

Артюхов И. П., Морозова Т. Д., Денисова Н. И.

КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ



Красноярск  
2008

ГОУ ВПО «Красноярский государственный медицинский университет имени проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию»

Кафедра управления, экономики здравоохранения и фармации ИПО

**Артюхов И.П., Денисова Н.И., Морозова Т.Д.**

## **Курс экономической теории**

(Учебное пособие для внеаудиторной работы студентов медицинских вузов при изучении дисциплины «Экономика»)



**Красноярск**

**2008**

УДК 614.2:658

ББК 51.1

А 86

**Артюхов И.П.. Курс экономической теории: Учебное пособие для внеаудиторной работы студентов медицинских вузов при изучении дисциплины «Экономика»./И.П. Артюхов, Н.И. Денисова, Т.Д. Морозова - Красноярск: типография КрасГМУ, 2008.- 107с.**

Основой данного учебного пособия явился государственный образовательный стандарт для студентов медицинских вузов при изучении дисциплины «Экономика»- экономической теории и ее преломления к требованиям современной рыночной экономике.

Авторы пособия обобщают научные подходы к изучению складывающихся в социальной сфере. Пособие поможет студентам самостоятельно пополнить свои знания по разделам макро и микроэкономики, финансовой системы и национальной экономики.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по медицинскому и фармацевтическому образованию вузов России в качестве учебного пособия для внеаудиторной работы студентов при изучении дисциплины «Экономика». (Гриф УМО -17-28/522-8 от 16.09.08 г.)

**Рецензенты:**

Калиниченко А.В., заведующий кафедрой ОЗиЗ ГОУ ВПО НГМУ Росздрава, д.м.н., профессор.

Твердохлебова Т.В., к.э.н.

КрасГМУ  
2008

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. Экономическая теория как наука .....	4
1.1. Понятие экономической теории, как предмета. Краткая история.....	4
1.2. Роль, функции и задачи экономической теории.....	7
Тема 2. Основы общественного производства .....	9
2.1. Потребности и производство.....	9
2.2. Производственные ресурсы и их виды.....	10
2.3. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки.....	11
2.4. Закон убывающей доходности. Экономическая эффективность.....	14
Тема 3. Рынок и его механизм.....	19
3.1. Сущность, характеристика и функции рынка.....	19
3.2. Структура и инфраструктура рынка.....	20
3.3. Спрос и предложение в механизме рынка .....	21
3.4. Эластичность спроса и предложения .....	26
3.5. Рыночное равновесие .....	31
3.6. Конкуренция, ее типы, виды, методы .....	35
Тема 4. Издержки производства. Максимизация прибыли конкурентной фирмой.....	37
4.1. Экономические и бухгалтерские издержки. Валовые издержки и затраты на единицу продукции в краткосрочном и долгосрочном периодах. ....	37
4.2. Взаимосвязь между издержками краткосрочного и долгосрочного периодов. Предельные издержки.....	44
4.3. Максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах в условиях совершенной конкуренции .....	46
Тема 5. Собственность .....	49
5.1. Понятие собственности.....	49
5.2. Проблемы собственности .....	50
5.3. Экономические системы общества.....	51
Тема 6. Производство.....	53
6.1. Производственная функция. Изокванта.....	53
6.2. Производство с одним переменным фактором. Закон убывающей производительности (отдачи).....	56
6.3. Предельная норма технологического замещения .....	58
6.4. Изокоста. Равновесие производителя.....	58
Тема 7. Денежно-кредитная система.....	60
7.1. Деньги и денежный рынок.....	60
7.2. Кредит и кредитная система.....	64
7.3. Государственное регулирование денежной массы в обращении .....	69
Тема 8. Финансовая система .....	73
8.1. Финансы и финансовая система.....	73
8.2. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	75
8.3. Инфляция и ее социально-экономические последствия.....	79
Тема 9. Национальная экономика, ее основные результаты и проблемы.....	86
9.1. Основные макроэкономические показатели.....	86
9.2. Методы определения валового национального продукта .....	88
9.3. Макроэкономическое равновесие .....	90
9.4. Экономический рост и его факторы .....	95
9.5. Макроэкономическая нестабильность: цикличность развития рыночной экономики.....	96
ГЛОССАРИЙ.....	98

## Тема 1. Экономическая теория как наука

### 1.1. Понятие экономической теории, как предмета. Краткая история

Все науки известные человеку, делятся на естественные и общественные. Среди общественных наук особое место занимают экономические, которые изучают производство, играющее важную роль в развитии общества. Почему это так? Во-первых, производство обеспечивает человека предметами потребления, во-вторых, дает человеку средства производства, в-третьих, создает предпосылки для развития непродуцированной сферы.

Экономические науки делятся на три блока наук:

1) **фундаментальные**: микро-, макроэкономика, мировая экономика и др.;

2) **прикладные**:

а) обслуживающие экономические науки: планирование, маркетинг, бухгалтерский учёт, статистика и др.;

б) отраслевые экономические науки: экономика отрасли, торговли, сельского хозяйства и др.;

3) **интегрированные**: экономическая география, экономическое право, математическая экономика, и др.

Слово «экономика» имеет древнегреческое происхождение. Оно представляет собой соединение двух греческих слов «хозяйство» и «закон», так что в изначальном смысле экономику следовало бы трактовать как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами, нормами. При этом надо помнить, что хозяйство в Древней Греции было в основном натуральным, домашним, так что экономика того периода мыслилась не как народное хозяйство страны, а скорее как домоводство. В литературе по экономике, в толковых словарях термин «экономика» в изначальной трактовке звучит, как «искусство ведения домашнего хозяйства».

За более чем два тысячелетия смысл термина и самого понятия

«экономика» значительно обогатился и изменился. В это понятие теперь вкладывается гораздо больше, чем первоначально заложил греческий философ Ксенофонт, которого принято считать автором популярного термина.

В течение многих тысячелетий люди хозяйствовали, опираясь на передаваемый из поколения в поколение опыт. Этот опыт, знания и представления носили эмпирический характер, они не были обобщены в единую научную систему. Сначала появляются философия и социология - предшественницы научной экономики. А предмет экономики как самостоятельной области знаний вырисовался около 300 лет назад.

Зарождение экономической теории и ее развитие проходило в несколько этапов.

1 этап (период до н.э.) - научные мысли древности. Его представителями являлись Платон, Аристотель, Ксенофонт и др. Экономика рассматривалась древнегреческими учеными как наука о домашнем хозяйстве, затем как наука об общественном хозяйстве.

Например, Аристотель различал два вида хозяйственной деятельности: экономию, как хозяйство ради самообеспечения и хрематистику, как хозяйство с целью обогащения. Он считал справедливой экономию, основанную на натуральном хозяйстве, поскольку именно она составляла основу античного общества. К экономии Аристотель относил и розничную торговлю, считая, что в ней решающую роль играет удовлетворение потребностей. Но Аристотель критически относился к хрематистике, считая, что искусство делать деньги, функционирование торгового и ростовщического капитала имеют источником богатства обращение, что с точки зрения Аристотеля, противостоит природе.

2 этап (период 2-18 вв.) - этап меркантилизма. Этот термин в переводе с итальянского языка означает торговец, купец, его ввел в оборот английский экономист Адам Смит. Меркантилисты считали, что богатство общества определяется объемами внешней торговли и притоком денег в

страну.

**3 этап (период 17-18 вв.)** - этап физиократии. Термин физиократизм, что означает власть природы, также был введен в оборот Адамом Смитом. Основателем физиократического учения являлся Франсуа Кене. Физиократы утверждали, что богатство общества определяется уровнем развития такой отрасли, как сельское хозяйство.

**4 этап (период 17-19 вв.)** - классическая экономическая теория. Первый представитель и прародитель английский экономист Уильям Петти утверждал, что основой богатства общества является труд, и с научных позиций исследовал такие категории, как товар, деньги, прибыль, заработная плата и прочее.

**5 этап (период 18-19 вв.)** – утопический социализм и коммунизм. К числу первых представителей утопического социализма относится английский гуманист и писатель Томас Мор, написавший книгу «Утопия». Утопические идеи основаны на принципах коллективизма, справедливости, равенства, братства, где нет частной собственности, производство и быт обобществлены, труд является всеобщей обязанностью, а распределение осуществляется по потребностям. Яркими представителями утопического социализма являются французы Клод Анри Сен-Симон, Шарль Фурье и англичанин Роберт Оуэн.

Видя слабость и необоснованность теоретических воззрений социалистов-утопистов, немецкий ученый, философ, экономист Карл Маркс подвел социалистические идеи под более надежный фундамент – коммунизм. Содержание марксизма сводилось к тому, чтобы показать историю возникновения и развития капиталистического способа производства, а так же место и роль пролетариата в обществе. Его идеи были дополнены и переработаны Фридрихом Энгельсом и Владимиром Лениным.

**6 этап (19в.)** – маржинализм. Термин маржинализм в переводе с французского языка означает предельный. Фундаментальным принципом

маржинального подхода стал «закон убывающей предельной полезности».

Представители маржинальной школы - К.Менгер, Э.Бем-Баверк, У.Джевонс, В.Паретто.

7. этап (19в.) – неоклассицизм. «Неоклассический синтез» объединил позиции классиков и маржиналистов. Отцом-основателем этого направления считается Альфред Маршал.

8. этап (период 19-20 вв.) – кейнсианство. Основателем стал английский ученый-экономист Джон Мейнард Кейнс. Кейнсианство стало теоретической основой системы государственного антициклического регулирования.

9. этап (20в.) – монетаризм. Теория монетаризма - это теория, исходящая из представлений о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию, и на ход экономических процессов. Концепция монетаризма выражена в работах американского профессора Милтона Фридмена.

В настоящее время существует несколько основных определений экономики, как науки. Вот одно из них:

**Экономика** – это наука об использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей человека.

Экономическая теория изучает экономику, как отдельных экономических единиц, так и всего общества, поэтому следует различать два уровня экономического анализа: микро и макро.

**Микроэкономика** исследует обособленные экономические единицы, принципы их эффективного поведения.

**Макроэкономика** исследует экономику как целостную систему, формирует цели экономической политики и определяет необходимые для ее реализации инструменты.

## 1.2. Роль, функции и задачи экономической теории

Основная роль экономической теории заключается в том, что она является базовой экономической дисциплиной, закладывающей основы

экономических знаний и экономического мышления, является своеобразной экономической азбукой, без которой невозможно дальнейшее экономическое образование и экономическая практика.

#### Функции экономической теории:

- познавательная функция – дает знания об основах экономики;
- методологическая функция – является методологической базой для других наук, т.к. выявляет общие экономические законы;
- практическая функция – обеспечивает экономическую политику.

Какова основная задача экономической теории - в конечном итоге она должна дать ответы на вопросы: что, как и для кого. Поясним:

1) **Что** производить и в каком объеме? То есть, какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены в определенный период времени и в каком количестве?

2) **Как** будут производиться товары и услуги, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и их комбинаций, на основе какой технологии?

3) **Для кого** будут производиться товары и услуги, кто их будет покупать, и оплачивать, получая при этом пользу?

Главными экономическими целями современного общества являются:

1. экономический рост;
2. повышение эффективности производства;
3. полная занятость;
4. социально-экономическая стабильность.

Экономический рост расширяет производственные возможности, являясь общей предпосылкой повышения народного благосостояния. Однако экономический рост достижим лишь при эффективном (оптимальном) использовании всех имеющихся ресурсов в производственном процессе.

## Тема 2. Основы общественного производства

### 2.1. Потребности и производство

Все люди в чем-то нуждаются. Прежде всего, в том, что им необходимо для жизни, в средствах и условиях существования. Нужды людей, принявшие форму конкретной необходимости в определенных благах, товарах, услугах называют потребностями.

Иными словами **потребность** – это состояние неудовлетворенности человека (людей) условиями жизнедеятельности.

Потребности человека многообразны, отсюда, многообразны и их классификации. В зависимости от сферы жизнедеятельности, где формируются потребности, можно выделить следующие виды:

- материальные (физиологические);
- социальные;
- духовные.

Первичными и входящими в сферу изучения экономической науки являются материальные потребности.

**Материальные потребности** – это желание людей иметь определенные товары и услуги, доставляющие им удовлетворение (полезность).

Материальные потребности в свою очередь подразделяются на:

- **личные** – потребности индивидов в потребительских товарах и услугах;
- **производственные** – потребности производства в экономических ресурсах.

Разбирая вопрос о потребностях, следует акцентировать внимание на такую **особенность потребностей**, как их **безграничность**. Данное свойство потребностей делает их импульсом для развития производства.

Отсюда выстраивается цепочка:

**ПОТРЕБНОСТИ-----ПРОИЗВОДСТВО-----БЛАГО**

То есть, чем больше потребностей, тем шире производство и больше экономических благ будет произведено для потребления.

**Производство** – это процесс труда или взаимодействие человека с природой с целью создания продукта или экономического блага, удовлетворяющего его потребности.

## 2.2. Производственные ресурсы и их виды

Итак, люди всегда в чем-то нуждаются и желали бы потреблять весьма значительное, практически неограниченное количество конечного экономического продукта в виде потребительских товаров и услуг. Для их создания необходимы определенные факторы, из которых и с помощью которых их можно произвести.

Эти факторы называются экономическими ресурсами, которые подразделяются на:

- природные (земля и ее недра);
- материальные (средства и предметы труда, реальный капитал);
- трудовые (рабочая сила, предпринимательская способность);
- информационные.

Взаимосвязь ресурсов и факторов производства и распределение доходов (см. таб.1):

Таблица 1

Ресурсы	Факторы		Доходы
Природные	Земля		Рента
Материально-финансовые	Капитал		Процент
Трудовые	Труд	Наемный	Зарплата
	(рабочая сила)	Предпринимательская способность	Предпринимательский доход

**Особенность экономических ресурсов, как и экономических благ,**

заключается в их ограниченности.

**Отсюда две аксиомы экономики:**

- безграничность потребностей людей и общества

- и ограниченность экономических ресурсов, предназначенных для достижения потребностей.

### **2.3. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки**

Ограниченность экономических ресурсов выражается в том, что в каждый данный момент наличных ресурсов недостаточно для производства того количества благ, которое удовлетворило бы существующие в обществе потребности. Отсюда производственные возможности общества в каждый данный период времени также ограничены.

Ограниченность производственных возможностей общества можно пояснить с помощью графической модели: кривой производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей показывает возможные сочетания объемов производства двух благ (молока и сметаны) в условиях ограниченных ресурсов (см. рис. 1).

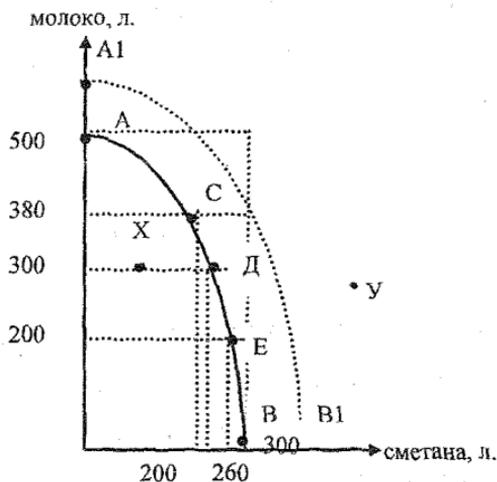
А, В, С, D, E – точки, показывающие различное сочетание объемов производства молока и сметаны в условиях ограниченных ресурсов и их полного использования.

X – точка, показывающая, что при производстве молока и сметаны в объемах соответствующих ее координатам, общество использует ресурсы не полностью.

Точка Y графика показывает невозможность создания такого количества благ, которое соответствует ее координатам по причине нехватки ресурсов.

Кривая A1B1 на графике – это граница новых производственных

возможностей общества, полученных за счет научно-технического прогресса, расширяющего ресурсные ограничения.



230

Рис. 1. Кривая производственных возможностей общества в создании молока и сметаны.

Если возникает необходимость в увеличении производства одного блага в условиях ограниченных ресурсов, то производство другого блага придется уменьшить. В экономической теории соотношение данных величин получило название альтернативных издержек.

**Альтернативные издержки** — то количество одного блага, от которого необходимо отказаться обществу, чтобы увеличить производство другого блага.

Нужно обратить внимание, что у данного понятия существует ряд синонимов: вмененные издержки, альтернативная стоимость, затраты упущенных возможностей, затраты отвергнутых возможностей. Все они обусловлены различными переводами данного термина с английского языка.

Альтернативные издержки определяются:

как отношение величины, на которую уменьшается благо А (на нашем графике молоко) к величине, на которую увеличивается благо В (на графике – сметана).

$$AI = \Delta A / \Delta B \quad \text{или} \quad \Delta \text{молока} / \Delta \text{сметаны},$$

где AI – альтернативные издержки,

$\Delta A$  – изменение точки А,

$\Delta B$  – изменение точки В.

Например, на графике альтернативные издержки при переходе от варианта А к С считаются так:

$$AI(AC) = (380 - 500) / (200 - 0) = -120 / 200 = -0,6 /$$

Данное значение альтернативных издержек означает, что каждый дополнительный литр сметаны стоит обществу потерь в 0,6 литра молока.

$$AI(CD) = (300 - 380) / (230 - 200) = -80 / 30 = -2,7 /$$

$$AI(DE) = (200 - 300) / (260 - 230) = -100 / 30 = -3,3 /$$

$$AI(EB) = (0 - 200) / (300 - 260) = -200 / 40 = -5 /$$

По мере движения по кривой производственных возможностей вниз от точки А к точкам С, D, E, т.е. по мере увеличения производства сметаны за счет уменьшения производства молока альтернативные издержки возрастают. Это обусловлено неоднородностью и неполной взаимозаменяемостью ресурсов. Переключение ресурсов с производства одного блага на другое снижает их производительность и требует все большего их количества. Поэтому для производства дополнительной единицы одного блага приходится отказываться от все большего количества других благ. В этом суть закона возрастания альтернативных издержек.

#### Свойства кривой производственных возможностей:

- выпуклость по отношению к началу координат – обусловлена возрастанием альтернативных издержек при переходе от одного варианта сочетания объемов производства благ к другому;

- отрицательный наклон – при ограниченных ресурсах увеличение производства одного блага сопряжено с уменьшением производства

другого.

Следует сказать, что не все затраты являются альтернативными. Не являются альтернативными те издержки, которые несёт производитель в безусловном порядке (т. е. он не может от них отказаться, допустим, аренда помещения, коммунальные платежи, уплата налогов). Такого рода издержки не участвуют в процессе экономического выбора и называются косвенными.

Альтернативные издержки в экономике, использующей деньги - это сумма альтернативных денежных расходов или неполученных денежных доходов (упущенная выгода). Различают вмененные издержки на производство дополнительной единицы продукции и общие вмененные издержки.

