

МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Шмелева О.Г., Хадиуллина Г.Н.

ЭКОНОМИКА

Учебно-методическое пособие

Э 40 Экономика: Учебно-методическое пособие для курсантов и слушателей/ О.Г.Шмелева, Г.Н.Хадиуллина, – Казань: Центр, 2019.

В учебном пособии представлены законы и закономерности функционирования микро и макроэкономических систем. Представлен понятийный аппарат современной экономической теории и ее аналитический инструментарий. Сформирован комплекс контрольных вопросов и практических заданий по каждой теме.

Оглавление

Введение

ГЛАВА 1. Введение в экономику. История экономических учений

ГЛАВА 2. Микроэкономика

ГЛАВА 3. Макроэкономика

ГЛАВА 4. Мировая экономика

Ведение

В условиях коренного изменения экономических, политических, социальных отношений в обществе значительно возрастает роль экономической теории, которая призвана выработать научные представления о будущей модели экономики, беспристрастно, с научных позиций оценить изменения, происходящие в обществе, сформировать основы экономической политики и экономических действий, которые будут направлены на укрепление и развитие Российского государства.

Целью изучения дисциплины является изучение основ теории экономики и хозяйственной практики государственных, коммерческих и некоммерческих структур, а также овладении навыками анализа текущей экономической информации и использования ее для выявления правонарушений в экономической сфере.

Задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся понимание процессов, происходящих в экономической области;
- выработать навыки самостоятельной оценки событий в сфере экономики и принятия правильных решений.

Учебный курс включает в себя лекционные, семинарские и практические занятия.

Современная экономическая теория представляет собой методологическую базу ряда отраслевых, межотраслевых и функциональных экономических наук и дисциплин, которые лишь в единстве характеризуют экономическую жизнь общества. Предлагаемый курс содержит целостное изложение содержания методов, средств, научного инструментария, необходимых для овладения экономическим знанием в целом.

Практическая направленность экономической теории реализуется посредством рекомендаций, которые служат целям преобразования и совершенствования общества через проводимую в стране экономическую политику.

Изучение положений современной экономической теории способствует выработке теоретического уровня экономического мышления.

В процессе изучения экономической теории курсанты и слушатели знакомятся с достижениями современной экономической науки, сущностью бюджетно-финансовой, денежно-кредитной, социальной и инвестиционной политики, реальной хозяйственной практикой государственных и коммерческих структур, передовым отечественным и зарубежным опытом

управления и контроля в сфере экономики, противоречиями функционирования рыночной экономике, негативными последствиями действия рыночного механизма и методами государственного регулирования рыночных отношений.

Данное учебное пособие ориентировано на широкий круг слушателей и преподавателей и может быть использовано в качестве основы как вводного, так и полного курса экономической теории, а также отдельных курсов и спецкурсов. Пособие позволяет освоить современную экономическую теорию в соответствии с Государственными образовательными стандартами. Учебное пособие может быть использовано научными сотрудниками также в системе переподготовки специалистов.

Для изложения в учебном пособии выделено 4 темы: «Введение в экономику. История экономических учений», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика», в которых рассматриваются основные экономические категории и законы, а также ее структура в контексте развития мировой экономики. В конце каждого раздела представлены практические задания в форме теоретических и практических задач, кейсов, тестов.

Для определения степени освоения материала авторами пособия составлены контрольные вопросы, которыми завершается каждая из глав.

ГЛАВА 1. Введение в экономику. История экономических учений

Экономическая теория как самостоятельная наука возникла в период становления современных рыночных отношений, когда как первые экономические идеи зародились в период формирования первых государственных образований на Древнем Востоке в IV-III тысячелетиях до н.э. В соответствии с конкретными качественными преобразованиями в экономике выделяются следующие этапы развития экономической мысли:

1. Экономические учения эпохи дорыночной экономики;
2. Экономические учения и концепции эпохи нерегулируемой рыночной экономики;
3. Экономические концепции эпохи регулируемой рыночной экономики.

Первый этап представлен экономическими идеями древневосточных обществ и античного мира. Памятники экономической мысли Древнего Востока - это свод законов и сочинения по искусству государственного управления. Экономическое знание носит догматический характер. Периодическое повторение одних и тех же экономических ситуаций создавало возможность для успешного ведения хозяйства путем копирования опыта прошлых лет.

Трактовка проблемы рабовладения занимала центральное место в экономической мысли Древней Греции, которая достигла своей зрелости в трудах Ксенофонта, Платона, Аристотеля.

Ксенофонт(430 - 355 гг. до н.э.) в своих трудах “О доходах” и “Экономикос” (учение о хозяйстве) рассматривает структуру экономики с точки зрения деления на отрасли, выделяя при этом сельское хозяйство, ремесленничество, торговлю. Его идеалом было натуральное хозяйство. Торговля должна использоваться лишь в целях обогащения землевладельцев. Рабство рассматривалось как естественная форма эксплуатации. Признавая низкую производительность рабского труда, он рекомендовал использовать материальные стимулы. В трудах Ксенофонта впервые в истории экономической мысли рассматриваются вопросы разделения труда, содержатся попытки проанализировать ценность товара как единство потребительской и меновой. Ксенофонт анализирует функции денег, а именно: деньги рассматриваются как средство обращения и средство накопления сокровищ.

Платон(427 - 347 гг. до н.э.) в своем труде “Государство” создал проект идеального государственного устройства. В работе “Законы” исследуется государство более близкое к реальной действительности. Задачей

государства, согласно Платону, является разрешение противоречий между многообразием потребностей и однообразием способностей людей. Платон - сторонник натурального хозяйства, поэтому он на первое место ставит земледелие, ремесло и торговля являются занятиями непочетными. Рабство есть вечная и естественная форма эксплуатации. У Платона имеют место догадки о том, что деньги выполняют функцию меры стоимости. Цена, по Платону, должна регулироваться государством и устанавливаться так, чтобы обеспечить получение умеренной прибыли.

Согласно Аристотелю (384 - 322 гг. до н.э.), деление людей на свободных и рабов объясняется законами природы. Рассуждая о путях приобретения богатства и удовлетворения потребностей, Аристотель выделяет экономику и хрематистику. Экономика имеет своей целью приобретение потребительской стоимости, необходимой для жизни домашнего хозяйства и государства. Хрематистика - это искусство наживать состояние путем торговли. Она не соответствует законам природы. Из анализа форм стоимости Аристотель делает вывод, что вещь используется двояко - для удовлетворения определенной потребности и для обмена, то есть существует потребительская и меновая стоимость. При анализе форм торговли Аристотель показал, что меновая торговля ($T_1 - T_2$) уступил место товарному обращению ($T_1 - D - T_2$), которое переходит в обращение денег в виде капитала ($D_1 - T - D_2$). Деньги выполняют функцию меры стоимости и средства обращения. Согласно Аристотелю, существует различие между обращением денег как денег и денег как капитала. Последнее относится к хрематистике и осуждается Аристотелем.

Первый этап развития экономических идей представлен также экономической мыслью средневековья, для которой присущ богословский характер, причудливые нормы религиозно-этического и авторитарного свойства, с помощью которых предполагалось не допускать утверждения рыночных экономических отношений и демократических принципов общественного устройства.

Второй этап развития экономических идей представлен меркантилизмом, классической школой политической экономии, маржинализмом. Термин “меркантилизм” (от итальянского “мерканте”, что означает торговец, купец) впервые обрел свое значение в трудах А.Смита. Меркантилизм представляет собой первую в истории экономической мысли попытку теоретического обоснования экономической политики государства. Меркантилизм не является еще экономической наукой, так как его основные положения - результат не теоретического анализа, а простого описания наблюдаемых явлений и отчасти их классификации. Представители

меркантилизма не имеют согласованной между собой концепции и общего аналитического инструментария. Только в трудах комментаторов истории экономической мысли принципам меркантилизма было придано определенное единство и логическая связь, практически отсутствовавшая на деле. Ведущими принципами мировоззрения меркантилистов являются следующие положения:

- золото и сокровища любого рода есть абсолютная форма богатства;
- регулирование внешней торговли с целью привлечения в страну золота и серебра ;
- поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья;
- протекционистские тарифы на импортируемые промышленные товары;
- поощрение экспорта готовой продукции;
- рост уровня населения для поддержания низкого уровня заработной платы;
- импорт должен состоять из сырья и полуфабрикатов, произведенных с интенсивным применением капитала, тогда как экспорт - из конечного продукта, произведенного с интенсивным применением труда, так как чистый экспорт труда поддерживает занятость внутри страны и увеличивает “доход от зарубежных источников”.

Классическая политическая экономия возникла в период утверждения капиталистических отношений. Развитие мануфактурного капитализма привело к тому, что сфера производства становится основным источником прибыли. Это потребовало замены доктрины меркантилизма, который идеализировал сферу обращения и опираясь на концепцию активного торгового баланса, доказывал, что абсолютной формой богатства является золото и серебро. В качестве источника прибыли он рассматривал только внешнюю торговлю. Меркантилизм не превратился в теоретическую систему, так как не выработал единой концепции и аналитического инструментария, не создал строгого понятийного аппарата и собственной системы законов.

В отличие от меркантилизма, в рамках классической школы политической экономии впервые в истории экономической мысли создается общая основа науки - единая теория производства и распределения, дается анализ действия этих абстрактных принципов на историческом материале, ряд примеров их применения в экономической политике. На смену поверхностному обобщению экономических явлений в рамках меркантилизма приходит анализ внутренних экономических связей.

Объектом анализа представителей классической школы становится материальное производство.

Классическая политическая экономия исходит из противопоставления между количественно ненаращиваемой землей и количественно наращиваемым трудом, где капитал относится к категории “труд” как подверженный откладыванию в запас промежуточное благо. Задача классического экономического анализа - раскрыть каким образом изменения в количестве и качестве рабочей силы воздействуют на темп роста совокупного продукта. Таким образом, темп роста общественного продукта рассматривается функцией от нормы прибыли на капитал. Акцент делается на процессе накопления капитала и проблеме экономического роста в контексте экономики частного предпринимательства. Исходной точкой для анализа является совершенная конкуренция, ибо она несет тенденцию к расширению рыночной сферы, вызывая дальнейший прогресс в разделении труда. Роль государства в экономических отношениях, с точки зрения сторонников классической школы, незначительна и заключается в создании правовой основы частного предпринимательства и соответствующей общественной атмосферы, в формировании благоприятного налогового климата, в разумном протекционизме во внешней торговле. Экономическое благосостояние является физической категорией, рассматриваемой как объем совокупного производства.

Классическая экономическая теория выводит цены из “естественных” норм вознаграждения трех факторов производства, которые исследуются тремя самостоятельными разделами единой системы - теориями ренты, капитала, заработной платы.

Рассматривая традиционную проблему теории стоимости, а именно: пытаюсь отыскать естественный закон, определяющий количественные пропорции товарообмена, или ответить на вопрос - чем объясняются реальные соотношения цен - представители классической школы создают трудовую теорию стоимости, согласно которой стоимость товара, лежащая в основе его цены, есть воплощенный в товаре труд. Трудовая теория стоимости проходит длительное развитие и предстает в законченном виде в экономической системе К.Маркса.

Представители классической школы используют развитый аналитический инструментарий, включающий такие методы анализа экономических явлений, как анализ и синтез, индукция и дедукция, принцип единства исторического и логического и т.д.

Классическая школа политической экономии представлена системами У.Петти, А.Смита, Д.Рикардо, К.Маркса, Ж.-Б. Сея, Дж.Ст.Милля, Р.Мальтуса и т.д.

Маржинализм (в переводе с французского “marginal” означает предельный) - теория, объясняющая процессы и явления, исходя из использования предельных, то есть приростных значений экономических показателей, крайних величин или состояний.

В экономической литературе под “маржиналистской революцией” понимается почти одновременное, но не зависимые открытия в начале 70-х гг. XIX века Джевонсом (Англия, Манчестер), Менгером (Австрия, Вена), Вальрасом (Швейцария, Лозанна) принципа убывающей предельной полезности. Однако в 1878 году в Британском музее английский профессор Адамсон обнаружил книгу немецкого автора Г.Госсена, где были изложены начала маржиналистского анализа.

В отличие от классической школы, основная идея маржинализма - исследование предельных величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе фирмы, отрасли, народного хозяйства в целом, то есть на микро- и макроэкономическом уровнях. Таким образом, современный маржинализм - это наука, изучающая взаимосвязь между данными целями и данными ограниченными средствами, имеющими альтернативные способы применения. Это концепция общего равновесия в пределах статической структуры. Альтернативная возможность предполагает использование ресурсов и затрат времени только для достижения одной цели.

Для методологии маржинализма характерно:

1). Использование предельных величин для характеристики происходящих изменений, тогда как классическая теория использует для характеристики сущности экономических явлений суммарные или средние величины.

2). Классическая политическая экономия использовала причинно-следственный (каузальный) анализ сущности экономических явлений и процессов. В рамках маржинализма экономика исследуется как система взаимозависимых хозяйствующих субъектов, распоряжающихся благами, т.е. предпочтение отдается функциональному анализу.

3). Маржинализм (в отличие от классической школы) широко используем математические методы анализа, и прежде всего дифференциальное исчисление, при исследовании экономических процессов. При этом данные методы применяются как для анализа экономических процессов, так и для принятия оптимальных решений.

Экономические функции рассматриваются непрерывными и дифференцируемыми в каждой точке. Однако для маржинализма важен не столько предельный анализ, сколько принцип, согласно которому экономическое поведение субъектов хозяйствования есть максимизирующее поведение при наличии ограничений. Он реализуется при уравнивании предельных значений.

Если определенное количество чего-либо распределяется между несколькими конкурирующими способами применения, то среди возможных распределений существует некоторое “эффективное”, когда каждая единица делимого распределена так, что выгода перемещения ее к одному из способов будет равна потерям от отвлечения ее от другого способа. Проблема распределения имеет максимизирующее решение, когда передача единицы делимой величины способу употребления подвержена закону убывающей отдачи. В теории домохозяйств это закон убывающей предельной полезности принцип равенства предельной полезности денежных единиц, затраченных на покупки различных благ. В теории фирмы это закон убывающей предельной производительности, принцип равенства предельных физических продуктов на каждый рубль стоимостной оценки факторов производства. Таким образом, маржинализм использует микроэкономический анализ, основанный на равенстве предельных норм замещения.

4). Революционные изменения происходят в теории денег. Маржинализм отказывается от ортодоксальной количественной теории денег, сформулированной Дж.Ст.Миллем, Д.Рикардо. В рамках маржинализма возникает формула современной количественной теории денег - формула Фишера, формулируется понятие “склонности к ликвидности” как исходной категории анализа сферы денежного обращения.

Традиционно выделяют два этапа “маржиналистской революции”:

1 этап относится к 70-80-м гг. XIX века и отмечен работами Менгера, Джевонса, Вальраса, Бем-Баверка, Визера. Для этого периода развития маржинализма характерен кардиналистский подход к оценке полезности и спроса, то есть допускается возможность оценки полезности в условных единицах - ютилях (от англ. utility of good - полезность).

В 90-е годы наступает второй этап в развитии маржинализма, для которого характерен отказ от субъективизма. Этот этап рассматривают как продолжение классической экономической теории и с его появлением связывают зарождение неоклассического направления в экономической мысли. Возникает ординалистская трактовка полезности и спроса, не допускающая измерения полезности в условных единицах и признающая то

благо наиболее полезным для потребителя, которое является для него наиболее предпочтительным. В этот период появляются работы Маршалла, Кларка, Парето. Данный период в развитии маржинализма значительно отличается от этапа предыдущего, а именно:

- если на первом этапе развития маржинализма в центре внимания экономического анализа находилась проблематика, связанная с потреблением (спросом), а классическая теория отдавала предпочтение анализу производства (предложения), то на втором этапе развития маржинализма приходит понимание необходимости одновременного изучения обеих сфер;

- использование в неоклассической теории метода математического моделирования как средства реализации концепции экономического равновесия на микроуровне привело к исключению из предмета экономического анализа проблемы факторов экономического роста и проблем макроэкономического характера. Экономический рост рассматривается как нормальное состояние экономических систем, поддержание устойчивых темпов которого связано с действием закона Ж.Б.Сея.

