

***В.В. БУТКО, Д.В. МАРУСОВ,
А.Д. ШМАТКО***

**ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ
ДЛЯ ВОЕННЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ**

Министерство образования и науки Российской Федерации
Балтийский государственный технический университет «Военмех»
Учебный военный центр

*В.В. БУТКО, Д.В. МАРУСОВ,
А.Д. ШМАТКО*

ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ
ДЛЯ ВОЕННЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2017

ББК 65.012.3:68.422я73
Б93

Б93 **Бутко, В.В.**
Основы макроэкономики для военных представи-
тельств: учебное пособие / В.В. Бутко, Д.В. Марусов,
А.Д. Шматко; Балт. гос. техн. ун-т. – СПб., 2017. – 80 с.

Рассмотрены основные понятия макроэкономики, необходимые для экономической деятельности офицеров и гражданских сотрудников военных представительств: экономия, спрос и предложение, макроэкономические показатели.

Предназначено для студентов-курсантов, обучающихся по программе общевоенных учебных дисциплин в учебных военных центрах, на факультетах военного обучения (военных кафедрах), в межвузовских центрах военной подготовки, с целью подготовки офицеров военных представительств Министерства обороны Российской Федерации.

ББК 65.012.3:68.422я73

Р е ц е н з е н т: гл. науч. сотр. Ин-та проблем региональной
экономики РАН, д-р экон. наук, проф. *Н.В. Афанасьева*

*Утверждено
редакционно-издательским
советом университета*

© Авторы, 2017
© БГТУ, 2017

ВВЕДЕНИЕ

Государство ежегодно выделяет Министерству обороны определенный размер ассигнований на приобретение вооружения, боевой техники и военного имущества, производство которых осуществляют предприятия народного хозяйства. Эти ассигнования на оборону материализуются, превращаются в нужные армии и флоту материально-вещественные продукты посредством товарно-денежных отношений. Для организации качественной экономической работы нужны глубокие экономические знания, которыми должны располагать должностные лица военных представительств. Успешно решать поставленные задачи в области экономической работы сможет тот, кто хорошо усвоил основы экономической системы в целом, её предмет и задачи.

Экономика – важная составная часть деятельности специалистов Министерства обороны РФ (МО РФ). От результатов экономической деятельности во многом зависят объемы финансовых средств, выделяемых на оплату поставок ВВТ, и эффективность работы всего оборонно-промышленного комплекса. Здесь необходима согласованность технического и экономического подходов к организации производственного процесса, поскольку возможно использование не всегда оправданных необоснованно дорогих технологий, что приводит к нерациональному удорожанию ВВТ.

Знания в области экономики производства крайне необходимы для составления прогнозов, касающихся изменения технологического процесса и объемов производства. Экономические знания важны также для того, чтобы не повышать себестоимость продукции излишними затратами.

Велика роль этих знаний и при решении жизненно важных для государства вопросов мобилизационной подготовки экономики. Сохранение мобилизационных мощностей в оптимальных объемах возможно на основе гармоничного решения задач развития экономики и обеспечения мобилизационной готовности предприятий.

Военное представительство (ВП) должно уметь рационально и эффективно использовать ассигнования, выделяемые МО РФ на закупку ВВТ, оплату научно-исследовательских, опытно-конструкторских и других работ, выполняемых в интересах обороны. Данная задача решается в результате согласования законодательно и экономически обоснованного уровня цен на военную продукцию, анализа ее фактической себестоимости, а также осуществления контроля за использованием организацией финансовых средств, выделенных на выполнение оборонного заказа. ВП независимо от ведомственной подчиненности,

организационно-правовых форм и форм собственности являются органами военного контроля за качеством разработки, производства, монтажа, ремонта и утилизации оборонной продукции. На них же возложены задачи по ведению экономической деятельности в этой области.

Таким образом, знание вопросов экономики производства оборонной промышленности – необходимое условие эффективности работы заказчиков и военных представительств МО РФ, а их изучение – важная составляющая экономической работы. При этом основная часть экономической работы осуществляется непосредственно на предприятиях и в организациях ОПК, т.е. военными представительствами МО РФ.

Проведение данной работы возможно только при глубоком знании вопросов экономической деятельности на макроуровне, изложенных в настоящем пособии. Приведенные элементарные примеры с легкостью можно спроецировать на деятельность военных представительств.

1. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ

Макроэкономика – это наука о хозяйственной деятельности людей и её развитии в отдельных регионах, странах и в мире в целом. Изучение макроэкономических явлений базируется главным образом на создании и анализе макроэкономических моделей. Эти модели строятся на основе выявленных зависимостей между различными сводными, обобщающими и другими экономическими показателями, отражающими объемы производства и потребления, уровень богатства и бедности отдельных людей и общества в целом, качество производственных процессов, экспорт и импорт, инвестиционные процессы, темпы роста и т.д.

Сегодня показатели макроэкономики чрезвычайно динамичны, что связано с быстрым развитием науки и техники. Для управления современным производством нужны не только одаренные люди, но и высокообразованные. Задачей руководства любой страны является создание условий для качественного образовательного процесса.

Наряду с макроэкономикой развиваются также методы ее исследования. В настоящее время для изучения макроэкономических процессов все больше привлекаются математические методы и математические модели, так как построить физическую модель реальной экономики невозможно.

1.1. Цель, задачи, объект и предмет макроэкономики

Макроэкономика исследует проблемы, общие для всей экономики, и оперирует совокупными величинами: валовой внутренней продукт (ВВП), национальный доход (НД), совокупный спрос, совокупное предложение, совокупное потребление, инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, государственный долг и др.

Объект изучения макроэкономики – национальная экономика, т.е. единая целостная экономическая система страны, которая включает совокупность агрегированных, т.е. взаимосвязанных и взаимозависимых между собой подсистем:

- сферы, сектора, отрасли и подотрасли, регионы экономики, структурные составляющие экономики;

- совокупные (связные) показатели: ВВП и валовой национальный продукт (ВНП), национальное богатство и НД, размер денежной массы в обращении, общий объём занятого населения, размеры потребления, ёмкость и конъюнктура национального рынка, совокупный спрос и совокупное предложение. Анализ динамики экономических показателей, т.е. их изменения во времени, позволяет оценивать состояние и тенденции развития национальной экономики за определённый период, выявлять проблемы, определять пути и способы их решения;

- средние показатели: среднегодовые (среднемесячные), среднедушевые доходы и расходы, средняя заработная плата, среднедушевое потребление и сбережение, средняя производительность труда, среднегодовые темпы роста, прироста, снижения и др.

Макроэкономика использует также показатели, которые не могут быть получены методом агрегирования: уровень инфляции, уровень процентной ставки, обменный валютный курс национальной денежной единицы, мультипликаторный и акселеративный эффекты и др.

Субъекты (экономические агенты) макроэкономики:

- домохозяйства – совокупный рационально действующий макроэкономический агент, цель деятельности которого – максимизация полезности. Они являются собственниками экономических ресурсов (труда, земли, капитала и предпринимательских способностей) и основными покупателями товаров и услуг;

- фирмы – совокупный рационально действующий макроэкономический агент, цель деятельности которого – максимизация прибыли. Они являются основными покупателями экономических ресурсов и производителями товаров и услуг;

- государство – рационально действующий макроэкономический агент, представленный политическим и юридическим правом

воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику. Основная задача государства в рыночной экономике – не допускать и устранять провалы (фиаско) национального рынка, максимизировать общественное благосостояние. Государство выступает производителем общественных благ, покупателем товаров и услуг, необходимых для обеспечения функционирования государственного сектора, перераспределителем НД, кредитором или заёмщиком на финансовом рынке, регулятором и организатором функционирования рыночной экономики;

- иностранный сектор – совокупный рационально действующий макроэкономический агент, объединяющий все остальные страны мира, с которыми данная страна взаимодействует посредством международной торговли, перемещения капиталов.

В зависимости от поставленной задачи макроэкономического анализа выделяют: частный сектор экономики (домохозяйства и фирмы); закрытую экономику (частный и государственный сектора экономики); открытую экономику (закрытая экономика и иностранный сектор). Их влияние на состояние и развитие национальной экономики зависит от используемой модели рыночного хозяйствования, которая определяет структуру, динамику и эффективность функционирования как экономики в целом, так и решение основных макроэкономических проблем.

Субъекты экономического процесса тесно связаны между собой: органически интегрируясь в систему национального хозяйства, они создают целостный механизм, обеспечивающий его жизнедеятельность.

Предмет макроэкономики – изучение и объяснение закономерностей развития и регулирования экономических процессов и явлений, происходящих в национальной экономике, в условиях использования ограниченных ресурсов. Предмет макроэкономики конкретизирует основные проблемы и задачи, которые она изучает:

- экономический рост, его факторы и темпы;
- экономический цикл и его причины;
- занятость и безработица;
- общий уровень цен и инфляция;
- уровень ставки процента и денежное обращение;
- состояние государственного бюджета и финансирование бюджетного дефицита;
- состояние платежного баланса и валютный курс.

Все эти проблемы невозможно решить с позиции микроэкономического анализа, т.е. отдельного потребителя, отдельной фирмы и да-

же отдельной отрасли. Именно потому, что существует целый ряд таких общеэкономических проблем, появляется необходимость возникновения самостоятельного раздела экономической теории, самостоятельной дисциплины – макроэкономики.

Основные задачи макроэкономики:

- 1) определение содержания и структуры национального хозяйства;
- 2) определение места, роли и функции каждого элемента в рамках национальной экономической системы, их взаимодействия;
- 3) определение влияния национальной экономической системы на систему принятия экономических решений, на рациональное и эффективное использование ограниченных ресурсов;
- 4) оценка потенциальной способности национальной экономической системы к совершенствованию и развитию;
- 5) влияние на проводимую государством экономическую политику путём разъяснения закономерностей развития экономики, выработки рекомендаций, учитывающих специфику состояния национальной экономики в конкретных исторических условиях.

Цели исследования макроэкономики:

- изучение специфики действия экономических законов, выявление и объяснение объективных закономерностей их проявления, разработка механизмов их использования на макроуровне;
- влияние на проводимую государством экономическую политику путём совершенствования методов государственного регулирования, что объясняет её место и роль в повышении эффективности и социальной направленности развития национальной экономики.

Конкретные цели макроэкономического развития национальной экономики:

- 1) в сфере производства: достижение уровня потенциально возможного максимума объёма производства и фактически ожидаемого выпуска товаров и услуг, т.е. способность национальной экономики обеспечивать экономический рост и эффективное использование экономических ресурсов;
- 2) в сфере занятости: обеспечение высокой занятости трудоспособного населения и низкой вынужденной безработицы на естественном уровне. Это способствует повышению использования экономических ресурсов и росту доходов населения;
- 3) поддержание стабильных рыночных цен и обеспечение сбалансированности товарного и денежного рынков, поддержание уровня инфляции, близкой к нулю, т.е. недопущение инфляционного роста, в том числе инфляционного взрыва;

4) обеспечение экспортного и импортного равновесия, характеризующего уровень открытости национальной экономики и влияющего на состояние платёжного баланса стабилизации обменного курса.

Важность изучения макроэкономики заключается в следующем:

- она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но выявляет их закономерности и взаимозависимости, исследует причинно-следственные связи в экономике;
- знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и определить, что нужно сделать для ее улучшения, и, в первую очередь, что должно предпринять правительство, т.е. позволяет разработать принципы экономической политики;
- знание макроэкономики дает возможность предполагать, как будут развиваться процессы в будущем, т.е. составлять прогнозы, предвидеть экономические проблемы.

1.2. Ключевые понятия макроэкономики

Общественное воспроизводство. Общественное воспроизводство предполагает непрерывное возобновление и развитие производства. Этот процесс включает в себя воспроизводство ВВП, идущего на потребление и накопление, а также основных производственных фондов. Общая картина процесса производства, распределения, накопления и потребления представлена на рис. 1, где L – труд; K – капитал; ВОП – валовой общественный продукт; C – потребление; ОПФ – основные производственные фонды; КОП – конечный общественный продукт; ВНД – валовой национальный доход; ПП – промежуточный продукт; I – инвестиции; ЧИ – чистые инвестиции; АО – амортизационные отчисления; ЧЭ – чистый экспорт.

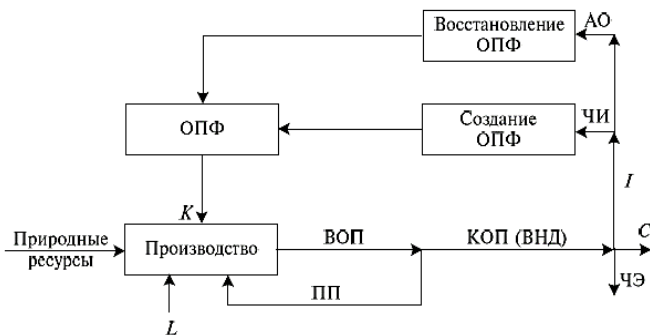


Рис. 1. Схема общественного воспроизводства

В процессе создания внутреннего национального (валового) продукта участвуют люди в качестве трудового потенциала, капитал в виде основных производственных фондов и природные ресурсы. Результатом производственной деятельности является валовой общественный продукт, который делится на конечный общественный продукт (валовой национальный продукт) и на промежуточный продукт. Промежуточный продукт используется в производстве, а валовой национальный (внутренний) продукт, в свою очередь, делится на потребление, чистый экспорт и инвестиции. Источником инвестиций служат сбережения. Выделяют чистые инвестиции и амортизационные отчисления. И те и другие используются для создания основных производственных фондов. Амортизационные отчисления направляются на восстановление устаревших основных фондов, а чистые капитальные вложения – на создание новых. Чем больше из валового национального (внутреннего) продукта выделяется чистых инвестиций, тем быстрее общественное воспроизводство.

В общем случае в отдельных странах возможна регрессия производства. Происходит это в моменты общественных потрясений.

Национальное богатство. Это совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешнего поколений и накопленных в стране на определенную дату. Увеличение национального богатства происходит во многом за счет развития науки и техники, а также смены общественных формаций. Производительность труда возрастает при переходе от рабовладельческого строя к феодальному, от феодального к капиталистическому. Производительность труда повышается как за счет появления новых технологий, так и за счет отношения работников к труду.

Национальное богатство:

- имущество населения (недвижимость и предметы потребления длительного пользования);
- государственные и частные средства производства;
- стратегические запасы государства;
- запасы готовой продукции;
- используемые в производстве природные ресурсы и разведанные полезные ископаемые;
- общественные материальные и культурные ценности (музеи, библиотеки, памятники архитектуры и искусства и т.д.);
- нематериальные духовные ценности, т.е. достижения в науке, технике, образовании, здравоохранении и культуре.

Структура национального богатства изменяется во времени в пользу доли нематериальных активов. Особенно заметны долгосроч-

ные тенденции в образовании людей, в развитии системы здравоохранения, в появлении новых носителей информации.

Национальное богатство тесно связано с общественным продуктом и отражает материальные условия общественного производства и жизни общества в целом на данный момент времени. Объем общественного продукта характеризует результат процесса производства за определенный период времени, а также источник возмещения потребленного общественного богатства и его увеличение. Таким образом, общественный продукт – это объем всех товаров и услуг, произведенных в стране в течение года. К общественному продукту относятся только те товары и услуги, которые принимают товарную форму, имеют рыночную цену или оцениваются по величине издержек на их создание (оборона, милиция, охрана окружающей среды, пожарная охрана и т.д.). Создаваемые домашними хозяйствами для собственного потребления продукты и услуги на рынке не продаются, издержки на их создание учесть невозможно, поэтому они не учитываются при определении объёма общественного продукта.

Для оценки общественного продукта используются различные показатели макроэкономики. Это, прежде всего, валовой общественный продукт (ВОП), который состоит из промежуточного продукта (ПП) и конечного общественного продукта (КОП). Последний, в свою очередь, включает амортизационные отчисления (АО), чистый общественный продукт (ЧОП) и чистый экспорт (ЧЭ).

Национальный доход – это вновь созданная всеми отраслями стоимость материального производства за год. Он представляет собой стоимость конечного общественного продукта за вычетом амортизационных отчислений, т.е. является денежным эквивалентом чистого общественного продукта.

Система национальных счетов. СНС – это система показателей и классификаций, используемых для описания результатов, полученных за заданный период, на уровне рыночной макроэкономики данной страны. Данные, содержащиеся в СНС, охватывают все стороны экономики. Сюда входят данные обо всех хозяйствующих субъектах страны, экономических операциях, экономических активах и пассивах.

Информация, содержащаяся в СНС, предназначена для органов государственного управления. Она используется для разработки налоговой и бюджетной политики, выработки мероприятий по борьбе с инфляцией, при распределении доходов, для установления ставки рефинансирования и т.д. Эта информация служит также для составления прогнозов. Другими потребителями информации СНС являются

научно-исследовательские учреждения и отдельные ученые, представители бизнеса и предприятий, учебные заведения, а также международные экономические организации.

Основой СНС служит перечень балансовых таблиц, отражающих расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров и услуг и их доходы от результатов хозяйственной деятельности. В СНС используется принцип двойной записи. Поскольку каждая операция предусматривает две стороны, то с одной стороны она записывается как ресурс, с другой – как использование.

Важнейшая классификация СНС – по секторам, к которым относятся:

- нефинансовые организации;
- финансовые учреждения;
- государственное управление;
- домашние хозяйства;
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Нефинансовые организации производят нефинансовые товары и услуги для продажи их на рынке. За счет реализации произведенных товаров и услуг формируются их основные доходы. Сюда входят частные и государственные корпорации и предприятия, совместные предприятия и предприятия, находящиеся под контролем иностранного капитала.

Финансовые учреждения состоят из единиц, занятых финансовыми операциями на коммерческой основе. К ним относятся банки, страховые компании и другие финансовые учреждения, которые являются посредниками между инвесторами и потребителями капитала.

Государственное управление включает бюджетные государственные учреждения, которые перераспределяют доходы и богатства. Государственные учреждения финансируют свои издержки за счет налогов и доходов, полученных от государственной собственности.

Домашние хозяйства охватывают население или группы населения как потребителей товаров и услуг. Сюда также относятся мелкие предприятия, владельцами которых выступают домашние хозяйства (мелкие фермы, магазины, мастерские и т.д.), люди свободных профессий и собственники жилья.

Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, состоят из единиц, занятых услугами нерыночного характера. Сюда входят общественные, религиозные, политические и другие ор-

ганизации. Эти организации финансируют свои издержки за счет взносов, пожертвований, эксплуатации собственности и т.д.

К числу сводных счетов внутренней экономики относятся счета товаров и услуг, производства, образования доходов, использования располагаемого дохода, операций с капиталом.

