на рынок. Таким образом, кривая предложения сместится вправо и вниз.

2. *Технологические возможности производителей (T_e)*.

Чем выше уровень прогресса, тем эффективнее становится производство, то есть на каждую единицу затраченных ресурсов производителя выпускается все большее количество конечного продукта. Кривая предложения в этом случае сдвигается вправо и вниз.

3. *Цены на другие продукты ($P_a, P_b, \dots$)*. Пример: снижение цены на говядину, как это было совсем недавно с говядиной, зараженной бешенством, побудило фермеров выращивать больше птицы. Следовательно, изменение цен на другие товары способно смещать кривую предложения.

4. *Число продавцов (N_s)*. Чем больше производителей выпускают данный продукт, тем больше рыночное предложение смещает кривую вправо.

5. *Ожидания производителей (P_e)*. Пример, производители зерна, ожидая, что цены на него вырастут, не станут продавать его ни государству, ни населению, потому что при условии повышения цены они смогут выгодно его реализовать.

6. *Налоги и дотации (T_e)*. Учитывая, что большинство производителей рассматривают налоги как затраты своего производства, повышение налогов будет увеличивать затраты производителя и уменьшать предложение. Напротив, дотации фактически снижают затраты, а соответственно увеличивают предложение.

7. *Природно-климатические условия (Z)*. Пример: дождливое лето значительно сократило урожай сельскохозяйственных культур (кривая предложения сдвигается влево и вверх).

Вопрос 3. Эластичность спроса и предложения

Учитывая все перечисленное выше можно предположить, что потребители очень сильно реагируют на изменение спроса и предложения. Соответственно, быстрота и интенсивность реакции на изменившиеся условия будет разной. Однако степень реакции в отношении одного и того же вида продукции существенно варьируется. Кто-то реагирует сильнее, кто-то слабее. Разная интенсивность реакции может наблюдаться при изменении цены на товар и при изменении дохода, при изменении моды и при изменении ценовых ожиданий. Наблюдение и изучение реакции типичных потребителей и типичных производителей на изменение тех или иных условий позволяет прогнозировать реакцию рынка в целом.

Способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся условиям рынка называется *эластичностью* (с точки зрения математиков эластичность это отношение относительного прироста функции к относительному приросту независимой переменной).

Зависимость объема спроса на товар от изменения цены на него называется *эластичностью спроса по цене*, или иначе *прямой эластичностью*. Если покупатель быстро и однозначно реагирует на изменение цены, то в этом случае спрос эластичен. И, наоборот, если реакция слабая и вялая, то значит, что спрос неэластичен. Если изменение цены влечет за собой такое же изменение объема спроса, то, значит, эластичность спроса равна единице.

Степень эластичности спроса по цене измеряется при помощи коэффициента прямой эластичности:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение количества спрашиваемой продукции}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

$$E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

Знак E_d роли не играет, принимается во внимание абсолютное значение.

Таким образом, различают три вида эластичности спроса:

Эластичный. Если спрос эластичен, уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки, потому что даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены ($E_d > 1$).

Неэластичный. Если спрос неэластичен, уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Небольшое расширение продаж, которое произойдет в этом случае, окажется недостаточным для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции ($E_d < 1$).

Единичная эластичность. В специальном случае единичной эластичности увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку без всяких изменений. Потеря выручки, вызванная снижением цены, будет в точности компенсирована расширением продаж. И наоборот, прирост выручки, полученный благодаря росту цены, будет в точности компенсирован потерей выручки, вызванной сокращением спроса ($E_d = 1$).

Графически различная ценовая эластичность спроса на товар может быть выражена через различный наклон линий спроса. Спрос с абсолютной эластичностью графически будет выглядеть как горизонтальная линия, а абсолютно неэластичный спрос - как вертикаль. Могут встречаться ситуации, когда спрос оказывается абсолютно неэластичным к любому самому большому изменению цены ($E_d = 0$), или, наоборот, обладает бесконечной эластичностью ($E_d = \infty$). Например, подорожание хлеба не вызвало сокращения спроса.

В ряде случаев невозможно определить, какое значение эластичности принять за базовое. В этом случае используется формула *дуговой эластичности* (центральной точки):

$$E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2) : 2} : \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2) : 2}$$

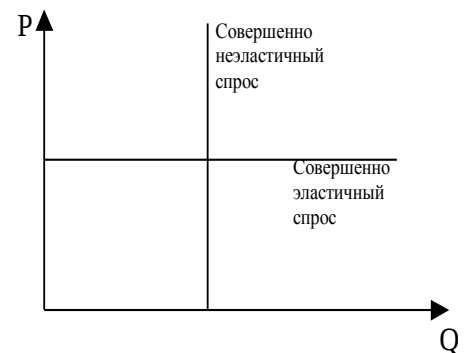
Перекрестная эластичность спроса показывает, насколько чувствительным является потребительский спрос на один продукт (x) к изменению цены другого продукта (y):

$$E_{xy} = \frac{Q_{y2} - Q_{y1}}{Q_{y1}} : \frac{P_{x2} - P_{x1}}{P_{x1}}$$

Взаимозаменяемые товары: $E_{xy} > 0$.

Взаимодополняемые товары: $E_{xy} < 0$.

Независимые товары: $E_{xy} = 0$.



Эластичность спроса по доходу определяется по той же формуле эластичности, однако роль аргумента играет доход:

$$E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{I_2 - I_1}{I_1}$$

Эластичность предложения рассчитывается следующим образом:

$$E_s = \frac{\text{Процентное изменение количества предлагаемой продукции}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

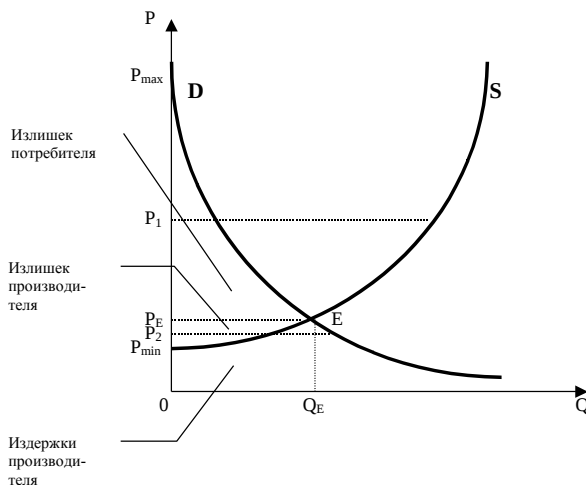
$$E_s = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является фактор времени, имеющегося в распоряжении производителя (продавца) для того, чтобы отреагировать на изменение цены данного продукта. Чем больше времени, тем легче изменить объем производства, тем больше эластичность.