#### **2.4. Закон убывающей доходности. Экономическая эффективность**

Во взаимосвязи с законом возрастания издержек находится закон убывающей доходности.

**Закон убывающей доходности** - экономический закон, гласящий, что сверх определенных значений факторов производства (земля, труд, капитал) увеличение одного из этих факторов не обеспечивает эквивалентный прирост дохода, то есть доход растет медленнее, чем фактор.

Закон убывающей доходности определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Иначе говоря, закон убывающей доходности отражает связь между выпуском дополнительной продукции и изменением одного фактора производства при неизменном объеме других факторов.

Объяснение смысла закона убывающей доходности может быть таким: дополнительно применяемые затраты одного фактора (труда)

сочетаются с неизменным количеством другого фактора (земли). Следовательно, новые дополнительные затраты дают все меньший объем дополнительной продукции.

Еще раз подчеркнем, что закон убывающей доходности действителен только при изменении одного фактора (или нескольких факторов) производства и неизменности остальных.

Допустим, что количество труда изменяется, количество земли — постоянно (см. таб. 2).

Таблица 2

Количество труда	Объем производимого продукта	Дополнительная продукция как результат увеличения количества труда
2	400	400
4	600	200
6	640	40
8	660	20
10	670	10

Другой результат наблюдается при одинаковом и одновременном увеличении всех факторов производства: налицо процесс увеличения выпуска продукции в такой же или даже большей степени, по сравнению с увеличением факторов производства. Последний случай называется ростом доходности на основе увеличения масштаба производства. Например, затраты труда и капитала увеличились на 20%, а выпуск продукции — на 30%. Этот феномен объясняется тем, что, во-первых, в рамках крупномасштабного производства можно провести специализацию трудовых операций, что повышает производительность труда; во-вторых, возможна специализация управленческих функций; в-третьих, только на крупных предприятиях эффективно применение единичных дорогостоящих

производственных мощностей: мощных компьютеров, робототехнического комплекса и т.д.

Главным побудительным мотивом развития любого общества являются цели, к достижению которых стремится вся экономическая система. Все цели взаимосвязаны и дополняют друг друга. Однако обществу приходится выбирать некоторые из них в качестве приоритетных. Очень важно правильно их выявить. Достижение эффективности имеет и социальный смысл, который зачастую приходит в противоречие с экономическим смыслом. Важнейшим институциональным инструментом рынка является деловая этика, подрыв которой наносит ущерб эффективности экономики в целом.

**Экономическая эффективность** — это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Для этого нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, или, говоря по-другому, вести себя рационально. Рациональное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты.

Если обратиться к кривой производственных возможностей (см. рис. 1), то при максимально возможном эффективном производстве точки А, В, С, Д, Е, отражающие возможные варианты производства благ, должны лежать на поверхности кривой, т.е. как бы на грани, пределе производственных возможностей. Можно сделать вывод, что «эффективность имеет место тогда, когда общество не может увеличить выпуск одного блага, не уменьшая при этом выпуска другого. Эффективная экономика лежит на грани производственных возможностей».

В сущности, сделанный вывод вытекает из той формулировки экономической эффективности, которую предложил итальянский экономист Вильфредо Парето (1848—1923). Исследуя эффективность производства и распределения товаров на рынке при ограниченности

ресурсов, Парето пришел к выводу, что это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое состояние, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка. Подобное определение эффективности часто называют оптимумом Парето, оптимальностью по Парето, Парето-оптимальным достоянием. Его применяют не только в экономике, но и в других науках, в том числе в математике.

При расчете эффективности производства благ соизмеряются затраты одного или всех факторов с полученной выгодой (благом). Уже отсюда ясно, что показателей эффективности производств может быть много. Так, измеряют производительность труда (деля стоимость всей произведенной продукции на численность работников или на стоимость затрат труда), материалоемкость (деля стоимость израсходованных природных ресурсов на стоимость произведенной продукции), капиталоемкость (деля стоимость использованного капитала на стоимость произведенной продукции). Если соизмеряют стоимость произведенной продукции со стоимостью всех использованных факторов, то говорят о рентабельности.

Потребитель при расчете эффективности приобретения и потребления благ обычно исходит из их альтернативной стоимости, т.е. из стоимости тех благ, от которых ему приходится отказаться при получении желаемого блага. Понятно, что для разных потребителей эта альтернативная стоимость различна, так как вкусы их неодинаковы. Однако по большинству благ в обществе есть общепризнанная, установившаяся альтернативная стоимость.

Подходы к измерению эффективности на микро- и макроэкономическом уровне различаются. Фирма считает только те затраты, которые она понесла при производстве блага, а покупатель обычно соотносит покупаемое им благо с рыночной стоимостью тех благ, от которых ему приходится отказываться, чтобы получить желаемое благо. Однако при этом оба не учитывают те затраты, которые несет все общество, но которые не всегда входят в затраты фирмы на производство блага и соответственно в его рыночную стоимость. Если, например, государство

предоставляет производителю из своего бюджета субсидию на изготовление дешевых товаров для детей и стариков, то оно занижает для производителя величину его затрат (издержек производства), а для потребителя — величину альтернативной стоимости. В результате для них производство и потребление указанных благ будет эффективнее, чем при отсутствии субсидии.

Однако в этом случае все общество несет затраты в виде субсидии, предоставляемой из государственного бюджета, который финансируется за счет налогов, собираемых со всего общества. Таким образом, если принять во внимание эти затраты, то эффективность на макроэкономическом уровне (так называемая народнохозяйственная эффективность) будет ниже, чем на микроэкономическом уровне (фирменная эффективность).

## **Тема 3. Рынок и его механизм**

### **3.1. Сущность, характеристика и функции рынка**

Рынок выступает результатом возникновения и развития товарного производства и обмена. Рынок является многоаспектным понятием, поскольку воплощает в себе множество связей, отношений характерных для товарной экономики.

**Рынок** – это система отношений между экономическими субъектами по поводу купли-продажи (обмена) товаров, услуг. Экономические субъекты рынка – это продавцы и покупатели.

**Покупатели** - потребители, которые приобретают товары и услуги, а также фирмы, покупающие труд, капитал и сырье, при помощи которых они производят эти товары и услуги.

**Продавцы** - фирмы, продающие свои товары и услуги; трудящиеся, продающие свою рабочую силу; владельцы ресурсов, которые сдают в аренду или продают их.

#### **Основные характеристики рынка:**

- господство частной собственности;
- свобода выбора;
- ограниченная роль государства в экономике;
- обмен с помощью денег (товар – деньги – товар);
- личный интерес рыночных субъектов;
- рыночное ценообразование;
- свобода предпринимательства.

#### **Функции рынка:**

- 1) регулирующая – определяет ЧТО? СКОЛЬКО? КАК? производить через соотношение спроса и предложения, конкуренцию;
- 2) посредническая – сведение продавцов и покупателей;
- 3) ценообразующая – формирование цен товаров и услуг через взаимодействие спроса и предложения;

4) информационная - передача информации рыночным субъектам о количестве, ассортименте благ;

5) санирующая – очищение общественного производства от неэффективных хозяйственных единиц.

### 3.2. Структура и инфраструктура рынка

Рынок как сложная взаимосвязанная система отношений между его основными субъектами состоит из ряда элементов – конкретных рынков. В зависимости от критериев, положенных в основу классификации рынков, выделяют их различные виды.

Рынки можно классифицировать с точки зрения их территориальных границ, характера конкуренции, объектов купли-продажи, соотношения спроса и предложения и др.

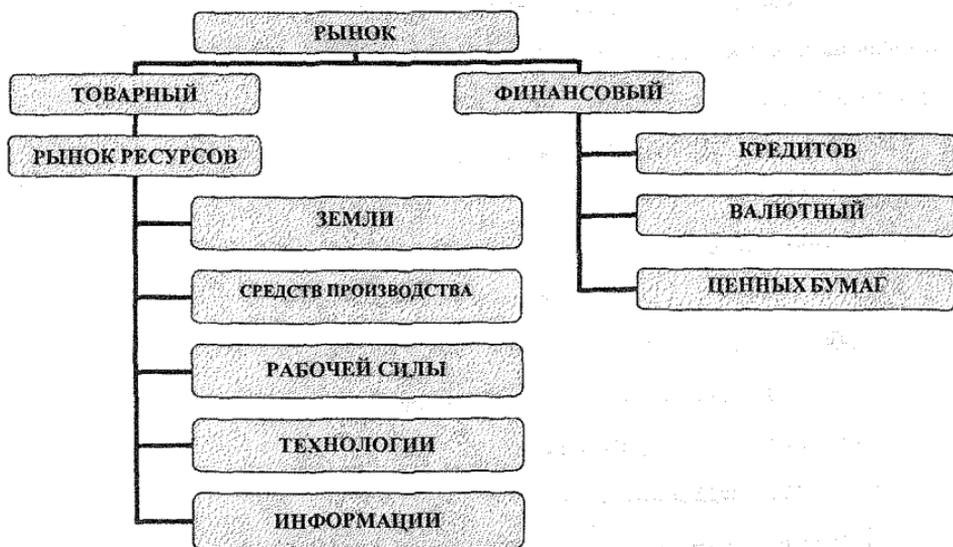


Рис. 2. Структура рынка по объектам обмена:

#### Структура рынка:

- 1) по территориальному признаку: национальный, мировой;
- 2) по степени развития рыночных отношений: развитый,

формирующийся;

3) по характеру конкуренции и ценообразования: совершенной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции, олигополии;

4) по объектам обмена: товарный, финансовый.

Для экономического анализа наиболее важное значение имеет классификация рынков по объектам обмена.

**Инфраструктура рынка** – это комплекс институтов, обеспечивающих непрерывное функционирование рынка, а также выполняющих роль посредников и берущих на себя решение вспомогательных задач товарно-денежного кругооборота между рыночными субъектами.

Основные элементы инфраструктуры рынка:

1) товарный рынок – это товарные биржи, товарные предприятия, транспорт, рекламные агентства, информация, связь, маркетинговые службы, биржи труда, миграционные службы, система подготовки и переподготовки кадров;

2) финансовый рынок – банки, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды, фондовые и валютные биржи, налоговая система, аудиторские компании.

### 3.3. Спрос и предложение в механизме рынка

Механизм рынка регулируется спросом и предложением.

**Спрос** – это количество товаров и услуг, которое готов купить потребитель в данный отрезок времени по каждой из данных цен.

**Закон спроса** – чем ниже цена товара, тем большее его количество будет куплено и наоборот. Это обратная зависимость между ценой и количеством покупаемых благ. Спрос характеризует поведение покупателей.

Выражение закона спроса:

а) алгебраическое:

$$Q_d = F(P),$$

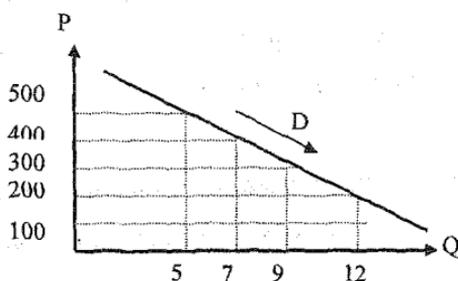
где  $Q_d$  – объем спроса на товар,

$F(P)$  – цена товара  $P$

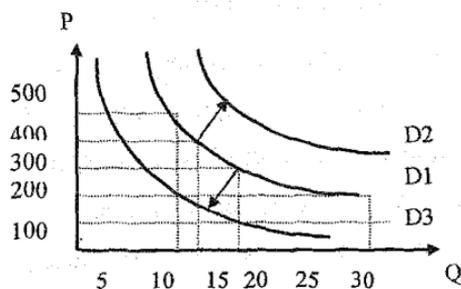
б) табличное: шкала спроса – цена падает, спрос увеличивается

Цена (P)	Объем спроса $Q_d$
500	5
400	7
300	9
200	12

в) графическое, где:



D – линия индивидуального спроса



D1 – кривая рыночного спроса, образуется путем сложения графиков

индивидуальных спросов,

D2 – рост спроса,

D3 – падение спроса.

Кривая спроса — графическое изображение зависимости между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого покупателем на этот товар.

На динамику спроса оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Изменение величины спроса при изменении цены означает движение вдоль кривой спроса. То есть действие ценовых факторов приводит к изменению величины спроса, передвигая его в другие точки по постоянной кривой спроса. Снижение цены увеличивает число покупателей, расширяет покупательную способность потребителей, делает выгодным приобретение дополнительных единиц подешевевшего товара.

Действие неценовых факторов также приводит к изменению в спросе и выражается в смещении кривой спроса вправо - вверх (если он растёт) и влево - вниз (если он падает).

#### **Неценовые факторы спроса:**

1) текущие доходы потребителей;

2) цены на взаимодополняемые и взаимозаменяемые товары:

- взаимозаменяемые товары – субституты - рост цены на один товар увеличивает спрос на другой (чай и кофе и т.д.) прямая зависимость;

- взаимодополняемые (сопутствующие) товары - снижение цен на один товар повышает спрос на другой (бензин и моторное масло) – обратная зависимость;

- независимые товары - нет зависимости между ценой на один из них и спросом на другой;

3) вкусы и предпочтения потребителей – не только различны, но и в значительной степени изменчивы;

4) ожидания покупателей относительно будущих цен и доходов – ожидание повышения цены на товар в будущем, вызывает повышение

спроса на него сейчас;

5) количество покупателей на рынке – влияет на совокупный рыночный спрос, как сумма их индивидуальных спросов.

Здесь следует обратить внимание на то, что под влиянием неценовых факторов происходят изменения в спросе (качественные изменения), тогда как под влиянием изменении цены происходят изменения в величине спроса (количественные изменения).

**Предложение** – это то количество товаров и услуг, которое готов предоставить продавец покупателям в данный период времени по каждой из данных цен.

**Закон предложения** – при высоких ценах товаров предлагается больше, чем при низких ценах. Это прямая зависимость между ценой и количеством предлагаемого товара. Предложение характеризует поведение продавца.

Выражение закона предложения:

а) алгебраическое:  $Q_s = F(P)$ ,

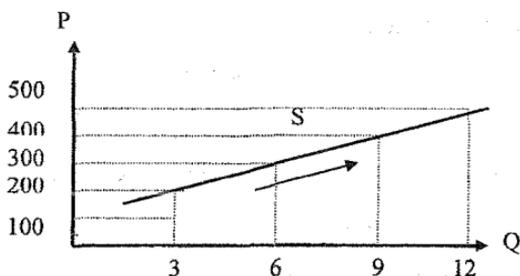
где  $Q_s$  – объем предложения,

$F(P)$  – цена товара.

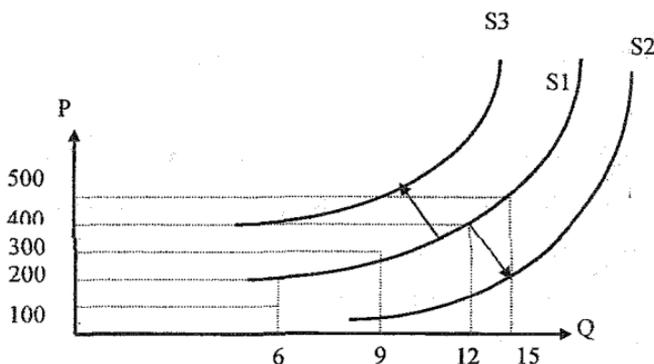
б) табличное: шкала предложения: цена на товар растет, предложение товара растет тоже.

Цена (P)	Объем предложения $Q_s$
200	3
300	6
400	9
500	12

в) графическое:



S – график индивидуального предложения



S1 – график рыночного предложения;

S2 – рост предложения;

S3 – падение предложения.

Кривая предложения — графическое изображение зависимости между ценой товара и величиной предложения, предоставляемого продавцом покупателям на этот товар.

Кривая предложения строится при соблюдении ряда условий:

- издержки производства известны: если они уменьшаются, производители согласны предложить то же количество товара, что и раньше, но по пониженным ценам, или больше - по текущим ценам;
- цены на товары-заменители установлены;
- предполагается, что изменение цены - единственно возможный путь.

Если перечисленные условия меняются, то кривая предложения

перемещается: рост предлагаемого количества товара по различным ценам вызывает ее перемещение вправо и вниз, его сокращение - вызывает перемещение этой кривой влево и вверх.

Если условия постоянны, то изменение цены означает движение вдоль кривой предложения.

Изменение предложения (сдвиг кривой предложения) происходит в результате действия неценовых факторов.

#### **Неценовые факторы предложения:**

1) изменение цен на ресурсы, ибо цены влияют на затраты производителя;

2) уровень технологии, применяемой производителем, также влияет на затраты;

3) цены других товаров (взаимозаменяемых и взаимодополняемых в производстве, что определяется характером потребляемых ресурсов и видом технологического процесса);

4) налоги и дотации государства;

5) число продавцов на рынке.

Форма кривой предложения товара обусловлена во многом технологией его производства, доступностью ресурсов, используемых при изготовлении данного товара. Если мобильность производства и используемых в нем ресурсов высока, то кривая предложения имеет более пологий вид, т.е. незначительное изменение цен означает существенное увеличение предложения товара. Когда же увеличение производства требует больших затрат ресурсов, кривая предложения более крутая.

### **3.4. Эластичность спроса и предложения**

Понятие эластичности связано со спросом на товары в зависимости от их цены. Мерой такого измерения служит коэффициент эластичности спроса. А.Маршалл, развивший эту тему, писал в своих "Принципах

экономической науки", что эластичность (responsiveness) меняется в зависимости от того, в большей или меньшей степени возрастает приобретаемое количество товаров при снижении цен и наоборот падает при повышении цен.

**Эластичность спроса и предложения** показывает степень реакции объема спроса и предложения на изменение влияющих на них факторов (цена, доход).

1) **Ценовая эластичность спроса** – степень изменения спроса в ответ на 1% изменения цены.

Определение коэффициента ценовой эластичности спроса:

$$Ed = \frac{\Delta Qd(\%)}{\Delta P(\%)},$$

где  $Ed$  – коэффициент ценовой эластичности,

$\Delta Qd(\%)$  – процентное изменение объема спроса,

$\Delta P(\%)$  – процентное изменение цены.

или

$$Ed = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} \times \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1},$$

где  $Q_1$  – первоначальный объем спроса,

$Q_2$  – измененный объем спроса,

$P_1$  – первоначальная цена,

$P_2$  – измененная цена.

**Факторы, влияющие на ценовую эластичность:**

1) Наличие товаров-заменителей: чем их больше у данного товара, тем эластичнее спрос.

2) Доля расходов в бюджете потребителя на данный товар: чем выше, тем эластичнее спрос.

3) Необходимость товара с точки зрения потребителей. Чем более необходимым является товар, тем меньше его ценовая эластичность.