Центральный показатель СНС – валовой внутренний продукт. К показателям СНС также относят национальный доход, располагаемый доход и другие показатели доходов.

Резиденты – институциональные единицы (предприятия, учреждения, домашние хозяйства и т.д.), зарегистрированные или постоянно проживающие в данной стране. На резидента в полной мере распространяется режим национального налогообложения и законодательного регулирования.

Институциональная единица – хозяйственная единица, которая ведет полный набор бухгалтерских счетов и является юридическим лицом.

Качество и уровень жизни. Благополучие членов общества оценивается качественными (качество жизни) и количественными (уровень жизни) характеристиками.

Уровень жизни – это уровень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей материальными благами. Человек имеет право на такой уровень жизни, который необходим для поддержания здоровья его самого и его семьи, а также право на обеспечение в случае безработицы, инвалидности, вдовства или иного случая утраты средств к существованию по независящим от этого человека обстоятельствам.

Уровень жизни оценивается путем подсчета потребления в денежных или натуральных единицах одежды, питания, жилища, различного рода услуг. При оценке уровня жизни используются следующие показатели:

- рождаемость, смертность и другие демографические характеристики;
- потребление продовольственных товаров;
- санитарно-гигиенические условия жизни;
- жилищные условия;
- образование и культура;
- условия труда и занятость;
- доходы и расходы населения;
- стоимость жизни и потребительские цены;
- транспортные средства;

- организация отдыха;
- социальное обеспечение;
- свобода человека.

В качестве других показателей уровня жизни можно назвать значение на душу населения валового внутреннего дохода, национального дохода и др.

В тех случаях, когда невозможно оценить показатель количественно или когда такая оценка требует существенных затрат, для оценок благосостояния используют качество жизни. Так оценивается, например, уровень комфорта в труде и быту, качество питания, одежды, жилья, образования, работы социальных институтов, экологическое состояние среды обитания человека и т.д. Качество жизни характеризуется понятиями «высокое», «среднее», «удовлетворительное», «низкое», «неудовлетворительное».

Конечное потребление. Потребность – это желание иметь какое-либо благо, подкрепленное суммой денег, необходимых для его покупки. Спрос всегда основывается на способности и готовности платить. Потребление – это использование продукта потребителями в процессе удовлетворения потребностей. Конечное потребление зависит от доходов населения, которые делятся на потребление и накопление.

Непроизводственное потребление включает в себя личное потребление населения, потребление в учреждениях и предприятиях культурно-бытового обслуживания, потребление в сфере управления, обороны и в научных учреждениях.

Для оценки минимальных объемов потребления материальных благ и услуг установлены несколько понятий.

Прожиточный минимум – минимальная сумма денежных средств, достаточная для удовлетворения физиологических и социально-культурных потребностей человека. Он определяется в расчете на «среднестатистического» жителя и для различных социально-демографических групп населения. По отдельным возрастным группам прожиточный минимум сильно различается, например, мужчине надо вдвое больше, чем ребенку.

Прожиточный физиологический минимум – минимальная сумма денежных средств, достаточная для поддержания физического состояния в течение определенного времени. Сюда входят расходы на питание, самые необходимые средства санитарии и гигиены, лекарства, коммунальные услуги и другие обязательные платежи.

Уровень бедности – уровень, при котором средств не хватает для обеспечения прожиточного минимума. Одним из средств борьбы с

бедностью является государственная политика перераспределения доходов.

В мировой практике различают две формы бедности:

- абсолютную, когда отсутствует доход, необходимый для обеспечения минимальных жизненных потребностей личности или семьи;
- относительную, когда доход не превышает 40-60% среднего дохода по стране.

1.3. Экономический подход и экономическое поведение

Макроэкономика использует в своем анализе агрегированные, или совокупные величины, характеризующие движение экономики как единого целого:

- валовой национальный продукт;
- общий уровень цен;
- рыночную ставку процента;
- уровень инфляции;
- уровень занятости и безработицы.

Основные макроэкономические показатели – валовой национальный продукт, темп его роста, темп инфляции и уровень безработицы.

Важнейшим результатом макроэкономического анализа является разработка макроэкономической политики.

Макроэкономическая политика – это система мер и мероприятий, направленных на решение социальных и экономических проблем. Объективная цель макроэкономической политики – поддержание эффективности экономики, смягчение противоречий воспроизводственного процесса.

Макроэкономическая политика – государственная политика, целью которой является ограничение уровней безработицы и инфляции, поддержка роста экономики, предотвращение экономических кризисов, обеспечение стабильного функционирования экономики.

Как правило, макроэкономическая политика государства зависит от состояния экономики данной страны, т.е. от того, на какой фазе экономического цикла находится страна: подъеме или рецессии. Если страна находится в рецессии, то власти проводят стимулирующую политику, чтобы вывести страну на необходимый уровень. Если стра-

на испытывает подъём, то правительство проводит сдерживающую политику, дабы не допустить высоких темпов инфляции в стране.

Задачи макроэкономической политики определяются теми требованиями развития, которые ставит изменяющаяся действительность в тот или иной период времени. Поэтому, в зависимости от состояния экономического развития, меняются не только задачи макроэкономической политики, но и ее виды (антициклическая, антиинфляционная, экономического роста, стабилизации). В настоящее время макроэкономическая политика стран с развитой рыночной экономикой направлена на достижение следующих задач:

- обеспечение устойчивого роста экономики, позволяющего достичь более высокого качества и уровня жизни населения;
- обеспечение высокой занятости (при небольшой вынужденной безработице), которая предоставляет возможность всем индивидам реализовать свои производственные способности и получить доходы в зависимости от качества и количества затраченного труда;
- обеспечение социальной защищенности, гарантирующей достойное существование безработных, нетрудоспособных, престарелых и детей;
- обеспечение экономической свободы, предоставляющей экономическим субъектам возможность выбирать сферу деятельности и модель экономического поведения;
- обеспечение общеэкономической безопасности;
- достижение оптимального платежного баланса, обеспечивающего установление равновесия в международных товарных и денежных потоках, стабилизацию курса национальной валюты.

Цели макроэкономической политики (макроэкономики):

- поддержание высокого уровня национального производства и постоянных темпов роста экономики, без спадов;
- высокий уровень занятости и низкий уровень вынужденной безработицы;
- рациональное рыночное ценообразование для поддержания стабильности цен;
- равновесие экспорта и импорта;
- стабильность валютного курса.

Инструменты макроэкономической политики. Макроэкономическая политика государства проводится правительством и центральным банком. Выделяют следующие ее инструменты: бюджетно-

налоговую, кредитно-денежную, социальную и внешнеэкономическую политики (рис. 2).

Фискальная политика	Государственные расходы
	Налогообложение
Денежная политика	Контроль за количеством денег
	Воздействие на ставку процента
Внешнеэкономическая политика	Внешнеторговая политика
	Валютная политика
Политика доходов	Контроль за ценами
	Контроль за заработной платой

Рис. 2. Инструменты макроэкономической политики

Фискальная политика – стабилизационная политика государства с целью смягчить экономические циклы с помощью изменений параметров совокупных издержек. Основные инструменты данной политики – чистые налоги и государственные закупки товаров и услуг. Если в стране рецессия, то правительство может либо увеличить закупки, либо уменьшить налоги, с целью увеличить совокупный выпуск. Если подъем или «перегрев» экономики – наоборот, снизить закупки или увеличить налоги.

Одна из многих положительных черт фискальной политики заключается в том, что её относительно проще проводить, чем монетарную, поскольку правительство не принимает для этого специальных, отдельных решений. К тому же представители Кейнсианской школы предположили, что при проведении монетарной политики легче управлять процентной ставкой, но инвестиции от этого особо не изменяются.

Фискальная политика имеет и свои недостатки. Государство, как и любой другой макроэкономический агент, может нести убытки, т.е. иметь дефицит государственного бюджета. Большой запас избыточных средств так же вреден для государства. Неграмотное проведение фискальной политики может обернуться серьёзным дисбалансом в государственном бюджете. Основной проблемой фискальной политики экономисты называют эффект Crowding-out (эффект вытеснения), когда при росте государственных расходов, из-за определенной реак-

ции на рынке заемных средств, снижается объем инвестиций в страну, что замедляет темпы её развития.

Если страна переживает депрессию или находится в стадии экономического кризиса, то правительство может принять решение о проведении *стимулирующей фискальной политики*. В данном случае необходимо стимулировать или совокупный спрос, или предложение, или оба параметра сразу. Для этого, при прочих равных условиях, государство повышает размер своих закупок товаров и услуг, снижает налоги и повышает трансферты, если это возможно. Любое из данных изменений приведет к увеличению совокупного выпуска, что автоматически повышает совокупный спрос и параметры СНС. Стимулирующая фискальная политика приводит к увеличению объемов выпуска в большинстве случаев.

Сдерживающую фискальную политику власти проводят в случае краткосрочного «перегрева» экономики. В этой ситуации правительство проводит меры, прямо противоположные тем, что осуществляются при стимулирующей экономической политике. Государство сокращает свои расходы и трансферты и увеличивает налоги, что приводит к сокращению как совокупного спроса, так и, возможно, совокупного предложения. Подобная политика регулярно проводится правительствами ряда стран с целью замедлить темпы инфляции или избежать ее высоких темпов в случае экономического бума.

Фискальную политику экономисты также подразделяют на очередные два типа: дискреционную и автоматическую. *Дискреционная политика* официально объявляется государством. При этом государство изменяет значения параметров фискальной политики: увеличиваются или уменьшаются государственные закупки, изменяются налоговая ставка, размеры трансфертных выплат и тому подобные переменные.

Под *автоматической политикой* понимают работу «встроенных стабилизаторов». Данными стабилизаторами являются процент подоходного налога, косвенные налоги, различные трансфертные пособия. Размеры выплат автоматически изменяются в случае любой ситуации в экономике. Например, потерявшая свое состояние во времена войны домохозяйка будет платить тот же самый процент, но уже от меньшего дохода, следовательно, размеры налогов для нее автоматически снизятся.

Монетарная политика (денежная) – стабилизационная политика государства с целью смягчить экономические циклы путём изменения центральным банком предложения денег. Чтобы изменять

предложение денег в обращении, ЦБ может изменять норму обязательных резервов для коммерческих банков, оперировать на открытом рынке, т.е. продавать или покупать государственные облигации у населения, или же напечатать деньги.

Преимущество монетарной политики состоит в том, что банковская система реагирует быстрее на монетарную политику, нежели на фискальную. Стимулирующая монетарная политика также выгодна не только населению, но и коммерческим банкам, поскольку при увеличении денежной массы банки могут выдавать больше кредитов.

Как недостаток монетарной политики можно выделить то, что изменение предложения денег зависит не только от ЦБ, но и от рациональности коммерческих банков и поведения домохозяйств, что нередко делает монетарную политику более длительной по исполнению, чем фискальная.

Инструменты монетарной политики:

1. *Операции на открытом рынке.* Продажа (покупка) ЦБ государственных ценных бумаг на открытых рынках коммерческими банками уменьшает (увеличивает) резервы банков, а следовательно, уменьшает (увеличивает) кредитные возможности банков, увеличивая (уменьшая) процентную ставку. Этот метод денежной политики применяется в краткосрочном периоде и обладает большой гибкостью.

2. *Изменение минимальной резервной нормы.* Увеличение резервной нормы ЦБ уменьшает избыточные резервы (которые можно отдать в ссуду), тем самым способность банка расширять денежную массу путем кредитования снижается. Это средство регулирования денежной массы обычно применяют в долгосрочном периоде.

3. *Изменение учетной ставки.* Ставка, взимаемая ЦБ за ссуды, представленные коммерческим банкам, называется учетной ставкой. С её понижением увеличивается спрос коммерческих банков на кредиты ЦБ. Одновременно увеличиваются резервы коммерческих банков и их способность давать кредит предпринимателям и населению. Снижается и банковский процент за кредит. Предложение денежной массы в стране возрастает. Наоборот, когда нужно снизить деловую активность, уменьшив денежную массу в стране, ЦБ повышает учетную ставку. Повышение учетной ставки является также приёмом борьбы с инфляцией. В зависимости от экономической ситуации ЦБ прибегает к политике «дешёвых» и «дорогих» денег.

Политика дешёвых денег проводится в период низкой конъюнктуры. Центральный банк увеличивает предложение денег путём покупки государственных ценных бумаг на открытом рынке, понижения резервной нормы и учётной ставки. Тем самым понижается процент-

ная ставка, достигается рост инвестиций и повышение деловой активности.

Политика дорогих денег проводится ЦБ как антиинфляционная политика. Для того чтобы сократить денежное предложение, ограничивается денежная эмиссия, осуществляется продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке, увеличивается минимальная резервная норма, увеличивается учётная ставка.

Наряду с перечисленными методами государственного регулирования, имеющими внутриэкономическую направленность, существуют специальные меры внешнеэкономического регулирования: стимулирование экспорта товаров, услуг, капиталов, «ноу-хау», управленческих услуг, т.е. кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение и отмена квот, изменение величины пошлины во внешней торговле.

2. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ

2.1. Занятость ресурсов и эффективность

Два фундаментальных факта образуют основу экономики и, по существу, охватывают всю проблему экономии. Необходимо определить и глубоко осмыслить эти два факта, поскольку все, что станет предметом нашего изучения в области экономики, прямо или косвенно связано с ними.

1. Материальные потребности общества, т.е. материальные потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны, или неутолимы.

2. Экономические ресурсы, т.е. средства производства товаров и услуг, ограничены, или редки.

Безграничные потребности. Под понятием «материальные потребности» прежде всего подразумеваются желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность, – так экономисты обозначают получаемое людьми удовольствие, или удовлетворение. Их перечень включает широкий спектр товаров: жилые дома, одежду, пищу, автомобили, мебель, книги и т.п. Короче говоря, бесчисленное множество товаров, которые иногда подразделяют на предметы первой необходимости (пища, жилье, одежда) и предметы роскоши (украшения, драгоценности), способно удовлетворять человеческие потребности. Безусловно, то, что является предметом роскоши для одного, может оказаться предметом первой необходимости для другого, а то, что еще несколько лет тому

назад считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

Услуги так же удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Ремонт военной техники, химчистка бушлатов и консультация военного юриста по вопросу ипотечной накопительной системы наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. Фактически многие изделия покупаются именно ради тех услуг, которые они предоставляют. Разница между товарами и услугами часто гораздо меньше, чем это представляется на первый взгляд.

Частные фирмы и правительственные ведомства также испытывают материальные потребности. Частные фирмы хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить автострады, школы, больницы, накапливать военную технику и вооружение.

В своей совокупности материальные потребности неутолимы, или безграничны, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Потребности в конкретном товаре или услуге можно удовлетворить: например, в течение короткого периода можно получить достаточное количество зубной пасты или воды.

Таким образом, в каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных материальных потребностей. Некоторые из этих потребностей (в пище, одежде, жилье) имеют общие биологические корни. Другие возникают под влиянием сложившихся в обществе обычаев и традиций. Специфические виды пищи, одежды, жилья часто предопределяются общей социальной и культурной средой обитания. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта.

Наконец, конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в удовлетворении этих многообразных материальных потребностей.

Недостаточность ресурсов. Рассмотрим теперь второй фундаментальный факт: экономические ресурсы ограничены, или редки. Что подразумевается под понятием «экономические ресурсы»? В общем, все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг: круг объек-

тов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное, земля и всевозможные полезные ископаемые. Очевидно, что возникает необходимость в простейшей классификации этих ресурсов. Разделим их на следующие категории:

- материальные ресурсы: земля, или сырьевые материалы, и капитал;
- людские ресурсы: труд и предпринимательская способность.

Категории ресурсов. Экономист вкладывает в понятие *земля* гораздо больший смысл, чем большинство людей. Оно охватывает все естественные ресурсы, все «даровые блага природы», применимые в производственном процессе. В эту широкую категорию входят пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Понятие *капитал*, или «инвестиционные ресурсы», охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием.

Здесь важно отметить еще два момента. Во-первых, инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, в приведенном здесь определении термин «капитал» не подразумевает деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о «денежном капитале», имея в виду деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства. Однако деньги как таковые ничего не производят, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал – инструменты, машины и другое производительное оборудование – это экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются.

Труд – это емкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческих талантов, а именно предпринимательской способности). Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продав-

цом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, военным, физиком-ядерщиком, охватываются общим понятием «труд».

Специфическое значение термина *предпринимательская способность* раскроем, определив четыре взаимосвязанные функции предпринимателя:

1. Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов (земли, капитала и труда) в единый процесс производства товара или услуги.

Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

2. Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений по ведению бизнеса, т.е. тех не рутинных решений, которые и определяют направление деятельности коммерческого предприятия.

3. Предприниматель – это новатор, тот, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. Предприниматель – это человек, идущий на риск. Это следует из внимательного изучения предыдущих трех функций. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована.

Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться заманчивые прибыли, но также и убытки и, в конце концов, банкротство.

Предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами – своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Плата за ресурсы. Доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов (сырья и капитального оборудования), называется рентным доходом, или доходом в виде процента. Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется заработной платой и включает жалованье и различные дополнительные выплаты в форме премий (бонусов), комиссионных, гонораров, платежей за право пользования патентом (роялти) и т.д. Предпринимательский доход называется прибылью, которая может принять отрицательное значение, т.е. форму убытка.

Эти группы экономических ресурсов, часто именуемые также факторами производства, оказываются предметом спора при классификации конкретных ресурсов. Например, вы получаете дивиденды

на имеющиеся у вас акции объединённой компании «РУСАЛ». Являются ли они доходом в виде процента от капитального оборудования, которое компания смогла приобрести на деньги, предоставленные ей вами в результате покупки её акций? Или же это доход в виде прибыли, которая компенсирует риск, связанный с покупкой акций этой корпорации? А как рассматривать доходы от принадлежащего одному лицу магазина, когда владелец является одновременно предпринимателем и рабочей силой? Следует ли в данном случае считать доход владельца магазина заработной платой или прибылью? Ответ на два последних вопроса: «частично и то и другое». Здесь важно следующее: несмотря на любые сомнения по поводу того относить ли данный вид дохода к категории заработной платы, ренты, процента или прибыли, на самом деле всякий доход можно отнести к одной из этих общих категорий.

Относительная нехватка ресурсов. Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим коренным свойством: они редки, или имеются в ограниченном количестве. Земля вмещает в себя ограниченное количество ресурсов, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, капитальное оборудование и рабочая сила (рабочее время) ограничены. Вследствие недостатка производственных ресурсов и ограничений, которые их нехватка налагает на производственную деятельность, сам объем производства по необходимости ограничен. Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить.