1. Для мгновенного (кратчайшего) периода, когда продукт уже произведен в определенном объеме, предложение абсолютно неэластично ($E_s=0$).
2. Для короткого (среднего) периода, когда предложение может в некоторой степени отреагировать на изменение цены (например, максимально использовать имеющиеся производственные мощности), предложение эластично (чаще всего $0 < E_s < 1$).
3. Для длительного (долгого) периода, когда возможности приспособления продавца к изменившейся ситуации гораздо шире, коэффициент эластичности выше, чем в краткосрочном периоде.

Вопрос 4

Классическая ситуация равновесия на рынке отдельного товара представлена на рисунке.



Функция спроса **D**:

$$Q_d = f(P, P_a, P_b, \dots, I, P_e, T, N, W)$$

Функция предложения **S**:

$$Q_s = f(P, P_a, P_b, \dots, P_r, P_e, T_e, T_a, Z, N_s)$$

P_E — цена равновесия

Q_E — равновесный объем сделок на рынке

При $P_1 > P_E$ на рынке возникает избыток товара

При $P_2 < P_E$ на рынке возникает дефицит товара

В реальной жизни виды равновесия могут быть различными:

1. Если объем спроса превышает объем предложения при любой неотрицательной цене, то это благо является бесплатным, равновесие существует при нулевой цене.
2. Если в любом случае цена спроса меньше цены предложения, равновесие существует при нулевом объеме продаж. Производство такого товара технологически возможно, однако экономически не выгодно.
3. Если кривая предложения или спроса имеют специфический вид, то могут существовать два положения равновесия. Пример: при низкой заработной плате ее рост стимулирует увеличение предложения труда и пересекает кривую спроса в первой точке. Если заработная плата продолжает расти, то при очень высоком ее уровне наступает момент, когда человек предпочитает отдых работе, предложение труда начинает сокращаться, пересекает кривую спроса в другой точке.
4. Если кривые спроса и предложения имеют общие участки, равновесие существует при любой цене или при любом количестве в некотором диапазоне.

Стабильность равновесия:

1. *Устойчивое равновесие*: полностью устойчивое; асимптотически устойчивое (цены приближаются к цене равновесия, но не достигают ее); затухающие колебания; равномерные колебания.
2. *Неустойчивое равновесие*.

ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Потребление и полезность
2. Кривая безразличия и ее свойства
3. Оптимум в удовлетворении потребностей

Вопрос 1

Центральное место в теории потребительского поведения занимают категории потребления и полезности.

Под потреблением в экономическом смысле принято понимать действия людей по использованию материальных и духовных благ для удовлетворения их потребностей. Покупательские предпочтения могут зависеть от величины доходов и уровня цен. Предпочтения, не зависящие от доходов и цен, принято называть чистыми. Такие предпочтения еще не тождественны реальному потребительскому выбору. Желание становится выбором, а субъект покупателем только тогда, когда предпочтения ведут к реальным покупкам по определенным ценам. Следовательно, реальные предпочтения в отличие от желаний ограничены доходом и ценами.

Предпочтение одних благ другим означает выделение людьми преимуществ одних благ относительно других в соответствии с их опытом, вкусом и возможностями. Объектом выбора предпочтительного вида благ всегда является набор или гипотетическая группа благ, способных удовлетворить определенную потребность, но в то же время отличающихся друг от друга специфическими качествами. Сравнивая эти блага, потребитель отдает предпочтение одному или нескольким из них или считает их равнозначными.

Любой потребитель имеет свои предпочтения, меняющиеся в зависимости от уровня общественного и личного развития, доходов, моды и т.д. Установив потребительские предпочтения, люди делают дальнейшие расчеты, приближающие их к реализации собственного экономического интереса. Главным фактором таких расчетов в условиях рыночных отношений являются денежные средства и цены. Потребители как правило, не могут купить все, что хотят, поскольку их возможности ограничены собственным бюджетом - его доходной частью. Кроме того, важную роль при покупке играет уровень цен на другие товары, которые также представляют интерес для данного покупателя.

В реальной жизни любой покупатель при выборе товара, удовлетворяющего его интерес, стремится вести себя наиболее рационально. В связи с этим он выбирает набор товаров максимально удовлетворяющий его предпочтения при данных ограничениях на собственные доходы и рыночные цены.

Рациональность означает, что покупатель никогда не откажется от приобретения того набора товаров, который может принести ему наибольшее удовлетворение по сравнению с другими наборами. Естественно, в действительности не все покупатели поступают исключительно рационально. Однако, если исследовать действия не отдельных покупателей, а их общую массу, то для нее, безусловно, характерно стремление к достижению максимальной эффективности при совершении покупок. Наконец, последним условием потребительского поведения является то, что все покупатели, зная о своих доходах и сбережениях, располагают также необходимой рыночной информацией а ценах, количестве и качестве товаров.

Итак, основные условия потребительского поведения можно свести к следующим моментам:

- а) потребители имеют четкое представление о своих предпочтениях и всегда большее предпочитают меньшему, лучшее – худшему;
- б) потребители точно знают о размере своих доходов и сбережений;
- в) потребителям известны цены на товары и услуги.