В рамках маржинализма возникло несколько школ, отличающихся несколько друг от друга по характеру анализируемых проблем. Среди них - австрийская школа (К.Менгер, Э.фон Бем-Баверк, Ф.фон Визер), лозаннская школа (Л.Вальрас), кембриджская школа (А.Маршалл), американская школа Дж.Б.Кларк).

Третий этап развития экономических идей представлен кейнсианством, неоконсерватизмом и институционализмом.

Кейнсианская экономическая теория стала доминирующей в экономической мысли со времен “Великой депрессии” и будучи в значительной степени дополненной и модифицированной, составила основу современной макроэкономики.

Наибольшую известность получила книга Дж.М.Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег”, вышедшая в свет в 1936 году и являющаяся одной из наиболее фундаментальных и известных в мире работ по экономике.

Дж.М.Кейнс исходит из критики неоклассической теории, согласно которой задачей экономической теории является выбор наилучшего из вариантов использования ограниченных ресурсов в соответствии с законами убывающей предельной полезности и убывающей производительности. В реальности, по Дж.М.Кейнсу, существует переизбыток ресурсов - массовая безработица, недогруженные производственные мощности, празднолежущий

капитал и т.д. В силу этого необходимо прежде всего ответить на вопрос о путях перехода экономики от неполной занятости к полной.

Кейнсианская теория может рассматриваться как общая экономическая теория, тогда как неоклассическая теория - только ее частный случай. Так, например, с точки зрения Дж.М.Кейнса равновесие в экономике устанавливается при неполной занятости и неполном объеме производства, тогда как равновесие при полной занятости и полном объеме производства - лишь частный случай такого равновесия.

Микроэкономическому подходу, который господствовал в пределах классической экономической школы, Дж.М.Кейнс предпочел макроэкономический метод, то есть исследование зависимостей и пропорций между агрегированными экономическими показателями - национальным доходом, сбережениями, инвестициями, потреблением и т.д.

Кейнсианский анализ - это анализ экономических процессов в краткосрочном периоде, допускающий неизменность цен на факторы производства. Влияние научно-технического прогресса на состояние экономических отношений игнорируется.

Наряду с функциональным анализом Дж.М.Кейнс широко использует для анализа экономических процессов методы причинно-следственного, каузального анализа.

Кейнсианская экономическая теория использует идеи А.Маршалла при анализе стоимости, равновесной цены, прибыли, ренты и т.д.

Дж.М.Кейнс исходит из того, что при капитализме не существует механизма, который гарантирует полную занятость и полный объем производства. Он утверждает, что экономика может быть сбалансированной, то есть достичь равноценного совокупного объема производства при значительном уровне безработицы и существенной инфляции. Капитализм не является саморегулирующейся системой. Причинами безработицы и инфляции являются не внешние для экономической системы факторы, а факторы внутренние, а именно несовпадение инвестиционных планов и планов сбережений.

Дж.М.Кейнс отвергает закон Ж.-Б.Сея на том основании, что ставка процента не способна привести в соответствие сбережения домохозяйств и инвестиционные планы предпринимателей. Причиной этого является тот факт, что субъекты сбережений и инвесторы - это разные общественные группы, руководствующиеся различными мотивами принятия решений. При этом для субъектов сбережений подобные решения не связаны с величиной процентной ставки.

В начале 70-х годов XX в. проявляется несоответствие между возможностями государственного регулирования и объективными экономическими отношениями. Это проявляется в снижении темпов роста производительности труда, в ухудшении условий воспроизводства. Попытки выйти из кризиса путем дефицитного финансирования и экспансионистской политики денежно-кредитных органов превратились в механизм накачки денежных средств в экономику, что подстегнуло инфляцию.

Экономический кризис 1979-81 гг. стал кризисом кейнсианской модели государственного регулирования. Под его воздействием сложилась неоконсервативная модель государственного регулирования экономики.

Представители неоконсервативной волны опираются на теории неоклассической школы. Исходными положениями неоклассического направления являются следующие моменты:

- рыночная система способна обеспечить полное использование ресурсов в экономике, следовательно, ситуация, при которой уровень расходов будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости, невозможна;

- нарушения равновесия состояния экономики вызывается внешними причинами, при этом включаются такие рычаги регулирования, как цена, заработная плата, ставка процента, вследствие чего снижение общих расходов не влечет за собой сокращение реального объема производства, занятости и реальных доходов.

Эти утверждения опираются на закон Ж.Б.Сея, согласно которому предложение рождает собственный спрос. Логика рассуждений приводит к выводу о том, что рыночная экономика стабильна и наилучшей политикой является политика «laissez faire», то есть политика невмешательства государства.

Однако между кейнсианством и неоклассическим направлением не существует непроходимой грани. В реальной действительности они тесно переплетаются.

Классическая модель, исходящая из гибкости цен, заработной платы и ставки процента и отражающая взаимосвязь между реальным объемом национального производства и уровнем цен, предполагает, что рост совокупных расходов приводит к росту уровня цен при неизменном объеме национального производства. Классический отрезок соответствует состоянию полной занятости и полного объема производства.

В пределах консервативного течения развивается ряд направлений и школ. Наиболее влиятельные из них - чикагская школа, противопоставившая кейнсианству в 1950-60-е годы доктрину монетаризма - теорию, исходящую

из представлений о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и на ход экономических процессов; школа рациональных ожиданий, выступившая с “новой классической теорией”, доказывающей бесперспективность любой систематической стабилизационной политики; вирджинская школа, пропагандирующая отказ от государственного вмешательства с помощью нетрадиционных для классического течения аргументов.

Общий вывод неоклассической теории: хотя неожиданные колебания цен могут вызвать краткосрочную макроэкономическую нестабильность, экономика остается устойчивой в долгосрочном плане при объеме выпуска, соответствующем уровню полной занятости.

В конце XIX - начале XX веков возрастает роль государства в регулировании экономических процессов. В этих условиях на первый план выдвигается необходимость анализа политико-правовых аспектов рыночной системы. Это приводит к возникновению институционализма.

Институционализм (от лат. Institutum - установление, устройство, учреждение) возникает в конце XIX века и окончательно оформляется к 1920-30 гг. XX века.

Экономика рассматривается институционалистами как система, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых главная роль принадлежит технико-экономическим факторам. Под категорией “институт” понимается государство, корпорация, профсоюзы, конкуренция, налоги, юридические нормы, образ мышления и т.д. Недостатком капитализма является засилье монополии, растущая бездуховность, милитаризация экономики и т.д.

Институционализм проходит долгий путь в своем развитии. К 1930-30-е годы относится старая негативная школа институционализма, представителями которой были Т.Веблен (1857-1920), Дж.Р.Коммонс (1862-1945), У.К. Митчелл (1874-1948).

В послевоенные годы формируется поздний институционализм, опирающийся на позитивизм, описывающий противоречия рыночной экономики и предлагающий собственные рецепты по трансформации экономической политики, опирающейся на кейнсианскую теорию. Этот период представлен экономическими системами Дж.М.Кларка, А.Берли, Г.Минза.

В 1960-е годы формируется неоинституционализм, или социально-институциональное направление. Представителями данного направления

являются прежде всего Дж.К.Гэлбрейт, создатель теории конвергенции, Р.Хейлбронер.

В современной институциональной теории различают два подхода: «старый» и «новый» институционализм. Чтобы дать полную картину «старого» институционализма, обратимся к наиболее ярким представителям этого направления: К.Марксу, Т.Веблену, К.Поланьи. В своем анализе возникновения машинного производства Маркс обращал внимание на влияние, которое оказывают организационные формы на процесс производства и обмена.

Экономическая теория – это общественная наука, которая изучает поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах, что порождает конкуренцию за их использование.

Экономическая теория включает в себя

- Микроэкономику, изучающую законы и закономерности поведения отдельных экономических субъектов;
- Мезоэкономику, изучающую законы и закономерности поведения определенных подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства;
- Макроэкономику, изучающую законы и закономерности функционирования национальной экономической системы в целом;
- Мезоэкономику, изучающую законы и закономерности функционирования мировой экономики в целом.

Экономическая теория неразрывно связана с развитием экономических знаний в целом и выполняет ряд функций:

- Познавательная, которая заключается в том, что результатом изучения экономической науки является знание экономических законов, закономерностей и категорий. «Преступления в рыночной экономике» - категория в криминологической теории крайне специфическая, она стоит особняком от всех остальных известных разновидностей криминальных деяний. Понять природу экономической преступности, ее причинного комплекса, мотивацию и механизм совершения этих деяний, определить стратегию их предупреждения, теоретически синтезировать криминологические характеристики личности экономического преступника и др. - все это невозможно сделать вне рамок познания ключевых закономерностей, которым подчинено в своем эволюционном развитии рыночное хозяйство и сфера самой экономической деятельности.

- Практическая. Экономическая теория является основой для формирования экономической политики государства, а также для выработки

целесообразного поведения отдельных субъектов рынка. Данная функция получает реализацию в деятельности сотрудников органов внутренних дел, так как глубокое понимание сущности экономических процессов и явлений позволяет реализовать эффективные мероприятия по предотвращению или раскрытию экономических преступлений.

- Прогностическая. Согласно известной формуле О.Конта, знание ведет к предвидению, а предвидение – к действию. Экономические знания позволяют совершить правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

- Мироззренческая, а именно: в процессе изучения экономической теории идет процесс формирования теоретического уровня экономического мышления. Курсанты и слушатели юридических институтов в процессе изучения экономической науки осваивают понятийный аппарат, что позволяет глубже овладеть правовыми знаниями.

- Методологическая, заключающаяся в научном обосновании новых и критическом осмыслении существующих экономических теорий и идей. Экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, строительства и т.д.), функциональных (финансы, кредит, маркетинг, менеджмент и т.д.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и т.д.).

- Защитная, связанная с обеспечением охраны имущественных интересов государства и других субъектов, обладающих правом собственности на материальные и денежные ресурсы.

Экономическая теория учитывает знания, достигнутые конкретными экономическими науками, а также правом, социологией, психологией, историей и т.д. без учета которых полученные экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными.

При изучении предмета экономической теории целесообразно выделить сферу исследования – экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность; объект исследования – экономические явления; субъект исследования – человек, группа людей, государство; предмет исследования - жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с той экономической средой, в которой они находятся. При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории – дать не просто описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических явлений, процессов, законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

Экономическая политика – целенаправленная система мероприятий государства в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп, и направлена на укрепление национальной экономики.

Методология - это учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Конкретная методология зависит от специфики конкретного объекта исследования. Как составная часть экономической теории методология включает:

1. Научное абстрагирование;
2. Статистические наблюдения объекта;
3. Обработку полученного материала посредством синтеза и анализа, индукции и дедукции;
4. Разработку гипотез и их проверку;
5. Проведение экспериментов;
6. Разработку моделей в логических и математических формах.

Метод научной абстракции предполагает отвлечение от второстепенных сторон явлений с целью выявления в них того, что существенно и постоянно повторяется. Результатом применения метода научного абстрагирования являются экономические законы, закономерности и категории.

Экономические законы – это устойчивые, повторяющиеся, объективные, существенные отношения, свойственные данному экономическому явлению или процессу. Следует различать экономические законы и законы природы, а также юридические нормы и положения.

Экономические категории – это понятия, отражающие наиболее существенные аспекты экономических явлений и процессов.

Экономическим процессам и явлениям присущи количественная и качественная определенность. Поэтому экономическая теория использует математические и статистические приемы и средства исследования, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество.

В экономических процессах все взаимосвязано, поэтому истина всегда существует в форме системы. Научная система формируется с применением таких методологических приемов, как анализ и синтез, индукция и дедукция. Анализ – это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно. Путем синтеза экономическая теория воссоздает единую целостную картину. Индукция - это логическое умозаключение, при котором на основе частных фактов

выводятся общие положения и принципы. Дедукция - это процесс движения мышления от общих положений к частным определениям.

Гипотеза – предположение, требующее доказательств.

Одним из основных методов исследования, используемых экономической теорией, является моделирование экономических процессов и явлений. Это связано прежде всего с тем, что рамки эксперимента – искусственного воспроизведения экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения – ограничены.

В экономической теории используются оптимизационные и равновесные модели. Оптимизационные модели применяются при исследовании поведения отдельных экономических единиц. Основными критериями их деятельности при этом являются предельные величины: предельная полезность, предельный продукт, предельные издержки и т.п. Модели рыночного равновесия используются при исследовании взаимоотношений между экономическими агентами.

Изучение и систематизация фактов, выдвижение гипотез и построение моделей позволяет экономистам сделать обобщения, раскрыть законы, на основе которых функционирует экономика. В этой связи различают позитивный и нормативный анализ. Констатация тех или иных явлений относится к позитивному направлению в экономической теории. Позитивный анализ дает научное объяснение функционирования экономики, т.е. имеет дело с тем, что есть или может быть.

Нормативное направление в экономике предлагает рецепты действий, основанные на субъективных, оценочных суждениях. Нормативный анализ имеет дело с тем, что должно быть, т. е. как должна работать экономика, чтобы быть эффективной.

Основу экономической теории составляют два факта:

- 1) материальные потребности общества безграничны;
- 2) экономические ресурсы ограничены.

Потребности – это объективная нужда людей в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

Экономические ресурсы – факторы производства, соединение которых позволяет получить конечные товары и услуги. Ограниченность ресурсов ставит перед обществом проблему выбора: что и в каких количествах производить, какую при этом использовать технологию, на какие слои общества ориентироваться при создании продукции (что, как, для кого и сколько производить).

Различают следующие виды экономических ресурсов:

- Труд – совокупность умственных и физических способностей человека. Естественной ценой труда является заработная плата.
- Земля – это совокупность невозпроизводимых факторов производства (земельных площадей, полезных ископаемых, лесных массивов, лесных запасов и т.д.). Естественной ценой земли является рента.
- Капитал – это совокупность средств производства. Естественной ценой капитала является процент.
- Предпринимательские способности – это совокупность способностей человека, для которых характерно умение принимать новаторские решения и нести ответственность за них, идти на риск, соединять все факторы производства воедино. Естественной ценой предпринимательских способностей является прибыль.