Полная занятость: использование доступных ресурсов. Под полной занятостью понимается использование всех пригодных и доступных ресурсов. Рабочие не должны вынужденно оставаться без работы; экономика должна обеспечивать занятие для всех, кто хочет и способен трудиться. Не должны также простаивать пахотные земли или капитальное оборудование. Подчеркнём, что использоваться должны только доступные для этих целей ресурсы. Каждому обществу присущи известные обычаи и установившаяся практика, которые определяют какие именно ресурсы доступны для применения. Например, законодательство и обычаи предусматривают, что не следует использовать труд детей и престарелых. Равным образом и пахотные земли в целях обеспечения их плодородия необходимо периодически оставлять под паром.

Полный объем производства: эффективное использование ресурсов. Применения всех доступных ресурсов недостаточно для до-

стижения эффективности. Необходимо также достигнуть полного объема производства. Под полным объемом производства понимается такое использование всех ресурсов, которое обеспечило бы максимально полное удовлетворение наших материальных потребностей. Если не удастся добиться полного объема производства, экономисты говорят, что ресурсы недоиспользованы.

Полный объем производства подразумевает два вида эффективности: эффективность распределения и эффективность производства.

Эффективность распределения. Это означает, что ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени требуются, например, армии. Она достигается, когда мы производим наилучший, или оптимальный, ассортимент товаров и услуг. Например, оборонно-промышленному комплексу в конце 1990-х гг. потребовалось перераспределить ресурсы для производства в интересах Военно-морского флота новой баллистической ракеты для подводных лодок РСМ-56 «Булава» взамен снимаемой с вооружения РСМ-52 «Тайфун». Сегодня Воздушно-космические силы РФ предпочитают иметь на вооружении зенитную ракетную систему С-400 «Триумф», а в перспективе – С-500 «Прометей», вместо устаревающей С-300 «Фаворит». Согласно планам модернизации российского подводного флота, ракетный подводный крейсер стратегического назначения проекта 955 «Борей» станет единственным представителем в своём классе, что значительно упростит эксплуатацию и судоремонт.

Эффективность производства. Эффективность производства достигается, когда требуемые товары и услуги производятся с наименьшими затратами.

Когда мы производим, например, патроны 5,45×39 мм с минимальными затратами на единицу продукции, это означает, что мы расходует наименьшее количество ресурсов на их производство, и, следовательно, делаем остальные ресурсы доступными для производства другой необходимой продукции. Предположим, что на Тульском патронном заводе имеются ресурсы стоимостью лишь 100 тыс. рублей. Если можно затратить на производство патронов всего 40 тыс. рублей, то для производства остальной продукции останутся ресурсы на 60 тыс. рублей. Очевидно, это лучше, чем истратить на производство патронов 70 тыс. рублей и оставить 30 тыс. рублей на прочие нужды.

С точки зрения реальной жизни эффективность производства требует, чтобы продукция производилась на компьютеризованных и автоматизированных сборочных линиях, а не на конвейерах прошлого века.

2.2. Кривая производственных возможностей и закон возрастания альтернативных издержек

Одна из важных экономических моделей, позволяющая подробнее познакомиться с понятием альтернативных издержек, – кривая производственных возможностей (КПВ). Это кривая, каждая точка которой показывает максимальные количества двух экономических благ, которые способна произвести экономика страны при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и текущем уровне технологий.

Как и любая модель, КПВ базируется на ряде предпосылок. Рассмотрим их подробнее.

1. В экономике производится только два товара (вводится для максимальной наглядности модели, поскольку дает возможность изобразить КПВ на плоскости).

2. Неизменное количество ресурсов.

3. Неизменное качество ресурсов (т.е. неизменность их производительности).

4. Неизменный уровень используемых технологий.

5. Полное использование ресурсов (отсутствие известных неиспользуемых ресурсов).

6. Эффективное использование ресурсов (отсутствие возможности такого альтернативного распределения ресурсов, которое позволило бы увеличить выпуск одного блага без сокращения выпуска другого).

Выполнение предпосылок 4 – 6 обеспечивает отсутствие сдвигов КПВ. Нарушение любого из этих трех утверждений приводит к тому, что произойдет положительный или отрицательный сдвиг КПВ.

Выполнение предпосылок 2 и 3 обеспечивает нахождение экономики на КПВ. Нарушение любой из этих двух предпосылок приводит к тому, что экономика страны будет производить комбинацию благ, расположенную «под КПВ» (т.е. в условиях неэффективного и/или неполного использования ресурсов).

Для построения КПВ (рис. 3) по оси ординат (товар А) откладываем максимальное количество товара А, которое производилось бы в экономике, если бы все имеющиеся ресурсы были направле-

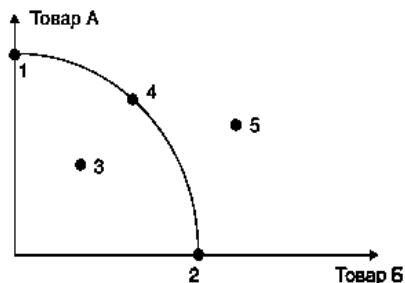


Рис. 3. Абстрактная КПВ страны, производящей товары А и Б

ны на производство только товара А. Производство товара Б в этом случае (точка 1) равно нулю.

Наоборот, если все имеющиеся ресурсы направлены на производство товара Б, то максимальное количество, которое может быть произведено при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов, откладываем по оси абсцисс (товар Б). Производство товара А в этом случае (точка 2) равно нулю.

Кривая, или, как ее иначе называют, граница производственных возможностей, показывает точки полного и эффективного использования ресурсов в экономике (например, точка 4).

Точки, находящиеся правее и выше границы производственных возможностей, недоступны. В настоящее время невозможно производить такое количество товаров (например, точка 5).

Точки, лежащие под границей производственных возможностей, соответствуют ситуациям, когда общество использует имеющиеся ресурсы либо не полностью, либо неэффективно, либо и то и другое (например, точка 3).

Выполнение данных предпосылок обеспечивает также отрицательный наклон самой КПВ. Рассмотрим ситуацию производства товаров А и Б в количествах,

соответствующих точке 1 на КПВ (рис. 4). Соседние точки 2 и 3 не могут быть расположены в верхней правой области в силу того, что неиспользуемых ресурсов нет, а используемыми распоряжаются эффективно. Они также не могут быть расположены в нижней левой области, которая соответствует неэффективному и/или неполному использованию ресурсов.

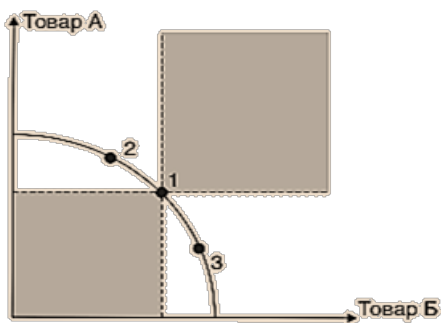


Рис. 4. Производство товаров А и Б в количестве, соответствующем точке 1 на КПВ

Таким образом, точки 2 и 3 могут быть расположены либо выше и левее точки 1, либо ниже и правее. Поскольку такие рассуждения справедливы для любой точки, расположенной на КПВ, ее наклон вынужден быть отрицательным, т.е. для производства каждой дополнительной единицы одного товара необходимо пожертво-

вать определенным количеством другого. Это рассуждение подводит к понятию альтернативных издержек в модели КПВ.

Альтернативные издержки (АИ) производства некоторого количества одного экономического блага – это количество другого блага, от выпуска которого общество вынуждено при этом отказаться.

Математически это выразится следующим образом:

$$АИ_A = \frac{\Delta B}{\Delta A} = B'(A), \quad АИ_B = \frac{\Delta A}{\Delta B} = A'(B) = \frac{1}{АИ_A}.$$

Геометрический смысл альтернативных издержек – это тангенс угла наклона касательной, проведенной в данной точке графика КПВ к положительному направлению оси соответствующего товара.

И с математической, и с геометрической точек зрения получаемое значение будет отрицательным, что является отражением слова «отказаться» в определении альтернативных издержек, поэтому выражения «альтернативные издержки производства одной единицы товара А равны 3» и « $B'(A) = -3$ » эквивалентны.

Альтернативная стоимость производства (рис. 5) i -й единицы товара Б равна тангенсу угла наклона касательной к оси Б и соответственно отношению N / I или, из подобия треугольников, $n / (I - i)$. Альтернативная стоимость производства n -й единицы товара А равна тангенсу угла наклона касательной к оси А и соответственно отношению I / N или, из подобия треугольников, $i / (N - n)$.



Рис. 5. Альтернативная стоимость производства

Отрицательность наклона КПВ следует из предпосылок ее построения. Возникает вопрос о форме КПВ. Почему в большинстве учебников она изображается в виде выпуклой вверх кривой?

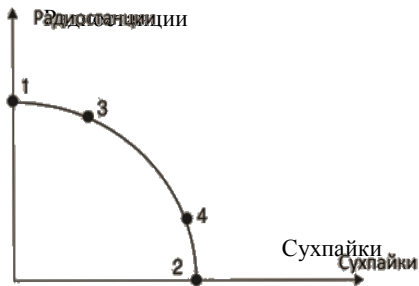


Рис. 6. Пример выпуклой вверх формы КПВ

Для ответа на данный вопрос удобнее рассматривать вариант производства двух конкретных товаров (рис.6), например, малогабаритных УКВ радиостанций и армейских сухпайков ИРП-П (индивидуальный рацион питания – повседневный). Заметим, что способность производить два данных блага подразумевает наличие необходимых ресурсов

для производства как сухпайков (например, пастбища, овощные базы, сельскохозяйственные рабочие, сотрудники комбинатов питания), так и радиостанций (например, заводы радиоэлектроники, ученые и инженеры соответствующих направлений).

Если будет решено производить только радиостанции, то все имеющиеся ресурсы (в том числе плантации, сельскохозяйственные рабочие, сотрудники комбинатов питания, овощные базы) направляются на производство этого товара (точка 1). Допустим, что все-таки решено производить небольшое количество сухпайков (точка 3). Какие ресурсы в первую очередь будут направлены на выпуск данного блага? Ответ очевиден – те самые плантации, сельскохозяйственные рабочие, сотрудники комбинатов питания, овощные базы, т.е. наиболее специализированные и производительные для рассматриваемого товара. Приведет ли это к значительному сокращению производства радиостанций? Нет. Приведет ли это к существенному увеличению производства сухпайков? Да. Таким образом, на интервале перехода из точки 1 в точку 3 наклон КПВ в среднем должен быть очень пологим. Аналогично рассуждая относительно перехода из точки 2 в точку 4, получим, что на этом интервале наклон КПВ в среднем должен быть очень крутым.

Переход из точки 3 в точку 4 под некоторым «промежуточным» наклоном может соответствовать переключению вспомогательных рабочих с радиостанций на сухпайки (например, грузчику безразлично, что находится в ящике – электроника или пища).

Таким образом, для производства первой партии из 1 тыс. сухпайков будут использованы те ресурсы, которые наиболее специализированы в этой области и, естественно, наиболее производительны (следовательно, наименее производительны в выпуске радиостанций). С ростом выпуска сухпайков в процесс производства постепенно вовлекаются ресурсы, все менее и менее производительные с точки зрения этого блага (и все более и более производительные с точки зрения производства радиостанций). Значит, производство каждой последующей тысячи сухпайков будет сопровождаться все большим и большим сокращением производства радиостанций. Для производства последней тысячи сухпайков использовались ресурсы, наименее всего для этого приспособленные и лучше всего приспособленные для производства радиостанций. Соответственно, выпуклая вверх КПВ объясняется неоднородностью ресурсов и/или технологий, которые используются в производстве экономических благ. Чем более разные по своим свойствам, характеристикам экономических благ, тем более специфичные, т.е. разные, ресурсы и/или технологии необходимы для их производства и тем более выпуклой вверх будет выглядеть соответствующая КПВ.

Рассмотрим пример с конкретными числами.

Находясь в точке А (рис. 7), т.е. используя все ресурсы на производство радиостанций, можно произвести 14 тыс. радиостанций. При этом объем производства сухпайков будет равен нулю (координаты точки А (0; 14)).

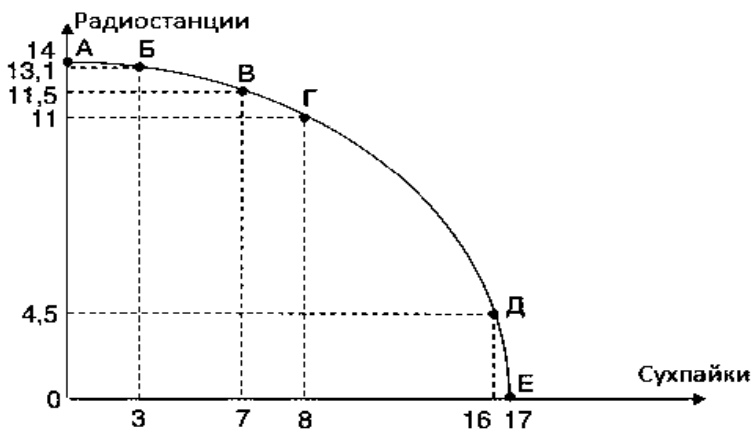


Рис. 7. Возрастающие альтернативные издержки

Для того чтобы перейти в точку Б, в которой производится уже 3 тыс. сухпайков, придется отказаться от производства какого-то количества радиостанций. Для производства первой тысячи сухпайков заказывающее управление должно отказаться от достаточно малого количества радиостанций (примерно 0,3 тыс. штук).

Допустим, что далее производство сухпайков наращается и теперь производится 7 тыс. сухпайков и 11,5 тыс. радиостанций (точка В). Если решено произвести еще 1 тыс. сухпайков, восьмую по счету, то опять-таки необходимо пожертвовать каким-то количеством радиостанций. Если будет производиться 8 тыс. сухпайков (то есть на 1 тыс. увеличится объем производства сухпайков по сравнению с объемом производства в точке В), можно на оставшиеся ресурсы произвести 11 тыс. радиостанций (координаты точки Г). Таким образом, можно подсчитать, что для производства восьмой тысячи сухпайков (переход из точки В в точку Г) обществу пришлось отказаться от производства 0,5 тыс. радиостанций.

При переходе из точки Д в точку Е, т.е. для производства еще одной, семнадцатой, тысячи сухпайков, заказывающему управлению пришлось отказаться от 4,5 тыс. радиостанций (координаты точки Д (16; 4,5); координаты точки Е (17; 0)).

Таким образом, чем больше мы хотим наращивать производство какого-то товара, тем от всё большего количества другого товара придётся отказываться.

Подобная закономерность, характерная для выпуклых вверх КПВ, получила название закона возрастающих альтернативных издержек.

Закон возрастающих альтернативных издержек: при росте производства одного блага выпуск каждой дополнительной единицы этого блага приводит к отказу от все большего и большего количества единиц другого блага (т.е. альтернативные издержки производства каждой дополнительной единицы возрастают).

Наглядно убедиться в выполнении данного закона можно с помощью обычной линейки, приложив ее в качестве касательной к различным точкам КПВ и сравнив значения тангенсов соответствующих углов (рис. 8). Так, при переходе из точки 1 в точку 2 значение альтернативных издержек производства сухпайков явно увеличивается ($\beta_1 < \beta_2$), а следовательно, и ($\text{tg}(\beta_1) < \text{tg}(\beta_2)$). Аналогично можно определить, что при рассматриваемом перемещении альтернативные издержки производства радиостанций сократились.

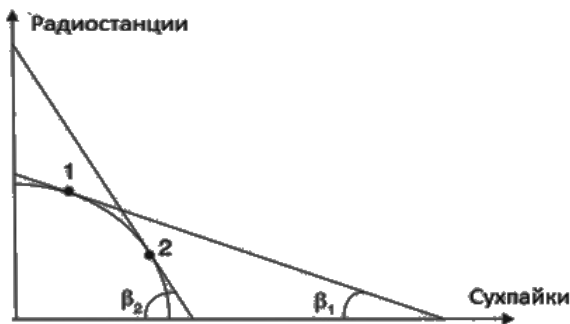
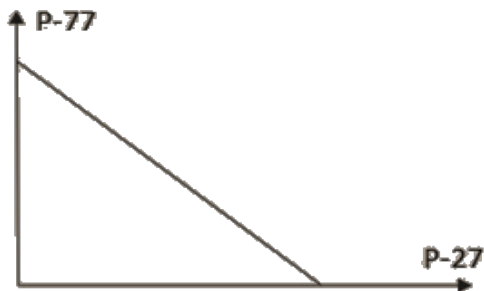


Рис. 8. Графическая иллюстрация закона возрастающих альтернативных издержек

Если рассматривать производство двух «одинаковых» товаров, т.е. изделий, для производства которых нужны одинаковые, похожие



ресурсы, то КПВ окажется прямой линией (рис. 9).

Рис. 9. Пример линейной формы КПВ

Примером таких изделий могут быть управляемые ракеты средней дальности класса “воздух – воздух” Р-27 и Р-77, зенитные управляемые ракеты 9М9331 “Тор-М2” и 9М311 “Тунгуска” и т.д.

Для случая прямой КПВ касательные, проведенные к каждой точке графика, будут совпадать между собой и с самим графиком КПВ. Таким образом, тангенсы углов наклона касательных и соответственно альтернативные издержки производства блага будут посто-

янными на всем протяжении и равны тангенсу угла наклона самой КПВ к соответствующей оси (рис. 10).



Рис. 10. Показатели прямой КПВ

Альтернативные издержки производства для n -й (и любой другой) единицы P-77 соответственно будут равны отношению I / N , а для P-27 – отношению N / I .

Объяснить полученный результат можно следующим образом: поскольку для производства любой дополнительной единицы P-27 мы отказываемся от одинакового количества P-77 и I единиц P-27 обходится в N единиц P-77, значит, производство одной единицы P-27 обходится в N / I единиц P-77 (а производство одной единицы P-77 обходится обществу в I / N единиц P-27).

Следует также обратить внимание на особый случай «вырожденной» КПВ, когда ресурсы являются абсолютно специализированными, т.е. бесполезными в производстве другого товара. В такой ситуации КПВ представлена одной единственной точкой, и в такой экономике исчезнет вопрос: «Что производить?», поскольку существует единственный способ эффективного использования ресурсов.



Рис. 11. Вид «вырожденной» КПВ

В качестве примера можно рассмотреть общество, состоящее из физиков и композиторов (рис. 11).