Особенностью потребности является то, что она обуславливает потребительское поведение покупателя, но не определяет ни спрос, ни уровень цен. Между тем проблема установления цен и определения спроса в теории потребительского поведения и рыночных отношений занимает особое место. В истории экономической мысли известны различные способы определения природы спроса и цены. Наиболее современными являются определение спроса и цен через полезность или услуги.

Полезность – это показатель степени удовлетворения от потребления какого-либо товара или набора товаров.

Современной экономической науке известны две концепции измерения полезности вещи или услуги: кардиналистская и ординалистская.

Кардиналистская теория полезности предполагает математическое определение величины полезности. В качестве меры полезности здесь используют условно-субъективную единицу, названную основоположниками кардиналистской концепции «ютилем». Например, плитка шоколада для одного человека приносит полезность в 4 ютиля, а 1 кг мяса – 6 ютилей и т.д. Методологически кардинализм опирается на два взаимоисключающих начала: с одной стороны он связан с чисто субъективной трактовкой содержания «ютиля», а с другой – с абсолютно точным соотношением между полезностями различных товаров, что дает объективную основу для подобного сопоставления.

Очевидно, что субъективный характер оценки полезности, предложенный кардиналистами, не позволяет использовать «ютиль» в качестве всеобщего и универсального показателя полезности, а именно это условие является чрезвычайно важным и необходимым в реальной практике.

Ординалистская теория предлагает принципиально иной подход к измерению полезности. Термин «ординарный» означает рядовой, т.е. ранжирование в определенном порядке числа: первый, второй, третий и т.д. Исходя из этого принципа, ординалисты ранжируют потребительские предпочтения товаров, т.е. выстраивают товары в определенном порядке на основе предпочтений. Поэтому полезность каждого конкретного товара, определяется ординалистами тем местом, которое это благо занимает в порядковом ряду.

Такой подход в отличие от кардиналистского не требует субъективно-психологической оценки полезности блага и поэтому более универсален, следовательно, и более приемлем и более распространен.

Теория потребительского поведения исходит из того, что потребителя интересует не только общая, но и предельная полезность вещи.

Общая полезность представляет собой меру общего удовлетворения потребности, получаемого от потребления набора благ либо отдельного товара или услуги.

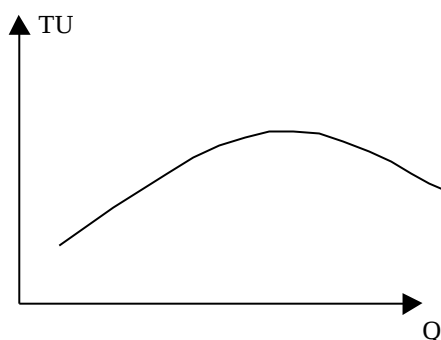
Предельная полезность – изменение общей полезности, вызванное изменением в потреблении данного товара при условии, что потребление других товаров остается неизменным.

В экономической литературе принято обозначать предельную полезность как MU, а общую полезность – как TU. Предположим, что мы измеряем предельную полезность какого-то товара X. При данных обозначениях алгебраическое выражение предельной полезности товара X будет иметь вид

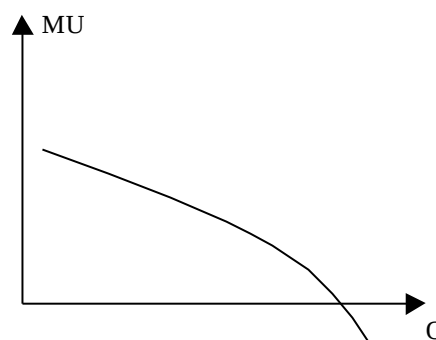
$$MU_x = \frac{\Delta TU_x}{\Delta Q_x}$$

где ΔTU_x - приращение общей полезности,

ΔQ_x - малое (единичное) приращение количества товара X.



Общая полезность



Предельная полезность

Анализ товара X и графиков общей и предельной полезности показывают, что кривая предельной полезности и наклон кривой общей полезности «падают» по мере роста потребления товара. Они демонстрируют тенденцию к постепенному уменьшению предельной полезности. Иными словами, увеличение общей полезности по мере роста потребления стабильно сопровождается падением темпов прироста предельной полезности. Тенденцию к уменьшению предельной полезности, строго говоря, нельзя вывести из принципа рационального поведения покупателя. Однако опыт и здравый смысл свидетельствуют, что, например, первая единица любого товара приносит большее удовлетворение, чем вторая, третья и т.д.

По мере насыщения потребности удовлетворение от потребления последующей единицы блага падает. Поскольку уменьшение предельной полезности относится ко всем товарам, то это падение рассматривается экономистами как закон убывающей предельной полезности. Он формулируется так: *если потребление всех других товаров остается фиксированным, то предельная полезность данного товара будет уменьшаться по мере увеличения его потребления.*

Устойчивая тенденция падения предельной полезности помогает лучше познать закон спроса. Поскольку предельная полезность падает, то следующий рост покупок приносит потребителю соответственно все меньшее удовлетворение. А, следовательно, потребитель будет желать платить все меньше и меньше последовательно за вторую, затем за третью и т.д. единицы любого товара. Для реализации большого количества товара цены на них должны понижаться так, чтобы соответствовать падению прироста удовлетворения потребности потребителя. В свою очередь кривая предельной полезности, подобно кривой спроса, имеет отрицательный наклон и ту же конфигурацию.

Вопрос 2

Исследования потребительского спроса являются важной составной частью теории предельной полезности. Разработанная в XIX в. эта теория к настоящему времени претерпела существенные изменения. В современном представлении предельная полезность определенного товара (услуги) или набора товаров есть величина, зависящая не только от его количества, но и от количества всех других товаров.

Например, для конкретного человека предельная полезность хлеба будет зависеть не только от его количества, но и от количества масла и других продуктов, которыми он располагает. Кроме того, современный вариант теории предельной полезности не требует абсолютного метрического точного измерения полезности.

В экономических исследованиях сейчас используют относительную полезность. Переход от неподдающейся измерению абсолютной полезности к относительно определенной ординарной полезности создал реальную основу для количественного анализа решения проблем потребительского спроса вообще и потребительского предпочтения в частности.