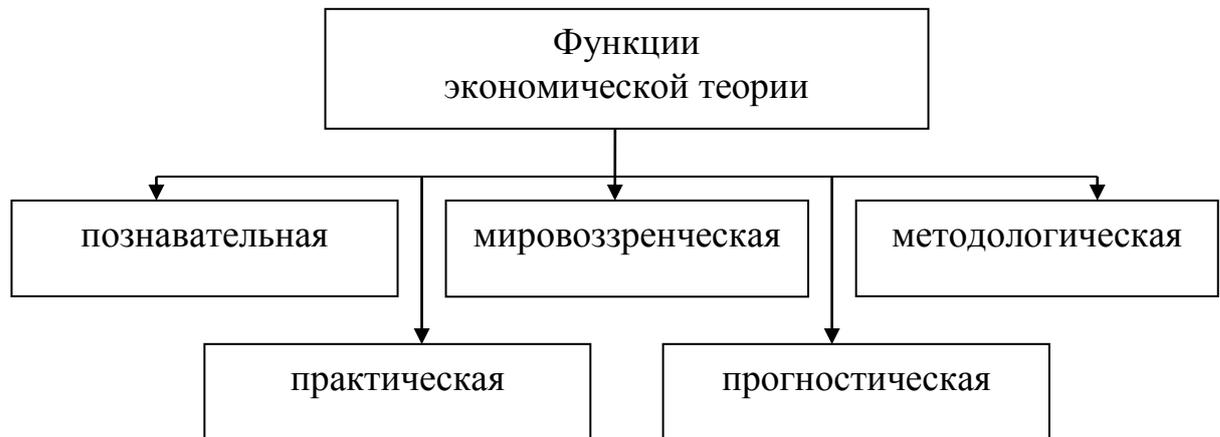
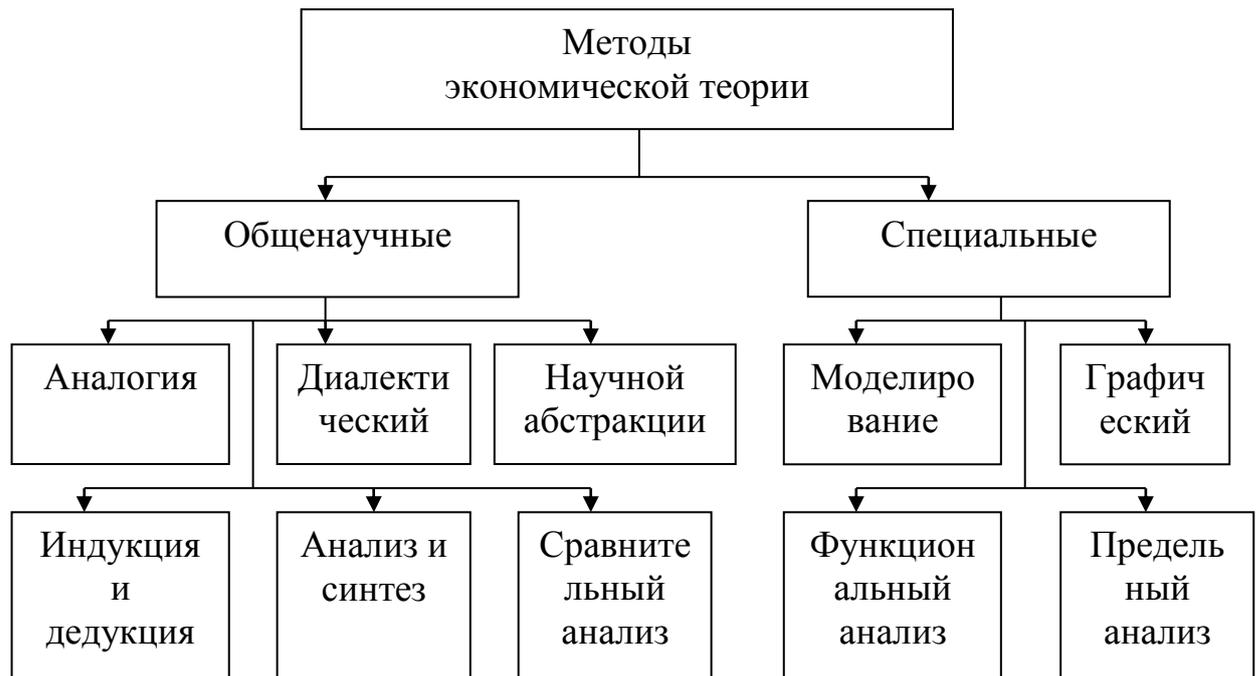
Оптимальное решение данных проблем экономической организации общества возможно при полной занятости населения и полном использовании этих ресурсов. Поскольку ресурсы всегда ограничены, экономика полной занятости и полного объема производства не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Более того, вопрос стоит так: что производить, а от чего отказаться.

С помощью кривой производственных возможностей можно исследовать оптимальность избранной структуры производства и величину альтернативных издержек производства двух товаров (или групп товаров).

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется альтернативными издержками.



Метод и функции экономической теории



Контрольные вопросы

1. Определите предмет экономической теории и ее место в системе экономических наук.
2. Охарактеризуйте основные виды экономических ресурсов.
3. В чем заключается ограниченность экономических ресурсов. Проиллюстрируйте закон растущих вмененных издержек на графике границы производственных возможностей.

Тесты

1. Верны ли следующие утверждения?

1.1. Понятие альтернативной ценности составляет одну из важнейших концептуальных основ неоклассической микроэкономики.

Да Нет

1.2. Принцип рациональности в неоклассической теории означает, что человек должен заботиться только об удовлетворении своих потребностей.

Да Нет

1.3. "Если хочешь сделать человека счастливым, не прибавляй ему вещей, а убавляй желания". Это изречение противоречит принципам экономического мышления.

Да Нет

1.4. Принцип рационального ведения хозяйства предполагает минимизацию издержек или максимизацию полезности.

Да Нет

1.5. Экономическая мотивация субъектов традиционного хозяйства существенно отличается от мотивации в рамках рыночной экономики.

Да Нет

1.6. Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода в рамках чистого капитализма объясняет формирование рыночных цен.

Да Нет

1.7. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу связан с изменением роли ресурсов в производстве.

Да Нет

1.8. Компаративистика — отрасль науки, посвященная сравнительному анализу экономических систем.

Да Нет

Ответы

1.1. *Да.* На концепции альтернативных издержек базируются практически все микроэкономические теории, разработанные в рамках неоклассической школы.

1.2. *Да.* Еще А. Смит сформулировал "моральный парадокс": заботящийся только о своих интересах рациональный товаропроизводитель может достичь своей цели, только если он удовлетворяет потребности общества.

1.3. *Нет.* Напротив, это изречение хорошо согласуется с экономическим мышлением. Одно и то же благо приносит малое удовольствие, если потребности велики, и большое, если потребности малы.

1.4. *Да.* Рациональное ведение хозяйства предполагает анализ издержек и выгод, причем оптимальное решение предполагает минимизацию издержек или максимизацию выгод (полезности).

1.5. *Да.* Поскольку максимизация денежного дохода выступает мотивацией экономических субъектов исключительно рыночной экономики.

1.6. *Нет.* Формирование рыночных цен объясняется закономерностями функционирования рынков потребительских товаров и услуг и рынков факторов производства.

1.7. *Да.* Поскольку критерием разделения на доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества служит различная роль ресурсов в производстве благ.

1.8. *Да.* Сравнительный анализ экономических систем является предметом компаративистики.

Кейсы

Кейс №1

Какая из ниженазванных ситуаций подходит к современной модели «экономического человека»:

- а) частная собственность и высокая компетентность позволяют обеспечить реализацию целей человека при свободной конкуренции;
- б) «винтик» в системе централизованно регулируемого производства и распределения;
- в) человек не в состоянии достичь своих целей без вмешательства государства – он слишком слаб и не уверен в себе;
- г) ни одна из вышеназванных.

Кейс №2

Какое из положений и почему не имеет отношения к содержанию предмета экономической теории?

- а) максимальное удовлетворение потребностей;
- б) экономическое благо;
- в) неограниченные потребности;
- г) неограниченные ресурсы;
- д) эффективное использование ресурсов.

Кейс №3

Проанализируйте утверждения:

- «в 1991-1996 гг. в экономике России наблюдался спад производства и высокие темпы инфляции»;
- «необходимо разработать комплекс мер по замедлению или прекращению спада производства и снижению темпов инфляции»;
- «структурная перестройка экономики России, помимо других целей, направлена на повышение уровня потребления людей»;
- «осуществление структурной перестройки экономики неизбежно ведет к разрушению эгалитаризма, господствующего в мышлении многих людей, резкому росту безработицы, что потенциально влечет за собой социальную дестабилизацию, и поэтому структурная перестройка должна осуществляться постепенно».

Определите позитивные и нормативные утверждения.

ГЛАВА 2. Микроэкономика

Основными инструментами рыночного механизма являются спрос, предложение, цена и конкуренция. Спрос на какой-либо товар представляет собой платежеспособную потребность. Объем спроса - это количество товара, которое покупатели желают приобрести за определенный период. На динамику спроса оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Снижение цены ведет к соответствующему возрастанию спроса. И, наоборот, при прочих равных условиях, повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Эта обратная связь названа законом спроса, которая представлена кривой с отрицательным наклоном.

Существует три способа записи закона спроса:

1. Аналитический:

$$Q_D = f(P_i), \text{ где}$$

Q_D – количество спрашиваемой продукции;

P_i – цена спрашиваемой продукции.

2. Табличный:

Таблица. Закон спроса

Цена (P_A)	100	200	300	400
Количество спрашиваемой продукции (Q_A)	180	120	60	30

3. Графический:

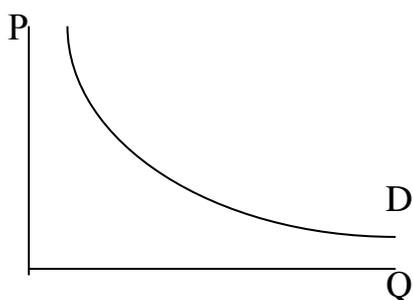


Рис. 1 Кривая спроса.

Обратная зависимость динамики спроса от уровня цен определяется следующими обстоятельствами. Во-первых, при постоянном объеме располагаемого дохода снижение цены на данный товар означает для покупателя относительное расширение его дохода по отношению к данному товару. Это также стимулирует увеличение объема предполагаемой покупки (эффект дохода). Во-вторых, если упала цена на определенный товар, то это относительно удорожает другие товары при неизменности их цен. Следовательно, покупатель стремится заменить другие товары подешевевшими, ибо это обеспечивает ему дополнительный доход (эффект

замещения). В-третьих, по мере насыщения рынка снижается полезность дополнительных единиц продукта, поэтому потребители готовы покупать его только по более низким ценам (закон убывающей предельной полезности). Действие ценовых факторов влияет на изменение величины или объема спроса, передвигая его по кривой вдоль линии спроса.

На спрос влияют и неценовые факторы. В этой связи, необходимо различать изменение величины спроса и изменение в спросе. К неценовым факторам относятся:

1. предпочтения и вкусы потребителей,
2. изменение их числа,
3. изменение дохода,
4. цены на сопряженные товары (субституты и комплементы),
5. потребительские ожидания.

Действие неценовых факторов приводит к изменению в спросе, что выражается не смещением точки по кривой спроса, а смещением самой кривой спроса вправо (если спрос растет) и влево (если он падает).

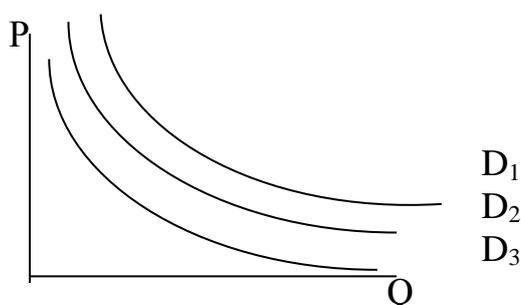


Рис.2 Изменение спроса.

Предложение характеризует готовность продавца продать определенное количество товара в определенный период времени. Закон предложения показывает прямую связь между ценой и количеством предложенного товара. С повышением цен предложение возрастает и наоборот, что описывается кривой с положительным наклоном.

Существует три способа записи закона предложения:

1. Аналитический:

$$Q_s = f(P_i), \text{ где}$$

Q_s – количество предлагаемой продукции;

P_i – цена предлагаемой продукции.

2. Табличный:

Таблица. Закон предложения

Цена (P_A)	100	200	300	400
Количество предлагаемой продукции (Q_A)	15	30	60	140

3. Графический:

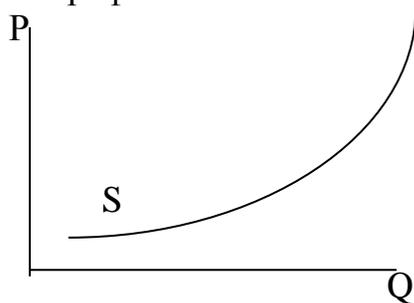


Рис. 3 Кривая предложения.

Как и при рассмотрении спроса, следует различать изменение объема или величины предложения и изменение предложения. Изменение цен приводит к изменению величины предложения и выражается движением точки вдоль постоянной кривой предложения.

Действие неценовых факторов приводит к изменению в предложении, что иллюстрируется смещением кривой предложения вправо (если оно растет) и влево (когда оно сокращается). К неценовым факторам, влияющим на предложение, относятся:

- 1) понижение цен на используемые в производстве данного товара ресурсы;
- 2) изменение цен на товары - субституты (заменители);
- 3) улучшение технологий производства данного товара;
- 4) уменьшение налога на данный товар или введение дотаций;
- 5) ожидания изменения цены товара в будущем;
- б) изменение числа поставщиков.

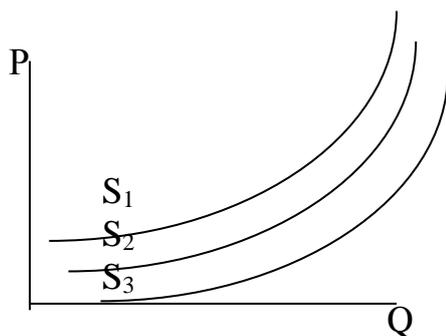
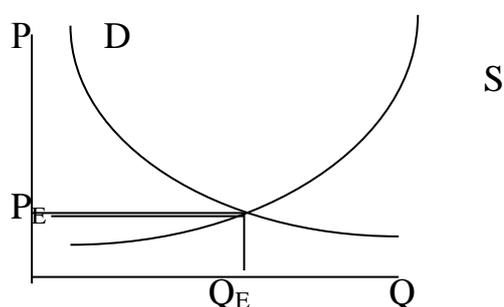


Рис.4 Изменение предложения.

Взаимодействие спроса и предложения приводит к формированию равновесной цены. Равновесная цена - цена, при которой спрос равен предложению. Изменения либо спроса, либо предложения влечет за собой изменение равновесной цены и равновесного количества продукта. Если факторы, действующие на стороне спроса и предложения, изменяют их в одном направлении, то равновесное количество продукции изменяется на величину большую, чем под влиянием каждой группы факторов, взятой в

отдельности. В том случае, когда изменение спроса и предложения нейтрализует друг друга, равновесная цена остается неизменной.

Равновесная цена выполняет следующие функции: информационную, стимулирующую и распределительную. Информационная функция цены сводится к обеспечению всех участников рыночных операций необходимой информацией о движении цен на товары, ресурсы, факторы производства. Стимулирующая функция обеспечивает стремление товаропроизводителей к поиску и использованию в производстве более эффективных технологий. Распределительная функция равновесной цены заключается в эффективном распределении трудовых, материальных и финансовых ресурсов по отраслям и сферам экономики. Ресурсы направляются в первую очередь на производство тех товаров, спрос и цена на которые растет.



P_E – равновесная цена;

Q_E – равновесное количество.

Рис. 5. Модель равновесной цены.

Сбои в ценовом механизме порождают излишки или дефицит, которые снижают эффективность рыночной экономики. Установление рыночной цены выше равновесной неизбежно порождает избыток предложения. И наоборот, искусственное снижение цены ниже равновесного значения приводят к образованию дефицита, очередям, нормированному распределению, угасанию стимулов предпринимательской деятельности.

Эластичность - это мера реагирования одной переменной величины на изменение другой, т.е. это число, которое показывает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Коэффициент ценовой эластичности показывает процентное изменение объема спроса на товар при однопроцентном изменении его цены. В зависимости от величины данного коэффициента различают спрос неэластичный ($E < 1$), единичной эластичности ($E=1$) и эластичный ($E > 1$). В случае абсолютной неэластичности ($E=0$) кривая спроса представляет собой вертикальную линию. Такое положение кривая спроса может занимать в случае отсутствия товаров-субститутов. Например, спрос на соль будет оставаться устойчивым, несмотря на рост цен. Возможен случай и абсолютно

эластичного спроса (т.е. E стремится к бесконечности). Кривая спроса здесь представляет горизонтальную линию.

Эластичность спроса изменяется от уровня цены. Чем выше цена, тем эластичнее спрос и наоборот.

Ценовая эластичность спроса непосредственно влияет на объем общей выручки от продажи данного количества товара. Выручка определяется как произведение цены товара на его количество. Если падение цены вызывает на такую же величину рост спроса, то объем общей выручки не меняется и речь в данном случае идет о единичной эластичности спроса.

В случае, если снижение цены сопровождалось неадекватным ростом закупок и общая выручка сократилась, спрос является неэластичным.

Когда же цена снижается медленнее, чем возрастает спрос - объем выручки увеличивается и коэффициент эластичности в этом случае больше 1.

Ценовая эластичность спроса зависит от следующих факторов:

1. Степени необходимости данного товара;
2. Количества заменителей данного товара;
3. Доли расходов на приобретение данного товара в потребительском бюджете;
4. От длительности исследуемого периода времени. Чем продолжительнее этот период, тем выше ценовая эластичность спроса.

Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает степень реакции объема спроса на продукт при изменении величины дохода потребителя.

Коэффициент перекрестной эластичности характеризует степень реакции объема спроса на один товар при изменении цены на другой товар. Величина данного коэффициента зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся эти товары. В этой связи различают взаимозаменяемые, взаимодополняемые и нейтральные товары.

Эластичность предложения показывает связь между изменениями цен на товар и объемами его предложения. Коэффициент эластичности предложения представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшей его изменению цене.

Эластичность предложения зависит от следующих факторов:

1. от уровня дифференциации индивидуальных затрат на разных предприятиях, выпускающих однородную продукцию;
2. от степени загрузки производственных мощностей;
3. от наличия свободной рабочей силы;
4. от скорости перелива капитала из отрасли в отрасль.