Если все физики заняты наукой, а композиторы – музыкой, то экономика находится в точке 1. При попытке «помочь» физикам и направить часть композиторов на выполнение физических исследований никакого прироста в области физики

общество не получит, а количество музыкальных произведений сократится. Аналогичные последствия будут и при попытке «помочь» композиторам со стороны физиков.

Таким образом, чем однороднее используемые ресурсы и технологии, тем ближе КПВ к линейной форме, а чем они менее однородны, тем больше КПВ будет выпуклой вверх, вплоть до случая, когда она вырождается в одну точку.

Факторы сдвига КПВ. Производственные возможности страны могут меняться с течением времени. При анализе предпосылок модели установлено, что причинами сдвига КПВ могут стать изменения количества и качества ресурсов, а также технологий производства. Рассмотрим, например, что произойдет с КПВ при улучшении технологии производства блага Б (рис.12).

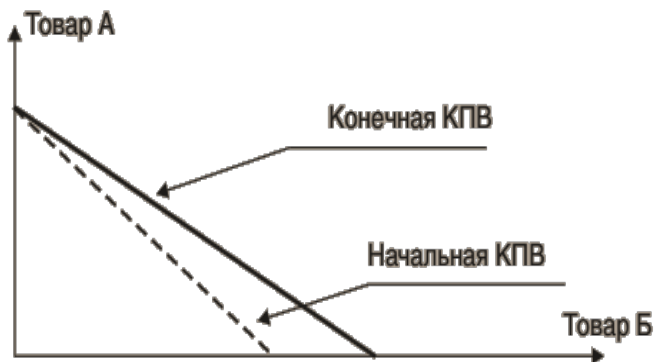


Рис. 12. Сдвиг КПВ при улучшении технологии производства блага Б

В этом случае становятся доступными некоторые комбинации производства благ, недоступные ранее. Можно, используя то же количество ресурсов, произвести большее количество блага Б, т.е. КПВ сдвигается по оси производства блага Б вправо.

Так как в технологии производства блага А ничего не изменилось, то нет возможности производить большее количество блага А по сравнению с тем, что было раньше. Поэтому КПВ «растягивается» только по одной оси.

Если бы наоборот, технология производства блага А улучшилась, график выглядел бы как на рис. 13.

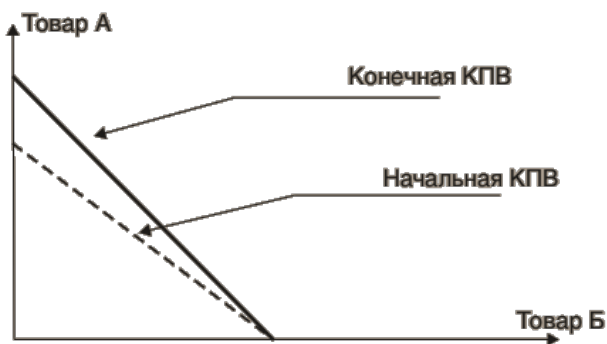


Рис. 13. Сдвиг КПВ при улучшении технологии производства блага А

При одновременном улучшении технологии производства двух товаров или же при улучшении качества и/или количества используемых ресурсов, КПВ сдвигается вправо вверх по обеим осям (причем не обязательно на одинаковое расстояние, рис. 14).

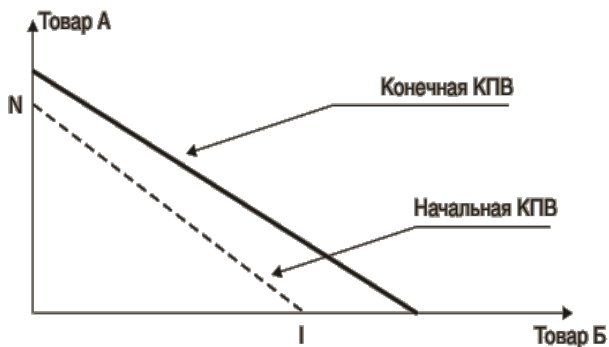


Рис. 14. Сдвиг КПВ при улучшении технологии производства благ А и Б

Итак, улучшение качества используемых ресурсов, увеличение их количества, улучшение технологии приводят к расширению возможностей производства тех товаров, которых коснулись перечисленные положительные изменения. Сокращение КПВ может быть обусловлено снижением производительности ресурсов, ухудшением их качества и количества (например, сокращение запасов нефти и природного газа). При этом КПВ сдвигается влево вниз по одной из

осей или по двум в зависимости от того, в производстве каких товаров сказываются изменения.

Необходимо помнить, что при неполном, неэффективном или одновременно при неполном и неэффективном использовании имеющихся ресурсов КПВ не смещается, т.е. потенциальные возможности производства обоих благ остаются прежними. КПВ не меняет своего положения, а экономика переходит в точку, соответствующую положению под границей производственных возможностей, и производит меньшее количество благ (рис. 15).

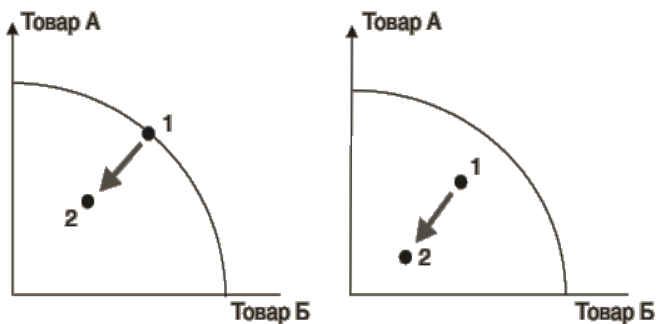


Рис. 15. Последствия неполного и/или неэффективного использования ресурсов

КПВ и экономический рост. Рассмотрим две страны, которые на данный момент имеют одинаковые производственные возможности (рис. 16).

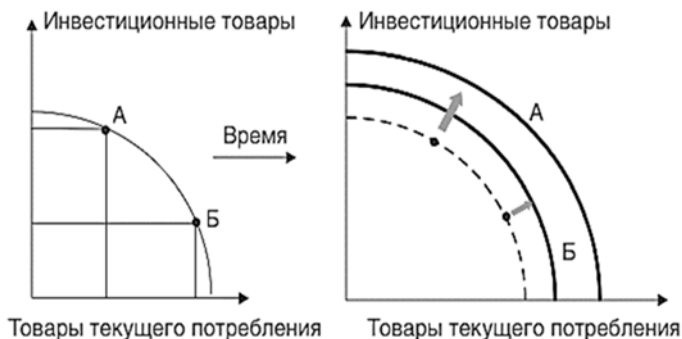


Рис. 16. Сравнительные КПВ двух стран

Сегодня страна А производит больший, по сравнению со страной Б, объем инвестиционных товаров, т.е. «жертвует» сегодняшним потреблением ради развития производственных мощностей.

С течением времени кривые производственных возможностей стран расширятся, но сдвиг КПВ страны Б будет не таким сильным, по сравнению со страной А, поскольку страна Б буквально «проедает» свои производственные возможности. Это служит примером того, что модель КПВ можно использовать в реальной жизни. Исходная предпосылка того, что в экономике производится только два товара, часто воспринимается как абсолютно нереальная и оторванная от действительности. В данном случае роли двух конкретных товаров играют две агрегированные макроэкономические товарные группы: инвестиционные и потребительского назначения.

Сложение КПВ. Рассмотрим пример: у предприятия есть две производственные площадки, на которых оно может изготавливать либо изделие А, либо изделие Б. На первой площадке оно может изготовить либо 100 штук изделия А, либо 150 штук изделия Б, на второй площадке – 50 штук изделия А или 200 штук изделия Б (рис. 17).

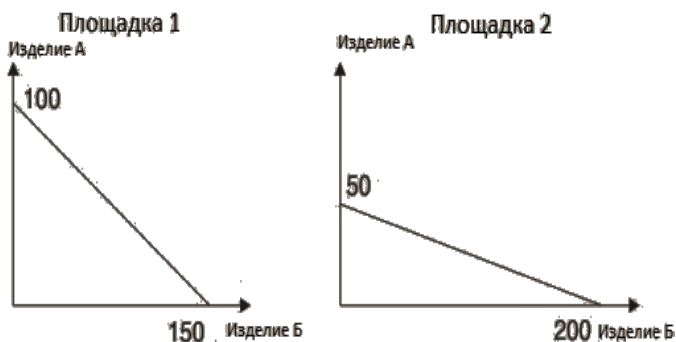


Рис. 17. КПВ двух производственных площадок предприятия

Как будет выглядеть КПВ для данного предприятия, учитывающая возможности одновременного использования и первой и второй площадки? Разберем построение суммарной КПВ для данного предприятия (рис. 18).

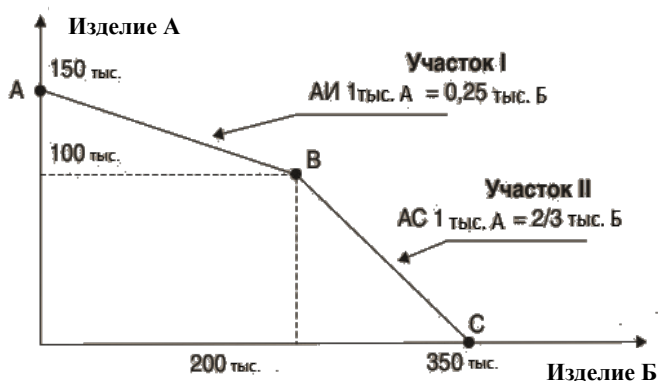


Рис. 18. Суммарная КПВ предприятия

Начнем построение с расчета максимально возможного объема изготавливаемых изделий А: 150 штук (на первой площадке предприятие может изготовить максимально 100 штук, на второй – 50 штук). При этом объем изделий Б будет нулевым. Отметим соответствующую точку на графике (точка А).

Далее необходимо определить, на какой из двух площадок следует начать производство изделия Б, если предприятие решит изготавливать хотя бы небольшое его количество. Очевидно, что на той, где наращивание каждой единицы изделия Б приводит к наименьшему сокращению объема изделия А или, используя экономический язык, на той, где альтернативные издержки наращивания изделия Б ниже. Для этого рассчитаем альтернативную стоимость производства изделия Б на каждой площадке:

- альтернативная стоимость производства 1 тыс. изделия Б на первой площадке постоянна и равна $\frac{2}{3}$ тыс. изделия А;
- альтернативная стоимость производства 1 тыс. изделия Б на второй площадке постоянна и равна 0,25 тыс. изделия А.

Таким образом, для производства первых тысяч изделия Б выгоднее использовать вторую площадку, так как альтернативные затраты производства данного изделия на этой площадке ниже. Следовательно, мы должны как бы нарисовать КПВ второй площадки, но начинающуюся из точки А (отрезок АВ). Максимально на второй площадке можно произвести 200 тыс. изделий Б, «потеряв» при этом 50 тыс. изделий А. Значит, координаты точки перелома (точка В), другими словами, точки полной специализации, – 200 тыс. изделий Б, 100 тыс. изделий А.

Если предприятие решит производить больше 200 тыс. изделий Б, то будет необходимо использовать уже первую площадку, где альтернативные затраты производства изделий Б выше. Это соответствует изображению КПВ первой площадки, но начинающейся из точки В (отрезок ВС). Максимально оно сможет произвести на первой площадке 150 тыс. изделий Б, но при этом оно «потеряет» 100 тыс. изделий А. В результате мы окажемся в крайней точке, где предприятие производит только изделие Б и не производит изделие А. Координаты этой точки – 350 тыс. изделий Б; 0 тыс. изделий А.

Начать построение можно было и с расчета максимально возможного объема изготавливаемых изделий Б, соответственно рассуждая относительно постепенного наращивания объемов изделий А.

Суммарная КПВ всегда должна быть выпуклой вверх или, по крайней мере, не выпуклой вниз. В противном случае полученный график (рис. 19) будет соответствовать ситуации, когда ресурсы используются неэффективно, т.е. с помощью имеющихся ресурсов можно было бы произвести большие объемы товаров.

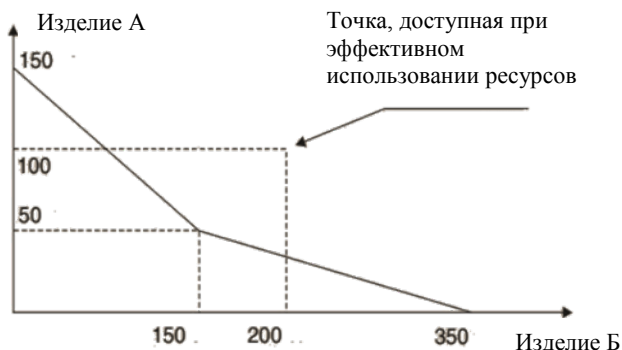


Рис. 19. Суммарная КПВ конкретного предприятия при неэффективном использовании ресурсов

2.3. Экономические системы

Для решения проблемы экономии общество может использовать множество различных институциональных структур и координационных механизмов. Исторически сложилось так, что индустриально развитые страны мира в основном различаются по двум признакам: по

форме собственности на средства производства и по способу, которым координируется и управляется экономическая деятельность. Вкратце рассмотрим основные черты двух полярных моделей экономических систем.

Чистый капитализм. Чистый капитализм, или капитализм свободного предпринимательства (*laissez faire*), характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуально принятого решения. Рыночная система представляет собой механизм, который увязывает между собой и координирует эти индивидуальные решения и предпочтения. То, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть рассредоточена. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. В самом деле, приблизительный перевод французского выражения *laissez faire* (взятого за основу термина) – «пусть идет, как идет» («let it be»), т.е. пусть правительство не вмешивается в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры функционирования свободных рынков.

Командная экономика. Альтернативой чистому капитализму является командная экономика, или коммунизм. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все важные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Иными словами, производственные планы устанавливаются плановым органом для каждого предприятия, причем план конкретизи-

зирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение в совокупном продукте инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) также устанавливается централизованно, и средства производства распределяются между отраслями на основании долговременных приоритетов, определяемых центральным плановым органом.

Смешанные системы. Смешанная экономическая система – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

Возникновение смешанной системы обусловлено тем, что рыночная экономическая система, несмотря на свою эффективность, не справляется с выполнением некоторых задач, необходимых обществу (например, содержание армии, регулирование законодательства и др.). Государство может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (сгладить слишком большие различия в уровне благосостояния граждан, уменьшить ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т.д.).

Смешанная экономическая система предполагает сочетание частной собственности на подавляющую часть экономических ресурсов с ограниченной государственной собственностью. Государство участвует в решении основных экономических вопросов не путём планирования экономики, а путём централизации части экономических ресурсов. Эти ресурсы распределяются таким образом, чтобы компенсировать некоторые слабости рыночных механизмов.

Смешанная экономическая система включает в себя элементы рыночной экономики: частную собственность, рынки ресурсов и товаров, частную хозяйственную инициативу. Государство же выполняет функции перераспределения доходов и ресурсов, создания общественных благ, ослабления внешних эффектов.

Основой смешанной экономической системы является частная собственность, но наряду с частным сектором существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству, которое, однако, не осуществляет в отношении их директивного планирования, а сами предприятия функционируют по законам рынка.

Главные экономические вопросы в рамках смешанной системы в основном решаются рынками, которые и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть их централи-

зуется и распределяется государством с целью компенсировать провалы (слабости) рыночных механизмов.

Справляться с провалами рынка правительству помогает значительный по объему набор экономических инструментов, важнейшим из которых является налогообложение. Оно позволяет, с одной стороны, собирать в казну средства для государственных расходов, с другой – воздействовать на поведение граждан и фирм в желаемом для государства направлении.

Как правило, в странах со смешанной экономической системой государство несет расходы на социальные нужды (помощь малоимущим, инвалидам, престарелым, безработным), на образование, здравоохранение, науку, функционирование государственных средств связи, на оборону, на поддержание общественного порядка, на выплату процентов государственного долга, на содержание государственного аппарата.

Традиционная, или патриархальная экономика. Это самая древняя экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ограниченных ресурсов. При традиционной экономике земля и капитал находятся в общем владении, а основные экономические проблемы общества – что, как и для кого производить – решаются главным образом на основе традиционных родоплеменных или полуфеодальных иерархических связей между людьми.

Для традиционной экономики характерно натуральное хозяйство.

Отличительные черты традиционной экономики:

- используются примитивные технологии;
- преобладает ручной труд;
- члены экономических отношений объединены в крепкую социальную сеть;
- ключевые экономические проблемы решаются в соответствии с обычаями.

Хозяйственные системы многих слаборазвитых стран можно назвать традиционной, или патриархальной, экономикой. Методы производства, обмена и распределения дохода определяются обычаями. Наследственность и кастовая принадлежность диктуют людям их экономические роли, и в силу этого господствует социально-экономический застой. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью, а общество отстаивает сохранение status quo.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепризнанного решения проблемы экономии. Разные общества с различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно) используют разные институциональные структуры для решения реальной проблемы относительной нехватки ресурсов. Россия, Китай, США, Великобритания – эти и другие страны пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему, в рамках своих целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Наиболее подходящий и продуктивный для одной экономической системы способ решения дилеммы «неограниченные потребности – ограниченные ресурсы» может оказаться непригодным для другой системы.

2.4. Кругооборот продукции и доходов

Существует две группы тех, кто принимает решения: домашние хозяйства (домохозяйства) и фирмы. Координирующим механизмом, приводящим в соответствие друг с другом решения домохозяйств и фирм, служит рыночная система, особенно рынки ресурсов и продуктов.

На рынке ресурсов домохозяйства, прямо или косвенно (через свою долю в собственности корпораций) владеющие всеми экономическими ресурсами, поставляют эти ресурсы фирмам. Фирмы предъявляют спрос на ресурсы, так как именно с их помощью они производят товары и услуги. Взаимодействие спроса и предложения применительно к огромному разнообразию людских и материальных ресурсов определяет цену каждого из них. Платежи, производимые фирмами за полученные ресурсы, являются затратами для фирм, но одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты, процентов и прибыли для домохозяйств, поставляющих эти ресурсы.

Теперь рассмотрим рынок продуктов. Денежный доход, получаемый домохозяйствами от продажи ресурсов, не имеет истинной ценности как таковой. Потребители не могут есть или надевать на себя в качестве одежды монеты и бумажные деньги. Поэтому, расходуя свой денежный доход, домохозяйства предъявляют спрос на огромное многообразие товаров и услуг. Одновременно фирмы комбинируют полученные ресурсы так, чтобы обеспечить производство и предло-

жение товаров и услуг на тех же самых рынках. Взаимодействие решений по поводу спроса и предложения определяет цены продуктов. Поток расходов потребителей на товары и услуги составляет доходы (или поступления от продаж) фирм.