Основным инструментом анализа поведения потребителя служит кривая безразличия, представляющая совокупность точек, на которых расположены альтернативные комбинации двух товаров, приносящих одинаковое удовлетворение, и к выбору из которых покупатель безразличен. Ее название связано с тем, что в каждой точке имеет место набор, дающий одинаковое удовлетворение потребителю. Если потребителю все равно, какую комбинацию товаров предпочесть, то он находится в положении безразличия.

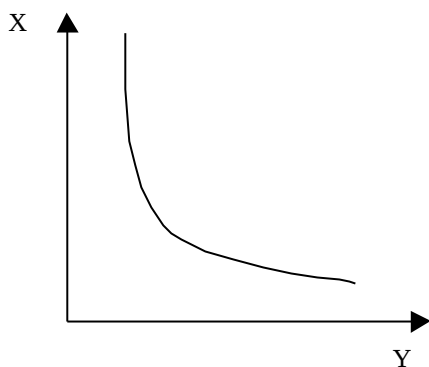


График кривой безразличия

Количество товара X измеряется по горизонтальной оси, а товара Y – по вертикальной. Представленные на кривой безразличия все возможные комбинации товаров X и Y обеспечивают потребителю одинаковый уровень полезности.

Кривая безразличия имеет отрицательный наклон, который отражает тот факт, что покупатель получает удовлетворение от обоих товаров при соблюдении следующего условия: если он увеличивает потребление товара X, то должен отказаться от известного количества товара Y, чтобы сохранить общий уровень полезности.

Кривая безразличия имеет вогнутую форму, что означает, что потребление товара X растет относительно потребления Y. При этом покупатель постоянно уступает уменьшающееся количество товара Y за постоянный прирост количества товара X.

Анализ перемещения потребителя вдоль кривой проявляет важные закономерности его предпочтений, из которых непосредственно выводятся категории предельной нормы замещения (MRS) и уменьшающейся предельной нормы замещения. Предельная норма замещения измеряет желание (склонность) потребителя обменивать один продукт на другой. Она представляет собой максимальное количество одного товара, от которого готов отказаться потребитель, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, при этом оставляя постоянным общий уровень удовлетворения. Она выражается формулой:

$$MRS_{xy} = - \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

Конкретное соотношение между товарами X и Y в каждой точке кривой безразличия зависит от местоположения потребителя на кривой. В верхней части кривой у потребителя, как правило, имеется небольшое количество X относительно Y, поэтому при обмене он будет отказываться от большего количества Y, чтобы получить единицу X. В нижней части кривой, где X больше относительно Y, он будет отказываться от меньшего количества Y, чтобы получить единицу X. Потребители имеют различные предпочтения, что и объясняет различные пропорции обмена одного товара на другой при неизменном уровне удовлетворения.

Итак, уменьшающаяся предельная норма замещения является важной характеристикой потребительских предпочтений.

Закономерно поставить вопрос о связи между явлениями уменьшающейся предельной нормы замещения и уменьшающейся предельной полезностью. В основе обеих закономерностей лежит общая реальность, состоящая в том, что ценность товара для потребителя постепенно падает по мере увеличения его количества.

Доказано, что предельная норма замещения одного блага равна отношению предельных полезностей этих благ или

$$MRS_{xy} = \frac{MU_y}{MU_x}$$

т.е. чем больше у потребителя значимость блага Y, тем меньше его количество он согласится отдать за единичное приращение блага X. Ничего не зная, о том, каково абсолютное значение предельной полезности обоих благ, потребитель получает соотношение этих предельных полезностей в рамках своего выбора.

Вопрос 3

Чтобы более полное представить картину поведения индивидуума, т.е. выяснить, что может делать потребитель в рамках своего выбора, строится карта кривых безразличия.

Карта кривых безразличия представляет собой набор кривых безразличия, которые отражают различные сочетания (возможные комбинации) товаров, отвечающих всевозможным потребительским вкусам.

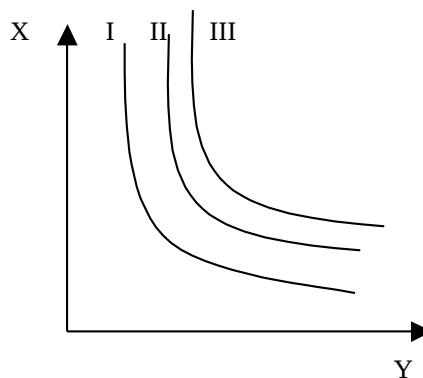


График карты кривых безразличия

Любая кривая безразличия, лежащая выше и правее другой, представляет собой более высокий уровень потребления (полезности). Отсюда каждая комбинация товаров X и Y, находящаяся на кривой III, предпочтительнее всякой комбинации на кривой II и т.д. Все наборы благ на одной и той же кривой являются равнозначными, а любая комбинация благ, находящихся на более высокой кривой, будет более предпочтительной.

Таким образом, карта кривых безразличия позволяет показать на одном графике взаимосвязь трех переменных: количество двух товаров и полезность. Карту безразличия сравнивают с географической, где линии уровня определяют точки местности, расположенные одинаково над уровнем моря. Так, на карте кривых безразличия каждая кривая объединяет точки с одинаковой полезностью. Поэтому, чем выше на карте кривая безразличия, тем выше полезность, которую она отражает.

Кривые безразличия никогда не пересекаются и не касаются друг друга. Пересечение кривых означает, что потребитель непоследователен в ранжировании своих потребностей.

Кривая безразличия *всегда* имеет отрицательный наклон, то есть идет слева сверху и вправо вниз. Это значит, что покупатель имеет возможность компенсировать уменьшение потребления одного товара увеличением потребления другого. Абсолютный наклон кривой безразличия уменьшается при движении по ней вправо вниз.

Все эти свойства кривых в экономической теории доказаны строго математически. Основу суждений о свойствах и особенностях кривых безразличия заложил английский экономист Ф. Эджуот (1845 – 1926).