4) Фактор времени. Чем больше время приспособления потребителя к новым условиям (ценам), тем эластичнее спрос.

Форма кривой спроса может быть различной в зависимости от

характера потребности в данном товаре. Существуют товары низкой эластичности, спрос на которые стабилен (хлеб, молоко), и товары высокой эластичности, спрос на которые резко меняется при изменении цены.

Если, например, повышению цены на 1% соответствует снижение спроса более чем на 1%, то говорят, что спрос эластичен (коэффициент эластичности больше 1); если повышению цены на 1% соответствует понижение спроса на 1%, то спрос нейтрален (коэффициент эластичности равен 1); если повышение цены на 1% влечет за собой понижение спроса менее чем на 1%, то спрос неэластичен (коэффициент эластичности находится в интервале от 0 до 1).

Взаимосвязь эластичности, характера спроса и динамики расходов покупателей (см. таб. 3):

Таблица 3

Значение коэффициента эластичности	Характер спроса	Изменение общих расходов	
		если цена падает	если цена растет
$Ed > 1$	эластичный	возрастают	уменьшаются
$Ed = 1$	единичная эластичность	уменьшаются	не изменяются
$Ed < 1$	неэластичный	уменьшаются	возрастают

2) Спрос на любой товар зависит не только от его цены, но и от уровня цен на другие товары. Для учета влияния сопутствующих и заменяющих товаров используют перекрестные коэффициенты эластичности.

**Перекрестная эластичность спроса** – это степень изменения спроса в зависимости от изменения цен на другие товары (заменители).

$$Ed(XY) = \frac{\Delta QX}{\Delta PY}$$

где  $Ed(XY)$  – перекрестная эластичность,

$\Delta QX$  – процентное изменение объема спроса на товар X,  
 $\Delta PY$  – процентное изменение цены товара Y (заменителя).

Перекрестная эластичность спроса показывает тенденцию покупателей к перемещению своего спроса от одного товара к другому в том случае, если цена на первый из них сильно меняется. Если  $E_d > 0$ , то блага взаимозаменяемые, если  $E_d < 0$  – взаимодополняемые.

Ценовая неэластичность товара означает, что изменение цен не вызывает значительных изменений в объеме продаж. Эффект изменения цен на неэластичном рынке проявляется в двух формах: при снижении цены теряется часть прибыли; при увеличении цены резко вырастает объем продаж и прибыли.

Ценовая эластичность товара означает, что небольшие изменения цены вызывают значительные изменения продаж. Объем прибыли может увеличиваться при уменьшении цен и уменьшаться при их увеличении. Главная особенность эластичного рынка заключается в наличии высокой ценовой конкуренции, когда незначительные изменения цен вызывают существенные изменения объемов продаж, а, следовательно, и валового объема прибыли. Поэтому любые повышения цен, даже очень незначительные, на эластичном рынке требуют проведения большого количества различных исследований для определения количественных характеристик таких соотношений, как "объем продаж - цена", "объем продаж - себестоимость", "емкость рынка - цена", с целью принятия окончательного решения.

3) В современной экономической науке используется также показатель эластичности спроса относительно дохода.

Эластичность спроса по доходу – степень изменения объема спроса в ответ на 1% изменения дохода покупателя.

$$Ed(Y) = \frac{\Delta Q(\%) }{\Delta I(\%)},$$

где  $Ed(Y)$  – эластичность спроса по доходу,

$\Delta Q$  - процентное изменение объема спроса,

$\Delta I$  - процентное изменение дохода.

Коэффициент эластичности спроса по доходу имеет положительное значение для товаров высокого качества (нормальные товары) –  $Ed(Y) > 0$ .

$Ed(Y) < 0$ , для товаров «низкого качества», заменяемых с ростом доходов лучшими.

4) Степень реакции предложения на колебания цен измеряется эластичностью предложения, которая представляет собою отношение изменения предложения в процентах к процентной величине колебания цен.

**Эластичность предложения по цене** определяется аналогично эластичности спроса:

$$E_S = \frac{\Delta Q_S(\%)}{\Delta P(\%)} \quad \text{или} \quad \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q},$$

где  $E_S$  – эластичность предложения по цене,

$\Delta Q, \Delta P$  – изменение объема предложения и цены,

$Q, P$  – первоначальное значение объема и цены.

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени. Обычно различают ряд периодов:

- кратчайший;
- краткосрочный;
- долгосрочный.

Эта периодизация была предложена А.Маршаллом для анализа предложения. Рассматривая категорию спроса и предложения, можно заметить, что спрос более подвижен во времени, чем предложение. Это вызвано тем, что спрос в большинстве случаев сразу сокращается при существенном повышении цен. Напротив, рост цены является лишь первым сигналом для производителей расширить мощности, вовлечь в производство дополнительные ресурсы и на этой основе увеличить предложение товара.

Фактор времени и характер эластичности предложения (см. таб. 4):

Временной период	Характеристика периода	Значение коэффициента эластичности	Характер предложения
Очень короткий (мгновенный)	Все факторы постоянны	$E_s=0$	Абсолютно неэластично
Краткосрочный	Отдельные факторы переменны	$E_s>1$	Неэластично
Долгосрочный	Все факторы переменны	$E_s<1$	Эластично

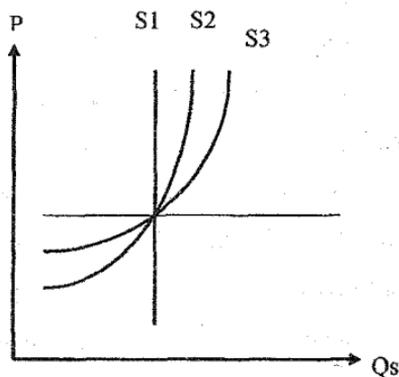


Рис. 3. Кривые предложения в различных периодах:

S1 –  $E_s=0$

S2 –  $E_s<1$

S3 –  $E_s>1$

S4 –  $E_s\infty$

### 3.5. Рыночное равновесие

Равновесием на рынке называется ситуация, когда продавцы предлагают к продаже ровно такое количество блага, которое покупатели

решают приобрести (объем спроса равен объему предложения).

Поскольку продавцы и покупатели хотят продать или купить различные количества блага в зависимости от его цены, для рыночного равновесия необходимо, чтобы установилась такая цена, при которой объемы спроса и предложения совпадут. Другими словами, цена уравнивает объемы спроса и предложения.

Цена, вызывающая совпадение объемов спроса и предложения, называется **равновесной ценой**, а объемы спроса и предложения при этой цене называются **равновесными объемами спроса и предложения**.

В условиях равновесия происходит так называемое очищение рынка, на рынке не останется ни непроданного блага, ни неудовлетворенного спроса (покупателей, желающих купить благо по установившейся цене и не сумевших это сделать из-за отсутствия продавцов).

Таким образом, чтобы найти равновесие на рынке некоторого блага, нужно определить, какая цена вызовет на этом рынке такой объем предложения, который будет соответствовать объему спроса. При этой цене продавцы принесут на рынок ровно столько произведенного ими блага, сколько покупатели захотят унести.

Спрос и предложение являются двумя неотъемлемыми компонентами рынка, находящимися в постоянном взаимодействии, результатом которого является формирование цены. От соотношения спроса и предложения зависит и динамика цены.

Соотношение спроса и предложения и изменение цены (см. таб. 5):

Таблица 5

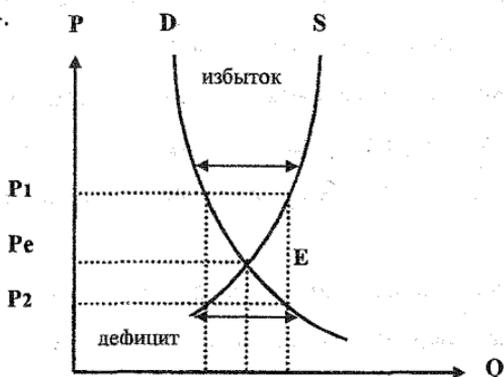
Соотношение спроса и предложения	Характеристика рыночной ситуации	Изменение цены
$D > S$	Дефицит товаров	Рост цены
$D < S$	Избыток товаров	Падение цены
$D = S$	Равновесие	Постоянная цена

Несоответствие между спросом и предложением обуславливается многими факторами, прежде всего факторами, изменяющими спрос и предложение, но суть рыночного механизма и состоит в том, что эти несоответствия под влиянием изменения цены, в конечном счете, устраняются. На рынке формируется ситуация рыночного равновесия. Особенность цены уравнивать спрос и предложение и называется уравнивающей функцией цены.

Ситуация рыночного равновесия означает, что на рынке устанавливается такая цена, при которой количество продукта, предлагаемого продавцами, совпадает с количеством продукта, которое готовы купить покупатели.

Для определения равновесной цены и равновесного количества необходимо совместить кривую спроса и кривую предложения на одном графике и найти точку пересечения. Предположим, что кривая  $D$  на рис. 6 является кривой спроса потребителей блага, а кривая  $S$  является кривой предложения производителей. Кривые пересекаются в некоторой точке  $E$  (другими словами, имеют общую точку  $E$ ), которая и показывает равновесные значения цены и количества на этом рынке. Точку пересечения кривых спроса и предложения называют точкой равновесия.

Равновесная цена и равновесные объемы продукта изменяются под влиянием изменений в спросе и предложении. График рыночного равновесия рис 4.



$e$  — точка рыночного равновесия  
 $Q_{d1}$   $Q_e$   $Q_{s1}$   
 $Q_{s2}$   $Q_{d2}$

$P_e$  – равновесная цена;

$Q_e$  – равновесный объем продукта;

$$Q_e = Q_d = Q_s$$

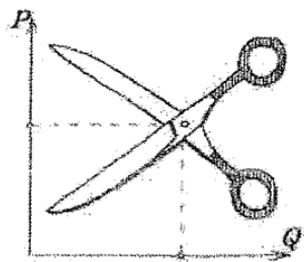
Обратите внимание, что ни одна другая цена не является равновесной. Любая цена выше вызовет на этом рынке увеличение объема предложения, так как заинтересованные дополнительной прибылью производители захотят увеличить выпуск продукции. А объем спроса будет ниже, так как возросшая цена заставит некоторых потребителей частично или полностью отказаться от потребления этого блага и поэтому общий объем спроса несколько уменьшится. В результате возникнет избыток предложения (часть общего объема предложения, которая не сможет найти себе покупателя). В этом случае продавцы, чьим продуктом он окажется, будут вынуждены терпеть убытки.

Соответственно, при любом значении цены ниже равновесного будет наблюдаться обратная картина. Продавцы захотят несколько сократить объем предложения, так как снижение цены означает уменьшение выгоды производства. А покупатели захотят увеличить потребление, так как более низкая цена означает увеличение их покупательной способности. В результате возникнет дефицит предложения (избыток спроса), на рынке останутся потребители, которые желали бы приобрести еще какое-то количество блага по этой цене, в то время как все блага, принесенные производителями, уже проданы.

Только равновесная цена вызывает такой объем предложения и такой объем спроса, при которых рынок очищается, а все участники сделок остаются удовлетворенными таким состоянием дел и не желают изменять свое поведение.

Когда экономическая теория была еще молода и ее важнейшие вопросы оставались нерешенными, среди ученых часто шли споры о том,

что определяет цену любого блага - затраты на его производство или полезность, которую оно имеет для потребителей.



Точное разрешение этот вопрос получил только в конце XIX в., когда появилась неоклассическая экономическая теория, которая была вооружена аналитическим аппаратом функций и графиков. Одним из "отцов" этой теории был Альфред Маршалл (1842=1924),

преподававший экономическую теорию в Кембриджском университете. Объясняя механизм рыночного равновесия, он поставил точку в разговоре о том, что важнее в определении рыночной цены - затраты или полезность. Спрос и предложение всегда вместе определяют цену, и рассуждать о преимуществе одного над другим не имеет никакого смысла.

"Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц".

Эта аналогия с лезвиями ножниц оказалась довольно удачной, и теперь ее часто вспоминают, когда хотят подчеркнуть одновременное участие спроса и предложения в определении рыночной цены.

### 3.6. Конкуренция, ее типы, виды, методы

Приступая к изложению этого вопроса, целесообразно отметить, что экономическая категория "конкуренция" - наиболее известный фундаментальный термин. Однако его многоликость не позволяет трактовать его однозначно. Остановимся лишь на некоторых точках зрения по определению понятия "конкуренция". А.Смит трактовал ее как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно.

И.Шумпетер утверждал, что с точки зрения экономического роста

конкуренция представляет собой соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации.

**Конкуренция** – это состязательность, соперничество между рыночными субъектами за наилучшие условия купли-продажи товаров, услуг.

**Конкуренция покупателей** – экономическое соперничество при покупке товаров, услуг. Обычно характерна для дефицитного рынка – рынка продавца, где спрос значительно превышает предложение.

**Конкуренция производителей (продавцов)** – борьба за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров, за привлечение покупателей. Данная конкуренция имеет несколько видов (см. рис. 5).

**Основные признаки рынков с различным типом конкуренции:**

Совершенной конкуренции - множество фирм продают однородную продукцию, вступление и выход из отрасли свободны, отсутствует контроль над ценой со стороны фирмы;

Чистой монополии - одна фирма продавец продукта, вступление в отрасль ограничено барьерами, фирма контролирует цену;

Монополистической конкуренции - много фирм продают дифференцированный продукт, вступление в отрасль относительно свободно, существует незначительный контроль над ценой;

Олигополии - несколько фирм продают однородный или дифференцированный продукт, имеются значительные барьеры для вступления в отрасль, фирмы в значительной степени контролируют цену.

**Методы конкуренции:**

1. Метод ценовой конкуренции – соперничество за привлечение покупателей через изменение цен.

2. Метод неценовой конкуренции – соперничество за завоевание рынка с помощью повышения качества продукта, расширения дополнительных услуг, рекламы, широкой дифференциации продукта.

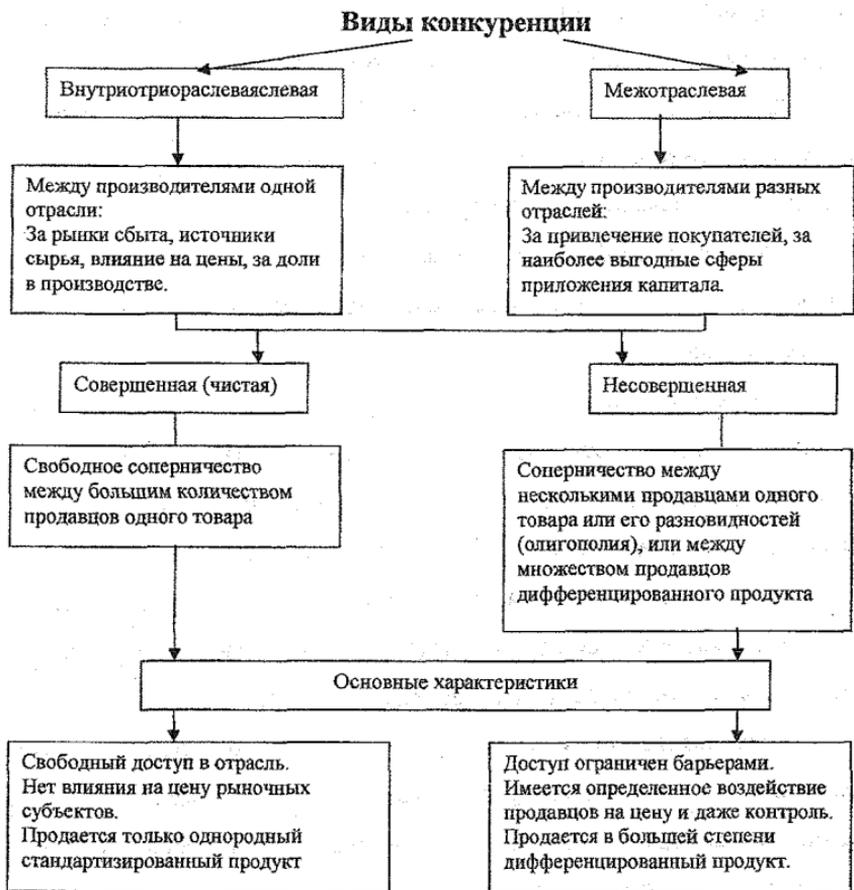


Рис 5. Конкуренция производителей.

## Тема 4. Издержки производства. Максимизация прибыли конкурентной фирмой

### 4.1. Экономические и бухгалтерские издержки. Валовые издержки и затраты на единицу продукции в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Начнем с того, что следует различать понятия «затраты» (inputs) и «издержки» (costs – цена, стоимость), поскольку затраты – это расходуемые

ресурсы, которые принимают количественное выражение, а издержки – это затраты ресурсов принявшие стоимостную форму.

**Издержками** называют денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

Для принятия фирмой оптимальных решений необходимо учитывать информацию об уровне издержек. Здесь различают бухгалтерские и экономические издержки.

**Бухгалтерские издержки** представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Бухгалтерские издержки также называют **явные** (explicit costs) издержки и **внешние**. Издержки предприятия в бухгалтерской и статистической отчетности выступают в виде себестоимости продукции.

Экономическое понимание издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования.

**Экономические издержки** — это издержки упущенных возможностей, они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования затраченных ресурсов. Экономические издержки состоят из издержек явных и неявных.

Экономические издержки = явные + неявные

**Неявные издержки (внутренние)** (implicit costs)– это затраты фирмы, связанные с использованием собственных ресурсов. Неявные издержки количественно равны тому доходу, который фирма могла бы иметь от продажи или сдачи в аренду собственных ресурсов.

Существует множество классификационных признаков, по которым проводится разделение издержек производства на различные виды. Выделим некоторые из них, употребляемые в отечественной и зарубежной практике.

Классификация издержек (затрат) производства (см. таб. 6):

Признаки классификации	Подразделение издержек
1) Экономические элементы	1) Экономические элементы затрат
2) Статьи себестоимости	2) Статьи калькуляции, себестоимости
3) Отношение к технологическому процессу	3) Основные, накладные
4) Состав	4) Одноэлементные, комплексные
5) Способ отнесения на себестоимость	5) Прямые, косвенные
6) Роль в процессе производства	6) Производственные, внепроизводственные
7) Целесообразность расходования	7) Производительные, непроизводительные
8) Возможность охвата планом	8) Планируемые, непланируемые
9) Отношение к объему производства	9) Постоянные, переменные
10) Периодичность возникновения	10) Текущие, единовременные
11) Отношение к готовому продукту	11) Затраты на незавершенное производство, затраты на готовый продукт

Наиболее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные.