Цены, по которым оплачивают использование земли, труда, капитала и предпринимательской способности, определяются на рынке ресурсов. Здесь фирмы предъявляют спрос, а домохозяйства обеспечивают предложение. Цены на готовые изделия и услуги определяются на рынке продуктов. На этом рынке уже домохозяйства выступают на стороне спроса, а фирмы – на стороне предложения.

Модель кругооборота подразумевает сложную паутину принятия взаимосвязанных решений и экономических действий. Отметим, что домохозяйства и фирмы действуют на обоих основных рынках, но по разные их стороны. Фирмы на рынке ресурсов являются покупателями, т.е. обеспечивают спрос, а домохозяйства как владельцы и поставщики ресурсов – продавцами, т.е. обеспечивают предложение. На рынке продуктов они меняются местами: домохозяйства в качестве потребителей выступают на стороне купли или спроса, а фирмы – на стороне продажи или предложения. Каждая группа экономических единиц и покупает, и продает.

Этому взаимобмену сопутствует нехватка ресурсов. Поскольку домохозяйства располагают лишь ограниченным количеством ресурсов, которые они могут предложить фирмам, денежные доходы потребителей также ограничены. Это означает, что доход каждого потребителя может достичь лишь определенной величины, не более. Ограниченное количество денег не позволит приобрести все товары и услуги, которые потребитель желает купить. Равным образом из-за недостатка ресурсов производство товаров и услуг также ограничено.

Итак, в экономике, где используются деньги, домохозяйства как владельцы ресурсов продают свои ресурсы фирмам, а в качестве потребителей тратят полученный денежный доход, покупая товары и услуги. Фирмы должны покупать ресурсы для производства товаров и услуг; затем они продают готовый продукт своего производства домохозяйствам в обмен на потребительские расходы или, с точки зрения фирм, на прибыль. Результат этого кругооборота – реальный поток экономических ресурсов и конечной продукции и

услуг и денежный поток в виде доходов и потребительских расходов. Эти потоки являются одновременными и повторяющимися.

3. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции.

Рынок – косвенная, опосредованная взаимосвязь между производителями и потребителями продукции в форме купли-продажи товаров, сфера реализации и товарно-денежных отношений, а также вся совокупность средств, методов, инструментов, организационно-правовых норм, структур и т.д., обеспечивающих функционирование таких отношений. Рынок – это единственная система отношений купли-продажи, структурными элементами которой являются рынки товаров, капиталов, рабочей силы, ценных бумаг, идей, информации и т.д. Рынок – основа рыночной экономики.

Рынок является инструментом, или механизмом, сводящим вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. Одни рынки – локальные, другие носят международный или национальный характер. Некоторые рынки характеризуются личным контактом между предъявителем спроса и поставщиком, другие являются безличными – на них покупатель и продавец никогда не видят или вовсе не знают друг друга.

С микроэкономической точки зрения наиболее точным является следующее определение рынка: это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, заказчиков и исполнителей, другими словами, соотношение спроса и предложения.

Существует очень действенный экономический инструмент для объяснения этих и многих других изменений в экономике. Он называется теорией спроса и предложения, которая объясняет, как потребительские предпочтения определяют потребительский спрос на товары, в то время как затраты предприятий являются основой предложения товаров.

Понятие предложения и спроса раскрывает, как они действуют на конкурентных рынках по отношению к отдельным благам (товарам и услугам). Сначала рассмотрим кривую спроса, затем – кривую предложения. Используя эти основные понятия, можно увидеть, как определяются рыночные цены. Именно движение цен – механизм цен, уравнивает или приводит к равновесию предложение и спрос.

3.1. Закон и кривая спроса

Спрос (от *англ.* demand, D) – зависимость между ценой и количеством экономического блага, которое потребители желают и готовы приобрести в течение некоторого промежутка времени.

В данном определении не дается ни качественной, ни количественной оценки упомянутой зависимости. Подчеркивается лишь необходимость наличия у потребителей желания приобрести благо и готовности это сделать, т.е. его платежеспособность.

Конкретизировать количественную сторону рассматриваемой зависимости можно, если задать потребителям один из следующих вопросов:

- какое максимальное количество блага вы готовы приобрести при данном значении цены?
- при каком максимальном значении цены вы готовы приобрести данное количество блага?

Как ответ на данные вопросы мы получим то, что в экономической теории называется величиной спроса и ценой спроса соответственно.

Величина спроса – максимальное количество экономического блага, которое потребители желают и готовы купить при данном значении цены.

Цена спроса – максимальное значение цены, при котором потребители желают и готовы купить данное количество экономического блага.

Если предположить, что подобные вопросы заданы относительно всех возможных значений цен или объемов, а ответы нанесены в соответствующих координатах: Q – количество (от *англ.* quantity), P – цена (от *англ.* price), то кривая, соединяющая полученные точки, называется кривой спроса (рис. 20).

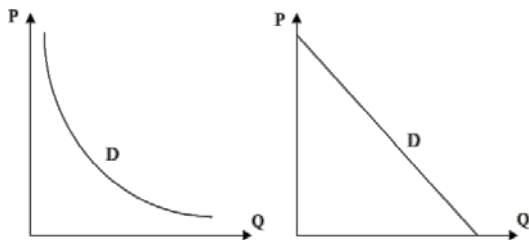


Рис. 20. Примеры кривой спроса

Кривая спроса – кривая, каждая точка которой показывает значение:

- величины спроса при соответствующем значении цены экономического блага;
- цены спроса при соответствующем значении количества экономического блага.

Каким окажется вид кривой спроса, т.е. качественная сторона зависимости между ценой и количеством экономического блага с точки зрения потребителя? Считается, что на этот вопрос отвечает закон спроса.

Закон спроса: при повышении цены экономического блага величина спроса сокращается, т.е. существует отрицательная зависимость между ценой товара и величиной спроса.

Математически закон спроса можно выразить следующим образом:

$$Q'(P) < 0 \text{ или } P'(Q) < 0.$$

В соответствии с законом, кривая спроса обычно изображается в виде кривой с отрицательным наклоном.

Важно не путать такие понятия, как «спрос» и «величина спроса». Даже в профессиональных экономических изданиях можно встретить утверждение о том, что снижение цены увеличивает спрос. Это ошибка. Спрос отражает объем планируемых покупок при всех возможных уровнях цены товара или услуги, т.е. представляет собой весь график кривой спроса. Величина спроса – это объем покупок, который потребитель готов совершить при конкретном уровне цены; представляет собой одну точку на графике кривой спроса.

Увеличение спроса означает, что при каждом уровне цены потребители готовы купить больший объем товара, чем прежде. При увеличении спроса кривая спроса сдвигается вправо – вверх. Снижение спроса означает, что при каждом уровне цены потребители готовы купить меньший объем товара, чем прежде. При снижении спроса кривая спроса сдвигается влево – вниз.

Зная уравнение или график кривой спроса, можно определить объем спроса при любой цене. Если известно только одно значение величины спроса, то восстановить уравнение или график кривой спроса нельзя. Например, если мы знаем, что при цене 10 рублей потребитель купит две вещи, мы не сможем ответить на вопрос о том,

сколько он купит, если цена понизится до 8 рублей или повысится до 15 рублей за единицу. Таким образом:

- изменение спроса – это сдвиг всей кривой спроса, т.е. изменение величины спроса при всех возможных значениях цены экономического блага;

- изменение величины спроса – это сдвиг вдоль кривой спроса, связанный с изменением цены экономического блага.

При снижении цены товара потребитель будет покупать большее его количество, при повышении цены товара – наоборот (рис. 21).

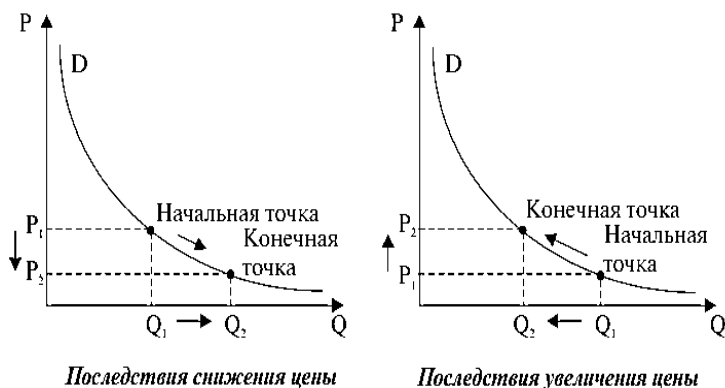


Рис. 21. Последствия изменения цены экономического блага при спросе

Рассмотрим неценовые факторы спроса, т.е. параметры, влияющие на объем покупок потребителя и вызывающие сдвиг его кривой спроса:

- цену заменяющего товара (субститута);
- цену дополняющего товара (комплемента);
- доход потребителя;
- налоги;
- субсидии;
- ожидания потребителей;
- вкусы потребителей;
- количество потребителей;
- прочие факторы.

Цена заменяющего товара. Товарами-заменителями называют такие товары, которые имеют для потребителя близкие, похожие свойства и удовлетворяют одну потребность, т.е. потребитель может

заменить потребление одного блага потреблением другого. Например, автомат МС16 и АКМС.

Если цена на заменяющий товар МС16 поднимется, то как это изменит спрос на данный товар АКМС? Мы уже знаем, что изменение цены товара меняет величину спроса. Соответственно, при повышении цены на МС16 объем спроса на него снизится. Потребители будут склонны частично заменить подорожавший товар МС16 относительно более дешевым товаром АКМС и начнут покупать больший объем при каждом из возможных уровней его цены. За счет этого спрос на АКМС вырастет. Таким образом, рост цены на товар-заменитель приводит к увеличению спроса на данный товар (рис. 22).

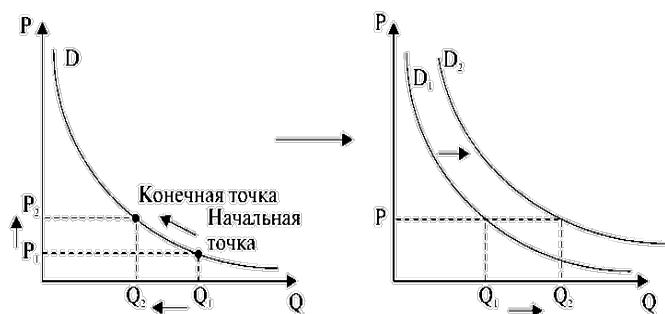


Рис. 22. Влияние роста цены заменяющего товара на кривую спроса рассматриваемого блага

При снижении цены товара-заменителя потребитель начинает больше покупать относительно более дешевого товара-заменителя и сокращает потребление данного товара. Например, если бы МС16 подешевел, то спрос на АКМС сократился бы.

Цена дополняющего товара. Дополняющими называют такие товары, которые вместе лучше удовлетворяют некоторую потребность, чем по отдельности (например, товар А и товар Б). Если цена дополняющего товара Б поднимется, то как это изменит спрос на рассматриваемый товар А? При повышении цены товара Б величина спроса на него снизится. Следовательно, на рынке будет покупаться меньший, по сравнению с прежним, объем товара Б. Поскольку товары А и Б обычно приобретаются в комплекте, потребителям необходимо будет меньшее количество товара А, чем то, которое они покупали раньше, причем независимо от его цены. Спрос на товар А снизится (потребители

начнут покупать меньший объем при каждом возможном уровне цены). Таким образом, рост цены дополняющего товара приводит к снижению спроса на данный товар (рис. 23). При снижении цены дополняющего товара потребитель начинает покупать его в большем количестве и увеличивает потребление дополняемого товара. То есть, при снижении цены дополняющего товара спрос на рассматриваемый товар возрастает.

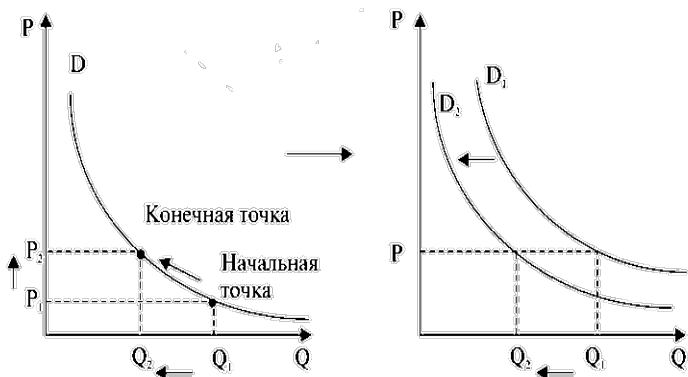


Рис. 23. Влияние роста цены дополняющего товара на кривую спроса рассматриваемого блага

Доход потребителя. Для того чтобы определить, как изменение дохода повлияет на спрос, необходимо вспомнить, что экономические блага, с точки зрения потребителя, разделяются на нормальные и инфериорные. Нормальные экономические блага – это блага, потребление которых положительно зависит от дохода потребителя. Инфериорные экономические блага – это блага, потребление которых отрицательно зависит от дохода потребителя. Таким образом, при повышении дохода (будем обозначать доход потребителя I , от *англ.* income) спрос на качественные товары растёт, а на некачественные – снижается (рис 24).

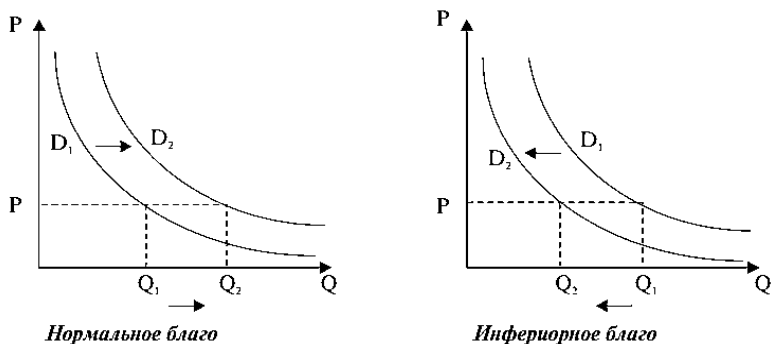


Рис. 24. Изменение спроса под воздействием роста дохода

Налоги на потребителей. Цена, уплачиваемая потребителем, является для него затратами, которые он несет при покупке. Налоги (будем обозначать сумму налога T_x , от *англ.* tax) увеличивают значение общей стоимости покупки.

Таким образом, введение или повышение налога для потребителя равносильно тому, что он должен заплатить более высокую цену за каждую единицу товара. В результате спрос на товар снижается, поскольку, помня о налоге, за сам товар он теперь готов заплатить меньшую цену при каждом из возможных объемов покупки. Снижение или отмена налога приводят к росту спроса на товар (рис. 25).

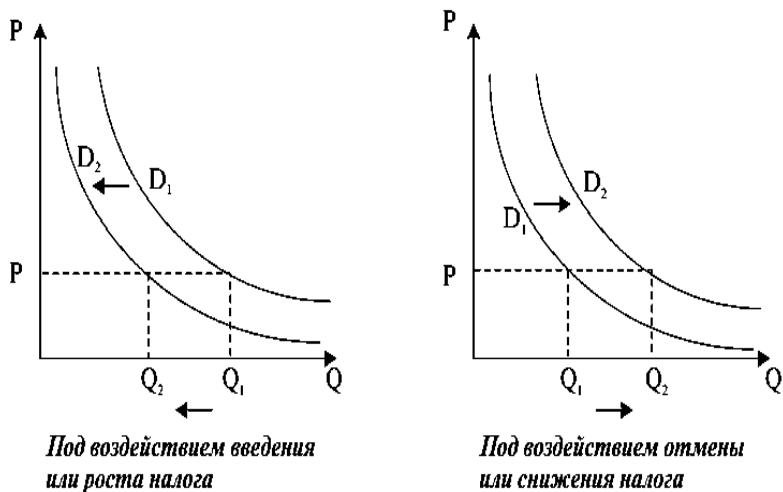


Рис. 25. Изменение спроса под воздействием налога

Субсидии (трансферты) потребителям. Трансферт (будем обозначать сумму трансферта Tr , от *англ.* transfer) можно рассматривать как налог с отрицательным значением платежа, поэтому его воздействие прямо противоположно рассмотренному ранее. Повышение субсидии снижает величину общей стоимости покупки. Введение субсидии приводит к росту спроса на товар, а ее отмена – к снижению спроса (рис. 26).

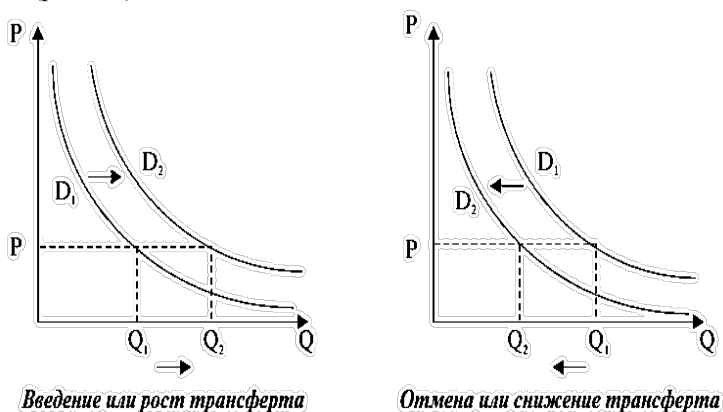


Рис. 26. Изменение спроса под воздействием трансферта

Количество потребителей. Еще один фактор, влияющий на спрос, – количество потребителей. Действительно, есть разница между тем, поступил на завод один заказ или двадцать. Таким образом, чем больше количество потребителей, тем выше рыночный спрос. Если число потребителей вырастет, спрос на товар увеличится. Если число потребителей снизится, спрос на товар сократится (рис. 27).