Кривые безразличия являются аналитическим инструментом определения того, что хочет приобрести покупатель. Если бы потребители имели неистощимые денежные ресурсы, то не возникало бы проблемы рационального использования средств, и не было бы работы для экономистов. Люди покупали бы все, что хотят, а надобность в подборе выбора отпала бы. Однако в жизни все далеко не так. Выбор ограничивается наличием необходимых товаров, их ценами и, что самое главное, индивидуальными денежными доходами покупателей. Как правило, потребители имеют весьма ограниченный доход, и проблема заключается в том, каким образом потратить ограниченные средства, чтобы получить максимум возможного удовлетворения.

Бюджетная линия представляет собой совокупность всех комбинаций или набора товаров X и Y, которые покупатель может приобрести при данных уровне дохода и ценах на указанные товары.

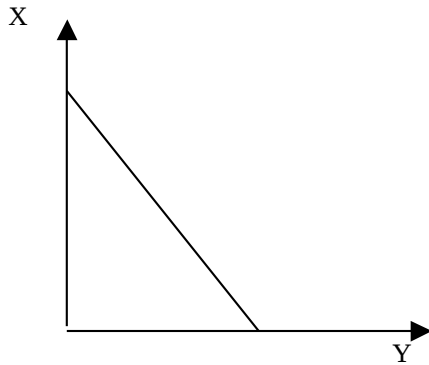


График линии бюджетного ограничения

Бюджетное ограничение определяет доступный потребительский ассортимент или все, имеющиеся в наличии, наборы товаров. Иначе говоря, любой набор товаров X и Y доступен, если они имеются в наличии.

До сих пор рассматривались инструменты, анализирующие проблему максимизации полезности. Карта кривых безразличия иллюстрировала систему предпочтений потребителя относительно всех возможных наборов товаров. Бюджетная линия, как отмечалось выше, выражает все наборы товаров, которые доступны потребителю при некоторых финансовых ограничениях. Задача потребителя заключается в том, чтобы из всех возможных наборов товаров выбрать тот, который приносит ему максимальную полезность.

Для определения максимального уровня удовлетворения потребностей потребителя при данном уровне дохода необходимо совместить бюджетную линию и карту кривых безразличия.

Как видим, данный график получается наложением друг на друга двух предыдущих графиков. Точка оптимального сочетания количества товаров при данном уровне дохода и имеющемся уровне цен, будет точка касания линии бюджетного ограничения к одной из линий карты кривых безразличия.

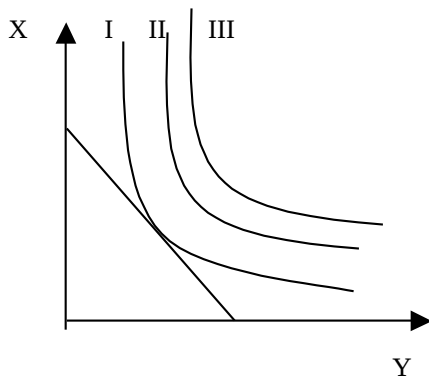


График максимизации удовлетворения потребностей потребителя

Теория потребительского поведения позволяет понять варианты и причины поведения потребителя в разных ситуациях, что важно и для отдельного производителя, и для разработки основ социальной политики. Таким образом, современная теория потребительского спроса объясняет мотивацию потребительского поведения покупателей. Она дает возможность осуществить расчет реальных данных для выбора с целью получения максимального эффекта при покупках или принятии каких-либо иных практических решений.

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА

1. Производственная функция.
2. Закон убывающей отдачи
3. Отдача от масштаба
4. Производственная функция и экономический рост

Вопрос 1

Производство может принимать множество различных форм. Ферма покупает удобрения, семена, землю, нанимает работников и производит пшеницу или кукурузу. Современное промышленное предприятие приобретает такие ресурсы как электроэнергия, сырье, сложное оборудование и наемный труд и использует их для производства тракторов, телевизоров или зубной пасты. Авиакомпания приобретает самолеты, топливо, наемный труд, компьютерную систему бронирования билетов и предоставляет своим пассажирам возможность быстрого перемещения из одного конца страны в другой. Бухгалтерская фирма приобретает карандаши, компьютеры, бумагу, офисное пространство, наемный труд и предоставляет аудиторские услуги своим клиентам.

Мы предполагаем, что ферма, завод, авиакомпания и бухгалтерская фирма всегда стремятся производить эффективно, то есть с наименьшими издержками. Иными словами, они всегда стараются произвести максимальный объем выпуска при данном количестве ресурсов, избегая напрасных растрат везд, где это возможно. Кроме того, предполагается, что фирмы в процессе принятия решений о том, какие товары и услуги производить и продавать, преследуют цель максимизации экономической прибыли.

Мы говорили о факторах производства (ресурсах), таких как земля, капитал или труд и о конечных продуктах, таких как пшеница или зубная паста. Каков объем выпуска, который можно произвести при данном фиксированном количестве ресурсов? На практике ответ на этот вопрос зависит от технологии и уровня инженерных (технических) знаний. В конкретный момент времени, при существующем уровне технических знаний, количестве земли, оборудования, затратах труда т. д. может быть произведено лишь определенное (ограниченное) количество тракторов или зубной пасты. Соотношение между количеством ресурсов, требуемым для производства того или иного объема выпуска, и самим этим объемом выпуска называется «производственной функцией».

Производственная функция отображает максимальные объемы выпуска, которые могут быть произведены с помощью того или иного количества ресурсов при данном уровне технических знаний.

Например, рассмотрим скромную задачу рытья канав. Количество канав, которые можно вырыть за день, зависит от численности доступной рабочей силы (трудовых ресурсов) и капитала (инструментов). Производственная функция рытья канав может отражать, к примеру, тот факт, что пять рабочих без инструментов, голыми руками, смогут вырыть за день участок канавы длиной лишь в 5 сантиметров. Те же 5 рабочих, но вооруженные лопатами, смогут уже продвинуться за день на 25 метров. Дайте им бульдозер, и они управятся с 500 метрами и более за один день.