Решающую роль в определении величины коэффициента эластичности предложения играет фактор времени. Чем продолжительнее временной отрезок, которым располагает товаропроизводитель, тем больше его возможности для приспособления к изменению цены и перераспределению ресурсов. В этой связи выделяют ситуацию мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Эластичность предложения растет по мере увеличения рассматриваемого периода времени, что способствует установлению нормальных цен.

Механизм рыночного ценообразования деформируется при установлении монопольно высоких и монопольно низких цен.

Наиболее стабильно действует запрет на установление монопольных цен, хотя и здесь немало проблем. В частности, "Временные методические рекомендации по выявлению монопольных цен" от 21 апреля 1994 г. предлагают одновременно использовать концепцию ограничения прибыли и концепцию сравнения рынка. Применение первой концепции осложняется тем, что производственные затраты необходимо устанавливать с учетом того, что производственные мощности могут быть исчерпаны. Поэтому предпочтительной оказывается концепция сравнения рынков, в рамках которой антимонопольному ведомству не нужно проверять производственные показатели предприятия-монополиста, достаточно на основе внешних факторов выявить монопольно высокие или монопольно низкие цены.

Сейчас в России чаще практикуются монопольно высокие цены, а в странах с развитой конкуренцией - монопольно низкие, иногда даже демпинговые. Российский монополизм проявляет свое антиконкурентное поведение преимущественно в отношениях с потребителями или поставщиками, а не с конкурентами. Но по мере развития конкуренции повышается вероятность применения монопольно низких цен: мощные многопрофильные компании благодаря перекрестному субсидированию за счет прибыльности одних секторов могут занижать цены на продукцию других и тем самым блокировать конкурентов. В этой части особенно необходимо контролировать финансово-промышленные группы.

Издержки производства - это расходы фирмы на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени. Различают следующие виды издержек:

- явные (бухгалтерские, фактические, внешние), которые определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т.д.);

- неявные (экономические, вмененные, внутренние) определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы. Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными (в денежной форме). Так, фирма использует принадлежащие ей здания, никому ничего за это не выплачивая, но при этом она отказывается от имеющейся у нее возможности получения денежных платежей за сдачу этого здания кому-либо в аренду.

Затраты на использование какого-либо ресурса, измеренные с точки зрения упущенной выгоды, называются неявными, или альтернативными издержками. Они проявляются всегда, когда необходимо сделать выбор из какого-либо набора ограниченных ресурсов.

Различное понимание экономических и бухгалтерских издержек ведет к разному пониманию прибыли. Бухгалтерская прибыль всегда больше, поскольку она не учитывает экономических (неявных) издержек. Экономические издержки - это издержки упущенных возможностей. Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования затраченных ресурсов. Поэтому экономическая прибыль представляет собой общую выручку за вычетом всех издержек (и явных и неявных, включая в последнее и нормальную прибыль предпринимателя) Экономическая прибыль не входит в издержки, то есть это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данной сфере.

Постоянные издержки (TFC) - это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся: плата за аренду, затраты на оборудование, оплата управленческого персонала.

Переменные издержки (TVC) - затраты, которые меняются в зависимости от объема производства. Переменные издержки связаны главным образом с затратами на покупку сырья и рабочей силы.

Общие издержки (TC) - это сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

Средние издержки (AFC, AVC, ATC) - это издержки производства на единицу продукции. Для фирмы одинаково важно минимизировать как средние постоянные, так и средние переменные издержки.

Предельные издержки (MC) - это издержки фирмы на производство дополнительной единицы продукции. Если производство растет, предельные издержки сначала уменьшаются, затем увеличиваются. Это связано с тем, что точка максимальной эффективности фирмы находится между максимальным и минимальным уровнем выпуска продукции. Если выпуск продукции увеличивается, но еще не достиг этой точки, издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции (предельные издержки) снижаются. После достижения точки максимальной эффективности вступает в силу закон убывающей доходности и предельные издержки растут.

Издержки производства рассматриваются в краткосрочном и долгосрочном периоде. В течение краткосрочного периода времени фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. Т.е. краткосрочный период - это период изменения объема производства в условиях фиксированных мощностей.

В долгосрочном периоде (LRATC –долгосрочные средние издержки) фирма стремится увеличить объем производства за счет увеличения всех факторов, поэтому в долгосрочном периоде все издержки выступают как переменные. Увеличение объема производства сопровождается появлением эффектов масштаба производства, которые могут быть как положительными (падение средних общих издержек), так и отрицательными (увеличение

средних общих издержек). К положительному относится эффект массового производства, обусловленный следующими факторами:

1. углубление общественного разделения труда (специализацией, кооперированием и комбинированием производства);
2. возможность выпуска побочной продукции при больших объемах производства;
3. ряд элементов основного капитала эффективен только при больших объемах производства;
4. снижение административных затрат.

К отрицательным эффектам масштаба производства относятся проблемы, связанные с усложнением системы управления предприятием, трудности переориентации производства с учетом рыночной конъюнктуры.

Основными показателями эффективности использования производственного потенциала фирмы являются:

Валовый (общий) доход (TR) – доход от реализации продукции. Средний доход (AR) – доход на единицу продукции. Предельный доход (MR)– изменение общего дохода при изменении объема производства на одну единицу.

Конкуренция и монополия. Совершенная конкуренция является довольно редким случаем и лишь некоторые из рынков приближаются к ней (например, рынок зерна, ценных бумаг). Конечно, в течение короткого отрезка времени в условиях совершенной конкуренции фирма может получать сверхприбыли или нести убытки. Однако для длительного периода такая предпосылка нереальна, так как в условиях свободного входа и выхода из отрасли слишком высокая прибыль привлекает в данную отрасль другие фирмы, а убыточные фирмы разоряются и уходят из отрасли.

Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей. Это обеспечивается при условии, когда $P = MC$. Данное положение означает, что фирмы будут производить максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность. Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам. Графически это означает, что кривая средних издержек только касается кривой спроса. Если бы издержки на производство единицы продукции были выше цены ($AC > P$), то любая продукция была бы экономически убыточной, и фирмы вынуждены были бы покинуть данную отрасль. Если бы средние издержки были ниже кривой спроса и соответственно цены ($AC < P$), это означало бы, что кривая средних издержек пересекала кривую спроса и образовался некий объем производства, приносящий сверхприбыль. Приток новых фирм рано или поздно свел бы эту прибыль на нет. Таким образом, кривые только касаются друг друга, что и создает ситуацию длительного равновесия: ни

прибыли, ни убытков.

Возникает своеобразный парадокс: в условиях равновесия на всех фирмах данной конкурентной отрасли издержки должны быть одинаковы. Такая предпосылка кажется нереальной, ведь мы знаем, что одни фирмы работают на лучшем сырье, другие имеют более современное и эффективное оборудование, третьи — более квалифицированных работников, четвертые — наилучших менеджеров. Да и вообще, не может быть двух одинаковых фирм. Совершенно очевидно, что на фирмах, использующих лучшие ресурсы, издержки будут более низкими. Как же согласовать этот очевидный факт с положением о том, что средние издержки для всех фирм в условиях совершенной конкурентной отрасли одинаковы?

В экономической теории существует следующее объяснение этого парадокса: предполагается, что владельцы более совершенных ресурсов получают большее вознаграждение. Например, более квалифицированные рабочие — большую заработную плату, за более совершенные машины приходится платить более высокую цену и т.д.

Таким образом, вся экономия, полученная за счет более эффективных ресурсов, расходуется на их оплату. Это объясняет тенденцию к равенству издержек, существующих в конкурентной отрасли.

Совершенная конкуренция, как и рыночная экономика в целом, обладает рядом недостатков. Говоря о том, что совершенная конкуренция обеспечивает эффективное распределение ресурсов и максимальное удовлетворение потребностей покупателей, не следует забывать, что она исходит из платежеспособных потребностей, из распределения денежных доходов, которые сложились ранее. Это создает равенство возможностей, однако отнюдь не гарантирует равенство результатов. Совершенная конкуренция учитывает лишь те издержки, которые окупаются. Однако в условиях недостаточной спецификации прав собственности существуют такие выгоды (издержки), которые не учитываются фирмами: их осуществляет общество.

В этом случае говорят о побочных внешних выгодах или издержках (положительных или отрицательных экстерналиях). Поэтому в условиях недостаточной спецификации прав собственности возможно недопроизводство положительных и перепроизводство отрицательных экстерналий.

Совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, которые хотя и приносят удовлетворение потребителям, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю в отдельности (поштучно). Это относится к таким общественным благам, как национальная оборона и т.д. Совершенная конкуренция, предполагающая огромное число фирм, не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения научно-технического прогресса. Это, прежде всего, касается фундаментальных исследований (которые, как правило, бывают убыточными), наукоемких и капиталоемких отраслей. Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере

широкий диапазон потребительского выбора. Между тем в современном обществе, достигшем высокого уровня потребления, развиваются разнообразие вкусы. Потребители все больше не только учитывают утилитарное назначение вещи, но и обращают внимание на ее оформление, дизайн, возможность приспособить ее к индивидуальным особенностям каждого человека. Все это возможно лишь в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек их производства. Ограниченность совершенной конкуренции преодолевается в условиях различных типов рыночных структур.

Конкуренция, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, называется несовершенной. Крайним случаем является чистая монополия, когда в отрасли господствует только одна фирма и где границы фирмы и отрасли совпадают. Когда в отрасли существует ограниченное число фирм, возникает ситуация **олигополии**. Противоположная ситуация складывается тогда, когда фирм много, но каждая из них обладает хотя бы небольшой частичкой монопольной власти. Такую ситуацию называют **монополистической конкуренцией**.

Кроме основных типов рыночных структур, существует множество других. Наличие на рынке одного покупателя называется **монопсонией**. Фирма, которой удается разным категориям потребителей продавать товар по разной цене, называется фирмой, использующей ценовую дискриминацию.

Когда сталкиваются монопсонист-покупатель с монополистом-продавцом, мы имеем двустороннюю монополию. Если в отрасли функционируют лишь две фирмы, то этот частный случай олигополии называется **дуополией**.

Если перейти к изучению различных вариантов сочетаний форм рыночного предложения и спроса, то количество возможных рыночных структур сильно возрастет. При анализе, однако, обычно исходят из предположения, что спрос является конкурентным, ограничиваясь изучением различных форм предложения.

Противоположностью совершенной конкуренции является чистая монополия (от греч. "моно" — один, "полио" — продаю). В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, т. е. понятия "фирма" и "отрасль" совпадают. На первый взгляд, такая ситуация малореальна и, действительно, в масштабах страны встречается весьма редко. Однако, если взять более скромный масштаб, например маленький город, то мы увидим, что ситуация чистой монополии довольно типична. В таком городе существует одна электростанция, одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одно крупное предприятие, один книжный магазин и т. д. В США 5% ВВП создается в условиях, близких к чистой монополии.

Чистая монополия возникает обычно там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален. Это в полной мере можно отнести к естественным монополиям, когда увеличение числа фирм в отрасли вызывает рост средних издержек. Типичным примером естественной монополии являются

муниципальные коммунальные службы. В этих условиях монополист обладает реальной властью над продуктом, в известной мере контролирует цену и может влиять на нее, изменяя количество товара.

Монополия возникает там и тогда, где и когда велики барьеры для вступления в отрасль. Это может быть связано с экономией масштаба (как в автомобильной и сталелитейной промышленности), с естественной монополией (когда какие-либо компании — в сфере почты, связи, газо- и водоснабжения — закрепляют свое монопольное положение, получая привилегии от правительства).

Государство создает официальные барьеры, выдавая патенты и лицензии. Согласно патентному праву США, изобретатель имеет исключительное право контроля над своим изобретением в течение 17 лет. Патенты сыграли огромную роль в развитии таких компаний, как "Ксерокс", "Истман Кодак", "Интернэшнл Бизнес Машин"(IBM), "Сони" и т. д. Монопольное положение, закрепленное патентом, служит стимулом капиталовложений в НИОКР и, тем самым, фактором усиления монопольной власти. Вступление в отрасль может быть существенно ограничено и путем выдачи лицензий. В США подлежат лицензированию свыше 500 профессий (врачи, таксисты, трубочисты и многие другие). Лицензия может быть предоставлена как частной фирме, так и государственной организации (классический пример — история водочной монополии в России).

Монополия может иметь своей основой исключительное право на какой-либо ресурс (например, на естественные факторы производства). Хрестоматийным примером является деятельность компании "Де Бирс", которая уже давно монополизировала крупнейшие алмазные рудники в Южной Африке и потому контролирует мировой рынок алмазов.

На рубеже прошлого и нынешнего веков публицисты социалистического направления дали массу красочных описаний агрессивной деятельности монополий. Их можно встретить, например, в работах Дж. А. Гобсона "Империализм" (1902 г.), Р. Гильфердинга "Финансовый капитал" (1910 г.), Н. И. Бухарина "Мировое хозяйство и империализм" (1915 г.) и В. И. Ленина "Империализм как высшая фаза капитализма" (1916 г.). Однако в настоящее время жесткие действия монополий, как и «нечестная конкуренция» в целом, строго запрещены в странах развитой рыночной экономики, хотя и встречаются на периферии цивилизованного мира.

Итак, фирму можно назвать чистым монополистом, если она является единственным производителем экономического блага, не имеющего близких заменителей (субститутов), если она ограждена от непосредственной конкуренции высокими входными барьерами в отрасль.

Силу монопольной власти отдельной фирмы, однако, не стоит преувеличивать. Даже чистая монополия вынуждена считаться с потенциальной конкуренцией. Эта конкуренция может обостриться в связи с нововведениями, возможным появлением товаров-заменителей, конкуренцией импортных товаров, а также "борьбой за деньги потребителя" со стороны других фирм, каждая из которых стремится увеличить долю

своих товаров в его бюджете. Чистая монополия возникает на базе рыночной экономики и функционирует по ее законам. Не следует также сбрасывать со счетов широкомасштабное антимонопольное законодательство, существующее во всех развитых странах.

Иное дело — монополия в условиях административно-командной системы. Такая монополия базируется на государственной собственности на средства производства и действует в условиях значительной ограниченности рынка и товарного дефицита. Административно-командная система развивается, как правило, в условиях закрытой экономики, опирается на государственную монополию внешней торговли. Существенным признаком этой системы является прямое распределение всех основных ресурсов, что также служит мощным подспорьем административной монополии. Конечным ее результатом становится гигантомания, стремление превратить всю отрасль в один огромный завод.

Очевидно, что административной монополии конкуренция угрожает в гораздо меньшей степени, чем чистой монополии в рыночной экономике. Опираясь на отраслевые министерства, предприятия-гиганты через отраслевые НИИ контролируют и объективно тормозят научно-технический прогресс в своей стране. Им не грозит конкуренция товаров-субститутов, поскольку производство большинства из них курируется прямо или косвенно данным министерством. Монополия внешней торговли надежно ограждает их и от иностранных конкурентов.

Таким образом, административная монополия, возникающая в рыночной среде, обладает гораздо большей монопольной властью, чем экономическая монополия.

Если в условиях совершенной конкуренции фирма выбирает только объем производства (цена задается экзогенно), то монополист может не только определять объем производства, но и назначать цену.

Следовательно, цена превышает предельный доход. Если в условиях совершенной конкуренции $P = MK$, то на монополизированном рынке $P > MK$.

Монополистическая конкуренция возникает там, где хозяйствуют десятки фирм, тайный сговор между которыми практически невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск, сама определяет свою ценовую политику. Предсказать и учесть действия всех остальных участников конкуренции практически невозможно.

Монополистическая конкуренция развивается там, где необходима дифференциация продукта, где в большей мере приходится учитывать вкусы потребителя для сбыта своей продукции. Монополистическая конкуренция широко представлена в отраслях, производящих предметы потребления. Легкая и пищевая промышленность, сфера услуг дают нам многочисленные примеры. Дифференциация продуктов может основываться не только на различиях в качестве товара, но и на тех услугах, которые связаны с его обслуживанием. Причиной выбора покупателя могут стать привлекательная упаковка, более удобное расположение и время работы магазина, лучшее

обслуживание посетителя. Это в полной мере относится к мелким магазинам, парикмахерским, химчисткам, бензозаправочным станциям и т. д.