**Постоянные издержки FC** (fixed costs – фиксированная стоимость) – это такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации продукции (арендные платежи, часть амортизационных отчислений, заработная плата управленческого персонала, охрана). Графическим

изображением постоянных издержек будет прямая FC, параллельная оси абсцисс.

### Кривые постоянных, переменных и валовых издержек

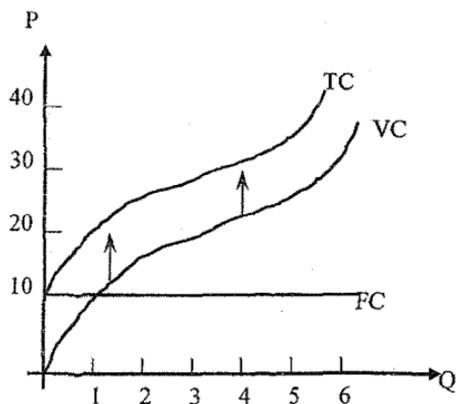


Рис. 6.

**Переменные издержки VC** (variable costs – меняющаяся стоимость) – это те издержки, общая величина которых на период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации продукции (зарботная плата основных работников, сырье, топливо, энергия всех видов, транспортные услуги).

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение. Постоянные издержки должны быть оплачены, даже если продукция не производится вообще. Переменными издержками предприниматель может управлять путем изменения объемов производства.

**Под валовыми издержками предприятия TC** (total costs – общая стоимость) – понимается сумма его постоянных и переменных издержек.

$$TC=FC+VC$$

Валовые издержки с каждой новой единицей продукции увеличиваются на ту же величину, что и сумма переменных издержек, так как постоянные издержки неизменны.

## Валовые, постоянные и переменные издержки в краткосрочном периоде



Следует отметить, то существует большое количество издержек, которые в определенной ситуации по принятию решения являются переменными, а в другой ситуации могут быть постоянными. И ответ на вопрос считать ли данные издержки постоянными или переменными, зависит от длительности периода, рассматриваемого для принятия решения. Обычно временные периоды подразделяют, как мы уже говорили, на краткосрочные и долгосрочные. В краткосрочном периоде издержки делятся на постоянные и переменные. В долгосрочном периоде все издержки выступают как переменные.

Например, в краткосрочном периоде заработная плата рабочего является затратами переменными (так как она сдельная). Если рабочий увольняется, и срок увольнения с работы рабочего составляет две недели. В данном случае затраты на его заработную плату на две недели становятся постоянными по трудовому законодательству. Даже при снижении объема производства невозможно сразу уволить рабочего. Если же в качестве временного периода рассматривать год, то практически все затраты на оплату труда становятся переменными, и при увольнении в том числе.

Для предпринимателя важной является информация о том, каковы не просто его издержки, а издержки по выпуску единицы продукции, то есть средние издержки.

Средние издержки, АТС – это валовые издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции.

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

Соответственно рассчитываются среднепостоянные и среднепеременные издержки:

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

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

$$ATC = AFC + AVC$$

Средние постоянные  
издержки  
(AFC)

Отношение постоянных издержек к объему  
выпускаемой продукции

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

Средние переменные  
издержки  
(AVC)

Отношение переменных издержек к объему  
выпускаемой продукции

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

Средние валовые  
издержки  
(ATC)

Отношение валовых издержек к объему выпускаемой  
продукции

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC$$

Средние переменные издержки, как видно из графика (рис. 7.), вначале падают, достигают своего минимума, а затем начинают расти. Практически это означает, что при малом объеме производства процесс будет относительно неэффективным и дорогостоящим, так как оборудование окажется недогруженным, разделение труда неглубоким, технологические процессы менее совершенными. По мере расширения производства его эффективность будет расти, и переменные издержки на единицу продукции будут снижаться. Но применение все большего количества переменных ресурсов приведет, в конце концов, к тому, что в действие вступит закон убывающей отдачи. С этого момента использование ресурсов будет настолько полным и интенсивным, что каждая добавочная единица переменных ресурсов будет увеличивать объем производства на меньшую величину.

## Графически вид кривых AFC, AVC, ATC

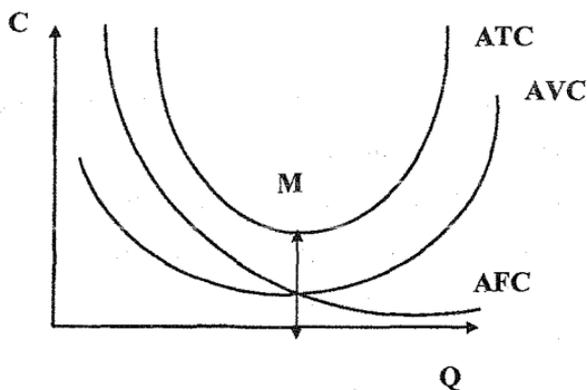
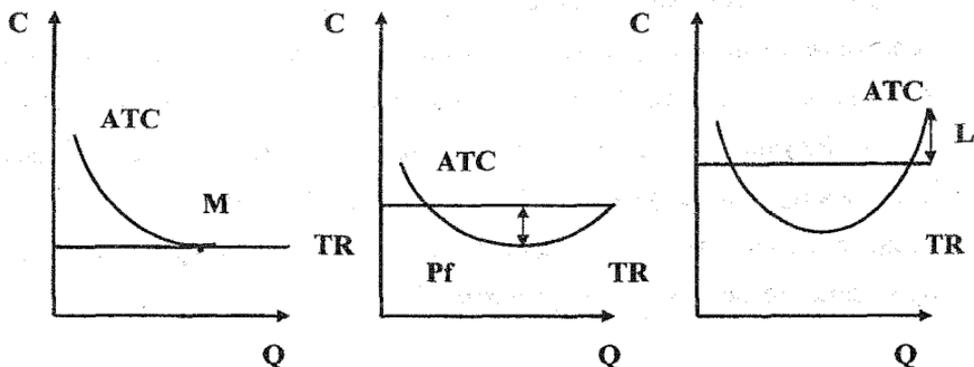


Рис. 7.

Кривая средних валовых издержек зависит от вида кривых средних постоянных и средних переменных издержек. Объем производства, при котором средние валовые издержки минимальны, называется **оптимумом по издержкам**. Если принимать в расчет только издержки, то такой объем производства является наиболее выгодным для предприятия. Но это вовсе не означает, что следует производить и реализовывать именно такое количество продукции, ибо во внимание следует принимать цену, по которой будет осуществляться реализация. Здесь возможны три варианта положения фирмы на рынке.

### Варианты положения фирмы на рынке



а) предельное положение фирмы

б) равновесное положение фирмы

в) убыточное положение

Рис. 8.

TR – валовый доход (выручка);

Pf – прибыль;

L – убыток.

В первом случае (рис. 8а.) фирма за счет реализации может лишь покрыть свои минимальные средние издержки. Так как прибыль есть разница между выручкой от реализации и издержками, то в данном случае она будет равна нулю. Такая фирма называется предельной.

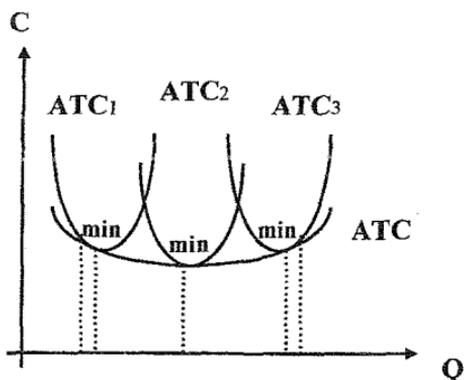
Второй случай (рис. 8б.) характеризует состояние равновесия фирмы, когда она получает прибыль.

Третий случай (рис. 8в.) демонстрирует ситуацию, когда фирма терпит убытки. Это происходит в соответствии с законом убывающей отдачи, так как любое увеличение объема производства рано или поздно начнет приносить убытки.

#### **4.2. Взаимосвязь между издержками краткосрочного и долгосрочного периодов. Предельные издержки**

Кривая средних издержек долгосрочного периода, так называемая **оберточная кривая** образуется как касательная к множеству краткосрочных кривых средних издержек. Поскольку эти кривые и издержки их образующие связаны с конкретным оборудованием, которое через определенные промежутки времени заменяется на более современное, то издержки для каждой новой технологии будут свои AVC-1, AVC-2, AVC-3. Результирующая долгосрочная кривая, проведенная по касательной к множеству краткосрочных кривых и как бы оборачивающая их, будет показывать, как изменяются издержки предприятия в долгосрочный период при разных технологических процессах.

Рис. 9. Взаимосвязь между краткосрочными и долгосрочными издержками



Рассматривая вопрос об объемах производства, необходимо учитывать не только средние издержки, но и предельные.

**Предельные издержки MC** — это дополнительные издержки, необходимые для производства дополнительной единицы продукции.

<p><i>Предельные издержки (приростные) (MC)</i></p>	→	<p><i>Прирост издержек, связанный с производством еще одной ед. продукции</i></p> $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$ <p><i>т.к. постоянные издержки не меняются с изменением объема продукции</i></p>
---	---	---

Фирма расширяет производство, если дополнительная единица продукции обходится ей дешевле, чем ее продажная цена, до тех пор, пока ее предельные издержки не сравняются с ценой продукции.

Поведение кривых MC, ATC, и AVC подчиняется так называемому **предельносреднему правилу**, в соответствии с которым предельные издержки будут равны средним издержкам в их минимальном значении. На графике (рис. 10.) это правило будет означать пересечение кривой MC кривых ATC и AVC в точке их минимума, то есть  $MC = \min ATC$ .

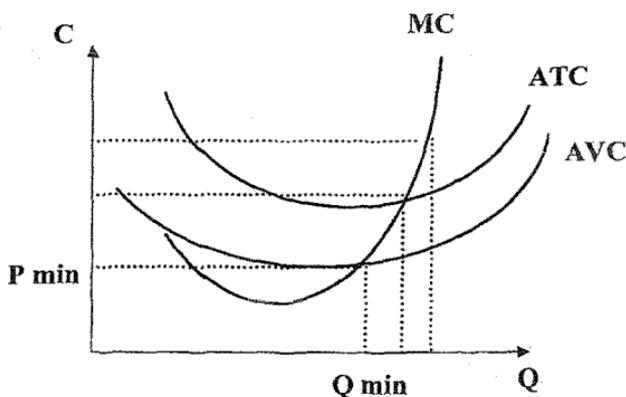


Рис. 10.

#### 4.3. Максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах в условиях совершенной конкуренции

**Нормальная прибыль** — минимальный доход предпринимателя, удерживающий его в данной сфере бизнеса, входит в состав экономических издержек.

При экономическом подходе, когда прибыль представляется разницей между выручкой от реализации и издержками упущенных возможностей, фирма стремится максимизировать эту разницу между общим доходом и общими издержками. Однако надо учесть, что производство каждой дополнительной единицы продукции одновременно увеличивает общие издержки до величины предельных издержек  $MC$  и общую выручку до величины предельной выручки  $MR$ .

Если фирма увеличивает объем производства, общая прибыль повышается, но до определенного предела, пока предельная выручка больше предельных затрат. Когда предельные издержки начинают превышать предельную выручку, прибыль уменьшается. Следовательно, первое условие прибыли: предельная выручка равна предельным издержкам.

$$MR=MC$$

## Предложение фирмы в краткосрочном периоде

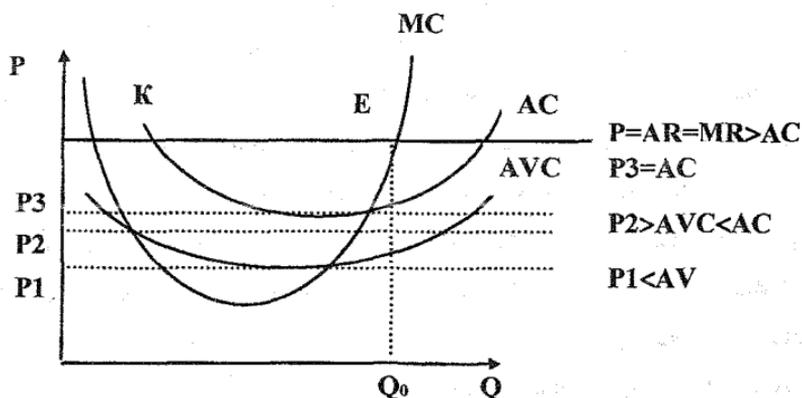


Рис. 11.

Рассмотрим поведение фирмы, максимизирующей прибыль в условиях совершенной конкуренции, когда цена спроса является заданной величиной. Любое количество товара может быть продано по одной и той же цене. Величина средней выручки также будет неизменна и равна этой же цене. Более того, каждая последующая единица товара будет продана по той же цене, что и предыдущая. В данном случае цена равна средней выручке и предельной выручке:

$$P = AR = MR$$

Совместим на графике (рис. 11.) кривые выручки и издержек. Фирма максимизирует прибыль в точках пересечения  $K$  и  $E$  кривых предельной выручки  $MR$  и предельных издержек  $MC$ . В точке  $K$  предельные издержки снижаются, следовательно, прибыль возрастает. Фирма будет увеличивать выпуск продукции до точки  $E$ . Максимальная прибыль должна быть не отрицательной величиной, в противном случае (когда цена меньше средних переменных издержек  $P1$ ) фирма не будет выпускать данный товар.

Однако, если цена  $P2$  выше средних переменных издержек, хотя ниже средних издержек, фирма все же будет выпускать товар. Это объясняется тем, что фирма не может уменьшить сумму своих постоянных издержек и вынуждена вести производство, если выручка покрывает хотя бы

переменные издержки и частично тем самым обеспечивает средства, необходимые для возмещения постоянных издержек.

В более продолжительном периоде такое положение невозможно, некоторые фирмы вынуждены будут покинуть отрасль, что приведет к повышению цены спроса для оставшихся в отрасли фирм. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока цена  $P_3$  не будет покрывать средние издержки оставшихся в отрасли фирм. Если уход фирм из отрасли будет продолжаться и дальше, то рост цены приведет к превышению цены над средними издержками  $P$ , оставшиеся фирмы будут получать экономическую прибыль, которая привлечет в отрасль новые фирмы. Приток новых фирм в отрасль обусловит увеличение предложения и снижение цены товара, прибыль фирм будет снижаться. Процесс притока новых фирм в отрасль прекращается, когда цена будет покрывать средние издержки, то есть  $P=AC$ . В условиях совершенной конкуренции в длительном периоде вход и выход фирм в отрасли определяется равенством цены величине средних издержек. Это гипотеза о нулевой, чистой экономической прибыли:

$$P=MR=MC=AC$$

## Тема 5. Собственность

### 5.1. Понятие собственности

Среди многообразных желаний и устремлений человека достойное место занимает интерес к обладанию материальным богатством. Этот веками выработанный интерес находит свое проявление в зарождении и существовании особого ощущения – чувства хозяина, собственника. Формирование собственности происходило еще в первобытном обществе. Римское право уже определяло понятие собственности и основных отношений, связанных с ней. Без преувеличения можно сказать, что собственность составляет содержание экономических отношений во всех сферах деятельности. Собственность участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении. То есть **собственность** – это экономические отношения между людьми по поводу владения, пользования, распоряжения и управления материальным благом.

**Объект собственности** – земля, природные ресурсы, средства производства, имущество, информация, рабочая сила и прочее.

**Субъект собственности** – это человек или группа лиц (производственный коллектив, например), или общество в целом. В зависимости от субъекта собственность можно разделить, в соответствии с Конституцией РФ, на следующие группы:

а) **собственность государственная** (музеи, памятники, здания и сооружения ЛПУ федерального назначения);

б) **собственность субъектов федерации** (автомагистрали республиканского назначения, республиканские здравницы);

в) **собственность муниципальная** (комплекс ЖКХ, муниципальный транспорт, городские и районные ЛПУ);

г) **собственность частная** (жилищный сектор, личное имущество граждан, в том числе коллективно-долевое, фирмы и предприятия типа ЗАО);

д) собственность смешанная (часто подразумевается распределение прав собственников между частными и государственными:

фирмы и предприятия типа ОАО).

Полное право собственности обычно включает целый набор прав: владения, пользования, распоряжения, управления, право на доход, на капитальную стоимость блага, на переход блага по наследству или завещанию, на безопасность, а также бессрочность, запрещение вредного использования, ответственность в виде взыскания.

## 5.2. Проблемы собственности

Опыт многих стран говорит о том, что необходимо многообразие форм собственности, что в конечном итоге дает толчок развитию производительных сил. Речь идет о соотношении государственной и частной собственности: национализации и денационализации.

**Национализация** – переход из частной собственности в собственность государства предприятий и целых отраслей экономики, земель, банков, жилых и общественных зданий.

Как проводится денационализация? В два этапа: разгосударствление и приватизация.

**Разгосударствление** – это процесс, в результате которого предприятие отделяется от государства, то есть переходит в иной статус собственности и юридически и экономически.

**Приватизация** – это процесс, в котором разгосударственные предприятия переходят в частную или смешанную форму собственности.

При денационализации юридические и экономические «бразды правления» получает, как правило, новый собственник, но правительство в любом случае оставляет за собой право на государственное регулирование деятельности предприятия: при помощи действующего законодательства и подзаконных актов, фискальной системы и долевого участия в акционерных компаниях. Особенно это видно на примере стратегических отраслей

(нефть, газ, уголь, сельское хозяйство, золото). Предприятия этих отраслей не получают полного контроля над приватизационным имуществом, что не дает им в свою очередь права на единогласное принятие «дорогих» решений.

В зависимости от главенствующей формы собственности в каком-либо обществе выделяют различные экономические системы общества.

### **5.3. Экономические системы общества**

**Экономическая система общества** – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих экономическую структуру общества, это единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Использование ресурсов для удовлетворения потребностей подчинено экономическим целям, которые преследуют в своей экономической деятельности различные предприятия и общество в целом. Современная экономическая теория исходит из рационального поведения хозяйствующих субъектов при выборе целей их экономической деятельности. Другими словами это означает стремление к максимизации результатов при данных затратах.

Важнейшим фактором современных экономических систем является население. Здесь необходимо, с одной стороны, поддерживать демографический оптимум, а с другой – обеспечивать полную занятость. Актуальной целью общества выступает также поддержание относительной стабильности цен. Их быстрый рост нарушает пропорции производства, ухудшает положение населения.

Эти цели по-разному реализуются в различных экономических системах. В современном мире существуют три основные разновидности экономических систем: рыночная, командная и смешанная.

**Рыночная экономика** характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

В противоположность рыночной **командная экономика** описывается как система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

В командной системе гиперцентрализм закономерно способствует разбуханию бюрократического аппарата, что приводит к монополизации роли государства в разделении труда. И, как следствие, дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производственных мощностей.

Под **смешанной экономикой** подразумевается тип общества, объединяющий элементы первых двух систем, то есть механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.