Фактически, можно вывести миллионы различных производственных функций — по одной для каждого товара или услуги. Большинство из них никогда не составлялось. В тех сферах экономики, где происходит быстрая смена технологий (например, телекоммуникации и биотехнология), производственные функции могут устаревать вскоре после своего создания. Тем не менее, экономисты пришли к выводу, что производственные функции являются действенным инструментом, позволяющим оценить производственный потенциал фирмы.

Вопрос 2

Начав с производственной функции фирмы, мы можем теперь сформулировать важные понятия общего и предельного продукта. Прежде всего определим *общий (суммарный) физический продукт*, или *общий продукт*, который представляет собой общий объем произведенного выпуска, выраженный в физических единицах, таких как тонны пшеницы или тюбики с зубной пастой. Теперь можно легко вывести не менее важное понятие предельного продукта. Вспомните, что термин «предельный» означает «дополнительный» (добавочный).

Предельным продуктом ресурса (фактора производства) называется прирост объема выпуска, вызванный применением еще одной единицы этого ресурса при постоянном количестве остальных ресурсов.

Предположим, например, что количество земли, оборудования и всех остальных ресурсов постоянно. Тогда предельным продуктом труда будет прирост выпуска в результате добавления единицы труда.

С помощью производственных функций возможно уяснить один из важнейших законов в экономической теории — закон убывающей отдачи. Согласно закону убывающей отдачи, прирост выпуска становится все меньше и меньше по мере добавления новых единиц данного ресурса, если количество прочих ресурсов остается неизменным. Иными словами, предельный продукт каждой единицы фактора производства убывает по мере увеличения количества этого фактора, если запасы прочих факторов неизменны.

Закон убывающей отдачи выражает фундаментальную взаимосвязь. При добавлении новых количеств ресурса, например, труда, к фиксированному количеству земли, оборудования и прочих факторов производства, на единицу труда приходится все меньшая доля остальных ресурсов. Земля быстрее истощается, оборудование перегружается, и предельный продукт труда снижается.

То, что справедливо для труда, также истинно для земли и любого другого ресурса. Мы можем поменять местами землю и труд, так чтобы труд был фиксирован, а количество земли изменялось. Предельный продукт земли есть изменение в объеме выпуска, вызванное добавлением 1 единицы земли, при постоянном количестве прочих факторов. Мы можем подсчитать предельный продукт каждого фактора (труда, земли, оборудования, воды, удобрений и т. д.) для любого вида конечной продукции (будь то пшеница, кукуруза, сталь, соевые бобы и т.п.). Во всех этих случаях мы обнаружим действие закона убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи имеет четкий экономический смысл. В сельском хозяйстве объем выпуска значительно возрастает при добавлении трудовых ресурсов — поля лучше засеваются и пропалываются, легче поддерживать сеть ирригационных каналов, отпугивать вредителей и т. д. С некоторого момента, однако, добавочный труд становится все менее и менее производительным. Третье рыхление одной и той же почвы или четвертое смазывание машин за день мало прибавит к объему выпуска. Наконец, выпуск продукции вырастает ненамного по мере увеличения «толпы людей» на ферме, когда земледельцев слишком много, они могут испортить (или разграбить) урожай.

Мы можем также проиллюстрировать закон убывающей отдачи на примере обучения. Вы можете отметить, что в конкретный день первый час изучения экономики оказался для вас продуктивным — вы узнали о новых законах и фактах, открытиях и исторических примерах. В течение второго часа внимание рассеялось, и количество усвоенного материала снизилось. На третьем часу убывающая отдача может проявиться особенно сильно — так, что вы не сможете на следующий день вспомнить ничего из того, о чем узнали в течение третьего часа. Не следует ли из закона убывающей отдачи, что изучение того или иного курса следует распределять во времени, а не «спрессовывать» в один день перед экзаменом?

Вопрос 3

Убывающая отдача и предельный продукт—понятия, характеризующие изменения в объеме выпуска, вызванные увеличением количества одного из ресурсов, при постоянстве остальных факторов производства. Мы выяснили, что добавление единиц труда при постоянном количестве земли увеличивает выпуск продуктов питания на все меньшую величину.

Но иногда важно знать, что произойдет при увеличении количеств всех ресурсов. Например, как повлияет на производство пшеницы пропорциональный рост количеств земли, труда, воды и других ресурсов? Или, как изменится объем выпуска тракторов, если удвоить количество труда, компьютеров, промышленных роботов, стали и площадь производственных помещений? Эти вопросы имеют отношение к отдаче от масштаба, или к воздействиям пропорционального роста количеств факторов производства на объем выпуска. Иными словами, отдача от масштаба отражает реакцию объема выпуска на пропорциональное изменение количеств всех ресурсов. Следует выделить три важных ситуации:

- **Постоянная отдача** от масштаба имеет место, когда изменение количеств всех ресурсов приводит к пропорциональному изменению объема выпуска. Например, при удвоении вкладов трудовых ресурсов, земли, капитала и т. д. при постоянной отдаче от масштаба объем выпуска также удвоится.

- **Убывающая отдача** от масштаба имеет место, если сбалансированное увеличение количеств всех ресурсов приводит ко все меньшим приростам объема выпуска. Скажем, количество земли для выращивания кукурузы, трудовых ресурсов и машин в распоряжении некоего фермера возросло на 50 процентов. Если в результате объем выпуска возрос лишь на 40 процентов, в данной ситуации налицо убывающая отдача от масштаба. Многие виды производственной деятельности, в которых используются природные ресурсы, например, выращивание винограда или производство чистой питьевой воды для нужд города, характеризуются убывающей отдачей от масштаба.