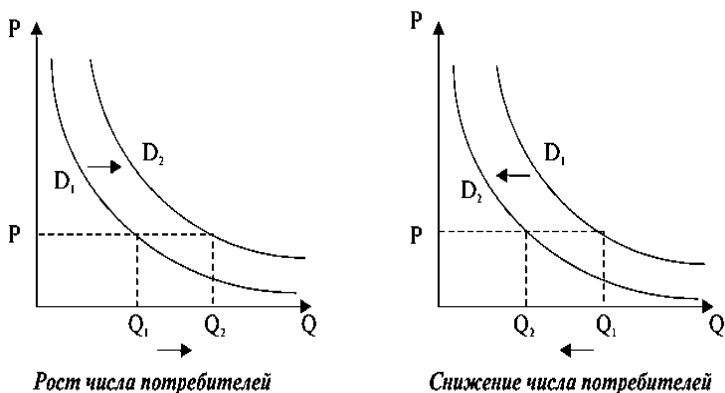
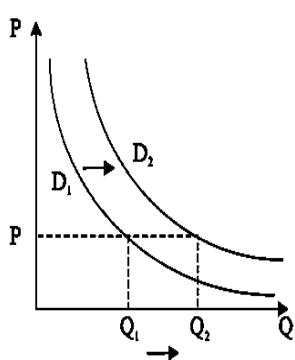


Рис. 27. Изменение спроса под воздействием числа потребителей

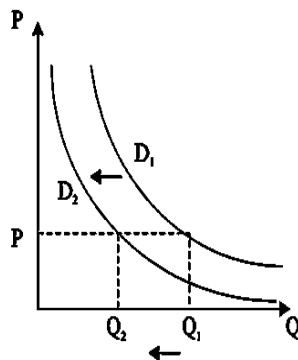
Ожидания потребителей. Ожидания потребителей относительно будущих событий изменяют спрос на данный товар в настоящем. Допустим, вы узнали, что очередная партия автоматов МС16 уже в производстве, и предполагаете, что это приведет к росту их цены в будущем. Каковы ваши действия? Если вы вообще не собирались покупать МС16, т.е. у вас нет спроса на этот товар, то данная информация не окажет на вас никакого влияния. Если же вы планировали покупку, то пойдете и купите данный товар сегодня по более низкой цене, вместо того чтобы покупать его в будущем по более высокой. Таким образом, вы увеличиваете спрос на данный товар уже сегодня. Если же вы, наоборот, рассчитываете на то, что цены на МС16 после прекращения производственных работ снизятся, вы отложите покупку данного товара и подождете снижения цен. В этом случае спрос на товар в текущий момент снизится.

Разумеется, потребитель может ожидать не только удорожания (удешевления) товара. Если, например, ожидается, что в скором времени будет выпущена новая улучшенная модель автомата, то, скорее

всего, спрос на текущую модель снизится. Таким образом, различные ожидания оказывают различное влияние на спрос (рис. 28).



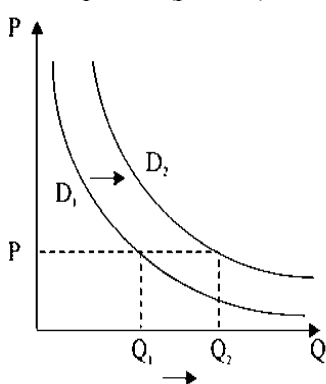
Ожидание роста цены товара в будущем



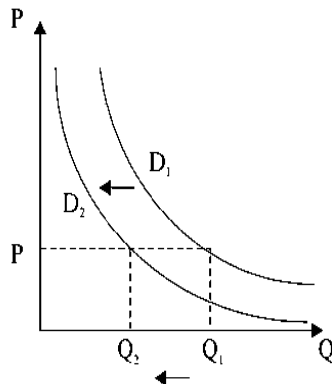
Ожидание снижения цены товара в будущем

Рис. 28. Изменение спроса под воздействием ожиданий потребителей

Вкусы и предпочтения потребителей. Здесь подразумевается то, насколько данный товар нравится или не нравится потребителю. Если мнение потребителя о данном товаре улучшилось, например, под воздействием рекламы, отзывов окружающих или моды, то спрос на него возрастет (рис. 29).



Товар вошел в моду



Товар вышел из моды

Рис. 29. Изменение спроса на товар под воздействием моды

Потребитель будет готов приобрести при данной цене больший объем товара или же заплатить более высокую цену за данное количество товара. В противном случае спрос на товар падает.

Другие факторы. Существует множество других причин, влияющих на спрос потребителя. Это могут быть какие-то личные мотивы потребителя, погодные условия, политические события и т.д.

Перечислить и рассмотреть влияние всех возможных факторов изменения спроса невозможно, но обобщим все, что мы узнали о факторах спроса (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Факторы спроса

Факторы	Влияние	Показатель	Обозначение	Влияние на Q_d
Ценовой фактор спроса	Изменение величины спроса (изменение точки на кривой), кривая спроса не меняется, график не меняется (движение по кривой спроса)	Цена данного товара	P	Отрицательное (-)

Окончание табл. 1

Факторы	Влияние	Показатель	Обозначение	Влияние на Q_d
Неценовые факторы спроса	Изменение спроса (сдвиг всей кривой), изменение функции спроса, изменение графика спроса	Цена заменяющего товара (субститута)	$P_{зам}$	Положительное (+)
		Цена дополняющего товара (комплемента)	$P_{доп}$	Отрицательное (-)
		Доход потребителя	I	Неоднозначное
		Налоги	T_x	Отрицательное (-)
		Субсидии	T_r	Положительное (+)

	Количество потребителей	N	Положительное (+)
	Ожидания	–	Неоднозначное
	Вкусы	–	Неоднозначное
	Прочие факторы	–	Неоднозначное

3.2. Закон и кривая предложения

Предложение (от *англ.* supply, S) – зависимость между ценой и количеством экономического блага, которое производитель желает и готов продать в течение некоторого промежутка времени.

Так же, как и при рассмотрении спроса, в данном определении не дается ни качественной, ни количественной оценки упомянутой зависимости. Подчеркивается лишь необходимость наличия у производителей желания продать на рынке некоторое благо и готовности это сделать. Конкретизировать количественную сторону рассматриваемой зависимости можно, если задать производителям один из следующих вопросов:

- какое максимальное количество блага вы готовы продать при данном значении цены?
- при каком минимальном значении цены вы готовы продать данное количество блага?

Ответом на данные вопросы служит то, что в экономической теории называется величиной предложения и ценой предложения соответственно.

Величина предложения – максимальное количество экономического блага, которое производители желают и готовы продать при данном значении цены.

Цена предложения – минимальное значение цены, при котором производители желают и готовы продать данное количество экономического блага.

Если предположить, что подобные вопросы заданы относительно всех возможных значений цен или объемов, а ответы нанесены в соответствующих координатах (Q – количество, P – цена), то кривая, соединяющая полученные точки, называется кривой предложения.

Кривая предложения – кривая, каждая точка которой показывает следующее значение:

- величину предложения при соответствующем значении цены экономического блага;
- цену предложения при соответствующем значении количества экономического блага.

Каким окажется вид кривой предложения, т.е. качественная сторона зависимости между ценой и количеством экономического блага с точки зрения производителя? Считается, что на этот вопрос отвечает закон предложения.

Закон предложения: при повышении цены экономического блага величина предложения растет, т.е. существует положительная зависимость между ценой товара и величиной предложения.

Математически закон предложения можно выразить следующим образом:

$$Q'(P) > 0 \text{ или } P'(Q) > 0.$$

В соответствии с законом кривая предложения обычно изображается в виде кривой с положительным наклоном (рис. 30).

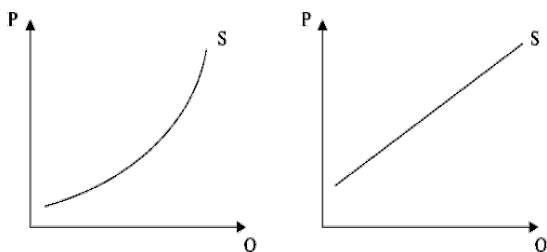


Рис. 30. Примеры кривой предложения

Важно не путать такие понятия, как «предложение» и «величина предложения». Предложение отражает объем планируемых продаж при всех возможных уровнях цены товара или услуги, т.е. представляет собой весь график кривой предложения. Величина предложения – это количество блага, которое продавцы готовы продать при конкретном уровне цены; представляет собой одну точку на графике кривой предложения.

Увеличение предложения означает, что при каждом уровне цены производители готовы продать больший объем товара, чем прежде. При увеличении предложения кривая предложения сдвигается вправо – вниз.

Снижение предложения означает, что при каждом уровне цены производители готовы продать меньший объем товара, чем прежде.

При снижении предложения кривая предложения сдвигается влево – вверх.

Зная уравнение или график кривой предложения, можно определить объем предложения при любой цене. Если известно только одно значение величины предложения, то составить уравнение или график кривой предложения невозможно.

Таким образом:

- изменение предложения – это сдвиг всей кривой предложения, т.е. изменение величины предложения при всех возможных значениях цены экономического блага;
- изменение величины предложения – это сдвиг вдоль кривой предложения, связанный с изменением цены экономического блага.

При снижении цены товара производители склонны предлагать на продажу меньшее его количество. При повышении цены товара последствия противоположные (рис. 31).

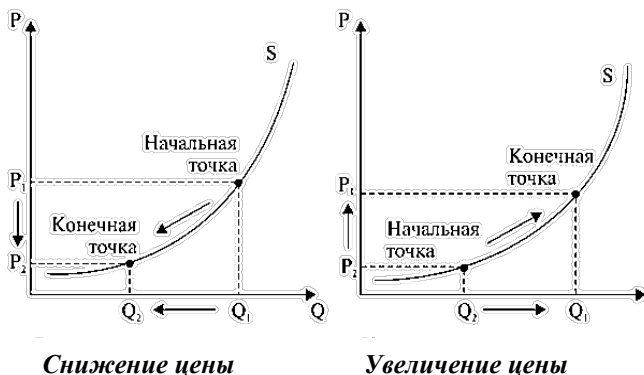


Рис. 31. Последствия изменения цены экономического блага

Рассмотрим неценовые факторы предложения, т.е. параметры, влияющие на планируемый объем продаж производителей и вызывающие сдвиг кривой предложения.

Неценовые факторы предложения:

- цены ресурсов;
- технология;
- налоги;
- субсидии;
- количество производителей;
- ожидания производителей;
- другие факторы.

Цены ресурсов. Для того чтобы произвести какой-либо товар, производителю необходимо использовать экономические ресурсы.

Как мы уже знаем, предложение отражает минимальную цену, за которую производитель готов поставить данный объем товара на рынок. Изменение цены экономических ресурсов, при прочих равных условиях, приведет к тому, что себестоимость производства данного товара вырастет.

Следовательно, при данном уровне цены производитель не получит ожидаемой прибыли или вообще не покроет затраты на его производство. Таким образом, при повышении цен на ресурсы производитель будет вынужден либо увеличить цену предложения при каждом количестве товара, либо сократить объем предложения при каждом из возможных уровней цены. В любом случае предложение данного товара на рынке сокращается, и кривая предложения сдвигается влево – вверх. Падение цен ресурсов вызывает обратные последствия (рис. 32).

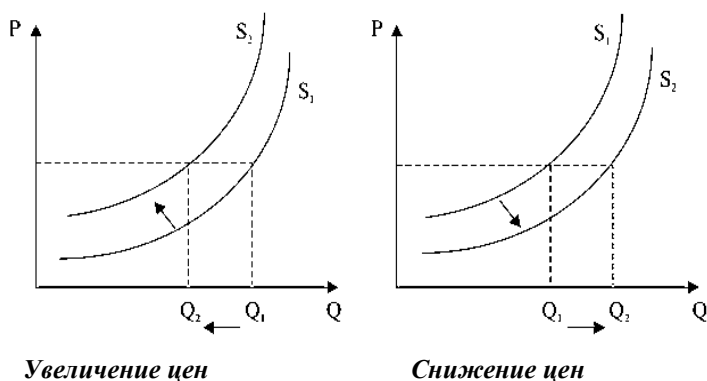


Рис. 32. Последствия изменения цен на ресурсы

Технология. Под технологией понимается определенный способ организации процесса использования экономических ресурсов для получения определенного товара или услуги. Таким образом, улучшение технологии означает создание нового способа производства, который даст возможность при тех же количествах ресурсов произвести больший объем продукции или тот же объем продукции при меньших количествах ресурсов. При этом производитель сможет предложить больший объем товара на рынок при любом из возможных уровней цены. Таким образом, при улучшении технологии производства товара предложение товара растет, а график кривой предложения сдвигается вправо – вниз (рис. 33).

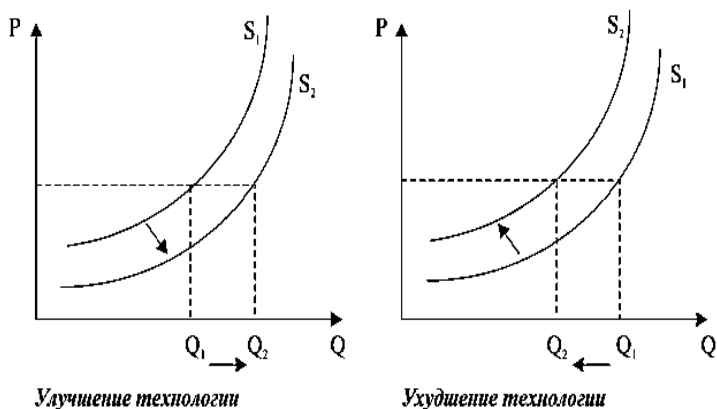


Рис. 33. Последствия изменения технологии

Может показаться, что в *современном мире, в обстановке научно-технического прогресса невозможно ухудшение технологии*. Это не так. Приведём простые примеры: стихийное бедствие серьезно повреждает линии электропередач и сами электростанции, тем самым вынуждая значительную часть производств вернуться к использованию ручного труда вместо станков; одна компания возбуждает судебное дело против другой, обвинив ее в незаконном использовании запатентованных современных технологий, что вынуждает виновную фирму вернуться к устаревшим технологиям до момента покупки лицензии или разработки собственных решений.

При ухудшении технологии производства товара предложение товара снижается (см. рис.33).

Налоги на производителей. Цена, получаемая производителем за товар, является для него доходом. Налоги снижают величину дохода производителя, поскольку теперь он обязан некоторую часть цены товара отдавать государству. Таким образом, введение налога равносильно для производителя тому, что он должен будет получать за каждую продаваемую единицу товара меньшую цену. Введение или увеличение налога приводит к снижению предложения товара. Снижение или отмена налога – к росту предложения товара (рис. 34).

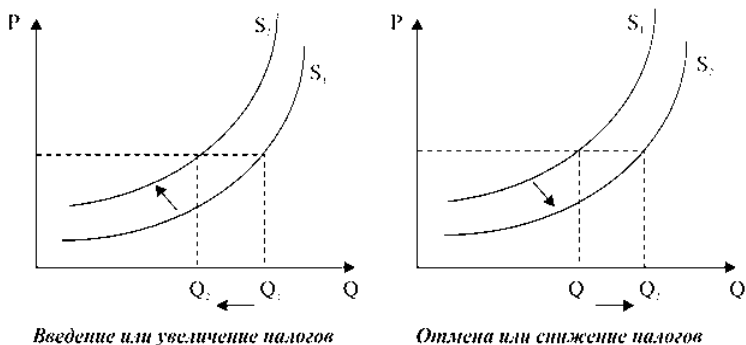


Рис. 34. Последствия изменения действия налогов

Субсидии (трансферты) производителям. Трансферты увеличивают величину дохода производителя, поскольку теперь государство доплачивает ему некоторую сумму за каждую единицу товара. Таким образом, введение или увеличение трансферта приводит к росту предложения товара, а снижение или отмена – к его падению (рис. 35).

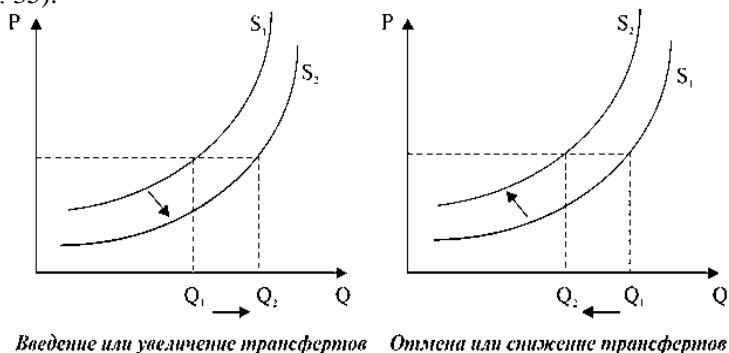


Рис. 35. Последствия изменения действия трансфертов

Количество производителей. Очевидно, что двадцать фирм способны предложить больше продукции, чем одна при одном и том же уровне цены. Таким образом, чем больше число производителей, тем выше рыночное предложение, и наоборот (рис. 36).

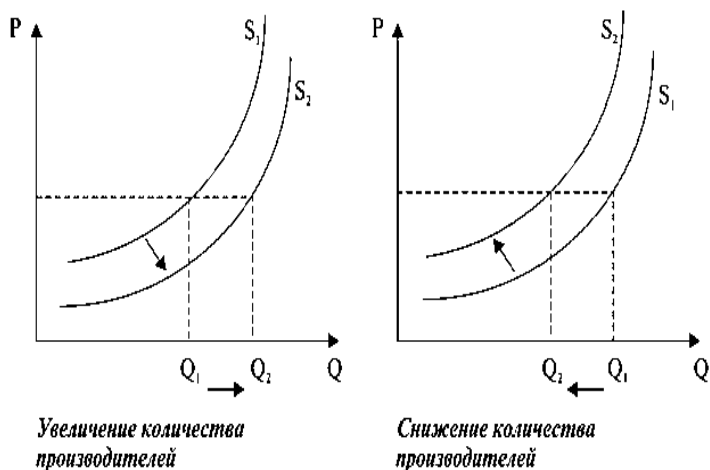


Рис. 36. Последствия изменения количества производителей

Ожидания производителей. Ожидания производителей относительно будущих изменений на рынках влияют на их предложение товара в настоящий момент времени. Если, например, завод ожидает, что цена на автоматы АО-222 в будущем вырастет, то каким образом он изменит их предложение в текущий момент времени? Скорее всего, завод предпочтет продать больше товара в будущем, получив за него более высокую цену. Таким образом, предложение данного товара сегодня снизится.

Если же производитель предполагает, что в скором времени будет выпущена новая, улучшенная модель автомата, то, скорее всего, предложение старой модели в текущий момент увеличится.

В качестве примера можно привести также сезонные распродажи, когда фирмы активно стараются сбыть, пусть и по сниженным ценам, остатки старых партий продукции. Таким образом, различные ожидания производителей по-разному влияют на предложение (рис. 37).