## Тема 6. Производство

### 6.1. Производственная функция. Изокванта

**Производство** - это процесс, в ходе которого взаимодействие факторов производства завершается выпуском готовой продукции.

Различают материальное и нематериальное производство. Материальное включает отрасли по производству благ и услуг (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т.д.). Нематериальное производство связано с производством и оказанием нематериальных услуг и созданием духовных ценностей (здравоохранение, образование и т.д.). Это два взаимосвязанных вида производства, причем одно без другого существовать не может. Соотношение между ними предполагает гармоничное развитие общества. В процессе производства формируется экономический рост, который в масштабах общенационального развития превращается в один из главных макроэкономических показателей.

**Процесс производства** рассматривается как преобразование ресурсов или факторов производства в продукты.

Факторы производства обладают взаимозаменяемостью. Эта взаимозаменяемость обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно производство продукта при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. Такая взаимозаменяемость и пропорциональная количественная переменность типична для современного производства: от изготовления химических продуктов до строительства зданий. Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей, но и главным образом ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования – с другой.

Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства

используется в меньшей мере. Именно этим обстоятельством общество обязано появлению высотных зданий при ограниченности свободной земли, синтетических заменителей, многообразных моделей бензосберегающих машин и т.д. Предпринимательство, таким образом, предполагает использование различных комбинаций факторов производства, руководствуясь потребностями неизбежного снижения издержек производства. Технологическая зависимость между структурой затрат ресурсов (факторов производства) и максимально возможным выпуском продукции выражается с помощью производственной функции.

**Производственная функция** — зависимость между объемом производства и затрачиваемыми факторами производства.

**Факторы производства:**

- рабочая сила (труд, L);
- капитал (K);
- земля;
- предпринимательские способности.

Если весь набор факторов производства или ресурсов представить как затраты труда и капитала производственная функция будет выглядеть следующим образом:

$$Q = f(L, K), \text{ где}$$

Q - объем производства;

L – труд;

K – капитал.

Производственная функция может использоваться для определения минимального количества затрат, необходимого для производства любого данного объема товаров.

Производственная функция графически изображается с помощью карты изоквант. **Изокванта** представляет собой кривую, на которой расположены все сочетания производственных факторов, использование

которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции. Коротко изокванту называют кривой равного продукта.

Таблица 7

Результаты выпуска продукции при различных сочетаниях факторов производства					
Затраты капитала	Трудовые затраты				
	1	2	3	4	5
1	20	40	55	65	75
2	40	60	75	85	90
3	55	75	90	100	105
4	65	85	100	110	115
5	75	90	105	115	120

На основе данных таблицы 7 построен график выпуска продукции.

График выпуска продукции

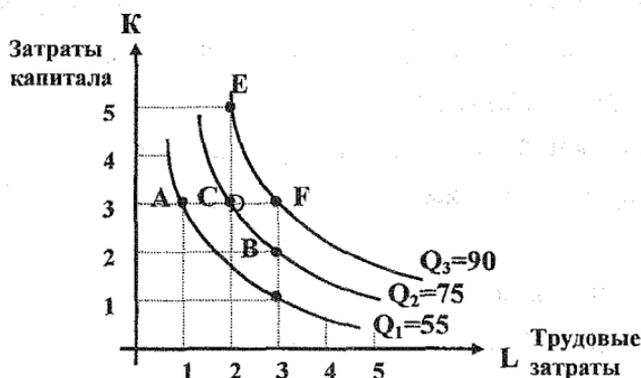


Рис. 12.

Начертите его. Здесь даны оси координат: ось  $x$  - трудовые затраты, ось  $y$  - затраты капитала. По заданным объемам выпуска производства построены изокванты  $Q_1, Q_2, Q_3$ . Например, Изокванта  $Q_1$  равна 55 единицам объема выпуска продукции. По таблице этот объем соответствует точкам  $A$  с координатами  $3;1$  и  $B$  с координатами  $1;3$ . Изокванта  $Q_2$  равна 75 единицам объема выпуска продукции. На графике мы видим точки  $C$  с координатами  $3;2$  и  $D$  с координатами  $2;3$ . Но, если мы посмотрим на

данные таблицы, то найдем еще точки с объемом выпуска продукции 75 единиц. Найдите их. Также чертим изокванту  $Q_3$  равную 90 единицам объема выпуска продукции и находим дополнительные точки.

Набор данных изоквант представляет собой **карту изоквант**, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний факторов. Карта изоквант – это графическое изображение производственной функции.

## **6.2. Производство с одним переменным фактором. Закон убывающей производительности (отдачи)**

Специфика анализа деятельности предприятия зависит от периода времени, в течение которого реализуется производственная функция. Различают краткосрочный и долгосрочный периоды.

**Краткосрочным** называется **период времени**, в течение которого невозможно изменить хотя бы один производственный фактор. Такие факторы называются фиксированными.

**Долгосрочным** называется **период времени** достаточный для внесения изменений во все факторы. Такие факторы называются переменными.

Капитал (K) — постоянный фактор.

Труд (L) — переменный фактор.

Состояние, при котором любое производство достигает основной цели – максимальной прибыли, образует равновесие производства. Это равновесие более или менее устойчиво, пока сохраняется зависимость изменения объема выпуска продукта от объема затрат. По мере роста затрат растут и объемы продукта, но до определенного предела. Полученный таким образом продукт называется **предельным продуктом**.

**Предельный продукт** - это дополнительный объем продукции, получаемый при увеличении затрат на одну единицу. Он получается на

основе предельной производительности ресурсов как отношение прироста продукта к приросту ресурса.

$$MP_{\alpha} = \frac{\Delta P_{\alpha}}{\Delta \alpha}, \text{ где}$$

$MP_{\alpha}$  – предельный продукт;

$\Delta P_{\alpha}$  – прирост продукта;

$\Delta \alpha$  - прирост ресурса

Если затраты увеличивать бесконечно, то каждая дополнительная затрата единицы труда становится все менее результативной. Происходит снижение предельной производительности труда и предельного продукта. Процесс «затухания» производственной функции в экономической теории известен как закон убывающей производительности.

**Закон убывающей предельной производительности** показывает, что, начиная с определённого периода времени, увеличение объёма использования одного ресурса при неизменном объёме другого приводит к уменьшению предельного продукта переменного фактора.

В процессе роста продукта представляет интерес три его характеристики: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

**Общий или совокупный продукт** – это общее увеличение продукта по мере роста количества переменного фактора (ТР). Если общий продукт разделить на число единиц употребленного переменного фактора, получим средний продукт.

**Средний продукт труда** – это объём выпуска продукции на единицу используемого фактора. Запишем это в виде формулы:

$$AP = \frac{TP}{L}, \text{ где}$$

AP – средний продукт;

L – труд.

### 6.3. Предельная норма технологического замещения

Угловым коэффициентом каждой изокванты указывается, каким образом происходит замещение одного фактора производства другим при сохранении постоянного объема производства.

Абсолютное значение углового коэффициента называется **предельной нормой технологического замещения (MRTS)**

MRTS капитала трудом представляет величину, на которую может быть сокращен капитал за счет использования одной дополнительной единицы труда при фиксированном объеме выпуска продукции.

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

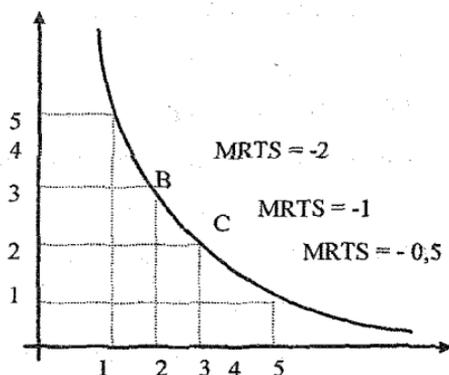


Рис. 13.

### 6.4. Изокоста. Равновесие производителя

**Изокоста** — линия, все точки которой отражают сочетание труда и капитала, имеющие одну и ту же суммарную стоимость, то есть все сочетания факторов производства с равными валовыми издержками. Графическое изображение изокосты на рисунке 14.

$P_L$  — цена труда;

$P_K$  — цена капитала.



Рис. 14.

Для каждого значения валовых издержек (TC) уравнение  $TC = P_L L + P_K K$  графически выражается отдельной изокостой.

Изокоста  $C_0$  описывает все возможные сочетания факторов производства, приобретение которых обходится в  $C_0$ .

Изокоста имеет угловой коэффициент, равный  $\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{P_L}{P_K}$ .

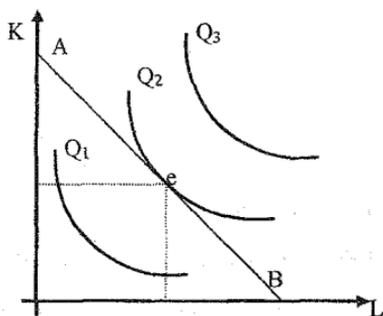


Рис. 15.

Равновесие производителя достигается в точке  $e$ , точке касания изокосты (AB) и изокванты ( $Q_2$ ), отражающей такое сочетание факторов производства, которое минимизирует издержки при заданном объеме производства ( $Q_2$ ) (рис. 15.).

## Тема 7. Денежно-кредитная система

### 7.1. Деньги и денежный рынок.

Одним из неперенных условий рыночной экономики является наличие денег, и отношения между основными экономическими агентами совершаются посредством денег.

**Деньги** - это особый товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, т.е. способный обмениваться на любой другой товар или услугу.

В качестве современных денег может выступать все то, что выполняет денежные функции, является, прежде всего, покупательным и платежным средством, не имея даже материальной формы, например, банковские депозиты.

#### Функции денег:

- 1) мера стоимости;
- 2) средство обращения;
- 3) средство платежа;
- 4) средство сбережения.

Выполнение деньгами их функций осуществляется в ходе их движения, совершающего оборот товаров и услуг. Деньги, обеспечивающие обращение товаров и услуг в национальном хозяйстве получили название **денежной массы**.

#### Структура денежной массы

Таблица 8.

Наличные деньги		Безналичные деньги			
Бумажные деньги	Монеты	Вклады на счетах до востребования (чековые вклады)	Сберегательные и мелкие срочные вклады	Крупные срочные вклады, депозитные сертификаты, облигации	Все виды депозитов в иностранной валюте
Денежный агрегат М1		Денежный агрегат М2		Денежный агрегат М4	
Денежный агрегат М3					

Денежный агрегат  $M_1$  - это деньги, находящиеся в обращении. Денежные агрегаты  $M_2$ ,  $M_3$  и  $M_4$  - это деньги в широком смысле, включающие в себя не только обращающуюся денежную массу, но и так называемые квази-деньги (почти деньги). Дело в том, что денежные средства на сберегательных и срочных счетах нельзя использовать как покупательное и платежное средство, но они могут быть в любое время превращены в наличные деньги или могут быть переведены на текущие счета и пополнить денежную массу в обращении.

Обращение денег осуществляется в рамках определенной денежной системы.

**Национальная денежная система** - это форма организации денежного обращения, сложившаяся в стране и закреплённая законодательно.

Ее главными элементами являются:

1. основная денежная единица страны (национальная валюта: рубль, доллар, фунт стерлинг, марка и пр.)
2. виды денег (наличные, безналичные);
3. эмиссионная система - законодательно установленный порядок выпуска денег в обращение;
4. государственные учреждения, регулирующие и обслуживающие денежное обращение (Минфин, Центробанк, казначейство и пр.)

Обращение национальной денежной единицы в любой экономической системе регулируется и подчиняется закону денежного обращения, который, определяет оптимальные размеры денежной массы в стране.

Согласно закону денежного обращения, количество денег ( $M_1$ ) нужное в данный период для обслуживания обращения товаров и услуг, определяется по формуле:

$$M = PQ / V$$

где  $M$  - количество денег, необходимое для обращения,

$P$  - уровень цен,

$Q$  - количество товаров и услуг, обращающихся в стране,

$V$  - скорость обращения денежной единицы.

**Скорость обращения денег ( $V$ )** - это число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

Американский экономист Ирвинг Фишер представил названный закон в виде уравнения:

$$M V = PQ \text{ (уравнение Фишера)}$$

Соблюдение данного равенства обуславливает равновесие на денежном рынке - равновесие между спросом и предложением денег.

**Спрос на деньги** вытекает из их функций как средства обращения и платежа, а также функции сбережений.

$$D_m = D_{mc} + D_{ma}, \text{ где}$$

$D_m$  - общий спрос на деньги;

$D_{mc}$  - спрос на деньги для сделок;

$D_{ma}$  - спрос на деньги со стороны активов.

Необходимость денег для покупки товаров и услуг населением и фирмами для осуществления платежей в определенный период времени она образует **спрос на деньги для сделок** (наличные деньги). Он зависит от номинального ВВП: чем выше денежная оценка в текущих ценах созданного в данном году количества товаров и услуг, предназначенных для потребления, тем больше денежная масса, нужная для обслуживания оборота ВВП. (см. формулу закона денежного обращения). Поскольку скорость оборота денежной единицы уменьшает необходимое для обращения количество денег, то на спрос она влияет обратно ( $P \uparrow, M \uparrow$  - прямая зависимость,  $V \uparrow, M \downarrow$  обратная).

Из сказанного можно заключить, что спрос на деньги для сделок - это то количество денег, которое необходимо для обслуживания оборота номинального ВВП данного периода (года).

Спрос на деньги для сделок зависит и от процентной ставки, хотя в ряде учебников для упрощения эта зависимость упускается, предполагается,

что процентная ставка не влияет на спрос на деньги для сделок. Изменение процентной ставки обратно влияет на спрос на деньги для сделок. Чем выше процентная ставка, тем выше стремление иметь средства для вложения в активы, приносящие проценты, чтобы увеличить потребление в будущем, и тем меньше расходы потребителей на покупки.

**Активы** — это стоимость всего, что находится в собственности физического лица или компании: имущество, ценные бумаги, суммы дебиторской задолженности, денежные средства.

Денежные средства как активы - это одна из форм сбережения денег, хотя в условиях инфляции и не самая аффертивная. Однако, при определенном уровне доходов часть населения предпочитает не все денежные суммы использовать на потребление, а частично откладывать их для использования в будущем в форме наличных денег или текущих вкладов (денег M1). Данная часть денег и представляет активы, а спрос на них - **спрос на деньги со стороны активов**.

**Факторы**, влияющие на спрос на деньги со стороны активов:

- 1) динамика цен в стране: рост цен снижает спрос на деньги со стороны активов, так как увеличивает потребность в деньгах для сделок,
- 2) ставки ссудного процента: чем выше ставка процента, тем меньше спрос на деньги со стороны активов, ибо предпочтительней становится иметь активы, приносящие доход в виде процентов, чем активы в форме денег, не приносящие дохода.

**Предложение денег** — это то количество денег, которое находится в данный период времени в обращении.

Денежное предложение включает в себя следующие компоненты: бумажные деньги и монеты (наличные деньги) и текущие вклада (безналичные деньги), т.е. это денежный агрегат M1.

Размер денежной массы зависит от эмиссионной деятельности государственного банка и кредитной эмиссии коммерческих банков.

Государственный контроль и регулирование денежной массы определяют покупательную способность национальной денежной единицы.

**Покупательская способность денежной единицы** - это то количество товаров и услуг, которые можно на нее купить.

Государственное регулирование предложения денег осуществляется через контроль над эмиссией (выпуском) наличных денег и контроль над кредитной деятельностью коммерческих банков. Прежде чем выяснить как кредитная деятельность банков воздействует на денежную массу в обращении, необходимо выяснить вопрос о кредите и его формах, а также роли в экономике.

## **7.2. Кредит и кредитная система**

**Кредит** - это форма движения ссудного капитала.

**Ссудный капитал** - это денежный капитал, предоставляемый его собственником во временное пользование на условиях платности.

### **Источники ссудного капитала:**

- 1) сбережения населения;
- 2) временно свободные денежные средства предприятий и организаций;
- 3) денежные накопления государства.

Временно свободные денежные средства аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, откуда в форме кредита перемещаются в те отрасли и сферы экономика, где возникает потребность в них.

### **Функции кредита:**

- 1) перераспределительная: денежные средства в форме ссудного капитала направляются в прибыльные сферы экономики;
- 2) регулирующая: кредит - это один из инструментов государственного регулирования экономики;
- 3) экономия издержек обращения за счет оборота безналичных денег;
- 4) ускорение концентрации и централизации капитала.

Кредит существует в различных формах, различающихся по составу участников кредитных отношений, объектам ссуд, величине процента, сфере функционирования (см. таб. 9).

Таблица 9

Форма кредита	Характеристика кредита
1. Коммерческий	Предоставляется предприятиями друг другу в форме отсрочки платежа. Оформляется векселем.
2. Банковский	Предоставляется кредитно-финансовыми учреждениями заемщикам (фирмам, организациям) в виде денежных ссуд.
3. Потребительский	Предоставляется частным лицам в виде денежной ссуды финансово-кредитными учреждениями или в виде отсрочки платежа за товары длительного пользования, услуги.
4. Ипотечный	Предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости.
5. Государственный	Предоставляется населением и частным бизнесом государству путем приобретения облигаций государственного займа, которые выпускаются центральными и местными органами власти.
6. Международный	Предоставляется государствами друг другу в товарной или денежной форме. Заемщиками и кредиторами могут выступать как государственные органы власти, так и частные фирмы, банки.

В зависимости от сроков, на которые предоставляется ссуда, различают кредит:

1. краткосрочный (сроком до 1 года);
2. среднесрочный (сроком от 1 до 5 лет);

### 3. долгосрочный (свыше 5 лет).

Совокупность кредитных отношений, форм, методов кредитования и кредитно-финансовых институтов образует **кредитную систему**.

Кредитная система является важнейшим звеном современной экономики, через которое происходит аккумуляция денежных средств, их распределение и регулирование макроэкономических пропорций.

К финансово-кредитным институтам относятся:

- центральный банк;
- коммерческие банки;
- специализированные кредитно-финансовые институты: страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, сберегательные учреждения и пр.

Главная роль принадлежит центральному банку - "банку банков", выполняющему следующие функции:

1. эмиссия бумажных денег;
2. хранение резервного фонда других кредитных учреждений;
3. хранение официальных золотовалютных резервов страны;
4. кредитование коммерческих банков;
5. контроль за деятельностью кредитных учреждений;
6. предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов.

Коммерческие банки выполняют множество операций, но все их можно объединить в **четыре группы банковских операций**:

1. Пассивные операции (привлечение средств): привлечение вкладов клиентов, кредиты других банков, эмиссия ценных бумаг;
2. Активные операции (размещение средств): выдача ссуд;
3. Посреднические операции, где банк выступает посредником в платежах и расчетах.