- **Возрастающая отдача** от масштаба наблюдается, когда пропорциональное увеличение количеств всех ресурсов приводит к все большим приростам объема выпуска. Например, при проектировании небольшого химического предприятия инженеры скорее всего обнаружат, что увеличение вкладов труда, капитала и сырья на 10 процентов приведет к росту объема выпуска более чем на 10 процентов. Технологические исследования показали, что большинство производственных процессов в промышленности характеризуется умеренным ростом отдачи от масштаба для предприятий вплоть до максимальных размеров, используемых в настоящее время. Более того, современные технологии массового производства требуют определенного минимального размера предприятий. Как мы выяснили, по мере увеличения объема выпуска фирмы могут разделять производственный процесс на множество мелких стадий, извлекая выгоды из специализации и разделения труда. Производство в крупном масштабе позволяет интенсивно использовать специализированные капитальные ресурсы (оборудование), автоматику и компьютерное проектирование для быстрого выполнения простых повторяющихся действий.

В производстве наблюдается возрастающая, постоянная или убывающая отдача от масштаба, когда пропорциональное увеличение количеств всех ресурсов приводит к увеличивающимся, постоянным или убывающим приростом объема выпуска.

Отдача от масштаба и массовое производство явились основными факторами экономического роста на протяжении последнего столетия. Многие производственные процессы протекают сейчас в масштабе во много раз большем, чем в девятнадцатом веке. Большой корабль по меркам середины 19 в. мог перевезти 2000 тонн товаров, тогда как современные танкеры способны взять на борт более 1 млн. тонн нефти.

Каков результат общего увеличения масштабов экономической деятельности? Если преобладает возрастающая отдача от масштаба, то увеличение количеств ресурсов и расширение производства должно приводить к росту производительности (под производительностью понимается отношение объема выпуска к средним взвешенным количествам ресурсов). Если, например, количество ресурсов в типичной фирме увеличилось на 4 процента, и объем выпуска возрос в результате этого на 10 процентов, это означает, что производительность (выпуск на единицу ресурса) выросла на 6 процентов. Из этого примера можно сделать вывод, что увеличение в стране объема выпуска на душу населения и повышение уровня жизни может быть достигнуто отчасти за счет реализации возрастающей отдачи от масштаба в производстве.

Хотя возрастающая отдача от масштаба потенциально значительна во многих секторах экономики, с некоторого момента она может смениться убывающей отдачей от масштаба. По мере того как фирмы становятся все более крупными, проблемы управления и координации усложняются. В неустанном стремлении к увеличению прибыли фирма может расширить влияние на слишком многих географических рынках и по слишком многим продуктам, чтобы быть в состоянии эффективно управлять своей деятельностью. В фирме может быть только один исполнительный директор, один финансовый директор, один совет директоров. Если останется меньше времени на изучение каждого рынка и принятие каждого решения, управляющие высшего звена могут оказаться изолированными от производственного процесса и в результате будут допускать ошибки. Как империи, которые в одночасье могут резко уменьшиться, такие фирмы становятся уязвимыми для атак меньших по размерам, но более «подвижных» соперников. Поэтому, несмотря на то, что технология может благоприятствовать возрастающей отдаче от масштаба, необходимость осуществления управления и контроля в гигантских фирмах может привести к убывающей отдаче от масштаба.

Вопрос 4

Из экономической истории известно, что объем выпуска мировой экономики с начала века вырос более чем в шестнадцать раз. Частично это произошло благодаря увеличению количества ресурсов, таких как рабочая сила и оборудование. Но основную роль в увеличении объема выпуска сыграл технический прогресс, который способствует повышению производительности и уровня жизни.

Технический прогресс включает в себя совершенствование процессов производства товаров и услуг, улучшение характеристик старых продуктов и введение новых. Некоторые примеры технического прогресса впечатляют: введение широкофюзеляжных самолетов повысило количество пассажио-километров на единицу ресурсов почти на 50 процентов; оптоволоконные кабели снизили издержки эксплуатации и повысили надежность телекоммуникаций; совершенствование компьютерных технологий обеспечило увеличение скорости вычислений на 15 процентов в год на протяжении трех десятилетий. Другие формы технического прогресса менее заметны, например, когда фирма корректирует процесс производства с целью сокращения отходов и увеличения объема выпуска.

Различают инновацию процессов, которая имеет место при улучшении процессов производства существующих продуктов с помощью новых инженерных разработок, и инновацию продуктов, при которой на рынок поставляются новые или модифицированные продукты. Например, инновация процессов позволяет фирмам производить больший объем выпуска с тем же количеством ресурсов, или производить прежний объем выпуска с меньшим количеством ресурсов. Иными словами, инновация процессов выражается в сдвиге (изменении положения кривой) производственной функции.

Теперь рассмотрим ту сторону технического прогресса, которая проявляется во введении (внедрении) новых продуктов. Инновации продуктов гораздо труднее оценить количественно, чем инновации процессов, тем не менее, первый вид инноваций, возможно, имеет даже большее значение для повышения уровня жизни в длительном периоде. Сегодняшний набор товаров и услуг в значительной степени отличается от существовавшего 50 лет назад.

Пример. В процессе написания этого курса преподаватели РГОТУПС использовали компьютерные микропроцессоры, программное обеспечение, которые не были доступны всего 10 лет назад. Повсеместное распространение сотовых телефонов трудно было себе представить каких-нибудь 20 лет назад.

ТЕМА 7. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

1. Показатели развития национального хозяйства
2. Безработица и ее типы
3. Инфляция и ее причины

Вопрос 1.

Основные макроэкономические показатели содержатся в *системе национальных счетов*. Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики. СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства): *валовой национальный продукт* (ВНП); *валовой внутренний продукт* (ВВП); *чистый национальный продукт* (ЧНП) и три показателя совокупного дохода: *национальный доход* (НД); *личный доход* (ЛД); *располагаемый личный доход* (РЛД)

До начала 80-х годов основным показателем, характеризующим *совокупный объем производства* был показатель валового национального продукта. Однако в современных условиях в связи с интернационализацией экономических и хозяйственных связей и трудностями подсчета валового *национального* продукта (ВНП), поскольку национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, основным показателем совокупного объема выпуска стал *валовой внутренний продукт* (ВВП).

Валовой внутренний продукт (ВВП) - это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года.