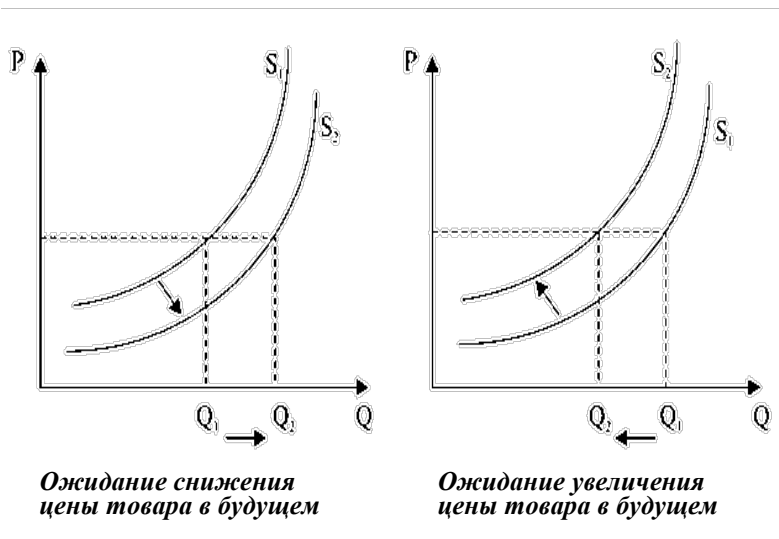


Рис. 37. Последствия ожидания изменения цены товара в будущем

Другие факторы. Существует множество других причин, оказывающих влияние на предложение. Например, смена руководства фирмы, открытие новых месторождений полезных ископаемых, погодные условия, политические события и т.д.

Перечислить и рассмотреть влияние всех возможных факторов изменения предложения невозможно, однако обобщим всё, что мы узнали о факторах предложения (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Факторы предложения

Факторы	Влияние	Показатель	Обозначение	Влияние на Q_s
Ценовой фактор предложения	Изменение величины предложения (изменение точки на кривой предложения), кривая предложения не меняется, функция предложения не меняется (движение вдоль кривой предложения)	Цена данного товара	P	Положительное (+)

Факторы	Влияние	Показатель	Обозначение	Влияние на Q_s
Неценовые факторы предложения	Изменение предложения (сдвиг всей кривой предложения), изменение функции предложения, изменение графика предложения	Цена ресурсов, используемых при производстве данного товара	$P_{рес}$	Отрицательное (-)
		Технология производства данного товара	-	Положительное (+)
		Налоги	T_x	Отрицательное (-)
		Субсидии	T_r	Положительное (+)
		Количество производителей	N	Положительное (+)
		Ожидания	E	Неоднозначное
		Прочие факторы	-	Неоднозначное

3.3. Рыночное равновесие и равновесная цена

Какую ситуацию на рынке можно назвать равновесием? Известно, что спрос характеризует готовность потребителей купить товар, а предложение – готовность производителей его продать. Тогда под равновесием логично понимать совпадение этих двух готовностей: все потребители, которые были готовы купить товар по определенной цене, смогли его купить, а все производители, которые были готовы продать товар по этой же цене, смогли его продать. Графически точ-

кой равновесия считается точка пересечения кривых спроса и предложения (рис. 38).

Равновесная цена – такое значение рыночной цены товара, при котором величина предложения равна величине спроса. Равновесное количество – такое значение количества товара, при котором цена предложения равна цене спроса. Графически равновесная цена (P^*) и равновесное количество (Q^*) – это координаты точки пересечения спроса и предложения.

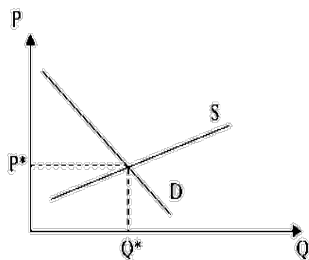


Рис. 38. Точка равновесия

Нахождение рынка в состоянии равновесия означает, что все потребители, которые были готовы купить товар по цене выше или равной P^* , смогли его купить. Производители, которые были готовы продать товар по цене ниже или равной P^* , продали его. Кроме того, те потребители, которые были готовы купить товар по более низкой цене, чем равновесная, не смогли осуществить сделку, так же как и производители, предлагающие товар по более высокой цене.

В отдельных случаях на рынке могут возникать ситуации, при которых установление равновесия невозможно (рис. 39).

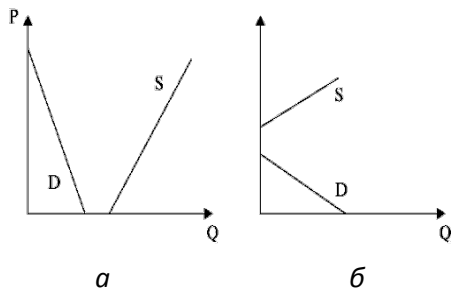


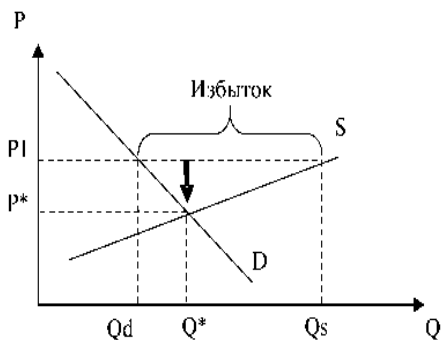
Рис. 39. Примеры ситуаций, когда установление равновесия на рынке невозможно

Ситуацию, изображенную на рис. 39, а, можно проиллюстрировать следующим примером: представьте себя менеджером регионального отделения компании «Газпром», которому необходимо принять решение о газификации отдалённого села. Издержки, связанные со строительством, известны. От чего будет зависеть это решение? Наверное, от количества потребителей в селе и их готовности платить. Другими словами, достаточен ли спрос на газ для того, чтобы

газификация окупилась и принесла прибыль. На рис. 39, а спрос недостаточен, поэтому вопрос о равновесном значении тарифа не возникает.

Ситуация, изображенная на рис. 39, б, соответствует следующему примеру: допустим, современные технологии позволяют осуществить туристический полет до Марса и обратно стоимостью 20 млрд долларов, однако нет ни одного желающего заплатить такую цену. Естественно, объем продаваемого/покупаемого товара в обоих рассмотренных случаях равен нулю.

Считается, что равновесие – это устойчивое состояние рынка, т.е. при любом отклонении от равновесия рыночные силы стремятся его восстановить. Представим, что произойдет, если по каким-то причинам рынок не находится в точке равновесия. Например, текущая рыночная цена товара А ($P1$) выше P^* (рис. 40). Тогда при цене $P1$ объем товара А, который потребители готовы приобрести (Qd), меньше объема, который производители готовы продать (Qs). Следовательно, у производителей останется непроданной партия в размере разности между Qs и Qd , которая называется избытком. Что предпримут производители? В данном случае они начнут конкурировать друг с другом, снижая цену товара А, что, в свою очередь, приведет к росту объема спроса (согласно закону спроса). В итоге цена начнет снижаться и опустится до уровня P^* , при котором избыток продукции исчезнет.



Избыток – ситуация на рынке товара, при которой объем спроса меньше объема предложения при данном уровне цены

Рис. 40. Избыток товара на рынке

Теперь представим, что произойдет, если по каким-то причинам текущая рыночная цена товара А ($P2$) ниже P^* (рис. 41). Тогда при цене $P2$ объем, который потребители готовы приобрести (Qd), больше

объема, который производители готовы продать (Q_s). Следовательно, часть потребителей не смогут купить желаемый объем товара A .

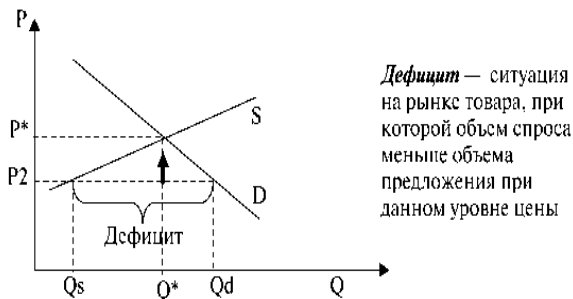


Рис. 41. Дефицит товара на рынке

Общий размер «недостачи» будет равен разности между Q_d и Q_s , которая в данном случае называется дефицитом. Что предпримут потребители? Они начнут конкурировать друг с другом, предлагая заплатить за товар все более высокую цену, что, в свою очередь, приведет к росту объема предложения (согласно закону предложения). Цена начнет расти и в итоге поднимется до уровня P^* , при котором дефицит продукции исчезнет.

Таким образом, рыночные силы самостоятельно, без всякого воздействия со стороны поддерживают значения рыночной цены и объема продаж на уровне равновесия. Привлекательность данного способа чисто рыночного установления цены на товар заключается именно в том, что все, кто готов предложить свою продукцию по данной цене, смогут ее продать, а все, кто готов купить, также смогут это сделать. Пропадают проблемы очередей и складов, заполненных нераспроданной продукцией, присущие командной экономике.

Проанализируем, например, почему возникает очередь. Это характерно для случая установления государственной цены на товар ниже уровня равновесия. В рыночной экономике соревнование покупателей привело бы к росту цены, но в условиях государственного регулирования это невозможно, и конкуренция приобретает иную форму. Вместо того чтобы товар доставался тем, кто готов заплатить большую цену, он достается тем, кто готов пожертвовать большим количеством времени на стояние в очередях.

Возникает парадоксальная ситуация: основные доходы сосредоточены у работающего населения, а основные возможности их потратить – у пенсионеров и домохозяек. Это не может не вызвать к жизни такое явление, как «черный рынок», когда дефицитные товары начинают нелегально перепродавать по ценам выше государственных.

Как в случае избытка, так и в случае дефицита, несмотря на желания продавцов и покупателей, объем продаж на рынке всегда равен минимальному значению величины спроса и величины предложения.

Действительно, нельзя продать больше, чем готовы купить, и нельзя купить больше, чем готовы продать. Поясним это графически (рис. 42).

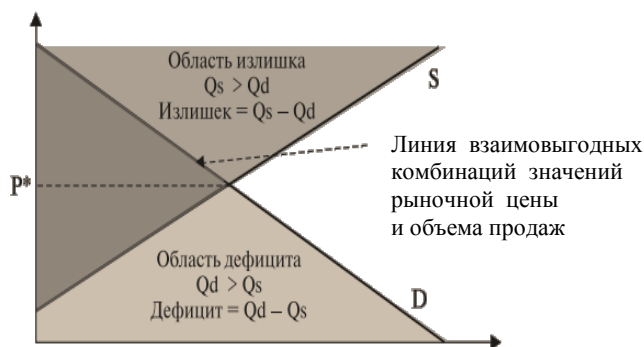


Рис. 42. Взаимовыгодная комбинация значений рыночной цены и объема продаж

Выделенную область под кривой спроса D можно охарактеризовать как «область интересов потребителя» в том смысле, что любая точка данной области соответствует такому сочетанию цены и количества блага (P и Q), которые потребитель рассматривает как возможные с точки зрения готовности к совершению сделки. Выделенную область над кривой предложения S можно назвать «областью интересов производителя». Соответственно пересечение этих областей – зона допустимых сделок, приемлемых как для покупателя, так и для продавца. В заключаемой сделке возможно любое сочетание P и Q из этой области, но мы будем исходить из предположения о том, что и продавец и покупатель стремятся к максимальному удовлетворению своих интересов. Поэтому привлекательные для обоих участников сделки сочетания P и Q будут расположены на границе данной области. Таким образом, при $P > P^*$ производитель «ограничен инте-

ресами покупателя», а при $P < P^*$ потребитель «ограничен интересами продавца».

3.4. Динамика равновесия при изменении спроса и предложения

Итак, рыночные силы поддерживают равновесное состояние на рынках товаров и услуг в случае, если ни один из факторов, вызывающих сдвиги спроса или предложения, не оказывал воздействия на рыночную ситуацию. Каковы последствия сдвигов кривых спроса и предложения?

Рассмотрим ситуацию, когда наблюдается сдвиг только одной кривой. Что произойдет на рынке, например, того же МС16, при увеличении спроса на него? Увеличение спроса приводит к сдвигу соответствующей кривой вправо – вверх (рис. 43, а). При этом новая точка равновесия смещается в положение $E2$. В результате можно утверждать, что равновесные цена и количество МС16 увеличатся.

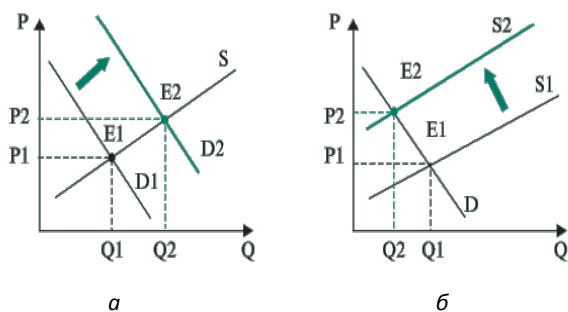


Рис. 43. Увеличение и уменьшение спроса на предлагаемый товар

Если предложение товара на рынке уменьшается (рис. 43, б), то происходит сдвиг соответствующей кривой влево – вверх. При этом новая точка равновесия смещается в положение $E2$. В результате равновесная цена МС16 возрастает, а его количество уменьшается.

Теперь проанализируем последствия одновременных сдвигов и кривой спроса и кривой предложения. При одновременном уменьшении спроса на МС16 и увеличении его предложения (рис. 44) после сдвига кривых в соответствующих направлениях новое равновесие сформируется в точке $E2$, которая расположена на оси явно ниже первоначальной цены. При этом с объемом продаж не все так очевидно:

он может сократиться, как это изображено на пересечении жирной кривой $D2$ с новой кривой предложения $S2$, а может и не измениться или даже увеличиться, как это произошло на пересечении светлых кривых $D2$ с новой кривой предложения.

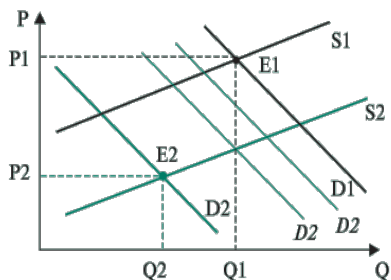


Рис. 44. Одновременное уменьшение спроса и увеличение предложения товара

При одновременном уменьшении спроса и предложения $MC16$ (рис. 45) равновесный объем продаж точно сократится, а вот цена может как увеличиться, так и не измениться или даже сократиться.

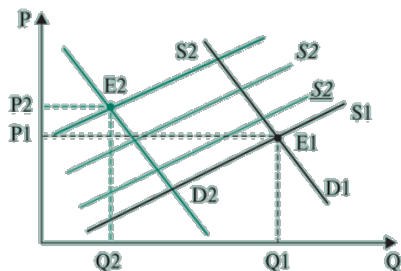


Рис. 45. Одновременное уменьшение спроса и предложения товара

Результат одновременного сдвига кривых спроса и предложения можно получить и аналитически, без использования графиков, если последовательно проанализировать последствия соответствующих сдвигов каждой из кривых. Например, для данной ситуации (рис. 45) смещение обеих кривых ведет к снижению объема продаж, следовательно, он действительно уменьшится, а влияние на рыночную цену сдвигов этих двух кривых противоположное, и окончательный результат будет зависеть от степени сдвига каждой из кривых.

Во всех приведенных примерах рассматривались изменения, происходящие на одном отдельном рынке. В реальной экономике многие рынки взаимосвязаны, поскольку продукция, реализуемая на одном из них, может являться, например, сырьем или товаром (субститутотом) по отношению к продукции другого рынка. Экономический анализ позволяет проследить такого рода взаимодействие.

Рассмотрим конкретный пример (рис. 46): что произойдет с ценой и объемом продаж бензина при ухудшении условий добычи железной руды? На первый взгляд, вопрос кажется бессмысленным, поскольку бензин и железная руда ни в производстве, ни в потреблении не связаны. Но не будем спешить с выводами. И так, ухудшение условий добычи руды приведет к сокращению ее предложения, что, в свою очередь, вызовет рост цены и сокращение объема её продаж (рис. 46).

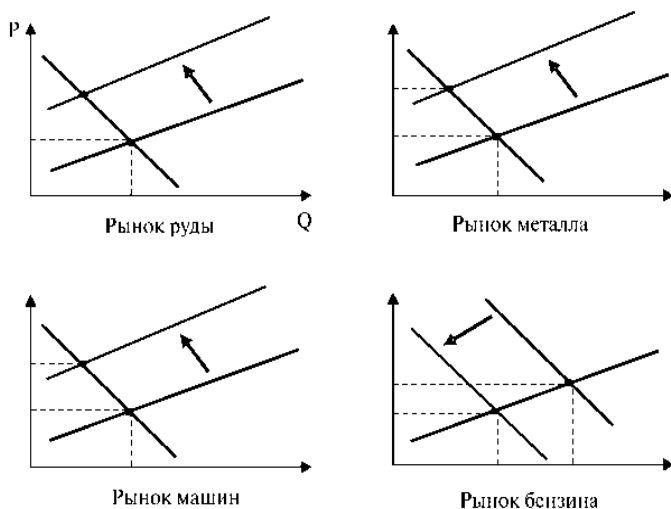


Рис. 46. Пример взаимодействия различных рынков

Руда используется как сырье для изготовления металла. Рост цены ресурса приведет к отрицательному сдвигу кривой предложения и на рынке металла. Это вызовет рост цены и сокращение объема продаж металла, который используется как сырье уже для изготовления, например, машин. Рост цены ресурса приведет к отрицательному сдвигу кривой предложения на рынке машин, что вызовет рост цены и сокращение объема их продаж.

Машины и бензин являются, с точки зрения потребителя, дополняющими товарами, следовательно, при сокращении потребления одного из них сократится спрос и на другой. Значит, можно спрогнозировать падение спроса на бензин. Таким образом, ухудшение условий добычи железной руды вызовет падение цены и сокращение объема продаж бензина. В реальной экономической жизни не так все просто и однозначно, но для простейших выводов приведенный анализ взаимодействия рынков достаточен.

4. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

4.1. Статистические макроэкономические показатели

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики.

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства):

- 1) валовой внутренний продукт;
- 2) валовой национальный продукт;
- 3) чистый внутренний продукт (ЧВП),

а также три показателя совокупного дохода:

- 1) национальный доход (НД);
- 2) личный доход (ЛД);
- 3) располагаемый личный доход (РЛД).

Связь между основными показателями макроэкономики:

$\text{КОП} = \text{ВОП} - \text{ПП}$ Конечный общественный продукт = = Валовой общественный продукт – – Промежуточный продукт	$\text{НД} = \text{КОП} - \text{АО}$ Национальный доход (Чистый общественный продукт) = = Конечный общественный продукт – – Амортизационные отчисления
$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{СДГ}$ Валовой национальный доход = = Валовой внутренний продукт + + Сальдо доходов из-за границы	$\text{НД} = \text{ВНД} - \text{АО}$ Национальный доход = = Валовой национальный доход – – Амортизационные отчисления
$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{АО}$ Чистый внутренний продукт = = Валовой внутренний продукт – – Амортизационные отчисления	$\text{НД} = \text{ЧВП} + \text{СДГ}$ Национальный доход = = Чистый внутренний продукт + + Сальдо доходов из-за границы

Валовой национальный доход – обобщающий экономический показатель, соответствующий ценности всех произведенных в течение года товаров и услуг, предназначенных для конечного потребителя, с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране. В значение ВНД не включаются цены на продукты, произведенные в предшествующие годы, но проданные в отчетном году. Однако вознаграждение посредников, продавших эти товары в отчетном году, включается в ВНД, так как их услуги – составная часть объема производства текущего года.

