**Технико-экономический анализ. Экономический рост и фискальная политика государства.**

Курсовая работа Владимира Нефедьева

Владимирский государственный университет

**ВВЕДЕНИЕ**

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом самого пристального внимания экономистов и политиков. От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах.

**Сущность экономического развития.**

Экономическое развитие представляет собой многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем. Вместе с тем это противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие происходит неравномерно, включает периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции. Вероятно, экономическое развитие должно рассматриваться за средне- и долгосрочные периоды времени.

Экономическая теория выделяет ряд циклов экономического развития (роста), среди которых наибольшее значение имеют длинноволновые циклы, выражающие долговременные колебания экономической активности с периодом около 50 лет и получившие название «циклы Кондратьева» (по имени русского экономиста Н. Кондратьева); нормальные, или так называемые большие, промышленные циклы с периодом от 8 до 12 лет и малые циклы, или «циклы Китчина» (по имени открывшего их американского экономиста), охватывающие 3—4 года. Это тот срок, который необходим для массового обновления основных фондов. В первых двух циклах отмечается четыре фазы: спад, депрессия, оживление и подъем производства — и две точки: пик подъема и пик спада.

**Показатели уровня экономического развития.**

При определении уровня экономического развития страны требуется прежде всего установление точки отсчета. Многие страны сравнивают свой уровень с уровнем США.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют целый ряд основных показателей:

ВВП (валовой внутренний продукт) или НД (национальный доход) на душу населения;

отраслевая структура национальной экономики;

производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей);

уровень и качество жизни населения;

показатели экономической эффективности.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны — это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

Ведущим показателем при анализе уровня экономического развития являются показатели ВВП на душу населения. Эти показатели положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. Так, к числу развитых стран в середине 90-х гг. относились страны с душевым производством ВВП от 6—7 тыс. долл. в год и выше.

В некоторых развивающихся странах (например, в Саудовской Аравии) показатель ВВП на душу населения находится на высоком уровне, соответствующем развитым индустриальным странам, однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является отраслевая структура экономики. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Прежде всего изучается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального и нематериального производства. Это соотношение выявляется прежде всего по доле обрабатывающей промышленности.

**Показатели экономической эффективности**

Эта группа показателей в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает (прямо или косвенно) качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Не вдаваясь в подробное перечисление и методику расчета показателей этой многочисленной группы, можно выделить из них:

производительность труда (в целом, по промышленности и сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств);

капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции;

фондоотдачу единицы основных фондов;

материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

В последние годы в специальных исследованиях и статистической информации все шире применяются показатели сравнительной конкурентоспособности, разработанные Международным валютным фондом (МВФ). Эта система показателей создана для соизмерения цен и издержек в обрабатывающей промышленности страны и по отношению к средневзвешенным соответствующим индикаторам наиболее развитых индустриальных стран. Таких показателей пять:

удельные затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции);

нормализованные удельные затраты на рабочую силу (в расчете на единицу продукции), т. е. выпуск продукции на отработанный человеко-час;

уровень полных удельных издержек по элементам добавленной стоимости, т. е. показатели удельных расходов всех первичных факторов производства;

сравнительный уровень оптовых цен промышленности;

сравнительный уровень экспортных цен промышленных товаров.

Конечно, и эта система не в полной мере может характеризовать экономическую эффективность страны, однако одну из сторон ее деятельности — конкурентоспособность в международной торговле — отражает достаточно достоверно.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ.**

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. Свое выражение он находит в увеличении реального ВВП как в абсолютном объеме, так и на душу населения.

Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации. Несколько примеров:

Структурные изменения в экономике страны могут привести к такой ситуации, когда стагнация или сокращение выпуска одних видов продукции из-за падающего или неизменного спроса на них сопровождается быстрым ростом других видов продукции. Так, в США в 80-х гг. не росло потребление стали, сельскохозяйственной продукции, легковых автомобилей, но одновременно увеличивался выпуск сложных изделий, например персональных компьютеров. Но и количественный рост выпуска компьютеров недостаточно отражал другие аспекты их производства: продажа персональных компьютеров в США за 1981—1988 гг. выросла по количеству с 1,1 до 9,5 млн шт., по стоимости — с 3,1 до 27,7 млрд долл., а доллар за это время обесценился на 25%. Таким образом, персональные компьютеры дешевели, хотя их технические характеристики и качество росли. При подсчете комплексного показателя экономического роста — валового национального продукта (ВНП) — вышеуказанные моменты привели к тому, что он не до конца отражал динамику экономического развития США за 80-е гг.