В ВВП включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль. Подсчет стоимости конечной продукции поэтому ведется *по добавленной стоимости*. Рассмотрим это на примере. Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его мельнику за \$5, который смолот зерно в муку. Муку он продал пекарю за \$8, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал булочнику за \$17, который продал хлеб покупателю за \$25. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю – конечной продукцией.

зерно	\$5	\$0	\$5
мука	\$8	\$5	\$3
тесто	\$17	\$8	\$9
хлеб	\$25	\$17	\$8
Итого:	\$55	\$30	\$25

В первом столбце представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 55 \$. Во втором – стоимость промежуточной продукции (30 \$), а в третьем – сумма добавленных стоимостей (25 \$). Таким образом, добавленная стоимость представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства. Сумма добавленных стоимостей (25 \$) равна стоимости конечной продукции, т.е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (25 \$). Поэтому, чтобы избежать повторного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции. Добавленная стоимость – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). В нашем примере: $55 - 30 = 25$ (\$). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы *включаются в добавленную стоимость*.

Для расчета ВВП может быть использовано два метода:

- 1) *по расходам* (метод конечного использования);
- 2) *по доходам* (распределительный метод);

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта.

ВВП по расходам	= потребительские расходы (C) + валовые инвестиционные расходы (I gross) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n)
ВВП по доходам	= заработная плата + арендная плата (включая условно-начисленную арендную плату) + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + амортизация

Величина ВВП отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД). Величина чистых факторных доходов представляют собой разницу между доходами, полученными гражданами (резидентами) данной страны на принадлежащие им (национальные) факторы производства в других странах и доходами, полученными иностранцами (нерезиденты) на принадлежащие им (иностранские) факторы

производства в данной стране. Эта разница может быть как положительной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае ВВП больше ВНП), так и отрицательной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за рубежом, тогда ВВП больше ВНП).

Что касается ЧНП (чистый национальный продукт), то в отличие от ВНП, который характеризует национальный объем производства, этот показатель характеризует производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧНП, следует из ВНП вычесть амортизацию: $ЧНП = ВНП - A$

ЧНП может быть подсчитан и по расходам, и по доходам.

Национальный доход (НД) - это совокупный доход, *заработанный* собственниками экономических ресурсов, т.е. сумма факторных доходов. Его можно получить: а) либо, если из ЧНП вычесть косвенные налоги: $НД = ЧНП - \text{косвенные налоги}$; б) либо, если просуммировать все факторные доходы:

Личный доход (ЛД), в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, *полученным* собственниками экономических ресурсов. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т.е. является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

Третий вид совокупного дохода – располагаемый личный доход (ЛРД) – это доход, *используемый, т.е. находящийся в распоряжении* домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов.

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, т.е. выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение реального объема производства
- 2) изменение уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом, базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже текущего. Последнее используется для исторических сравнений (например, для расчета реального ВВП 1980 года в ценах 1999 года. В этом случае 1999 год будет базовым, а 1980 год – текущим).

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Общий уровень цен}$$

Общий уровень цен рассчитывается с помощью индекса цен. Очевидно, что в базовом году номинальный ВВП равен реальному ВВП, а индекс цен равен 100% или 1.

Вопрос 2.

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

Население страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы и не включаемые в численность рабочей силы.

К категории «не включаемые в состав рабочей силы» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию *автоматически* включаются следующие группы населения: *дети до 16 лет*; лица, *отбывающие срок заключения в тюрьмах*; люди, *находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды*. (Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов.) Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т.е. которые *не хотят или не могут работать и работу не ищут*: *студенты дневного отделения* (поскольку должны учиться); *вышедшие на пенсию* (поскольку уже отработали свое); *домохозяйки* (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд); *бродяги* (поскольку просто не хотят работать); люди, *прекратившие поиск работы* (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

К категории «включаемые в состав рабочей силы» относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут. Т.е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие

места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

- *занятые* - т.е. *имеющие работу*, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную.
- *безработные* - т.е. *не имеющие работу, но активно ее ищущие*. Поиск работы является *главным критерием*, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Различают три **типа безработицы**: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» - трение) связана с *поиском работы*. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже *готовые специалисты* с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только *неизбежное*, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и *желательное*, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять). Уровень фрикционной безработицы равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

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

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

Циклическая безработица связана с общим спадом в экономической системе.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере дохода или части дохода (т.е. снижении текущего дохода), а также в потере квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем (т.е. возможном снижении уровня будущих доходов).

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов).

Вопрос 3.

Инфляция («inflation» - от итальянского слова «inflation», что означает «вздутие») представляет собой *устойчивую тенденцию роста общего уровня цен*.

В этом определении важны следующие слова:

1) *устойчивая*, что означает, что инфляция – это длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от *скачка цен*;

2) *общего уровня цен*. Это значит, что инфляция не означает роста всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен, т.е. дефлятор ВВП.

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

Главным показателем инфляции выступает темп (или уровень) инфляции (rate of inflation - π), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \frac{\Delta P}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\%$$

где P_t - общий уровень цен (дефлятор ВВП) текущего года, а P_{t-1} - общий уровень цен (дефлятор ВВП) предыдущего года. Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а *темпы прироста* общего уровня цен.

Рост уровня цен приводит к снижению покупательной способности денег. Под покупательной способностью (ценностью) денег понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров, чем раньше, поэтому ценность денег падает.

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

- *Умеренная инфляция* измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5% (до 10%). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

- *Галопирующая инфляция* также измеряется процентами в год, но ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

- *Высокая инфляция* измеряется процентами в месяц и может составить 200 - 300% и более процентов в год (заметим, что подсчете инфляции за год используется формула «сложного процента»), что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

- *Гиперинфляцию*, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922- декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 10^{12} и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3.8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Если критерием выступают *формы проявления инфляции*, то различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

- *Открытая* (явная) *инфляция* проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

- *Подавленная* (скрытая) *инфляция* имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке).

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

- Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется *инфляцией спроса*

Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

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