Например, по поручению клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам (инкассовые операции) или перечисляет

внесенные в банк деньги получателю, находящемуся в другом месте (переводные операции) и пр.

4. Доверительные операции: управление имуществом, ценными бумагами, хранение ценностей и пр.

Основными операциями банков, оказывающими влияние на денежную систему, являются первые две, но, прежде всего, кредитные, так как они могут изменять количество денег в обращении.

Выдача банками ссуд увеличивает количество денег в обращении. Это связано с тем, что выдача ссуды добавляет к обращающейся денежной массе или наличные деньги, или безналичные (текущий вклад).

Увеличение наличности за счет выдачи ссуд или создание банками новых текущих счетов называется **кредитной эмиссией**.

Операции банков по созданию денег имеют определенные ограничения, обусловленные резервами банка.

**Резерв** - это часть активов банка, которую он должен иметь в виде депозита в центральном банке и кассовой наличности.

Минимальный размер резерва устанавливается центральным банком и называется **обязательной нормой резерва**. Она может составлять различный процент от обязательств банка по вкладам, в зависимости от политики, проводимой центральным банком на денежном рынке, но обычно - от 3 до 20%.

$R_0 = R' \times$  размер поступившего вклада

$R$  - общий резерв банка;

$R'$  - норма обязательного резерва;

$R_0$  - обязательный резерв банка.

Наличие обязательной нормы резерва уменьшает кредитные возможности банка на величину этого резерва, т.е. в виде ссуды банк может выдать лишь часть, поступивших к нему средств (вкладов). Иначе говоря, источником банковского кредитования являются лишь избыточные резервы банка.

$$R_n = R - R_0$$

$R_n$  - избыточный резерв банка

Таким образом, банк может увеличить количество денег в обращении на величину своих избыточных резервов, выдавая ссуды. И наоборот, принимая ранее взятые ссуды, банк уменьшает количество денег в обращении.

Однако если проследить воздействие кредитных операций всей банковской системы на количество денег в обращении, то окажется, что она может увеличить его значительно больше, чем на величину ее избыточных резервов. Это связано с эффектом мультипликатора.

**Денежный мультипликатор** - это показатель, определяющий, во сколько раз банковская система может увеличить денежную массу по сравнению с суммой наличных денег, внесенных вкладчиком.

Он основывается на том, что в банковской системе резервы и счета, потерянные одним банком, поступают к другим банкам.

Денежный (банковский, депозитный) мультипликатор определяется:

$$m = 1 / R' \times 100\%,$$

где  $m$  - мультипликатор

$R'$  - обязательная норма резерва.

Если обязательная норма резерва устанавливается в 20%, то мультипликатор будет равен 5, что означает, что каждый доллар или руб. избыточных резервов привел к возрастанию кредитных денег на 5 долларов или рублей, т.е. в 5 раз. А чтобы определить абсолютную сумму прироста денег, необходимо избыточные резервы умножить на мультипликатор:

$$\Delta M = R_n \times m$$

где  $\Delta M$  - увеличение денег,  $R_n$  - избыточные резервы

Примерная схема действия денежного мультипликатора

При норме резерва 10% вклад в 100 долларов увеличивается в 10 раз за счет того, что вложенный в один банк он, за вычетом обязательного резерва, предоставляется в качестве ссуды другим клиентам, которые

помещают полученную сумму на депозит в другой банк, увеличивая его избыточные резервы и т.д. Естественно, данная схема очень упрощенная, но дает представление о действии мультипликатора (рис. 16.).

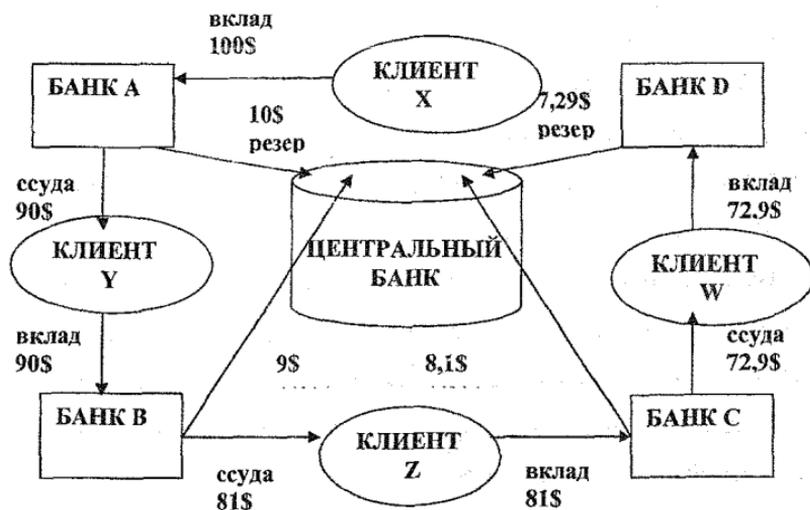


Рис. 16.

### 7.3. Государственное регулирование денежной массы в обращении

Одним из направлений государственного регулирования экономики выступает кредитно-денежная политика. Это совокупность мероприятий центрального банка, воздействующих на состояние кредита и денежное обращение. Данную политику называют также монетарной.

Главная цель монетарной политики - регулирование хозяйственной конъюнктуры: экономического роста, циклических колебаний, инфляции, уровня занятости.

Денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредитной эмиссии (политика дешевых денег), либо на ее сдерживание (политика дорогих денег).

Инструментами кредитно-денежной политики являются:

- а) операции на открытом рынке;
- б) политика учетной ставки (дисконтная политика);
- в) изменение нормы обязательных резервов коммерческих банков.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций, государственных казначейских обязательств и пр.) Продавая ценные бумаги, центральный банк добивается снижения банковских резервов, а следовательно кредитных возможностей коммерческих банков и притока денег в обращение. Покупка государственных ценных бумаг приводит к обратному результату.

Политика учетной ставки заключается в регулировании процентной ставки (учетной ставки), по которой коммерческие банки могут заимствовать резервы у центрального банка. Повышение учетной ставки побуждает сокращать заимствования и уменьшает банковские резервы. Снижение учетной ставки побуждает банки брать кредит, увеличивая свои резервы и, соответственно, предложение денег.

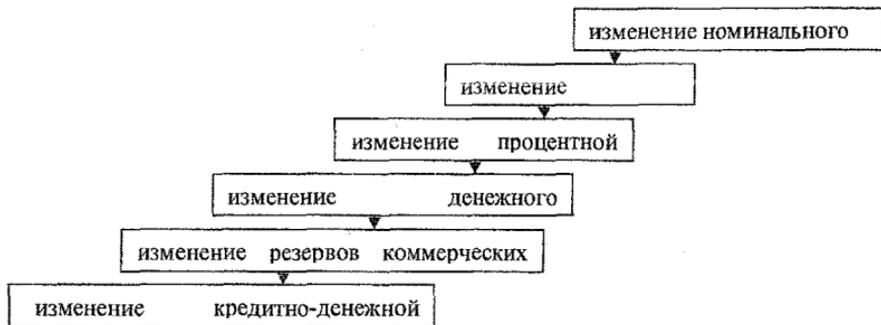
Изменение нормы обязательных резервов также воздействует на величину банковских резервов (избыточных) и изменяет их кредитные возможности, о чем речь шла в предыдущем вопросе.

Направления, инструменты и цели кредитно-денежной политики зависят от состояния национальной экономики и основополагающей концепции, на которой базируется экономическая политика страны.

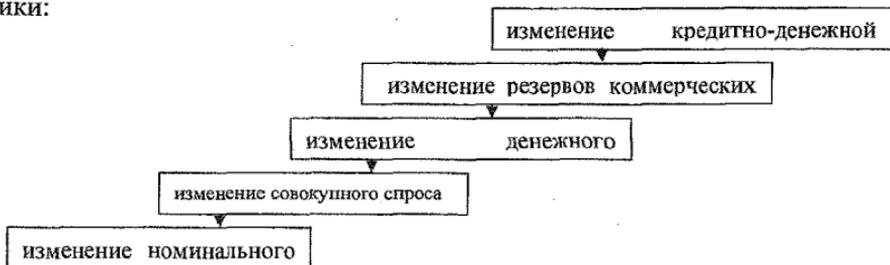
В отношении роли кредитно-денежной политики в регулировании экономики существует две основные позиции: кейнсианская теория и монетаристская. Джон Мейнард Кейнс и его современные последователи, модернизировавшие его теорию, применительно к современным условиям (нео-кейнсианцы) считают кредитно-денежную политику эффективной лишь в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде она может приводить к непредсказуемым последствиям. Монетаристы же видят в кредитно-денежной политике основное средство регулирования экономики,

Признавая воздействие монетарной политики на изменение реального ВВП, ЧНП, кейнсианцы и монетаристы по-разному объясняют механизм этого воздействия.

Кейнсианский передаточный механизм кредитно-денежной политики:



Монетаристский передаточный механизм кредитно-денежной политики:



Кейнсианская теория исходит из того, что кредитно-денежная политика влияет на экономику через изменение процентной ставки, а монетаристская теория - через контроль над денежной массой в обращении. Исходя из этого, основоположник монетаризма Маршал Фридмен выдвинул "денежное правило" сбалансированной долгосрочной монетарной политики. По данному правилу государство должно поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении, руководствуясь уравнением:

$\Delta M = \Delta P + \Delta Y$ , где  $\Delta M$  - среднегодовой прирост денежной массы;

$\Delta P$  - среднегодовой темп ожидаемой инфляции;

$\Delta Y$  - среднегодовой темп прироста ВВП.

Данное правило широко применяется в экономической политике США, Англии. По правилу Маршала Фридмена прирост денежной массы в экономике данных государств составляет 3-5% в год. Превышение оптимального прироста денежной массы будет иметь следствием раскручивание инфляции, а снижение - падение темпов прироста ВВП.

## Тема 8. Финансовая система

### 8.1. Финансы и финансовая система.

С денежной системой тесно взаимосвязаны финансы и финансовая система.

**Финансы** - это совокупность отношений между различными экономическими субъектами по поводу образования, распределения и использования денежных средств (финансовых ресурсов).

Денежные отношения, связанные с формированием и использованием особых фондов (бюджетов, фондов социального, имущественного и личного страхования, денежных фондов предприятий и пр.) образует финансовые отношения.

Основными субъектами финансовых отношений являются: государство, предприятия и организации, население. В связи с этим различают:

1. финансы государства как систему отношений по поводу формирования и использования государственного бюджета и внебюджетных фондов;

2. Финансы предприятия и организаций - отношения, возникающие в связи с формированием, распределением и использованием денежных фондов предприятий;

3. финансы населения - отношения по поводу формирования и использования доходов населения.

Финансовые отношения складываются как между названными субъектами, так и внутри этих субъектных групп. Например, между предприятиями - по расчетам и платежам, между предприятиями и банками по ссудам, депозитам и другим финансовым операциям.

Схематично финансовые отношения между тремя основными субъектами можно представить следующим образом:



Рис. 17.

**Финансовой системой** называется совокупность всех финансовых отношений, а также учреждения и организации, регулирующие эти отношения.

Основные функции финансов:

- 1) **распределительная** – происходит распределение и перераспределение созданного ВВП;
- 2) **стимулирующая** – стимулирует развитие производства, НТП, социальной сферы и прочее;
- 3) **контрольная** – контролирует использование денежных фондов хозяйствующих субъектов.

Главную роль в финансовой системе играют государственные финансы, ведущим звеном которых выступает государственный бюджет.

**Государственный бюджет** - это план доходов и расходов государства, централизованный фонд денежных ресурсов.

Структура бюджета страны зависит от ее государственного устройства, административно-территориального деления. Наиболее распространенными являются двух- и трехступенчатые структуры. В первом случае бюджет страны составляют государственный и местные бюджеты. Во втором случае имеется промежуточное звено в виде бюджетов штатов, земель, республик, областей и пр. Российский бюджет состоит из федерального бюджета, бюджетов республик, краев, областей, местных бюджетов.

Бюджет любого уровня состоит из расходной и доходной частей.

### **Основные статьи расходов государственного бюджета:**

1. затраты на хозяйственные нужды: инвестиции в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, финансирование гос. программ;

2. расходы на социальные цели: здравоохранение, образование, социальные пособия, развитие науки, культуры и пр.;

3. военные расходы;

4. расходы на государственное управление;

5. платежи по государственному долгу;

6. расходы по осуществлению внешнеэкономической деятельности.

### **Доходы государственного бюджета:**

1. налоги;

2. неналоговые поступления: доходы от госсобственности (например, от приватизации);

3. поступления внебюджетных фондов: социального страхования, пенсионного фонда и др.;

4. государственные займы.

До 90% доходов в развитых странах приходятся на налоговые поступления.

## **8.2. Бюджетный дефицит и государственный долг**

Состояние бюджета, при котором его расходы превышают доходы, называется **бюджетным дефицитом**. Причин дефицита госбюджета достаточно много. Основные связаны с ростом государственных расходов на экономические, социальные, военные цели, которые не компенсируются возрастанием поступлений в бюджет. В условиях Российской экономики рост дефицита усугубляется сокращением налоговых поступлений по причине кризисного состояния производства и неплатежей.

По вопросу об отношении государства к бюджетному дефициту существуют три концепции:

1. концепция ежегодно балансируемого бюджета;
2. концепция балансируемого бюджета на циклической основе;
3. концепция функциональных финансов.

В соответствии с концепцией ежегодно балансируемого бюджета, его расходы должны ежегодно сводиться с доходами, т.е. бюджет должен быть бездефицитным. Но бездефицитный бюджет не всегда является благом для экономики. Дело в том, что стремление к бездефицитному бюджету снижает возможности и эффективность фискальной политики, ибо, одним из ее инструментов является дефицит бюджета.

**Фискальная политика** – это политика государства по формированию и расходованию средств бюджета.

Фискальная политика, в зависимости от экономической ситуации, может носить стимулирующий или сдерживающий характер.

**Стимулирующая фискальная политика** проводится во время экономического спада, и включает в себя рост государственных расходов и снижение налогов с целью стимулирования совокупного спроса и производства. Однако эти мероприятия сопровождаются дефицитом государственного бюджета.

**Сдерживающая фискальная политика** проводится во время «перегрева» национальной экономики, избыточного спроса и инфляции им вызванной. Она основывается на снижении государственных расходов и увеличении налогов, результатом чего является, положительное сальдо бюджета (излишек). Таким образом, дефицит бюджета, как элемент фискальной политики, оказывает стимулирующее воздействие на экономику, а излишек - дефляционное.

Данное положение лежит в основе концепции бюджетов, балансируемых на циклической основе. По этой концепции государственный бюджет не должен балансироваться ежегодно, а лишь в

ходе экономического цикла. При этом, возникший во время спада дефицит покрывается излишком, возникающим во время инфляционного подъема. Бюджет балансируется за период в несколько лет.

Третья концепция, носящая название «функциональные финансы» базируется на том, что главной целью государственной финансовой политики является обеспечение сбалансированности экономики. Для достижения этой цели может использоваться как дефицитный бюджет, так и избыточный, т.е. сбалансированность бюджета является проблемой второстепенной. Таким образом, первая и вторая концепции вполне допускают бюджетный дефицит. Однако крупные и длительные бюджетные дефициты ведут к отрицательным последствиям: росту государственного долга, особенно внешнего, снижению внутренних инвестиций (эффект вытеснения), а следовательно, в перспективе, снижению экономического роста, росту инфляции и снижению чистого экспорта. Поэтому регулирование бюджетных дефицитов является одной из важнейших задач государственной политики.

Основными способами покрытия бюджетных дефицитов являются:

1. государственный займ;
2. увеличение налогов;
3. увеличение денежной массы.

**Государственные займы** - это привлечение денежных средств населения, банков, страховых и промышленных компаний и пр. с помощью выпуска государственных ценных бумаг (облигаций, государственных казначейских обязательств и др.)

Увеличение денежной массы осуществляется путем эмиссии наличных денег и увеличением резервов коммерческих банков. Результатом данного пути является рост инфляции, т.к. выпуск дополнительной денежной массы не обеспечивается соответствующей товарной массой.

Увеличение налогового пресса оказывает сдерживающее воздействие на производство, поэтому более распространенным способом

финансирования бюджетного дефицита является государственный займ, ведущий к появлению государственного долга.

**Государственный долг** - это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом положительных сальдо, имеющих за это время.

**Внутренний государственный долг** - это долг государства гражданам и организациям своей страны, выраженный в долговых обязательствах правительства. Государственными долговыми обязательствами в Российской Федерации являются, например: государственные казначейские обязательства (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного сберегательного займа, векселя местной администрации.

**Внешний государственный долг** - это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам, возникающий в результате международных кредитных отношений.

Последствия роста государственного долга:

1. Перераспределение национального дохода в форме процентных платежей в пользу более богатой части населения и увеличение неравенства в доходах;

2. Усиление налогового пресса за счет роста налоговых ставок, введение новых налогов с целью погашения государственного долга;

3. Передача части ВВП за рубеж, с целью погашения внешнего государственного долга.

4. Сокращение инвестиционных расходов, вследствие роста процентных ставок и уменьшение производственного потенциала страны;

5. Усиление экономической и политической зависимости от стран-кредиторов по мере увеличения внешнего долга.

Тем не менее рост государственного долга наблюдается практически во всех странах.

### 8.3. Инфляция и ее социально-экономические последствия

С проблемой бюджетного дефицита тесно связана проблема инфляции, хотя корни последней лежат гораздо глубже. Рост бюджетного дефицита, финансируемый за счет увеличения денежной массы является лишь одной из причин развития инфляции. Общим же условием возникновения инфляции является дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Следствием этого выступает падение покупательной способности денег и рост цен. Эти явления и называют **инфляцией**.

С точки зрения денежного обращения инфляция (вздутие) означает переполнение денежной массой каналов обращения, т.е. обращающаяся денежная масса превышает номинальный ВВП. По количественной теории денег это значит, что  $MV > PQ$  – это нарушение закона денежного обращения.

Данное нарушение связывают с двумя причинами, вызывающими дисбаланс между совокупным спросом и предложением:

1. превышением совокупного спроса над совокупным предложением, вследствие чего развивается инфляция спроса;

2. отставанием совокупного предложения от совокупного спроса, вследствие роста издержек производства. Такую инфляцию называли: инфляцией предложения.

Первый тип инфляции характерен обычно для экономики полной занятости или приближающейся к ней, когда растущий спрос превышает границы производственных возможностей общества: экономика не может отреагировать ростом предложения на рост спроса по причине ограниченности ресурсов. Поэтому результатом роста спроса является рост цен.

Схематическое изображение инфляции спроса (рис.18.).



Рис. 18.

Рост цен повышает прибыли предпринимателей, стимулирует расширение производства и привлечение дополнительных ресурсов, цены на которые также растут, что влечет за собой рост денежных доходов собственников ресурсов и рост спроса, а следовательно, и новый виток роста цен.