В условиях дифференциации экономических благ трудно найти две фирмы, которые производили бы один и тот же продукт или услугу. Границы отрасли размываются, строго выделить отрасль бывает довольно трудно, а иногда и невозможно.

Важное значение приобретает не только цена, но и **неценовые факторы**: реклама, условия продажи, возможность покупки товара в рассрочку, наличие или отсутствие гарантийного ремонта и др.

В условиях монополистической конкуренции нет высоких барьеров для вступления в отрасль. Эффект масштаба не имеет большого значения, а капитал, требующийся для начала дела, как правило, невелик. Легкое вступление в отрасль не означает, что отсутствуют какие-либо ограничения для вступления в отрасль. Ими могут быть патенты на продукцию, лицензии, фабричные клейма или торговые марки. Однако, в отличие от чистой монополии, патенты не носят исключительного характера, поскольку патентуются (лицензируются) товары-субституты.

Если в условиях совершенной конкуренции кривая спроса параллельна оси абсцисс, то при монополистической конкуренции она приобретает небольшой отрицательный наклон (см. рис. 4). Это означает, что кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции, но более эластична, чем у чистой монополии. Степень эластичности в условиях монополистической конкуренции зависит как от числа конкурентов, так и от глубины дифференциации продукта (услуг).

Таким образом, дифференциация продукта отражается в дифференциации цены. Потребитель, привыкший к потреблению того или иного товара или услуги, не сразу откажется от его покупки даже при небольшом росте цены. Изменит фирме лишь самый расчетливый и меркантильный покупатель.

В условиях монополистической конкуренции объем производства фирмы меньше, чем при совершенной конкуренции, а средние совокупные издержки и цена, как правило, выше. Производство меньшего объема продукции по более высоким ценам означает, что монополистическая конкуренция менее эффективна, чем совершенная.

Важную роль в дифференциации продукта играет неценовая конкуренция. Потребитель заинтересован в покупке такого товара, который не вызовет у него много хлопот при его потреблении. Если купленный холодильник постоянно ломается, телевизор не дает качественного изображения, а музыкальный центр — чистого звука, то проблема гарантийного ремонта приобретает первостепенное значение. Наличие ЭТИХ услуг оказывается не менее важным, чем более низкая цена товара

В условиях научно-технического прогресса стремительно увеличивается число предлагаемых товаров и услуг. Важную роль в их

проталкивании на рынке играет реклама. Реклама пытается приспособить потребительский спрос к новому продукту.

Фирма заинтересована в рекламе, поскольку реклама расширяет спрос и способствует уменьшению эластичности спроса по цене.

По поводу рекламы существуют разные точки зрения. Сторонники рекламной деятельности считают ее необходимой, поскольку она стимулирует изменение продукта, усиливает конкуренцию, ослабляет монопольную власть, помогает потребителям познакомиться с новой продукцией, а также финансирует национальные системы связи — печать, радио, телевидение. Противники рекламы справедливо отмечают ее негативные стороны: необъективность; высокие расходы, которые отражаются на цене, уплачиваемой потребителем; создание финансовых барьеров для вступления в отрасль; "засорение" средств массовой информации.

Совершенная конкуренция, чистая монополия и монополистическая конкуренция не исчерпывают многообразия рыночных структур.

Олигополия — это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами. Характерная черта олигополии заключается в немногочисленности фирм в отрасли. Об этом говорит этимология самого понятия "олигополия" (греч. "oligos" — несколько, "poleo" — продаю, торгую). Обычно их число не превышает десяти. Такая ситуация сложилась, например, в американской сталелитейной промышленности, в производстве свинца, меди, стекла, изделий из гипса и др. Наиболее высока концентрация в автомобильной промышленности США: на три компании ("Дженерал Моторс", "Форд" и "Крайслер") приходилось в 80-е гг. свыше 95% национального производства автомобилей. Можно привести примеры и других отраслей обрабатывающей промышленности США (производство домашних холодильников, пылесосов, стиральных машин, электрических лампочек, открыток, телефонных аппаратов), для которых характерна высокая степень концентрации производства всего на нескольких фирмах.

Следует лишь отметить, что эти данные, как и все статистические показатели, обладают очевидными недостатками. Они либо увеличивают, либо преуменьшают степень концентрации. Преувеличивают, так как не учитывают иностранной и межотраслевой конкуренции (на американском рынке, например, каждый четвертый автомобиль — иностранного производства), а также конкуренции со стороны поставщиков. Преуменьшают, так как оценивается степень концентрации на общенациональном уровне, а не на уровне регионов или отдельных городов, где на рынках некоторых товаров и услуг часто господствуют две-три местные компании (производство кирпича, бетона, скоропортящихся пищевых продуктов и т. д.). К тому же наряду с классической (жесткой) олигополией, в которой главную роль играют 3—4 фирмы, существует еще и мягкая

(аморфная) олигополия, когда основную долю продукции выпускают 6—8 фирм.

Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как стандартизированные товары (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, стиральные порошки, сигареты, электробытовые приборы).

Характерной чертой олигополии являются высокие барьеры для вступления в отрасль. Они связаны прежде всего с экономией на масштабах производства, которая выступает как важнейшая причина широкого распространения и длительного сохранения олигополистических структур. В автомобильной промышленности США в 80-е гг., например, минимально эффективный объем выпуска составлял 300 тыс. машин в год. Поскольку многие предприятия производили не менее двух моделей одновременно, стоимость такого завода обычно превышала 3 млрд. долл. Такие крупные инвестиции доступны далеко не для всех фирм, поэтому создаются объективные предпосылки для сохранения ведущего положения автомобильных заводов-гигантов. Отметим, что если в начале XX в. число американских автомобильных фирм приближалось к 200, то уже в конце 20-х гг. их число не превышало 50, а настоящее время их число укладывается в десяток.

Эффект масштаба — важная, но не единственная причина, так как уровень концентрации во многих отраслях превышает оптимально эффективный уровень. Олигополистическая концентрация порождается и некоторыми другими барьерами для вхождения в отрасль. Это может быть связано с патентной монополией, как это происходит в наукоемких отраслях, контролируемых фирмами типа "Ксерокс", "Кодак", IBM и др. На протяжении всего срока действия патента фирма надежно защищена от внутренней конкуренции.

Среди других причин — монополия контроля над редкими источниками сырья (например, в 60—70-е гг. мировой рынок нефтепродуктов контролировал нефтяной картель "Семь сестер"), заведомо высокие расходы на рекламу (как в производстве сигарет, прохладительных напитков или в шоу-бизнесе). Барьеры различны по прочности. Хотя непреодолимых барьеров нет, они возникают вновь и вновь.

Характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Подобно тому, как шахматист должен учитывать возможные ходы противника, олигополист должен быть готов к различным (нередко альтернативным) вариантам развития ситуации на рынке в результате различного поведения конкурентов.

Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы, и в условиях, когда достигается договоренность с другими олигополистами и возникает тенденция превращения отрасли в

чисто монопольную. Возможны две основные формы поведения фирм в условиях олигополистических структур: некооперативное и кооперативное. В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска продукции.

Для упрощения рассмотрим отрасль, в которой существует только два продавца, — дуополию. Дуополия — это частный случай олигополии. Допустим, что каждая из фирм А и Б производит половину продукции, общая величина которой 400 тыс. единиц, и что средние издержки постоянны и равны 25 тыс. руб. Допустим также, что первоначальные цены равны и составляют 50 тыс. рублей. Если фирмы считают, что снижение цен поможет им вытеснить конкурента с рынка, то между ними начинается ценовая война. Ценовая война — это цикл постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. Снижение цен имеет, однако, свои пределы. В рассмотренном примере (рис. 7) оно будет продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до уровня предельных издержек. А так как средние издержки постоянны, то $P = MC = AC$. В точке В установится равновесие, потому что ни одна фирма не сможет снизить цену ниже, не понеся убытки. Цена фактически станет такой же, как и в условиях совершенной конкуренции, а экономическая прибыль в результате войны станет равной нулю.

От ценовой войны выиграют потребители и проиграют производители. В нашем примере ни один из производителей не выиграет. Ценовые войны, к сожалению для потребителей, скоротечны и в настоящее время бывают довольно редко. Конкурентная борьба друг с другом часто приводит к соглашениям, учитывающим возможные действия других производителей.

Формы несовершенной конкуренции многообразны. Наихудшим для потребителя случаем является монополия, практикующая ценовую дискриминацию. **Ценовая дискриминация** состоит в том, что одинаковые товары фирма продает различным покупателям по разным ценам, в зависимости от их платежеспособности. Это происходит в случаях:

- 1) если продавец обладает достаточно высокой степенью монопольной власти, обеспечивающей ему контроль над производством и ценами;
- 2) если можно сегментировать рынок — разбить покупателей на разные группы, различающиеся степенью эластичности спрос по цене;
- 3) если тот, кто покупает товар дешевле, не может затем перепродать его дороже.

Цены могут различаться в зависимости от:

- качества товара или услуги;
- объема потребления (скидки оптовым покупателям);
- дохода покупателя, если он известен продавцу;
- времени покупки (дневное или ночное время, будни и выходные, разгар или конец сезона и т. д.).

Таким образом, на один и тот же товар существует множество цен, причем различия цен никак не связаны с различием издержек. На первый взгляд, фирма, практикующая ценовую дискриминацию, кажется

нетипичной. Однако в реальной жизни элементы такого поведения встречаются на каждом шагу. Это — билеты в кинотеатр на дневные и вечерние сеансы, плата за электричество для фирм и домохозяйств, билеты в музей для взрослых, детей, студентов, военнослужащих и пенсионеров, индивидуальные и групповые авиабилеты и т. д. Во всех этих случаях фирмы, практикующие дискриминацию, присваивают часть потребительского излишка.

Наряду с монополией со стороны производителей (монополией в собственном смысле слова) встречается монополия со стороны покупателя — **монопсония**. Покупатель-монопсонист заинтересован и имеет возможность покупать товары по наиболее низкой цене. Такая ситуация характерна для военной промышленности, продукцию которой закупает исключительно государство. Однако государство далеко не всегда использует это свое преимущество. Гораздо чаще монопсоническое преимущество реализуется на локальных рынках. Например, единственное в районе предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции навязывает фермерам монопольно низкие заготовительные цены.

Двусторонняя монополия — это рыночная структура, когда монополисту противостоит монопсонист (единственный продавец сталкивается с единственным покупателем). Это наблюдается, в частности, когда фирма-монополист ведет переговоры с отраслевым профсоюзом по поводу найма работников). В качестве примера можно назвать столкновение профсоюза авиадиспетчеров с национальной авиационной компанией.

Антимонопольное законодательство — законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение "нечестных" действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти, любых форм монопольного поведения.

В Российской Федерации предприятие признается монополистом, если занимает господствующее (доминирующее) положение на рынке товара, не имеющего заменителей, или на рынке взаимозаменяемых товаров. Такое положение позволяет ему затруднять доступ на рынок другим производителям, диктовать свои условия им и потребителям.

Доминирующим считается положение предприятия, если его доля на рынке определенного товара не менее 65%. Из этого правила есть исключения:

первое - положение предприятия не будет признано доминирующим, если оно сумеет доказать, что, несмотря на превышение 65-процентного лимита, его положение на рынке не является доминирующим;

второе - положение предприятия считается доминирующим даже тогда, когда его доля на рынке определенного товара меньше 65%, если это

доминирование выявил антимонопольный орган, исходя из стабильности доли данного предприятия на рынке, из относительного размера долей его контрагентов, а также из ограниченности доступа на этот рынок новых конкурентов.

Если же доля предприятия на рынке определенного товара не превышает 35%, его положение не может быть признано доминирующим, а оно само монополистом.

Антимонопольное законодательство РФ включает в себя законы "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" от 22 марта 1991 г., "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" от 3 июля 1991 г., "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" от 13 декабря 1994 г., "О финансово-промышленных группах" от 30 ноября 1995 г., "О естественных монополиях" от 17 августа 1995 г., "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995 г., "О некоммерческих организациях" от 12 января 1996 г., "О рекламе" от 18 июля 1996 г., "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли" от 14 апреля 1998 г. и др., а также нормативно-правовые акты Президента РФ и правительства.

В настоящее время антимонопольное законодательство необходимо совершенствовать, преимущественно на основе обобщения правоприменительной практики. Предстоит так обновить правовую базу, чтобы она позволяла надежнее пресекать злоупотребления рыночной властью, ущемление интересов хозяйствующих субъектов, применять штрафные санкции к юридическим и физическим лицам, включая должностных лиц федеральных и региональных органов исполнительной власти и местного самоуправления, лучше регулировать безопасность и качество товаров и услуг. Нужен закон "О защите конкуренции в сфере финансовых услуг".

Для реализации антимонопольной политики, поддержки рыночных структур и предпринимательства, государственного регулирования тарифов в сфере естественных монополий, пресечения монополизма на товарных рынках, создания условий для здоровой конкуренции был создан Государственный комитет по антимонопольной политике, имеющий территориальные управления. Позднее его преобразовали в Государственный антимонопольный комитет (ГАК). Следует признать, что ему не удалось достичь ощутимых успехов в создании полноценной конкурентной среды.

В 1999 г. на его базе создано Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП). В него вошли также Федеральная служба России по регулированию естественных монополий на транспорте (ФСЕМТ), Федеральная служба России по регулированию естественных монополий в области связи (ФСЕМС), Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП) и, возможно, будет включена Федеральная энергетическая комиссия (ФЭК).

Пока уровень развития конкуренции в нашей стране явно недостаточен. Специалисты называют несколько причин этого: во-первых, приватизация не привела, как ожидалось, к появлению эффективных собственников, которые заботились бы о развитии предприятия; во-вторых, принудительная реорганизация (реструктуризация) предприятий не была использована должным образом, хотя могла бы облегчить массовое образование новых конкурентоспособных хозяйствующих субъектов; в-третьих, малый бизнес так и не получил должного развития.

Во многих странах именно малый бизнес является естественной основой формирования конкурентной среды, полигоном для испытания венчурных технологических и экономических проектов. У него больше возможностей маневрировать капиталом, переключаясь с одного вида деятельности на другой, ниже операционные расходы, у работников выше чувство причастности к делам фирмы и заинтересованность в ее успехе. Даже в условиях повышенного риска малые предприятия охотно берутся за новации, которые они затем могут передать на тиражирование промышленным гигантам.

Как показывает зарубежный опыт, чем выше доля малых предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов и численности занятых, тем меньше безработица и выше конкуренция. Однако сегодня темпы роста числа этих предприятий замедлились, занимаются они в основном торговлей и посреднической деятельностью.

Для развития малого бизнеса необходимы доступные кредиты и льготное налогообложение, создание лизинговых компаний, технопарков, бизнесинкубаторов, информационных, консалтинговых и учебно-деловых центров, а также вовлечение малых предприятий в новые сферы деятельности, международные программы сотрудничества. Пока же все это остается благим пожеланием из-за скудости госбюджета, недостатка политической воли у властей, противодействия чиновников, настроенных против рыночных реформ.

Для демонополизации экономики и развития конкуренции специалисты предлагают:

- наладить антимонопольный контроль за проведением конкурсов, торгов, аукционов, в том числе при размещении заказов на поставки продукции для государственных и муниципальных нужд (только в 2000 г. финансовые обороты на таких конкурсах и торгах достигли 122 млрд рублей);
- ввести жесткие меры против действий региональных властей, препятствующих свободе перемещения товаров и капитала по всей России;
- совершенствовать правовое регулирование использования государственных средств для расширения конкурентной среды, снижения концентрации производства и уменьшения ведомственного монополизма;
- согласовать антимонопольное законодательство стран СНГ, адаптировать их конкурентную политику к международным принципам и правилам.

Методы антимонопольной политики:

1. Ограничительные меры. Они предусмотрены законом "О конкуренции" и применяются антимонопольным органом к хозяйствующим субъектам, которые нарушают антимонопольное законодательство. Это запреты на монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию, на действия органов власти и управления, которые могут неблагоприятно сказаться на развитии конкуренции.