Валовой внутренний продукт – обобщающий экономический показатель, соответствующий ценности всех произведенных резидентами в течение года товаров и услуг, предназначенных для конечного потребителя, с помощью факторов производства, находящихся внутри данной страны.

Валовой национальный доход и валовой внутренний продукт отличаются друг от друга на сальдо доходов из-за границы (СДГ).

Валовой внутренний продукт рассчитывается тремя методами:

- 1) производственным – как сумма валовой добавленной стоимости;
- 2) конечного использования – как сумма компонентов конечного использования;
- 3) распределительным – как сумма первичных доходов.

В некоторых странах при расчете ВВП используют сразу три метода. Для уточнения его величины результаты расчета по каждому методу применяются для нахождения среднего арифметического. В других странах используют два метода. Некоторые отдают предпочтение только одному.

При использовании производственного метода для расчета ВВП суммируют валовые добавленные стоимости с учетом косвенных налогов всех производств резидентов, сгруппированных по отраслям или секторам.

Валовая добавленная стоимость – это стоимость всех произведенных товаров и услуг за вычетом товаров и услуг, полностью потребляемых в процессе производства (промежуточный продукт (ПП)).

При расчете ВВП методом конечного использования суммируются расходы на конечное потребление, валовое накопление, чистый экспорт товаров и услуг.

Расходы на конечное потребление включают расходы домашних хозяйств-резидентов на товары и услуги, органов государственного управления, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Валовое накопление включает чистое приобретение товаров и услуг, произведенных в текущем периоде, но не потребленных в нем. В валовое накопление входят валовое накопление основного капитала, изменение оборотных средств, включая запасы, чистое приобретение ценностей. К таким ценностям относятся ювелирные изделия, картины, антиквариат и т.д.

Распределительный метод включает в себя амортизацию, заработную плату, налоги, прибыль.

В ВВП не отражается большой объем услуг, оказываемых домашними хозяйствами.

Нелегальные виды деятельности также не учитываются в ВВП, они относятся к подпольной (теневой) экономике:

- часть доходов от вполне законной деятельности, скрываемая ради уменьшения налогов;
- доходы от криминальной деятельности (например, торговли наркотиками).

Доходы от подпольной экономики оцениваются в 3-20% ВВП США и до 40% ВВП Российской Федерации.

Чистый внутренний продукт – один из обобщающих статистических показателей развития национального хозяйства, использующийся в СНС. ЧВП представляет собой разницу между ВВП и величиной амортизационных отчислений. Таким образом, ЧВП можно рассматривать как суммарные доходы, полученные в течение статистического периода (обычно года) только на территории данного государства как в отраслях материального, так и в отраслях нематериального производства.

Национальный доход – один из основных обобщающих статистических показателей, использующийся в СНС. Национальный доход представляет собой сумму всех видов доходов, полученных экономическими агентами в течение данного статистического периода за их вклад в производство валового национального продукта. Чтобы определить показатель общего объема заработной платы, процентов, рентных платежей, дивидендов, прибыли и других доходов, т.е. величину НД, необходимо из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги.

Национальный доход может быть также определен путём расчета ВНП по доходам при исключении двух видов платежей: амортизации и косвенных налогов на бизнес. В этом смысле общие доходы нации можно определить как заработанный национальный доход. Поэтому в него не включаются косвенные налоги, так как государство, получая их, не вкладывает никаких ресурсов в производственный процесс.

Косвенные налоги – это налоги на товары и услуги, взимаемые путем установления надбавки к цене или тарифу. В отличие от прямых налогов косвенные не связаны непосредственно с доходом или имуществом налогоплательщика, т.е. физического или юридического лица, на которое законом возложена обязанность выплачивать налог. Таким лицом обычно является производитель или продавец товаров и услуг. Здесь налоговое бремя через механизм цен может перекладываться на другое лицо, обычно это покупатель товаров и услуг. Существуют три основные разновидности косвенных налогов: акцизы, фискальные монопольные налоги и таможенные пошлины.

Личный доход – это заработанный доход. Часть заработанного дохода, к которой относятся взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий, нераспределенная прибыль, население непосредственно не получает. Другая часть личного дохода поступает населению в виде трансфертных платежей. Размеры этих платежей определяются действующими законами. Трансфертные платежи – это расходы государства, за которые оно не получает товаров и услуг. Эти платежи предполагают перераспределение доходов между членами общества. К таким платежам относятся пособие по безработице, пенсии, стипендии и т.д.

Личный доход вычисляется путем вычитания из национального дохода суммы всех невыплаченных населению доходов и прибавления государственных трансфертных платежей, выплачиваемых отдельным гражданам в соответствии с существующим законом.

Располагаемый доход отличается от личного дохода общей суммой прямых налогов, которые выплачивает население из личного дохода. Располагаемый доход – это та часть личного дохода, которую население может использовать по своему усмотрению. К налогам, которые население выплачивает из личного дохода, относят подоходный налог, налог на имущество, налог на наследство, налог на прибыль в некорпоративном секторе экономики.

Все показатели системы национальных счетов измеряются по их текущей рыночной стоимости. Но благосостояние общества зависит и от результатов экономической деятельности, трудно поддающихся рыночной оценке.

4.2. Индексы потребительских цен

ИПЦ – это показатель уровня инфляции в экономике. Он основывается на фиксированном уровне цен множества товаров и услуг потребительской корзины.

При расчёте ИПЦ используется потребительская корзина базового года.

Наиболее спорна методология определения состава потребительской корзины как по наполнению, так и по изменению. В корзину входят в определённой пропорции потребляемые в среднем продукты питания, одежда, электроэнергия, содержание жилого помещения и транспортных средств, медицинское обслуживание, отдых и образование. Для адекватного отражения изменений уровня потребительских затрат корзина должна ориентироваться на реальную структуру потребления, тогда со временем она может меняться. Например, в 1992 г. мобильная связь не была предметом массового потребления и не могла включаться в корзину. Игнорирование затрат на мобильную связь для современного потребителя невозможно. В то же время, если в корзину взять только проводную телефонную связь, она будет сопоставимой по сути, но не сопоставимой по объёму использования. Любое изменение в составе корзины, как внесение новых товаров, так и изменение пропорций, делает несопоставимыми предыдущие данные с текущими. Индекс потребительских цен искажается. Если сравнить показатели, полученные на основе новой корзины с показателями на основе неизменной корзины, они могут отличаться, иногда значительно.

С другой стороны, если не менять корзину, то через некоторое время она перестанет соответствовать реальной структуре потребления. Она будет давать сопоставимые результаты, однако они не будут соответствовать изменению реальных затрат на потребление, не будут отражать их реальную динамику.

Индекс потребительских цен – один из самых распространённых индексов цен, играющий важную роль в экономике, так как является базовой величиной, служащей толчком для перерасчёта заработной платы, социальных выплат и иных платежей, которые должны вноситься регулярно и автоматически (например, каждый квартал, ежегодно или каждые полгода) организациями, нанимающими в свой штат работников.

Виды индексов цен:

- индекс оптовых цен;
- индекс цен производителей;
- индекс розничных цен;
- индекс стоимости жизни;
- индекс экспортных и импортных цен и т.п.;
- индекс – дефлятор ВВП.

Важная роль ИПЦ подразумевает необходимость создания в экономике единой методики подсчета данного показателя, которая в свое время отражала бы степень изменения уровня цен.

Например, при подсчете ИПЦ будет учитываться лишь небольшое и ограниченное количество товаров, которые относятся к минимальному уровню потребления. Исходя из этого индекс изменения цен будет намного меньше, и рост заработной платы не компенсирует роста инфляции, что может повлиять на снижение стимулов к труду. Подобная ситуация может случиться, если в состав потребительской корзины будут включены товары, произведенные в пределах страны. В подобной ситуации, при высоком уровне централизации, обязательно произойдет перераспределение роста цен на товары потребительского назначения. Например, между такими товарами, как автомашины Калашникова и кирзовые сапоги, цены на которые правительство страны может снизить искусственно.

Также играет важную роль и сама методика расчета. Рассмотрим следующую методику расчета ИПЦ, которая с математической точки зрения верна и даже рекомендуется для расчета ИПЦ, но дает несколько другой результат, чем в приведенном случае. Формула выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{ИПЦ} = & \frac{\text{цена пицци 1992}}{\text{цена пицци 1982}} \times 100 \times \text{доля пицци} + \\ & + \frac{\text{цена одежды 1992}}{\text{цена одежды 1982}} \times 100 \times \text{доля одежды} + \\ & + \frac{\text{цена жилья 1992}}{\text{цена жилья 1982}} \times 100 \times \text{доля жилья} . \end{aligned}$$

Альтернативный расчет ИПЦ. Определив долю каждой группы товаров, входящих в состав обычной потребительской корзины, и подставив цены в формулу, получим:

$$\begin{aligned} \text{ИПЦ} = & \frac{5}{2} \times 100 \times 0,46 + \frac{10}{5} \times 100 \times 0,35 + \frac{20}{10} \times 100 \times 0,18 = \\ = & 116,25 + 69,80 + 37,20 = 223,25. \end{aligned}$$

При расчете индексов статистическая точность влечет за собой создание единой базы и поэтому ИПЦ в стране опирается на единую базу, которая представляет собой объем производства базового года или единые доли товаров потребительской корзины. В результате ИПЦ не отражает влияние изменения цены на изменение доли по-

ребления какого-либо товара. Кроме этого, индекс цен не может оценить то, какую процентную величину в повышении цен занимает качественное улучшение товара как такового. Например, автомобили образцов 1960 и 1990 гг. значительно отличаются своими качественными характеристиками.

Индекс потребительских цен рассчитывается как результат деления суммы произведений цен текущего года на выпуск базового года на сумму произведения уровня цен и выпуска базисного года. Результат выражается в процентах:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Потребительская корзина в текущих ценах}}{\text{Потребительская корзина в ценах базового года}} \times 100.$$

Инфляция и ее измерение. Дефлятор ВВП. Инфляция – обесценивание денежной единицы, уменьшение ее покупательской способности. Это сложное явление, присущее разным экономическим системам с развитым денежным хозяйством в разные периоды времени. В системах с вырожденным денежным хозяйством (административно-командные экономики) инфляция приобретает искажённые формы. Её определяют как общий рост цен либо их неравномерное движение, связывают с обесценением денежной единицы (снижением покупательской способности денег), переполнением каналов денежного обращения или неравновесием платежеспособного спроса и предложения. Все эти определения являются теоретическими обобщениями, в той или иной степени приближающимися к истине, но они не раскрывают того системного характера, который скрывается за понятием «инфляция». Одно из главных «больных» мест инфляции – неравномерный рост цен: одни подсакаивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются. Для правильного планирования хозяйственной деятельности в условиях инфляции необходимо учитывать силу инфляционных процессов. Существует несколько способов их измерения.

Инфляция и инфляционные процессы в экономических системах, проявляющиеся в повышении цен, всегда являются объектом пристального общественного внимания. Борьба с инфляцией – одна из основных задач экономической политики правительства и Центрального банка страны. В свою очередь, для проведения успешной антиинфляционной политики государственные органы должны определить размеры инфляции, или роста цен.

В жизни цены меняются непрерывно, что-то дорожает, что-то дешевеет, колебания цен тоже различны. Поэтому всех всегда интересует вопрос, на какую величину выросли или упали цены отдельных товаров или определенного набора товаров и услуг. Индексы – это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Они рассчитываются по отношению к базовому периоду.

Обычно при исчислении индекса цен цены базового периода принимают за 100%, а цены других лет оценивают по отношению к этим 100%. Индекс цен определяется по формуле:

$$\text{ИП} = \text{ЦТП} / \text{ЦБГ} \times 100\%,$$

где ИП – индекс цен текущего периода (мес., кв., год); ЦТП – цены текущего периода; ЦБГ – цены базового года.

Измерение уровня инфляции с помощью темпов прироста цен определяется по формуле:

$$\text{ТЦП} = (\text{ЦТП} - \text{ЦПП}) / \text{ЦПП} \times 100\%,$$

где ТЦП – темпы прироста цен текущего периода; ЦТП – цены текущего периода; ЦПП – цены прошлого периода.

Важное место среди индексов занимает дефлятор ВВП (ВНП). Это индекс цен, в котором потребительская корзина включает все конечные товары и услуги. Данный индекс позволяет сравнивать рост общего уровня цен на основе корзины национального продукта. Дефлятор ВВП рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ДВВП} = \text{СТП} / \text{СБП} \times 100\%,$$

где ДВВП – дефлятор ВВП текущего периода (мес., кв., год); СТП – стоимость корзины ВВП в ценах текущего периода; СБП – стоимость корзины ВВП в ценах базового года.

И дефлятор ВВП, и ИПЦ являются инструментами расчёта уровня инфляции в стране, однако эти два индекса существенно различаются. Во-первых, дефлятор ВВП, в отличие от ИПЦ, основывается на размере текущей потребительской корзины (имеется в виду текущего, а не базисного года), т.е. является индексом Пааше. Также ИПЦ включает в себя только конечные потребительские товары, в то время как дефлятор – все конечные товары и услуги, учитываемые в ВВП. Необходимо отметить, что ИПЦ переоценивает уровень инфляции, в то время как дефлятор ВВП, наоборот, недооценивает. ИПЦ учитывает импортные товары, а дефлятор – лишь товары и услуги, произведённые на территории данной страны. К тому же дефлятор ВВП

включает в себя изменение цен на товары и услуги, в отличие от ИПЦ.

Инфляция может быть ожидаемой или непредвиденной. Ожидаемая инфляция сопровождается тем, что получатель дохода может принять меры по уменьшению ее последствий, которые отражаются на его реальном доходе.

Корректировка номинальных доходов осуществляется с помощью уравнения Фишера:

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

где i – номинальная стоимость (%); r – реальная стоимость (%); π^e – темп (уровень) ожидаемой инфляции.

При инфляции больше 10% уравнение Фишера имеет вид:

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e}.$$

Непредвиденная инфляция приводит к падению всех видов фиксированных доходов и "субсидирует" тех лиц, чьи номинальные доходы растут быстрее, чем средний уровень цен. В условиях неожиданной инфляции получатели ссуд выигрывают за счет кредиторов, так как долги возвращаются обеспечившимися деньгами. Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях достигается в виде:

$$\pi = \pi^e + f\left(\frac{y - y^*}{y^*}\right) + \varepsilon,$$

где π – фактический уровень инфляции; π^e – ожидаемый уровень инфляции; $f(y - y^* / y^*)$ – инфляция спроса, определяется динамикой циклической безработицы (по закону Оукена); ε – внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Уравнение краткосрочной кривой Филиппса имеет вид:

$$\pi = \pi^e - \gamma(u - u^*) + \varepsilon,$$

где u и u^* – фактический и естественный уровень безработицы; γ – эмпирический коэффициент.

Различают также открытую и скрытую инфляцию.

Открытая инфляция – процесс обесценения денег, проявляющийся через устойчивую и длительную тенденцию к повышению общего уровня цен, причем отдельные цены поднимаются неравномерно и на некоторые товары могут даже опускаться.

Показатель открытой инфляции (уровень инфляции) – темп прироста общего уровня цен, измеряемого обычно как дефлятор ВВП (в России чаще как ИПЦ).

Скрытая инфляция – процесс обесценения денег, не сопровождающийся повышением общего уровня цен (например, если они фиксированы государством) и потому проявляющийся по-другому, например, как возникновение дефицитов.

Инфляция – процесс длительного и устойчивого (обычно длящегося не менее года) обесценения денег, вызванного снижением их относительной редкости по сравнению с товарной массой.

Источники инфляции:

- инфляция спроса возникает в условиях, близких к полной занятости ресурсов, в случае если рост уровня цен происходит в результате увеличения совокупного спроса;

- инфляция издержек возникает в результате факторов, вызывающих рост издержек производства и, следовательно, снижение совокупного предложения. К числу этих факторов относятся повышение номинальной зарплаты, не подкрепленное ростом производительности труда; повышение налогов; рост цен на ресурсы.

Экономические последствия инфляции:

- снижение реальных доходов;
- перераспределение богатства;
- появление инфляционного налога.

Экономические издержки инфляции – потери эффективности на микроуровне.

Библиографический список

1. *Постановление* Правительства РФ от 11.08.95 № 804 "О военных представительствах Министерства Обороны Российской Федерации".

2. *Экономика* производства оборонной продукции / Военный финансово-экономический университет МО РФ. М., 2011.

3. *Ильяшенко В.В.* Микроэкономика: учебник М.: КНОРУС, 2012 (Для бакалавров).

4. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. 2-е изд. М.: Норма, 2008.

5. *Кузнецов Б.Т.* Макроэкономика: учебное пособие / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

6. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М.* Экономикс. Принципы, проблемы и политика: учебник. М.: Инфра – М, 2013.

7. *Матвеева, Т.Ю.* Введение в макроэкономику: учебное пособие. 6-е изд., испр. /Гос. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ГУ ВШЭ, 2008.

о г л а в л е н и е

Введение	3
1. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ	4
1.1. Цель, задачи, объект и предмет макроэкономики	5
1.2. Ключевые понятия макроэкономики	8
1.3. Экономический подход и экономическое поведение	14
2. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ	19
2.1. Занятость ресурсов и эффективность	19
2.2. Кривая производственных возможностей и закон возрастания альтернативных издержек	25
2.3. Экономические системы	38
2.4. Кругооборот продукции и доходов	42
3. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	44
3.1. Закон и кривая спроса	44
3.2. Закон и кривая предложения	55
3.3. Рыночное равновесие и равновесная цена	63
3.4. Динамика равновесия при изменении спроса и предложения	68
4. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	71
4.1. Статистические макроэкономические показатели	71
4.2. Индексы потребительских цен	74
<i>Библиографический список</i>	80

*Бутко Владислав Викторович,
Марусов Дмитрий Викторович,
Шматко Алексей Дмитриевич*

Основы макроэкономики для военных представительств

Редактор *А.А. Баутдинова*

Корректор *Л.А. Петрова*

Компьютерная вёрстка: *О.М. Дмитриева*

Подписано в печать 11.09.2017. Формат 60x84/16. Бумага документная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 4,65. Тираж 100 экз. Заказ № 128.

Балтийский государственный технический университет

Типография БГТУ

190005, С.-Петербург, 1-я Красноармейская ул., д.1.