Одним из экономических ресурсов является рабочая сила, степень ее вовлечения в производство также сказывается на развитии инфляции. Чем выше уровень занятости (ниже безработица), тем выше темпы инфляции. Эта зависимость выведена английским экономистом О. Филлипсом и ее графическое изображение (рис.19.) получило название кривой Филлипса:

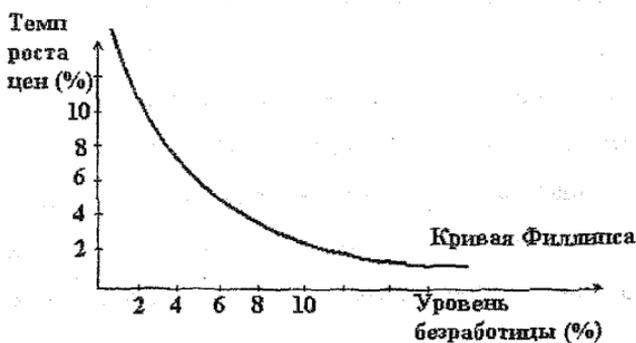


Рис. 19.

Инфляция предложения или издержек связана с ростом средних издержек производства, который сокращает прибыли фирм, объемы их производства и как результат, сокращается совокупное предложение.

Рост издержек производства обусловлен чаще всего ростом зарплаты по требованию профсоюзов, удорожанием сырья, энергоносителей, ростом налогов и пр.

Факторы, способствующие развитию инфляции:

1. дефицит госбюджета;
2. милитаризация экономики;
3. монополизм в экономике;
4. кредитно-денежная политика государства и центрального банка увеличивающая предложение денег;
5. механизм налогообложения, приводящий к росту издержек и сдерживающий производство;
6. рост цен на импортируемые ресурсы;
7. отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов.

Изменяется инфляция с помощью индексов цен:

$$T_{инф} = \frac{I_{ц1} - I_{ц0}}{I_{ц0}} \times 100\%$$

Обычно считаются годовые темпы инфляции, но при каждой инфляции прибегают к подсчету ее месячных темпов.

В зависимости от темпов инфляции различают три ее вида:

1. умеренная (ползучая) инфляция, характеризуется умеренными темпами роста цен, до 10% в год.

2. галопирующая инфляция, характеризуется скачкообразным ростом цен. Темпы ее измеряются сотнями процентов в год и даже тысячами. Например, такая инфляция наблюдалась в России и странах Восточной Европы с начала девяностых годов, когда темпы роста цен очень высоки не только годовые, но и месячные. Так, в России в 1992г. они составили 31% в месяц, в 1993г. - 21%, в 1994г. - 10%, в 1995г. - 7,5% в среднем в месяц.

3. гиперинфляция характеризуется чрезмерно высокими темпами роста цен: свыше 50% в месяц. Такая инфляция оказывает разрушающее воздействие на экономику и денежную систему, ибо деньги перестают выполнять свои функции, любые сбережения, накопления и инвестиции становятся невыгодными, производство резко падает, а спрос, напротив, приобретает ажиотажный характер, ибо осуществляется "бегство от денег", которые обесцениваются ежедневно и даже ежечасно.

Исторические примеры гиперинфляции: Россия времен гражданской войны, когда рубль обесценился в 10 млн. раз, Германия 1923г., когда уровень цен вырос более чем в 1 триллион раз, Венгрия 1946г., когда форинт обесценился в 829 раз.

По форме проявления различают подавленную и открытую инфляцию (рис. 20.).

**Подавленная инфляция** проявляется в превышении спроса над предложением при относительной стабильности цен или их скрытом росте. Стабильность цен обусловлена административным контролем над их уровнем.

**Открытая инфляция** проявляется в прямом росте цен на макроуровне, который вызывается рядом причин, названных выше.

По степени сбалансированности роста цен различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

**Сбалансированная инфляция** характеризуется примерно одинаковым ростом цен на различные группы товаров.

**Несбалансированная инфляция** дает неодинаковый рост цен, что приводит к постоянному изменению соотношения цен между различными группами товаров.

Например, цены на продукты питания растут быстрее, чем цены на товары длительного пользования.

С точки зрения предсказуемости инфляция, она бывает ожидаемая и неожиданная.

Ожидаемую инфляцию можно прогнозировать (обычно умеренную).

Неожидаемая возникает стихийно, темпы ее непредсказуемы и прогнозу не поддаются.



Рис. 20.

Негативные последствия инфляции:

1. снижение реальных доходов населения;
2. обесценение сбережений;
3. перераспределение доходов в обществе и усиление их дифференциации;
4. снижение стимулов для инвестиций и падение производства;
5. рост безработицы как следствие падение производства;
6. разрушение кредитно-денежной системы;
7. усиление социально-политической нестабильности в обществе.

Названные негативные последствия связаны с высокими темпами инфляция. Умеренная же инфляция, являясь своеобразной реакцией экономического организма на возникшее финансовое расстройство, способствует определенному росту производства, ибо рост цен и прибылей оказывает стимулирующее воздействие на бизнес.

Высокие темпы инфляции, оказывающие негативное воздействие на экономику, требует со стороны государства проведения специальной антиинфляционной политики, способной умерить темпы инфляции.

В антиинфляционной политике выделяют два направления, различающиеся методами воздействия на основную причину инфляции дисбаланс между совокупным спросом и предложением.

1. Бюджетная политика - в качестве способов воздействия на платежеспособный спрос используется изменение государственных расходов и налогов. При инфляционном избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги, тем самым сдерживая рост совокупного спроса.

2. Кредитно-денежная политика оказывает воздействие на совокупный спрос через изменение ставки ссудного процента и количества денег в обращении, используя соответствующие инструменты.

Если рассматривать антиинфляционную политику с точки зрения ее целей и задач, то можно выделить две части: долгосрочную и краткосрочную антиинфляционную политику.

Целью долгосрочной инфляционной политики является ликвидация причин, способствующих развитию инфляции. Отсюда ее основными направлениями являются:

1. гашение инфляционных ожиданий с помощью мер, способных предотвратить нагнетание ажиотажного спроса и сокращение сбережений;
2. сокращение бюджетного дефицита;
3. долгосрочная денежная политика, направленная на ограничение ежегодного прироста денежной массы;
4. совершенствование налоговой системы с целью усиления стимулирующей функции налогов.

Краткосрочная антиинфляционная политике целью снижение чрезмерных темпов инфляции. К основным направлениям данной политики относятся:

1. Расширение совокупного предложения без адекватного роста спроса. С этой целью могут быть использованы следующие меры: предоставление налоговых льгот предприятиям, расширяющим

производства и вновь возникающим, предоставление льготных кредитов, поощрение импорта.

2. Снижение текущего сароса без соответствующего падения предложения. Сдерживание спроса осуществляется путем отвлечения средств населения с потребительского рынка. Этому способствует повышение процентных ставок по вкладам, стимулирующее сбережения, развитие рынка ценных бумаг, недвижимости и пр.

Выбор конкретных мер воздействия на инфляционные процессы в стране зависит от специфики развитая и темпов инфляции.

## Тема 9. Национальная экономика, ее основные результаты и проблемы

### 9.1. Основные макроэкономические показатели

Приступая к изучению национальной экономики, необходимо отметить, что ее целью является рост благосостояния, то есть удовлетворение возрастающих потребностей общества. На достижение данной цели направлена вся система взаимоотношений между основными макроэкономическими субъектами и экономическая политика.

В качестве субъектов национальной экономики выступают:

- фирмы;
- домашние хозяйства;
- государство.

Все они выполняют присущие им функции, выступая в качестве производителей и потребителей, продавцов и покупателей экономических благ.

Результативность национальной экономики оценивается рядом показателей, основными из которых являются показатели объема национального производства. К ним относятся: валовый национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход.

Наиболее всеохватывающим показателем объема производства выступает валовый национальный продукт.

**Валовый национальный продукт ВВП** – это стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в стране и за ее пределами в течение года, то есть стоимость только национального производства, независимо от территории расположения национальных предприятий.

**Конечная продукция** – это товары и услуги, которые приобретаются для конечного потребления, а не для переработки или перепродажи.

**Промежуточный продукт** (не включается в ВВП) – это товары и услуги, предназначенные для переработки и перепродажи.

Показатель ВВП завышает объем годового производства на величину амортизационных отчислений, так как амортизационные отчисления накапливаются в специальных фондах и общественного благосостояния не повышают. Поэтому для более точной оценки результативности национального производства используют показатель чистого национального продукта.

**Чистый национальный продукт ЧНП** представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - A,$$

где  $A$  – амортизация.

Однако и этот показатель не совсем точно отражает годовую доходность общества, ибо содержит в себе косвенные налоги (надбавки к ценам в виде НДС и акцизов). Если от чистого национального продукта отминусовать, косвенные налоги, то останется вновь созданная за год стоимость как сумма всех доходов субъектов экономики, то есть все то, что заработано обществом за год.

**Национальный доход НД** - это созданная за год стоимость как сумма всех доходов субъектов экономики, то есть все то, что заработано обществом за год.

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

где  $\text{КН}$  – косвенные налоги.

Национальный доход включает в себя все формы доходов: зарплату, ренту, прибыль, процент. Поэтому для определения доходов конечных потребителей, то есть населения, из него необходимо вычесть: налог на прибыль, нераспределенную

прибыль фирм, взносы на социальное страхование и прибавить трансфертные платежи. Полученный показатель называется личным доходом.

Личный или полученный доход показывает, сколько денег поступает на цели личного потребления населения.

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{НП} - \text{ПН} - \text{ВСС} + \text{ТП}$$

Трансфертные платежи – это правительственный платеж в виде пенсий, пособий по безработице, социальная помощь малоимущим.

Основную долю в личном доходе составляет заработная плата (до 80%). Но не весь полученный личный доход поступает в распоряжение населения, часть его через систему распределения поступает в бюджет государства в виде налогов (налог на доходы физических лиц, дивиденды). Если от личного дохода отнять налоги на личный доход, то останется **располагаемый личный доход**, которым его собственник может распоряжаться: потреблять или сберегать.

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{Под.Н}$$

$$\text{ВНП} = \text{ЧНП} - \text{КН} = \text{НД} - \text{НП} - \text{НП} - \text{ВСС} + \text{ТП} = \text{ЛД} - \text{Под.Н} = \text{РЛД}$$

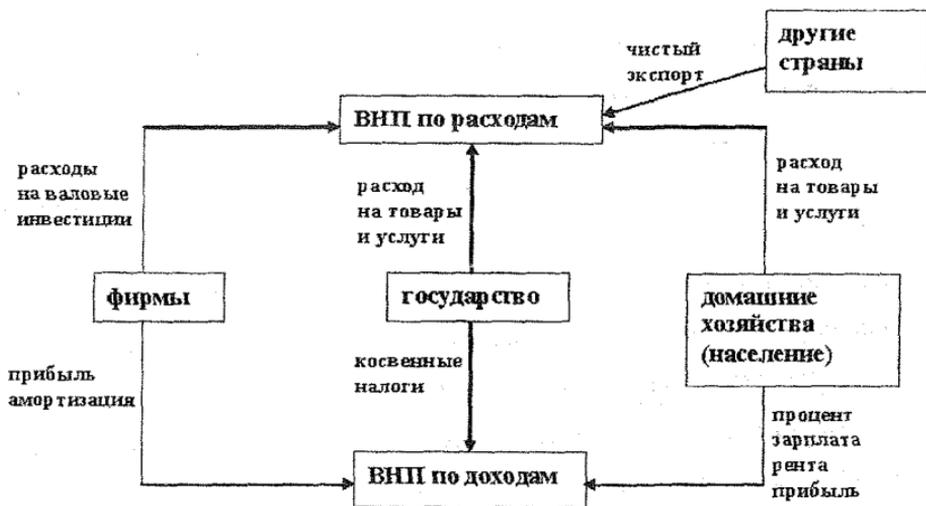
## 9.2. Методы определения валового национального продукта

Поскольку обобщающим показателем национальной экономики выступает ВНП, то следует остановиться подробнее на его исчислении.

Измерение ВНП осуществляется двумя основными методами:

1. ВНП по расходам - путем суммирования всех расходов на покупку общего объема продукции и услуг произведенного в данном году;
2. ВНП по доходам - путем суммирования доходов всех рыночных субъектов, полученных от реализации ресурсов, товаров и услуг.

Из представленной схемы видны элементы ВНП по расходам и доходам.



**ВВП по расходам** = личные расходы на товары и услуги + расходы правительства на закупку товаров и услуг + валовые инвестиции + чистый экспорт.

**ВВП по доходам** = доходы (зарплата, процент, рента, прибыль) + амортизация + косвенные налоги.

$$\text{ВВП по расходам} = \text{ВВП по доходам}$$

ВВП, исчисленный в текущих ценах, носит название **номинального ВВП**. Но в условиях изменения цен за счет их роста или снижения истинная картина результатов экономики искажается, поэтому для представления о действительном состоянии экономики в данный период используют показатель **реального ВВП**.

Реальный ВВП – это отношение номинальный ВВП к индексу цен.

$$\text{ВВП}_{\text{реал.}} = \text{ВВП}_{\text{номин.}} / \text{индекс цен}$$

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{цена рыночной корзины в данном году}}{\text{цену рыночной корзины в базовом году}} \times 100$$

Индекс цен используется для корректировки номинального ВВП с учетом инфляции (повышении цен) или дефляции (понижении цен).

Если цены растут по сравнению с базовым периодом (годом), то номинальный ВВП дефлируется (понижается) с помощью индекса цен ВВП, называемого **дефлятором**.

Например:

Индекс цен в 2005 году составил 115% по отношению к базовому 2004 году, в котором индекс цен берется за 100%. Это значит, что цены в 2005 году увеличились на 15 % и для определения реального ВВП 2005 году используют дефлятор. Номинальный ВВП составил 24 трил. руб.

$$\text{ВВП реал} = 24 / 115 \times 100 = 20,9 \text{ трил. руб.}$$

Таким образом, номинальный ВВП дефлирован с учетом инфляции и получен реальный ВВП.

Если цены падают по сравнению с базовым периодом, то номинальный ВВП инфлируют (повышают) с помощью индекса цен **инфлятора**.

Например:

Индекс цен в текущем году по сравнению со 100% индексом базового периода составил 95%. Это значит, что цены за сравниваемый период уменьшились на 5%. Для определения реального ВВП используется инфлятор, повышающий номинальный ВВП с учетом изменения цен.

$$\text{ВВП реал.} = 24 / 95 \times 100 = 25,3 \text{ трил. руб.}$$

Процессы инфлирования и дефлирования позволяют очистить показатель ВВП от влияния изменения цен, определить его в постоянных ценах, что важно для выявления реальной динамики ВВП.

### **9.3. Макроэкономическое равновесие**

В масштабе национальной экономики на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества или равновесие между совокупным предложением (созданным национальным доходом) и совокупным спросом (использованным национальным доходом).

**Совокупный спрос** – это агрегированный (объединенный) спрос субъектов национальной экономики на элементы валового национального

продукта при соответствующем уровне цен. Он отражает обратную зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВВП.

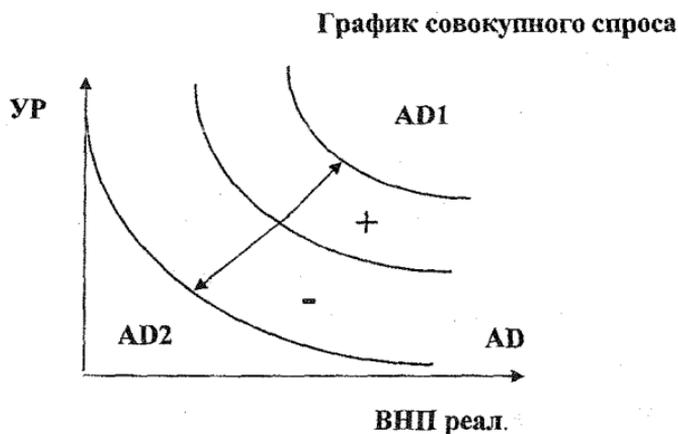


Рис. 21

УР – уровень цен

AD – кривая совокупного спроса

На графике (рис. 21.) увеличение спроса отражается сдвигом кривой спроса вправо – вверх до кривой AD1, где совокупный спрос растет, ВВП реал. увеличивается, цены падают

Уменьшение спроса отражается сдвигом кривой влево – вниз, до кривой AD2, где совокупный спрос падает, ВВП реал. уменьшается, цены растут.

Характер кривой совокупного спроса определяется:

1. эффектом процентной ставки, так как рост уровня цен ведет к росту процентной ставки и сокращению потребительских расходов.

2. эффектом богатства, так как рост уровня цен ведет к снижению реального богатства населения, что означает снижение покупательской способности и уменьшение расходов.

3. эффектом импортных закупок, так как рост цен ведет к падению экспорта и увеличению импорта, что в свою очередь сокращает расходы на отечественную продукцию.

Изменения в совокупном спросе (рост или падение) происходит под влиянием **неценовых факторов**:

1. изменения потребительских расходов – благосостояние потребителя, ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов, задолженность потребителей, налоги на доходы потребителей;

2. инвестиционные расходы – процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, наличие неиспользуемого капитала (избыток мощностей);

3. государственные расходы;

4. расходы на чистый экспорт.

Чем выше все указанные виды расходов, тем больше совокупный спрос.

**Совокупное предложение** – это реальный объем производства национальной экономики при каждом возможном уровне цен.

### График совокупного предложения

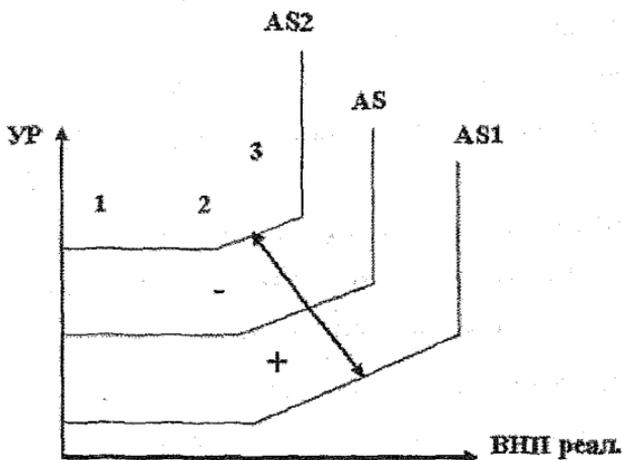


Рис. 22.