2. Контроль за усилением экономической концентрации. Наряду с запретами на заключение вредных для конкуренции соглашений и на злоупотребление доминирующим положением для борьбы с ограничением конкуренции применяется контроль за экономической концентрацией. Она возникает:

- в результате создания, реорганизации или слияния предприятий и объединений;

- когда появляется возможность для группы организаций проводить на рынке согласованную политику. Согласно закону "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", если предприятие достигает определенного порога по объему операций, оно обязано получить согласие антимонопольного органа на свои действия (предварительный контроль) или уведомить его о них (последующий контроль).

3. Запрет на недобросовестную конкуренцию. Под ней понимаются действия, направленные на приобретение преимуществ, которые противоречат законодательству, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и которые причинили (могут причинить) убытки конкурентам или нанесли ущерб их деловой репутации. Речь идет о распространении ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки либо нанести ущерб, введении потребителей в заблуждение относительно характера, способа, места изготовления, потребительских свойств и качества товара, а также о некорректном сравнении собственного товара с аналогичной продукцией конкурентов. К недобросовестной конкуренции также относится получение, использование, разглашение научно-технической, производственной, торговой информации или коммерческой тайны без согласия владельца.

Растет интерес предпринимателей к защите деловой репутации предприятия и правовой охране товарных знаков от их незаконного использования.

4. Запреты на действия органов власти и управления, которые могут неблагоприятно повлиять на конкуренцию. Развитие рыночных отношений предполагает устранение прямого вмешательства государственных органов власти в деятельность предприятий. Законом запрещено принимать нормативные акты и совершать действия, которые ограничивают самостоятельность предприятий, создают дискриминирующие или благоприятные условия для одних в ущерб другим и тем самым ограничивают конкуренцию, ущемляют интересы предприятий или граждан.

Однако власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления допускают многочисленные нарушения, в частности необоснованно предоставляют льготы, ограничивают создание предприятий, вводят запреты на их деятельность, продажу или покупку товаров, указывают на приоритетность некоторых договоров, произвольно устанавливают размеры регистрационного сбора, препятствуют выходу на рынок товаров и услуг "иностраных" предприятий и т.п.

Законодательство запрещает должностным лицам государственной власти и управления, во-первых, заниматься предпринимательской деятельностью, иметь в собственности предприятия; во-вторых, самостоятельно или через представителей голосовать посредством принадлежащих им акций (вкладов, паев, долей) на общих собраниях акционеров; в-третьих, совмещать функции органов исполнительной власти и местного самоуправления с функциями хозяйствующих субъектов, а также наделять их функциями и правами этих органов.

Кроме того, не разрешается создавать министерства, госкомитеты и т.п. для монополизации производства или реализации товаров, а также наделять уже существующие органы полномочиями, способными ограничить конкуренцию. Поэтому решения исполнительной власти и местного самоуправления по вопросам создания, реорганизации и ликвидации предприятий или предоставления льгот должны согласовываться с антимонопольным ведомством.

5. Реестр как инструмент антимонопольного контроля. По результатам анализа состояния товарного рынка и доли предприятий на нем (более или менее 35%) они включаются либо исключаются из государственного реестра. Делает это МАП, если речь идет о российском рынке в целом, или его территориальные управления в случае региональных рынков. Реестр составляется для того, чтобы иметь информационную базу о крупнейших субъектах рынка и контролировать соблюдение ими антимонопольного законодательства.

В реестр обязательно попадают предприятия, являющиеся единственными производителями в России отдельных видов продукции. Количество включенных в реестр предприятий зависит от границ товарного рынка, на котором определяется их доля. Чем детальнее рассматривается номенклатура продукции, тем больше предприятий может быть включено в реестр. Антимонопольные органы выявляют предприятия, имеющие значительную долю лишь в производстве наиболее важной для экономики, структурообразующей и социально значимой продукции.

Внесение предприятия в реестр еще не говорит о том, что оно является монополистом и к нему следует применить ограничительные меры - скажем, по ценам, ибо само наличие крупных предприятий не означает, что они злоупотребляют своим доминирующим положением. Более того, их монополистическая деятельность невозможна, если на рынке ограничен платежеспособный спрос или ресурсы для развития производства. Монопольное поведение предприятия и меры по пресечению

злоупотреблений доминирующим положением строго регламентированы статьями 5-8 закона "О конкуренции", причем расширительное применение термина "монополист" не допускается.

Структура товарных рынков, характер и уровень монополизации экономики меняются в результате приватизации, либерализации цен, открытия внутреннего рынка для международной конкуренции, банкротства и санации убыточных предприятий, регулирования естественных монополий.

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте закон спроса и проиллюстрируйте его действие на графике. Назовите ценовые и неценовые факторы спроса.
2. Объясните содержание категории эластичность и на собственных примерах покажите действие факторов эластичности.
3. Определите содержание категории издержки. Приведите пример явных и неявных издержек.
4. Какие виды издержек существуют в краткосрочном периоде. Определите сущность и функции конкуренции в рыночной экономике.
5. Покажите различие между рыночными структурами как формами конкуренции. Какие иные способы классификации конкурентных отношений вам известны.

Тест «Верно - неверно» по теме «Издержки».

1. Экономические издержки - это платежи собственникам ресурсов, достаточные для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативных возможностей использования.
1. да 2. нет
2. Экономическая прибыль всегда ниже бухгалтерской:
1. да 2. нет
3. Чем больше объём производства, тем меньше постоянные затраты.
1. да 2. нет
4. Жалованье высшему управленческому персоналу фирмы в краткосрочном периоде - постоянные издержки.
1. да 2. нет
5. Переменные издержки зависят от объёма выпуска продукции.
1. да 2. нет
6. Расходы на приобретение сырья - переменные затраты.
1. да 2. нет

7. Транспортные расходы по доставке сырья и готовой продукции в краткосрочном периоде - постоянные затраты.
1. да 2. нет
8. Общие издержки включают постоянные и средние переменные.
1. да 2. нет
9. Средние издержки - это себестоимость продукции.
1. да 2. нет
10. Предельные издержки показывают, во что обойдется фирме производство дополнительной единицы продукции.
1. да 2. нет

Правильные ответы к тесту «Верно - неверно»:

1. Да; 2 да; 3. Нет; 4. Да; 5. Да; 6. Да; 7. Нет; 8.нет; 9. Да; 10. да

Задачи

Задача 1. Допустим, функция спроса равна $Q_d = 100 - P$, а функция предложения $Q_s = 2 \cdot P - 50$, где P — это цена в рублях, а величина спроса Q_d и предложения Q_s в тысячах штук.

- а) Найдите равновесную цену и равновесное количество.
б) Если правительство решит снизить цену до 40 рублей, стремясь стимулировать потребителя, к чему это приведет? Определите величины спроса и предложения, наблюдается ли избыточное предложение (перепроизводство, затоваривание) или избыточный спрос (дефицит), каков объем потребления?

Решение.

Точку равновесия до вмешательства правительства в работу данного рынка находим из уравнения:

$$Q_d = Q_s \text{ или } 100 - P = 2P - 50.$$

Следовательно,

$$P_0 = 50, Q_0 = 50.$$

Если правительство снизит цену до 40 руб., то величина спроса достигнет 60 ($Q_d = 100 - 40 = 60$), но предложение сократится до 30 ($Q_s = 2 \cdot 40 - 50 = 30$). Имеем избыточный спрос, равный 30 при таком же объеме продаж: $Q = \min(Q_d, Q_s) = 30$.

Задача 2. Функции спроса и предложения заданы: $Q_d = 200 - 4 \cdot P$ и $Q_s = 6 \cdot P - 100$, известны также затраты на единицу продукции $C = 25$, которые не зависят от объема производства. Сравните объемы продаж при равновесной цене и цене, максимизирующей совокупную прибыль производителей в отрасли. Сделайте вывод, почему государству не рекомендуется вмешиваться в рыночные механизмы.

Решение.

Найдем точку равновесия: $P_0 = 30$, $Q_0 = 80$, при цене $P > P_0$ объем продаж определяется функцией спроса, а при $P < P_0$ — предложения. Необходимо найти цену P' , определяющую максимум прибыли, естественно, при $P > P_0$:

$$\max \begin{cases} (P - C) \cdot Q_d, & \text{при } P > P_0 = 30 \\ (P - C) \cdot Q_s, & \text{при } P \leq P_0 = 30 \end{cases}$$

— при $(P - 25) \cdot (200 - 4P) = -4P^2 + 300P - 5000$ максимум достигается в точке $P = 75/2$ и равен 625;

— при $(P - 25) \cdot (6P - 100)$ и при $25 \leq P \leq 30$ максимум достигается при $P = 30$ и равен 400.

Следовательно, оптимальной для производителей является цена $P' = 37,5$, дающая им наибольшую прибыль в размере 625 денежных единиц.

Задача 3. Спрос на товар X характеризуется следующим данными: эластичность спроса по цене равна 0,5; эластичность спроса по доходу равна 0,7; Коэффициент перекрестной эластичности с товаром Y = 0,6. На сколько процентов изменится объем спроса на товар X, если его цена увеличится на 5%, доходы населения возрастут на 8%, а цена товара Y уменьшится на 2%?

Решение

$$E_p = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P},$$

где ΔQ_d – процентное изменение величины спроса,

ΔP – процентное изменение цены

Определим процентное изменение величины спроса под влиянием изменения цены на 5%:

$$\Delta Q_{d1} = E_p \cdot \Delta P, \quad \Delta Q_{d1} = 0,5 \cdot 5\% = 2,25\%$$

Определим процентное изменение величины спроса под влиянием изменения дохода:

$$E_i = \frac{\Delta Q_d}{\Delta I},$$

где ΔQ_d – процентное изменение величины спроса,

ΔI – процентное изменение дохода.

$$\Delta Q_{d2} = 0,7 \cdot 8\% = 5,6\%.$$

Определим процентное изменение величины спроса на товар X под влиянием уменьшения цены товара Y:

$$E_{A/B}^D = \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B}$$

где ΔQ_A – процентное изменение величины спроса,

ΔP_B – процентное изменение цены товара B.

$$\Delta Q_A = 0,6 \cdot (-2\%) = -1,2\%.$$

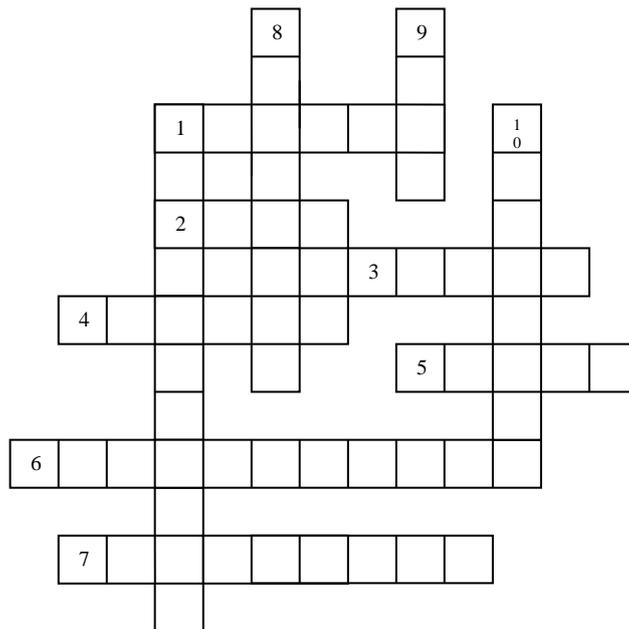
Определим общее изменение объема спроса:

$$\Delta Q_d = \Delta Q_{d1} + \Delta Q_{d2} + \Delta Q_{d3} = 2,25\% + 5,6\% - 1,2\% = 6,65\%$$

Объем спроса измениться на 6,65%.

Ответ: Объем спроса измениться на 6,65%.

Кроссворд



По горизонтали:

1. Товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента стоимости. 2. Денежная единица Кореи. 3. Денежная единица России. 4. Денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара. 5. Весовая единица и римская монета. 6. Увеличение в законодательном порядке масштаба цен. 7. Форма стоимости, существующая на ранних стадиях развития человеческого общества.

По вертикали:

1. Снижение в законодательном порядке масштаба цен. 8. Кредитное обязательство банка. 9. Денежная единица Мавритании. 10. Обесценивание бумажных денег.

ГЛАВА 3. Макроэкономика

Макроэкономика является одним из самых молодых и наиболее быстро развивающихся разделов экономической теории. Ее особый предмет и специфический метод исследования стали формироваться начиная с 30-х годов XX в. Фундаментальное значение для становления и развития макроэкономики как самостоятельного раздела экономической теории имели, во-первых, потребность в агрегированных статистических данных характеризующих развитие национальной экономики в целом; во-вторых, Великая депрессия, когда результаты экономического развития вошли в противоречие с теоретическими выводами классической экономической школы о способности рыночного механизма к саморегулированию; в-третьих, возникла необходимость в теоретическом обосновании антициклической политики государства.

Основоположником современной макроэкономической теории стал британский экономист Дж.М.Кейнс (1883—1946), который разработал научную концепцию, объясняющую возникновение конъюнктурных колебаний в экономике, а также предложил специальную программу действий правительства по преодолению депрессии и сглаживанию экономического цикла. Основные теоретические идеи Кейнса были изложены в его работе "Общая теория занятости, процента и денег", вышедшей в свет в 1936 г. Несмотря на то что ряд положений и выводов этой работы в настоящее время подвергнут достаточно обоснованной критике, она, по мнению большинства современных ученых, является наиболее значительным экономическим трудом XX в.

Основные положения теории Кейнса. Кейнс теоретически обосновал причины, по которым рыночная экономика может терять способность к саморегулированию. Он отказался от классической доктрины о плавном саморегулировании рыночной экономики. Кейнс доказывал, что рыночная экономика такой способностью не обладает и, следовательно, не гарантирует полную занятость, стабильность цен и высокий уровень выпуска. Отсюда логически вытекал вывод о необходимости проведения стабилизационной макроэкономической политики государства. Кейнс разработал принципы антикризисной политики государства. Кейнс признавал определяющую роль спроса в формировании экономической конъюнктуры. Обосновывая этот тезис, он подверг критике один из фундаментальных постулатов классической экономической доктрины — закон Сэя, гласящий, что предложение рождает спрос.

Макроэкономика — это наука, которая изучает закономерности функционирования экономики в целом, исследует взаимодействие экономических агентов и экономических рынков друг с другом, при этом экономика рассматривается как сложная, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Различают два вида анализа макроэкономических процессов: *ex post* и *ex ante*:

макроэкономический анализ ex post, или национальное счетоводство, — это анализ статистических данных, который позволяет оценивать результаты экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные явления, разрабатывать экономическую политику для их решения и преодоления, проводить сравнительный анализ экономических потенциалов разных стран;

макроэкономический анализ ex ante — это прогнозное моделирование экономических процессов и явлений на основе определенных теоретических концепций, что позволяет определить закономерности развития экономических процессов и выявить причинно-следственные связи между экономическими явлениями и переменными. Это и есть макроэкономика как наука.

Между микро- и макроанализом нет непреодолимой границы. Обе сферы человеческой деятельности — на уровне фирмы (отрасли) и в масштабе страны, обе части экономической теории тесно взаимосвязаны. Но разделение уровней, даже при известной его условности, полезно в методическом плане и отражает реально существующие различия. Интересы отдельного индивидуума, одной фирмы, одной отрасли и интересы общества не равнозначны.

В макроэкономике, как и в других разделах экономической теории, применяются как общенаучные методы исследования, так и специфические.

К числу основных общенаучных методов, используемых в макроэкономических исследованиях, относятся сочетание анализа и синтеза, единство логического и исторического аспектов рассмотрения, метод научной абстракции, системно-функциональный анализ, экономико-математическое моделирование, сочетание позитивного и нормативного подходов.

В своем анализе экономических процессов макроэкономика использует ряд тех же подходов, что и микроэкономика:

1. Рациональность поведения экономических агентов, означающий, что агент выбирает оптимальное решение, сопоставляя выгоды и издержки.

2. Макроэкономика использует также известный из микроэкономики равновесный подход при изучении агрегированных величин. Он предполагает поиск точек равновесия кривых совокупного спроса и предложения в масштабе национальной экономики, определение причин отклонения от состояния равновесия в экономике и т.д.

3. Как и в микроэкономике, используется метод «при прочих равных условиях» (*ceteris paribus*), заключающийся в допущении, что все другие переменные за исключением тех, которые рассматриваются в данный момент, не меняются (например, рост процентной ставки увеличивает желание населения хранить свои деньги в банке «при прочих равных условиях», но если доверие к банковской системе подорвано, нарушаются прочие условия).

4. Сочетание позитивной и нормативной теории; позитивная теория отражает фактическое состояние дел, нормативная теория показывает, как должны развиваться экономические процессы; нормативный анализ – *как должно быть*, т.е. как должно поступить правительство для максимизации общественного благосостояния, используются оценочные суждения (плохо, хорошо, целесообразно и т.д.); позитивный анализ – *как есть на самом деле*, показывает, как реально работает экономика страны.

С 20-х гг. XX в. многие экономисты начинают специализироваться на исследовании макроэкономических проблем, что способствует накоплению и систематизации статистических данных о макроэкономических процессах.

В 1920 г. в США У.Митчелл основал Национальное бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research (NBER)). В 1931 г. по его приглашению в этом бюро начал работать В. Леонтьев.

В Советской России также в 1920 г. при Народном комиссариате финансов был создан Институт по изучению народнохозяйственных конъюнктур, в котором стали работать известные экономисты и статистики (Н.Д.Кондратьев, А.Л. Вайнштейн, А.А. Конюс, М.В.Игнатъев, Е.Е. Слуцкий). В данном институте проводили всесторонние исследования экономического развития нашей страны и ведущих капиталистических государств с целью разработки научных прогнозов и методов управления народным хозяйством. В СССР была создана система показателей и таблиц, называемая балансом народного хозяйства, которая использовалась уже при составлении первого пятилетнего плана развития народного хозяйства (1928-1932 гг.). После Второй мировой войны к разработке системы макроэкономических показателей подключились международные экономические организации, и в 1953 г. в ООН был опубликован документ под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц»,

который можно рассматривать как первый международно признанный вариант системы макроэкономических показателей. Эта система пересматривалась в 1993 г., ныне действует вариант 2003 г.

В России с конца 80-х гг. с переходом к рыночной экономике осуществлен переход от баланса народного хозяйства к международным показателям системы национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота. Каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС учитывает деятельность всех участников общественного производства и содержит показатели, которые в обобщенном виде отражают все экономические операции.

В итоге обработки информации составляется комплекс балансовых таблиц, показатели которых позволяют определить обобщающие макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики и динамику экономического роста.

Полноправные в хозяйственном отношении субъекты, экономическая активность которых отражается в СНС называются институционными единицами. Они должны быть резидентными, т.е. действующими в стране на постоянной основе. Решающим критерием при определении резидентности хозяйственного субъекта является местонахождение центра его интереса на экономической территории конкретной страны.

Для измерения объемов производства в макроэкономике используются показатели, входящие в систему национальных счетов. Наиболее важными из используемых в современной СНС показателями являются: ВВП – валовой внутренний продукт; ВНП - валовой национальный продукт; ЧВП или ЧНП – чистый внутренний или национальный продукт; НД - национальный доход; ЛД - личный доход; РД – располагаемый доход. Центральным показателем СНС является ВВП. Прочие показатели СНС получаются из ВВП расчетным образом.

Валовой внутренний продукт — ВВП (gross domestic product — GDP) это суммарная стоимость товаров и услуг, произведенных в границах данной страны за определенный период времени. Как правило, ВВП подсчитывают за год.

Близким, хотя и не тождественным ВВП показателем, является валовой национальный продукт ВНП (gross national product — GNP). ВНП - это суммарная стоимость товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны за определенный период времени.

Как следует из определений, различие между ВВП и ВНП заключается в том, на какой основе делается выборка товаров и услуг, включаемых в показатель: на основе географической принадлежности (ВВП) или на основе национальной принадлежности (ВНП). ВВП отвечает на вопрос, где создан продукт; ВНП – какой стране он принадлежит.

В последние годы при подсчете валового продукта предпочтение отдается ВВП перед ВНП и большинство стран использует именно этот показатель. Россия также использует в СНС показатель ВВП.

Существуют 3 способа измерения ВВП: по расходам - как сумма расходов конечных пользователей на покупку товаров услуг (метод конечного использования) - счет производства; по доходам - как сумма доходов субъектов хозяйственной деятельности, созданных в процессе производства (распределительный метод) - счет распределения; по добавленной стоимости (производственный метод).

ВВП по расходам подсчитывается как сумма совокупных расходов всех субъектов рыночного хозяйства. Как известно из курса микроэкономики, в экономической деятельности страны участвуют три основных экономических субъекта: домохозяйства, фирмы и государство. Именно они и осуществляют совокупные расходы.

Компоненты этих расходов обозначаются и называются следующим образом:

C (consumption) — личные потребительские расходы, потребление домохозяйств; включают денежные средства населения, направляемые на покупку товаров текущего потребления, товары длительного пользования, а также оплату;

Ig (gross investment) — валовые частные внутренние инвестиции, потребление фирм; состоят из покупок предпринимателями машин и оборудования, всех затрат на строительство и изменений запасов оборотных фондов; валовые инвестиции включают внутренние инвестиции и амортизацию: $Ig = In + d$, где In (net investment) — чистые инвестиции; d (depreciation) — амортизация;

G (government) — государственные расходы; включают расходы государства на приобретение товаров и услуг (конечной продукции), а также покупку производственных ресурсов (государственные закупки); единственным видом бюджетных расходов государства, не входящим в этот элемент совокупных расходов, являются трансфертные платежи, которые не отражают увеличения текущего производства, а являются формой перераспределения государственных расходов.

NX (net export) — чистый экспорт, прибавляется к компонентам совокупных расходов в открытой экономике; определяется как экспорт (X - export) минус импорт (M - import): $NX = X - M$

Таким образом, расчет произведенного ВВП по расходам (Y) может быть представлен уравнением: $Y = C + I_g + G + NX$. Уравнение, записанное в таком виде, называется основным макроэкономическим тождеством.

ВВП по доходам характеризует порядок распределения на доходы субъектов хозяйственной деятельности (вознаграждение за труд, рентные платежи, процент, прибыль) и образование распределенных средств, не связанных с выплатой доходов. Подсчитывается как сумма всех доходов всех факторов производства (труда, земли, капитала, предпринимательства), участвующих в производственной деятельности. Компоненты этих доходов обозначаются и называются следующим образом:

W – вознаграждение за труд наемных работников; включаются непосредственно заработная плата, выплачиваемая фирмами наемным работникам, а также множество дополнений к заработной плате (взносы предпринимателей на социальное страхование, в частные фонды социального обеспечения, медицинского обслуживания и пр.);

R – рентные доходы (платежи); доходы, получаемые собственниками земли, зданий и сооружений и другой недвижимости; r – процент; образует статью доходов собственников денежного капитала;

P – прибыль; состоит из двух основных элементов — прибылей корпораций и доходов на собственность некорпоративного предпринимательского сектора.

Средства, не связанные с выплатой доходов, включают: d – амортизационные отчисления; T_i – чистые косвенные налоги на бизнес, т.е. налоги минус субвенции.

Итоговый расчет ВВП (ВВП) по доходам может быть представлен уравнением: $Y = W + R + r + P + d + T_i$.

Наряду с расчетом ВВП (ВВП) по расходам и по доходам существует третий метод его исчисления, основанный на концепции добавленной стоимости. Добавленная стоимость представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции (отдельной фирмы или отрасли в целом) и стоимостью сырья и материалов, потребленных при производстве данной продукции.

В СНС ВВП по добавленной стоимости определяется суммированием стоимости товаров и услуг, производимых в стране, за вычетом стоимости промежуточных продуктов на каждой стадии производства. Таким образом ВВП в макроэкономике выступает как сумма добавленной стоимости всех

производителей и позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости всех конечных товаров и услуг.

Система национальных счетов (СНС) помимо ВВП включает и другие показатели. Производным от ВВП (ВНП) показателем является Чистый внутренний продукт — ЧВП (net domestic product — NDP) — это ВВП минус амортизационные отчисления.

Следует различать номинальные и реальные макроэкономические показатели и прежде всего номинальный и реальный ВВП. Номинальный ВВП — это ВВП, подсчитанный в текущих ценах. Реальный ВВП — это ВВП, в котором устранено изменение уровня цен. Отношение номинального ВВП к реальному ВВП называется дефлятором ВВП.

Дефлятор является одним из наиболее распространенных ценовых индексов, с помощью которых измеряются изменения уровня цен в стране. Помимо дефлятора ВВП, используются и другие Ценовые индексы: индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен производителей (ИЦП). При этом в качестве весов цен могут использоваться как фиксированные наборы благ (так называемая «потребительская корзина»), так и изменяющиеся. В связи с этим следует выделить индексы цен Ласпейреса, Пааше и Фишера.

Индексы Ласпейреса (ИЛ) - индексы для неизменного набора товаров, в качестве весов цен используется неизменная потребительская корзина. Индексы Пааше - индексы для изменяющегося набора товаров, или с переменными весами. Широкое применение в последнее время находит индекс Фишера, который представляет собой среднегеометрическое значение из индексов Ласпейреса и Пааше.

Теория экономического роста является одним из наиболее сложных разделов экономической науки, посвященной исследованию рыночного хозяйства. В первую очередь, это связано с тем, что сам по себе экономический рост противоречив. Экономический рост имеет смысл тогда, когда он сочетается с социальной стабильностью и социальным оптимизмом.

В макроэкономике отсутствует единое строгое определение экономического роста. Обычно под экономическим ростом понимается долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП. Кроме данного определения в экономической литературе используются и другие определения экономического роста. Наиболее распространенным является следующие определения.

Экономический рост – это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период

времени. Т.е. экономический рост понимается как итоговая характеристика развития страны.

Экономический рост – такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения национального дохода превышают темпы прироста населения.

Разнообразие исторических и географических условий существования и развития различных стран, сочетание материальных и финансовых ресурсов, которыми они располагают, не позволяют оценить уровень их экономического развития каким-то одним показателем. Для этого существует целая система показателей, которых выделяются, прежде всего, общий объем реального ВВП; ВВП на душу населения; среднегодовые темпы прироста ВВП; среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения.

Если объем реального ВВП характеризует главным образом экономический потенциал страны, то производство ВВП на душу населения является ведущим показателем уровня экономического развития.

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, хотя это лишь один из критериев экономического развития. Экономический рост есть составляющая экономического развития. Он выражается непосредственно в количественном увеличении ВВП и его составляющих.

Чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП (и реального ВВП на душу населения) и в темпах его роста, необходимо проанализировать типы и факторы экономического роста. Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества ресурсов, либо качества ресурсов. Соответственно выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экономический рост, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов, представляет собой экстенсивный тип экономического роста. Экономический рост, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса - это интенсивный тип роста. Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов: экстенсивные и интенсивные факторы.

При преобладании экстенсивных факторов роста говорят об экстенсивном типе развития экономики, при преобладании интенсивных факторов роста — об интенсивном типе.

Достоинства экстенсивного роста: ведет к быстрому освоению природных ресурсов; обеспечивает высокую занятость населения, ликвидирует открытую безработицу. Ограниченность (пределы)

экстенсивного роста: находится в прямой зависимости от природных ресурсов и демографической ситуации, по мере исчерпания этих ресурсов исчезают источники увеличения производства; экономика носит затратный характер; порождает технический застой.

Интенсивный тип роста имеет качественно иной характер. Увеличение масштабов производства обеспечивается за счет роста производительности труда, повышения качества продукции, снижения затрат на единицу продукции. Таким образом, интенсивный тип роста имеет ряд особенностей: это более сложный тип роста, его нелегко достигнуть, т.к. он основан на достижениях НТП; фактором экономического роста становится научно-техническая информация, которая воплощена в новой технологии; наука становится производительной силой, особую роль приобретает образование.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоят достоинства и недостатки ВВП как макроэкономического показателя.
2. Как рассчитывается ВВП по доходам и расходам.
3. Какие макроэкономические показатели помимо ВВП вам известны.
4. Какие макроэкономические процессы отражает ВВП-дефлятор.

Задачи

Задача 1. Определить величину инвестиций, объем импорта и ЧВП, если известно, что ВВП составляет 5000 млрд. руб., потребительские расходы равны 3200 млрд. руб., государственные расходы составляют 900 млрд. руб., чистый экспорт – 80 млрд. руб., амортизационные отчисления – 150 млрд. руб., величина экспорта – 350 млрд. руб.

Решение:

$\text{ВВП} = \text{потребительские расходы} + \text{величина инвестиций} + \text{государственные расходы} + \text{чистый экспорт}$
следовательно:

$\text{величина инвестиций} = \text{ВВП} - \text{потребительские расходы} - \text{государственные расходы} - \text{чистый экспорт} =$
 $= 5000 - 3200 - 900 - 80 = 820$ (млрд. руб.)

$\text{чистый экспорт} = \text{величина экспорта} - \text{объем импорта}$
следовательно:

$\text{объем импорта} = \text{величина экспорта} - \text{чистый экспорт} =$
 $= 350 - 80 = 270$ (млрд. руб.)

$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{амортизационные отчисления} = 5000 - 150 = 4850$
(млрд. руб.)

Ответ: 820 млрд. руб.
 270 млрд. руб.
 4850 млрд. руб.

Задача 2. В таблице представлены данные счетов национального дохода, млрд. руб.

Экспорт					23
Импорт					81
Государственные	закупки	товаров	и	услуг	25
Чистые	частные	внутренние		инвестиции	390
Амортизация					120
Личные		потребительские		расходы	28
Заработная		плата	и	жалованье	27
Косвенные		налоги	на	бизнес	105
Трансфертные				платежи	33
Индивидуальные налоги					3

Рассчитайте ВВП, ЧВП.

Решение:

ВВП = потребительские расходы + величина инвестиций + государственные расходы + чистый экспорт =
 = потребительские расходы + величина инвестиций + государственные расходы + величина экспорта — объем импорта =
 28 + 390 + 25 + 23 — 81 = 385 (млрд. руб.)

ЧВП = ВВП — амортизационные отчисления = 385 — 120 = 265 (млрд. руб.)

Ответ: 385 млрд. руб.
 265 млрд. руб.

Задача 3. В году t потребление выросло на 10% по сравнению с предыдущим годом. При этом доля импортных товаров в общем объеме потребления возросла с 15 до 20%. Остальные компоненты ВВП не изменились. Найти относительное изменение ВВП, если известно, что в прошедшем году потребление составляло 60% от ВВП.

Решение:

потребление в прошлом году: $0.6 * \text{ВВП}(t-1)$
 тогда в году t оно равно: $1.1 * 0.6 * \text{ВВП}(t-1) = 0.66 * \text{ВВП}(t-1)$
 Значение ВВП в году t равно сумме новой величины потребления и неизменных компонентов ВВП:
 $\text{ВВП}(t) = 0.66 * \text{ВВП}(t-1) + 0.4 * \text{ВВП}(t-1) = 1.04 * \text{ВВП}(t-1)$
 Таким образом, в году t ВВП увеличился на 4% по сравнению с предыдущим годом.

Ответ: 4%

Задача 4. Известно, что номинальный доход составляет 900 тыс. руб. Индекс цен в этом году составлял 107%. Как изменится реальный доход, если номинальный доход граждан возрастет на 10 %, а уровень цен возрастет на 7%?

Решение:

новый индекс цен:

$$\frac{(x - 107) / 107}{107} * 100\% = 7\%$$

$$x - 107 = 0.07 * 107 = 7.49$$

$$x = 114.5$$

новый реальный доход:

$$900 * 1.1 = 990 \text{ (тыс. руб.)}$$

изначально:

$$\text{реальный доход} = \text{номинальный доход} / (\text{индекс цен} / 100\%)$$

$$\text{реальный доход} = 900 / 1.07 = 841.1 \text{ (тыс. руб.)}$$

после изменений:

$$\text{реальный доход} = 990 / 1.145 = 864.6 \text{ (тыс. руб.)}$$

разница:

$$864.6 - 841.1 = 23.5 \text{ (тыс. руб.)}$$

Ответ: увеличится на 23.5 тыс. руб.

Задача 5. Номинальный ВВП в базовом году составил 5600. Через 5 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП вырос на 60%. Сколько в этом случае составит номинальный ВВП через 5 лет?