AS – кривая совокупного предложения

AS1 – совокупное предложение растет, ВНП реал. увеличивается, цены падают

AS2 - совокупное предложение падает, ВНП реал. уменьшается, цены растут

Кривая совокупного предложения дает представление об уровне и динамике издержек производства на единицу продукции. Изменения в совокупном предложении происходят под влиянием неценовых факторов и смещают кривую предложения **вправо – вниз при росте совокупного предложения и влево – вверх при его уменьшении.**

Кривая совокупного предложения имеет вид кривой, состоящей из трех отрезков: горизонтального, промежуточного с положительным наклоном и вертикального (рис. 22.).

Отрезок 1 (горизонтальный) отражает состояние экономики неполной занятости. При неполном использовании ресурсов увеличение реального объема производства может происходить без изменения цен за счет вовлечения незагруженных производственных мощностей и незанятой рабочей силы.

Отрезок 2 (промежуточный) отражает состояние экономики, приближающейся к полной занятости. Неравномерность развития отраслей и производств в экономике приводит к росту издержек, соответственно и росту цен, по мере увеличения объемов производства. Данный отрезок и отражает прямую зависимость между ростом объемов производства и ростом цен.

Отрезок 3 (вертикальный) отражает состояние экономики полной занятости. Его вертикальное расположение показывает, что любое изменение уровня цен не изменяет реального объема производства, ибо экономика не имеет возможностей для расширения производства, ее производственные мощности исчерпаны.

### Неценовые факторы предложения:

1. изменение цен на ресурсы, то есть растут цены на ресурсы, соответственно растут издержки и сокращается совокупное предложение;

2. производительность, то есть рост производительности уменьшает издержки на единицу продукции и увеличивает совокупное предложение;

3. налоги и дотации, то есть рост налогов приводит к росту издержек и уменьшает совокупное предложение.

**Макроэкономическое равновесие** - это такое состояние национального рынка, при котором реальный объем национального производства, предложенный для продажи и реальный объем национального производства, на который предъявляется спрос, равны, то есть весь производственный национальный продукт куплен (национальный доход равен совокупным расходам).

На графике (рис. 23.) это точка пересечения кривых совокупного спроса и предложения точка E.

График макроэкономического равновесия

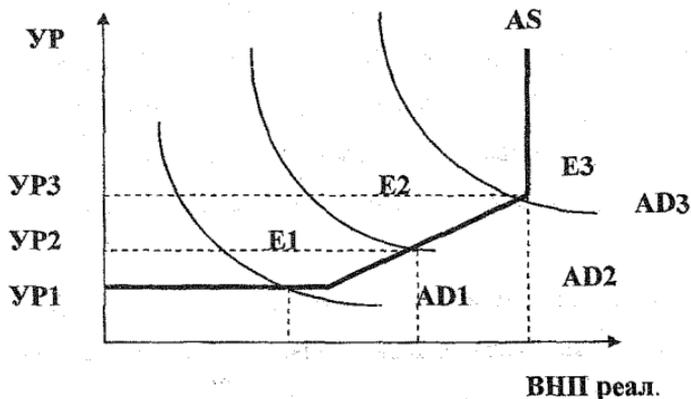


Рис. 23.

УР — равновесный уровень цен.

ВВП реал. — равновесный объем реального ВВП.

Точка E1 – равновесие при неполной занятости, достигается без изменения.

Точка E2 – равновесие на промежуточном отрезке, достигается через изменение цен.

Точка E3 – равновесие на вертикальном отрезке (экономика полной занятости), достигается только изменением цен.

#### 9.4. Экономический рост и его факторы

Статистический анализ макроэкономического равновесия основан на полном использовании наличных ресурсов общества, при котором возможности для дальнейшего роста исчерпаны (это вертикальный отрезок на кривой предложения). Однако, в реальности экономика динамична и реальный объем ВВП увеличивается даже в условиях полной занятости. Объяснение этому дает теория экономического роста.

**Экономический рост** – это количественное и качественное увеличение результатов производства и его факторов. Количественно он выражается в увеличении реального ВВП.

Статистическим показателем экономического роста является годовой темп прироста ВВП.

$$\text{Темп ЭР} = \frac{\text{ВВП данного года} - \text{ВВП прошлого года}}{\text{ВВП прошлого года}} \times 100$$

Используется также и показатель ВВП (валового внутреннего продукта).

**Валовый внутренний продукт** – это денежная оценка совокупности товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от национальной принадлежности предприятий, за год.

Источниками экономического роста выступает ряд взаимосвязанных факторов, увеличивающих производственные возможности общества и, соответственно, его результаты. Такими факторами являются природные

ресурсы, труд, капитал, технология, то есть известные экономические ресурсы, выступающие здесь факторами роста.

Все названные факторы могут способствовать экономическому росту двояко: за счет **количественного** их увеличения и путем **качественного** их совершенствования и лучшего использования.

Экономический рост за счет количественного увеличения факторов производства носит название **экстенсивного**. Экономический рост за счет качественного совершенствования факторов носит название **интенсивного**. Количественные и качественные факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетаются, реальный экономический рост идет за счет тех и других. Поэтому об экстенсивном или интенсивном экономическом росте судят по преобладанию количественных или качественных факторов.

#### **9.5. Макроэкономическая нестабильность: цикличность развития рыночной экономики**

Экономический рост для любой экономики не является непрерывным, а тем более равномерным. Это связано с цикличностью развития рыночной экономики.

**Экономический цикл** – это период от одного спада экономической активности до другого.

В этот период экономика переживает несколько отличных друг от друга фаз: за спадом наступает оживление, подъем экономики, вплоть до высшей точки развития: пика или бума, а затем снова спад.

**Цикличность** – это своеобразная форма движения, развития рыночной экономики, она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену эволюционных и революционных форм экономического прогресса. Несмотря на периодические спады в экономике, каждый экономический цикл – это движение вперед: новый подъем достигает более высокого уровня, чем в предыдущем цикле.

Каждый экономический цикл очень специфичен, со своими особенностями, а активная антициклическая политика государства породила тенденцию к размыванию фаз экономического цикла, сглаживанию циклических колебаний.

Некоторые инструменты антициклической политики:

Таблица 10.

Политика стимулирования	Политика сдерживания
Налогово-бюджетная политика	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-снижение налоговых ставок;</li> <li>-налоговые льготы;</li> <li>-рост государственных расходов;</li> <li>-проведение политики ускоренной амортизации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-повышение налоговых ставок;</li> <li>-сокращение государственных расходов.</li> </ul>
Кредитно-денежная политика	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-снижение процентных ставок;</li> <li>-увеличение кредитных ресурсов банков;</li> <li>-кредитные льготы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-повышение процентных ставок;</li> <li>-сокращение кредитных ресурсов банков.</li> </ul>

## ГЛОССАРИЙ

**Активы** – это стоимость всего, что находится в собственности физического лица или компании: имущество, ценные бумаги, суммы дебиторской задолженности, денежные средства.

**Альтернативные издержки** – то количество одного блага, от которого необходимо отказаться обществу, чтобы увеличить производство другого блага.

**Бухгалтерские издержки** представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Бухгалтерские издержки также называют **явные издержки** и **внешние**.

**Бюджетный дефицит** - состояние бюджета, при котором его расходы превышают доходы.

**Валовый внутренний продукт (ВВП)** – это денежная оценка совокупности товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от национальной принадлежности предприятий, за год.

**Валовый национальный продукт (ВНП)** – это стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в стране и за ее пределами в течение года, то есть стоимость только национального производства, независимо от территории расположения национальных предприятий.

**Внешний государственный долг**- это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам, возникающий в результате международных кредитных отношений.

**Внутренний государственный долг**- это долг государства гражданам и организациям своей страны, выраженный в долговых обязательствах правительства.

**Государственный бюджет** - это план доходов и расходов государства, централизованный фонд денежных ресурсов.

**Государственные займы** - это привлечение денежных средств населения, банков, страховых и промышленных компаний и пр. с помощью

выпуска государственных ценных бумаг (облигаций, государственных казначейских обязательств и др.)

**Государственный долг** - это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом положительных сальдо, имеющих за это время.

**Денежный мультипликатор** - это показатель, определяющий, во сколько раз банковская система может увеличить денежную массу по сравнению с суммой наличных денег, внесенных вкладчиком.

**Деньги** - это особый товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, т.е. способный обмениваться на любой другой товар или услугу.

Деньги, обеспечивающие обращение товаров и услуг в национальном хозяйстве получили название **денежной массы**.

Если цены растут по сравнению с базовым периодом (годом), то номинальный ВВП дефлируется (понижается) с помощью индекса цен ВВП, называемого **дефлятором**.

**Закон предложения** - при высоких ценах товаров предлагается больше, чем при низких ценах.

**Закон спроса** - чем ниже цена товара, тем большее его количество будет куплено и наоборот.

**Закон убывающей доходности** - экономический закон, гласящий, что сверх определенных значений факторов производства (земля, труд, капитал) увеличение одного из этих факторов не обеспечивает эквивалентный прирост дохода, то есть доход растет медленнее, чем фактор.

**Закон убывающей предельной производительности** показывает, что, начиная с определённого периода времени, увеличение объёма использования одного ресурса при неизменном объёме другого приводит к уменьшению предельного продукта переменного фактора.

**Закон денежного обращения** определяет оптимальные размеры денежной массы в стране.

**Издержками** называют денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

**Изокванта** представляет собой кривую, на которой расположены все сочетания производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объём выпуска продукции. Коротко изокванту называют кривой равного продукта.

**Изокоста** — линия, все точки которой отражают сочетание труда и капитала, имеющие одну и ту же суммарную стоимость, то есть все сочетания факторов производства с равными валовыми издержками.

**Инфлятор** — индекс цен, с помощью которого номинальный ВВП инфлируют (повышают), если цены падают по сравнению с базовым периодом.

Рост бюджетного дефицита, финансируемый за счет увеличения денежной массы является лишь одной из причин развития инфляции. Общим же условием возникновения инфляции является дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Следствием этого выступает падение покупательной способности денег и рост цен. Эти явления и называют **инфляцией**.

**Инфраструктура рынка** — это комплекс институтов, обеспечивающих непрерывное функционирование рынка, а также выполняющих роль посредников и берущих на себя решение вспомогательных задач товарно-денежного кругооборота между рыночными субъектами.

**Конечная продукция** — это товары и услуги, которые приобретаются для конечного потребления, а не для переработки или перепродажи.

**Конкуренция** — это состязательность, соперничество между рыночными субъектами за наилучшие условия купли-продажи товаров,

услуг.

**Конкуренция покупателей** – экономическое соперничество при покупке товаров, услуг.

**Конкуренция производителей (продавцов)** – борьба за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров, за привлечение покупателей.

**Кредит** - это форма движения ссудного капитала.

**Кредитная система** - совокупность кредитных отношений, форм, методов кредитования и кредитно-финансовых институтов.

**Кредитная эмиссия** - увеличение наличности за счет выдачи ссуд или создание банками новых текущих счетов.

**Макроэкономика** исследует экономику как целостную систему, формирует цели экономической политики и определяет необходимые для ее реализации инструменты.

**Макроэкономическое равновесие** - это такое состояние национального рынка, при котором реальный объем национального производства, предложенный для продажи и реальный объем национального производства, на который предъявляется спрос, равны, то есть весь производственный национальный продукт куплен (национальный доход равен совокупным расходам).

**Материальные потребности** – это желание людей иметь определенные товары и услуги, доставляющие им удовлетворение (полезность).

**Микроэкономика** исследует обособленные экономические единицы, принципы их эффективного поведения.

**Обязательная норма резерва** - минимальный размер резерва устанавливается центральным банком.

**Оптимум по издержкам** - объем производства, при котором средние валовые издержки минимальны.

**Национализация** – переход из частной собственности в собственность государства предприятий и целых отраслей экономики, земель, банков, жилых и общественных зданий.

**Национальная денежная система** - это форма организации денежного обращения, сложившаяся в стране и закреплённая законодательно.

**Национальный доход НД** - это созданная за год стоимость как сумма всех доходов субъектов экономики, то есть все то, что заработано обществом за год.

**Несбалансированная инфляция** даёт неодинаковый рост цен, что приводит к постоянному изменению соотношения цен между различными группами товаров.

**Нормальная прибыль** – минимальный доход предпринимателя, удерживающий его в данной сфере бизнеса, входит в состав экономических издержек.

**Общий или совокупный продукт** – это общее увеличение продукта по мере роста количества переменного фактора (ТР).

**Объект собственности** – земля, природные ресурсы, средства производства, имущество, информация, рабочая сила и прочее.

**Открытая инфляция** проявляется в прямом росте цен на макроуровне, который вызывается рядом причин, названных выше.

**Перекрестная эластичность спроса** - степень изменения спроса в зависимости от изменения цен на другие товары (заменители).

**Переменные издержки, VC** – это те издержки, общая величина которых на период времени находится в непосредственной зависимости от объёма производства и реализации продукции (зарботная плата основных работников, сырьё, топливо, энергия всех видов, транспортные услуги).

**Под валовыми издержками предприятия, TC** – понимается сумма его постоянных и переменных издержек.

**Подавленная инфляция** проявляется в превышении спроса над предложением при относительной стабильности цен или их скрытом росте.

**Покупатели** - потребители, которые приобретают товары и услуги, а также фирмы, покупающие труд, капитал и сырье, при помощи которых они производят эти товары и услуги.

**Покупательская способность денежной единицы** - это то количество товаров и услуг, которые можно на нее купить.

**Постоянные издержки FC** – это такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации продукции (арендные платежи, часть амортизационных отчислений, заработная плата управленческого персонала, охрана).

**Потребность** – это состояние неудовлетворенности человека (людей) условиями жизнедеятельности.

**Предельные издержки, MC** – это дополнительные издержки, необходимые для производства дополнительной единицы продукции.

**Предельный продукт** - это дополнительный объем продукции, получаемый при увеличении затрат на одну единицу. Он получается на основе предельной производительности ресурсов как отношение прироста продукта к приросту ресурса.

**Предложение** – это то количество товаров и услуг, которое готов предоставить продавец покупателям в данный период времени по каждой из данных цен.

**Предложение денег** – это то количество денег, которое находится в данный период времени в обращении.

**Приватизация** – это процесс, в котором разгосударственные предприятия переходят в частную или смешанную форму собственности.

**Продавцы** - фирмы, продающие свои товары и услуги; трудящиеся, продающие свою рабочую силу; владельцы ресурсов, которые сдают в аренду или продают их.

**Производственная функция** — зависимость между объемом производства и затрачиваемыми факторами производства.

**Производство** — это процесс труда или взаимодействие человека с природой с целью создания продукта или экономического блага, удовлетворяющего его потребности.

**Производство** — это процесс, в ходе которого взаимодействие факторов производства завершается выпуском готовой продукции.

**Промежуточный продукт** (не включается в ВВП) — это товары и услуги, предназначенные для переработки и перепродажи.

**Процесс производства** рассматривается как преобразование ресурсов или факторов производства в продукты.

**Равновесие производителя** достигается в точке  $e$ , точке касания изокосты (AB) и изокванты ( $Q_2$ ), отражающей такое сочетание факторов производства, которое минимизирует издержки при заданном объеме производства ( $Q_2$ ).

**Разгосударствление** — это процесс, в результате которого предприятие отделяется от государства, то есть переходит в иной статус собственности и юридически и экономически.

**Резерв** — это часть активов банка, которую он должен иметь в виде депозита в центральном банке и кассовой наличности.

**Рынок** — это система отношений между экономическими субъектами по поводу купли-продажи (обмена) товаров, услуг. Экономические субъекты рынка — это продавцы и покупатели.

**Рыночная экономика** характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

**Сбалансированная инфляция** характеризуется примерно одинаковым ростом цен на различные группы товаров.

**Сдерживающая фискальная политика** проводится во время «перегрева» национальной экономики, избыточного спроса и инфляции и вызванной.

**Скорость обращения денег (V)** - это число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

**Совокупное предложение** – это реальный объем производства национальной экономики при каждом возможном уровне цен.

**Совокупный спрос** – это агрегированный (объединенный) спрос субъектов национальной экономики на элементы валового национального продукта при соответствующем уровне цен.

**Спрос** – это количество товаров и услуг, которое готов купить потребитель в данный отрезок времени по каждой из данных цен.

**Средние издержки, АТС** – это валовые издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции.

**Средний продукт труда** – это объем выпуска продукции на единицу используемого фактора.

**Ссудный капитал** - это денежный капитал, предоставляемый его собственником во временное пользование на условиях платности.

**Стимулирующая фискальная политика** проводится во время экономического спада, и включает в себя рост государственных расходов и снижение налогов с целью стимулирования совокупного спроса и производства.

**Субъект собственности** – это человек или группа лиц (производственный коллектив, например), или общество в целом.

**Трансфертные платежи** – это правительственный платеж в виде пенсий, пособий по безработице, социальная помощь малоимущим.

**Финансовая система** - это совокупность всех финансовых отношений, а также учреждения и организации, регулирующие эти отношения.

**Финансы** - это совокупность отношений между различными экономическими а субъектами по поводу образования, распределения и использования денежных средств (финансовых ресурсов).

**Фискальная политика** - это политика государства по формированию и расходованию средств бюджета.

**Ценовая эластичность спроса** - степень изменения спроса в ответ на 1% изменения цены.

**Цикличность** - это своеобразная форма движения, развития рыночной экономики, она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену эволюционных и революционных форм экономического прогресса.

**Чистый национальный продукт (ЧНП)** представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования.

**Экономика** - это наука об использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей человека.

**Экономическая система общества** - это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих экономическую структуру общества, это единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

**Экономическая эффективность** - это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

**Экономические издержки** - это издержки упущенных возможностей, они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования затраченных ресурсов.

**Экономический рост** - это количественное и качественное увеличение результатов производства и его факторов. Количественно он выражается в увеличении реального ВВП. Экономический рост за счет количественного увеличения факторов производства носит название

экстенсивного. Экономический рост за счет качественного совершенствования факторов носит название **интенсивного**.

**Экономический цикл** – это период от одного спада экономической активности до другого.

**Эластичность предложения по цене** определяется аналогично эластичности спроса.

**Эластичность спроса и предложения** показывает степень реакции объема спроса и предложения на изменение влияющих на них факторов (цена, доход).

**Эластичность спроса по доходу** – степень изменения объема спроса в ответ на 1% изменения дохода покупателя.

## **Курс экономической теории**

(Учебное пособие для внеаудиторной работы студентов медицинских вузов  
при изучении дисциплины «Экономика»)

Подписано в печать: 01.11.2008г.

Сдано в производство: 05.11.2008г.

тираж 150 экз.

Отпечатано: типография ООО «Классик Центр»  
660025, г. Красноярск, ул. Семафорная, 289, стр. 1  
тел. 269-57-88, 269-57-78, 269-57-55, 297-17-29