Решение:

Реальный ВВП зависит от номинального ВВП и индекса уровня цен:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \text{ВВП}_{\text{ном}} / (\text{индекс цен} / 100\%)$$

Реальный ВВП в начале периода составит:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = 5600 / x$$

в конце периода $\text{ВВП}_{\text{реал}} = y / 2x$

$$y / 2x = 1.6 * 5600 / x$$

$$0.5 * y = 1.6 * 5600$$

$$y = 17920$$

Ответ: 17920

ГЛАВА 4. Мировая экономика

В экономической литературе нет единого понимания терминов «мировая экономика», «мировое хозяйство». В отечественной литературе можно выделить несколько подходов.

1. Наиболее распространено понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений. В этом определении основными составными частями выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет их производство на внутренний или внешний рынок. При таком подходе затушевываются причины, которые определяют взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства.

2. Согласно другой точке зрения, мировая экономика трактуется как система международных экономических взаимоотношений, как общая, универсальная связь между национальными хозяйствами. Подобной концепции придерживаются многие западные исследователи, в частности, считая, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. В данном случае из поля зрения исследователей выпадает производство, которое во многом определяет международные экономические взаимосвязи.

3. Более полное толкование мирового хозяйства определяет его как глобальную экономическую систему, самовоспроизводящуюся на уровне производительных сил, производственных отношений и определенных аспектов правовых и политических отношений в той мере, в какой входящие в него хозяйствующие субъекты обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней. В этом определении находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов.

Все исследователи признают, что мировое хозяйство представляет собой определенную систему. Основой возникновения и существования системы выступает ее целостность, которая предполагает экономическое взаимодействие всех составных частей системы на достаточно устойчивом уровне.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов,

иерархичностью, многоуровневостью, структурностью, неравномерностью экономического развития.

Мировая экономика как система имеет общую цель. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий.

Государство — основной субъект мирового хозяйства. Развитие государства тесно связано с национальным хозяйством. Роль государства в экономике проявляется прежде всего в создании гарантированных рынков для компаний внутри страны и за рубежом, его участии в накоплении капитала, регулировании внутренних и внешних экономических связей в общенациональных интересах, непосредственно в производстве ВВП. Государственное воздействие на другие субъекты мирового хозяйства и на систему в целом соизмеряется с хозяйственным потенциалом государства и ролью национальных хозяйствующих субъектов на международных рынках.

ТНК занимают особое место в мировом хозяйстве, оказывая разностороннее влияние на его функционирование, на положение других хозяйствующих субъектов и подсистем. Обычно эти компании представляют собой разросшиеся в международном масштабе производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых носят не рыночный, а производственный характер.

К числу важных субъектов мирового хозяйства относятся международные экономические организации. В качестве носителей международной экономической деятельности наибольшее значение имеют Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. МВФ и МБРР были созданы в 1944 г. как специализированные координационные валютные органы. Их деятельность в определенной мере взаимосвязана. Членство в МБРР невозможно без участия в МВФ.

Региональные интеграционные объединения включают территориально близкие страны с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития. Основу интеграционного процесса создает транснационализация капитала, занимающего господствующие позиции в регионе.

Существуют два подхода к определению понятий закрытая экономика и открытая экономика.

В соответствии с первым подходом закрытая экономика — это экономика, не подверженная какому либо влиянию со стороны международной торговли, в которой, следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы то ни было рода. В такой трактовке закрытая экономика рассматривается как теоретическая модель, которая позволяет понять

механизм функционирования национальной экономики, что является главной задачей макроэкономического анализа.

Открытая экономика – это экономика, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира. Модель кругооборота национального дохода в открытой экономике учитывает влияние экспорта и импорта, и совокупный спрос представлен как сумма планируемых потребительских, инвестиционных и государственных расходов и расходов на чистый экспорт. Характер и структура взаимоотношений экономики разных стран с внешним миром могут быть различными, поэтому страны различаются по степени открытости к внешнему миру. Этот критерий формирует второй подход к определению закрытой и открытой экономики. В соответствии с этим подходом открытые экономики имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром. Стран, которые таких барьеров вовсе не имеют, практически не существует.

Закрытыми экономиками называют такие экономики, которые имеют значительные, иногда запретительные препятствия для такого взаимодействия. Чаще всего это делается для защиты отечественных производителей от более сильных конкурентов внешнего рынка, а иногда для создания более благоприятных условий для выхода отечественных производителей на внешние рынки.

Мировой опыт свидетельствует о том, что страны с закрытой экономикой в конце концов становятся беднее, чем те, которые участвуют в мирохозяйственных связях, поскольку первые изолированы от новых идей и технологий, от иностранных инвестиций, информации и т. п. Открытая экономика исключает государственную монополию в сфере внешней торговли и требует активного использования различных форм совместного предпринимательства, организацию зон свободного предпринимательства, а также подразумевает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации и рабочей силы.

Степень открытости экономики во многом зависит от обеспеченности природными ресурсами, от численности населения, от емкости внутреннего рынка и от платежеспособного спроса населения. Кроме того, степень открытости экономики будет определяться воспроизводственной и отраслевой структурой национальной экономики. Как показывает практика, чем больше в структуре промышленности удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, тем меньше степень открытости ее экономики. Можно сказать, что степень открытости экономики страны тем

выше, чем более развиты в ней экономические отношения, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше ее обеспеченность собственными природными ресурсами.

Всемирная торговая организация и ГАТТ. После второй мировой войны по предложению ведущих промышленно развитых стран социально-экономическими проблемами на многостороннем уровне должна была заниматься Международная торговая организация (МТО), которая помимо вопросов торговой политики включала бы, в частности, вопросы экономического развития, занятости и инвестиций. Однако по ряду причин полностью эту идею реализовать не удалось, и с 1948 года **Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)**, являющееся ранее составной частью проекта МТО, стало самостоятельным многосторонним соглашением, определяющим правила поведения во взаимных торговых отношениях стран-членов.

Исходной посылкой было стремление развивать международную торговлю и обеспечивать экономический рост путем взаимной либерализации, доступа на рынки, предсказуемости действий предпринимателей на внешних рынках и регламентации действий правительства по регулированию внешнеэкономической сферы. Достижению этой цели способствовал ряд принципов и норм, лежащих в основе правового механизма ГАТТ:

1) недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным предоставлением, с одной стороны, режима Наибольшего благоприятствования в отношении экспортно-импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой — национального режима, т.е. уравнивания в правах товаров импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

2) использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер;

3) прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров,

4) взаимность в предоставлении торгово-политических уступок

5) разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности достижения согласия — путем рассмотрения споров в специально создаваемых третейских группах, решение которых обязательно для договаривающихся сторон ГАТТ.

За годы существования ГАТТ в его рамках было проведено несколько раундов многосторонних торговых переговоров, в результате которых средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов промышленно развитых стран понизился с 40—50% в конце 40-х годов до примерно 5% в настоящее время. Одновременно со снижением таможенных тарифов все более заметным явлением в мировой торговле становятся нетарифные

ограничения, т. е. различного рода административные меры, затрудняющие доступ иностранных товаров на внутренние рынки. По этой причине в ходе переговоров так называемого "токийского раунда" (1973—1979) сфера регулирования ГАТТ была значительно расширена и уточнена за счет заключения отдельных соглашений, регламентирующих вопросы правил таможенной оценки, технических барьеров в торговле, лицензирования импорта, введения антидемпинговых и компенсационных пошлин и ряда других мер.

Однако в ходе токийского раунда стало очевидным, что прежняя организация ГАТТ и ее функции в определенной степени не соответствуют изменившимся условиям мирового хозяйства. На "Уругвайском раунде" (1986—1994) остро встал вопрос о расширении функций этой организации и перестройке ее структур. Было принято решение о преобразовании ГАТТ во **Всемирную торговую организацию (ВТО)**.

ВТО - преемница ГАТТ начала свою деятельность 1 января 1995 года. Ее секретариат находится в Женеве (Швейцария). ВТО призвана регулировать экономические взаимоотношения стран-участниц на основе пакета соглашений "Уругвайского раунда". Эта постоянно действующий форум, предназначенный для урегулирования наиболее актуальных проблем мирохозяйственных связей, а также для осуществления контроля за реализацией договоренностей уругвайского раунда.

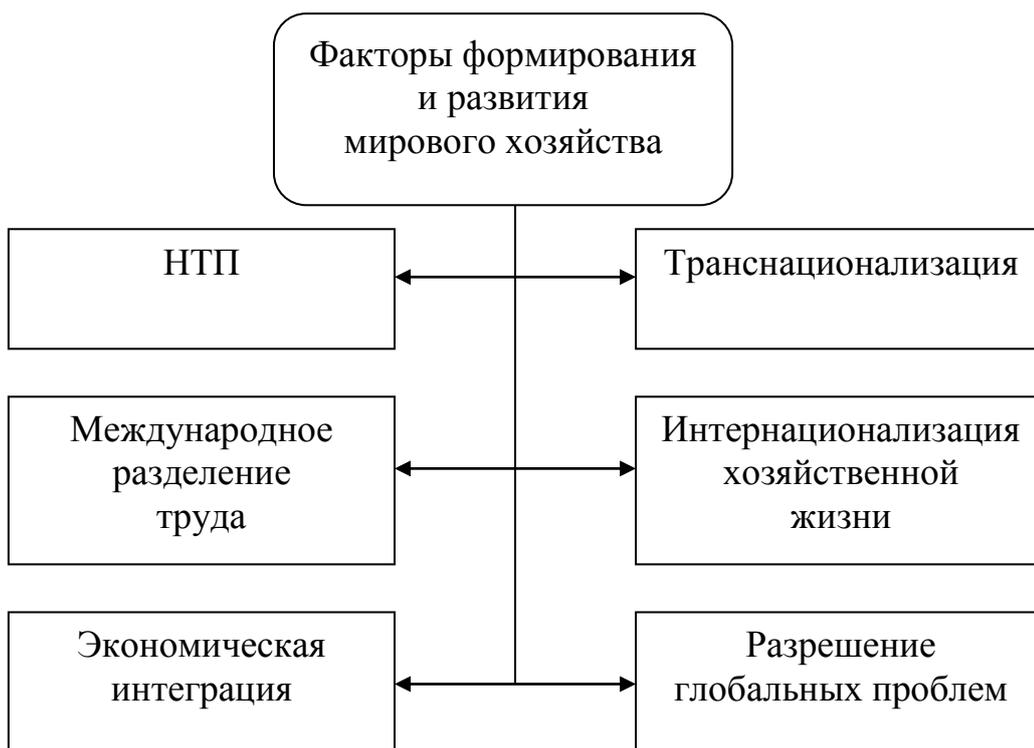
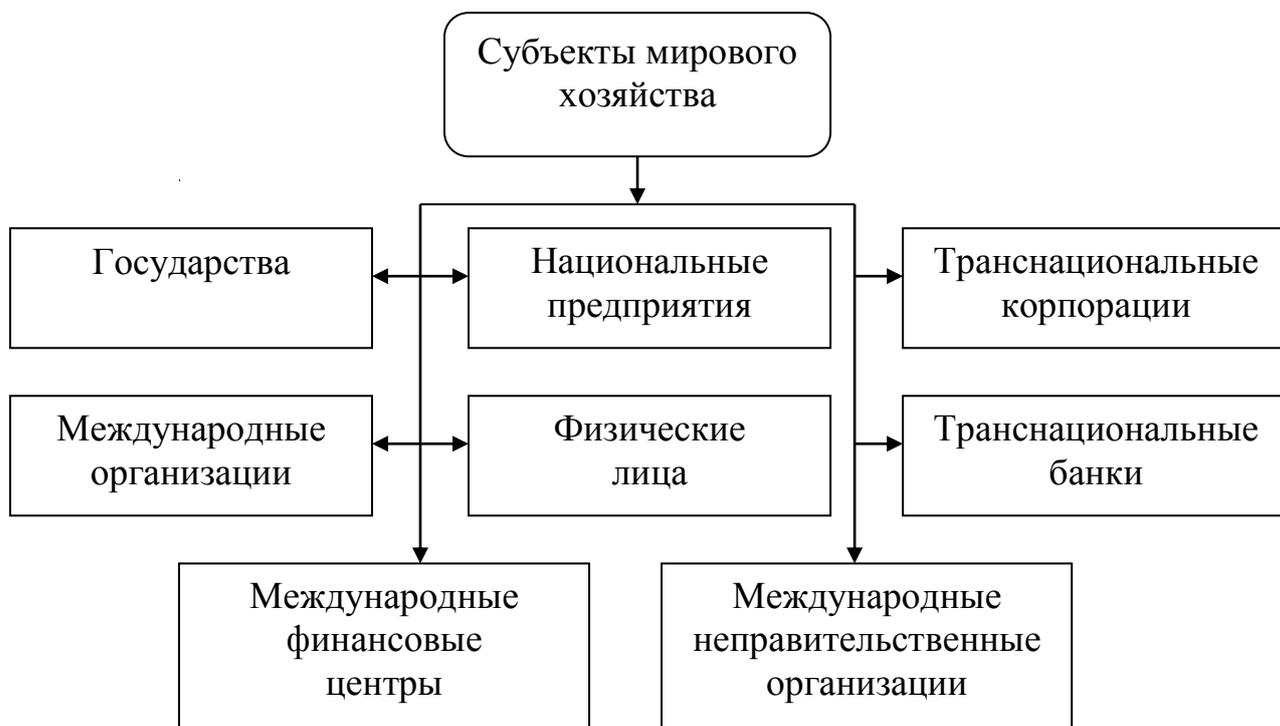
ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий. Центральной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечить стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды. ВТО сохранила основополагающие принципы и правила ГАТТ: предоставление режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле на недискриминационной основе, взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения, "прозрачность торговой политики", разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т. д.

Все страны-члены ВТО принимают на себя обязательства выполнять 18 соглашений — юридических инструментов, объединенных термином "многосторонние торговые соглашения" (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируются свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Россия подавала заявку о вступлении сначала в ГАТТ, а затем и в ВТО. Соглашение ВТО обеспечивает баланс прав и обязательств стран-участниц, предусматривает усиление системы арбитражного рассмотрения торговых споров. Без участия в многосторонней системе регулирования торговли

Россия будет неизбежно подвергаться односторонним дискриминационным мерам, прежде всего, со стороны западных партнеров. Присоединение к ВТО окажет положительное воздействие на ход экономических реформ, структурную перестройку экономики и ориентирование на международное разделение труда.

Сущность и основные факторы развития мирового хозяйства



Международные экономические отношения и их основные формы



Контрольные вопросы:

1. Расскажите про глобализацию экономики.
2. Какие основные черты открытой экономики?
3. Расскажите в чем заключается политика либерализации и протекционизма

Задачи

Задача 1. Инвестор из страны А в начале года приобрел акции компании из страны В номиналом 100 денежных единиц В по рыночной цене 200 денежных единиц В (в том момент курс А/В был 29,50). В течение года по акциям был выплачен дивиденд из расчета 10% годовых (в тот момент курс А/В был 29,65). В конце года инвестор продал акции по цене 290 денежных единиц В (в тот момент курс А/В был 29,75). Необходимо определить доходность инвестирования без учета реинвестирования дивиденда.

Задача 2. Когда говорят, что страна девальвировала свою валюту, то имеется в виду, что:

цены по крайней мере некоторых валют, выраженные в валюте данной страны, упали;

правительство повысило цену, по которой оно будет покупать золото;

в стране отмечается дефицит торгового баланса;

внутренняя покупательная способность единицы валюты упала.

Задача 3. Выбрать правильные высказывания:

для импортера валютный риск возникает при снижении курса валюты цены к валюте платежа;

гибкий валютный курс часто называют плавающим;

в отличие от валоризации термин «вальвация» не несет смысла тенденции к изменению курса;

при равенстве требований и обязательств коммерческого банка в иностранной валюте валютная позиция считается открытой.

Задача 4. Выбрать правильные высказывания:

прямой метод котировки принят в Великобритании;

режим обратимости валют может различаться для резидентов и нерезидентов обратимость валюты только для резидентов обычно именуется внешней обратимостью;

мировой практике более широко применяется внешняя обратимость, требующая дополнительных валютных резервов.

Задача 5. Валютная зона – это:

набор валют, по отношению к которому определяется средневзвешенный курс одной валюты;

соотношение требований и обязательств коммерческого банка в иностранной валюте;

курсовое соотношение, используемое при пересчете цен и денежных сумм из одной валюты в другую;

валютные группировки государств для проведения согласованной политики в области международных валютных отношений.