Тем не менее при всех недостатках экономический рост остается наиболее употребимым критерием экономического развития. Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Первый способ более надежен (так как позволяет исключить воздействие инфляции), но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе роста производства наиболее важных для экономики товаров, используя при этом их доли в общем объеме производства.

На макроэкономическом уровне ведущими показателями динамики экономического роста являются:

рост объема ВВП или НД;

темпы роста ВВП и НД в расчете на душу населения;

темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

В экономической статистике для изучения динамики используются коэффициенты роста, темпы роста и темпы прироста. Коэффициент роста х исчисляется по формуле:

X=Y1 / Y0

где Y1,Y0 — показатели соответственно в изучаемом и базовом периодах.

Темп роста равен коэффициенту роста, умноженному на 100. Темп прироста равен темпу роста минус 100. Однако на практике под темпом роста часто понимают темп прироста.

В СССР в течение многих десятилетий экономический рост измерялся произведенным НД, и лишь с 1987 г. начали применять показатель ВНП. В 90-х гг. в России основным показателем динамики народного хозяйства стал ВВП.

**Факторы экономического роста.**

Экономический рост определяется рядом факторов. В экономической науке широкое распространение получила теория трех факторов производства, родоначальником которой был Ж.-Б. Сэй. Суть ее заключается в том, что в создании стоимости продукта принимают участие труд, земля и капитал.

Позднее трактовка производственных факторов получила более глубокое и расширительное толкование. К ним обычно относят:

труд;

землю;

капитал;

предпринимательскую способность;

научно-технический прогресс.

Фактически это уже знакомые нам факторы производства (производственные факторы), они же экономические ресурсы, но называемые факторами роста в связи с тем, что при рассмотрении экономического роста их анализируют под несколько другим углом.

Факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетены. Так, труд весьма производителен, если работник использует современное оборудование и материалы под руководством способного предпринимателя в условиях хорошо работающего хозяйственного механизма. Поэтому точно определить долю того или иного фактора экономического роста достаточно сложно. Более того, все эти крупные факторы являются комплексными, состоят из ряда более мелких элементов, вследствие чего факторы можно перегруппировывать.

Так, по внешне- и внутриэкономическим элементам можно выделить внешние и внутренние факторы (например, капитал делится на поступающий в страну извне и на мобилизуемый внутри страны, а последний можно разделить на используемый внутри страны и на вывозимый за ее пределы и т.д.).

Распространено и деление факторов в зависимости от характера роста (количественного или качественного) на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным факторам роста относятся:

увеличение объема инвестиции при сохранении существующего уровня технологии;

увеличение числа занятых работников;

рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлю и других элементов оборотного капитала.

К интенсивным факторам роста относятся:

ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фонде и т.д.);

повышение квалификации работников;

улучшение использования основных и оборотных фондов;

повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

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

**Экстенсивный и интенсивный рост**

При экстенсивном типе развития экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства, а при интенсивном — путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений, и даже при уменьшении их физического объема.

В условиях экстенсивного роста изменение соотношения между его факторами происходит сравнительно равномерно и достижение максимума производства продукции ставится в зависимость главным образом от состояния экономических ресурсов, особенно от сочетания затрат труда и капитала, и лишь в определенной степени от научно-технического прогресса.

**ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА**

Фискальная (лат. fiscalis — казенный) политика — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию правительственных доходов и расходов. Она значительно видоизменяется в зависимости от поставленных стратегических задач, как. например, антикризисное регулирование, обеспечение высокой занятости, борьба с инфляцией.

Современная фискальная политика определяет основные направления использования финансовых ресурсов государства, методы финансирования и главные источники пополнения казны. В зависимости от конкретно-исторических условий в отдельных странах такая политика имеет свои особенности. Вместе с тем в странах Запада используется общий набор мер. Он включает прямые и косвенные финансовые методы регулирования экономики.

К прямым относятся способы бюджетного регулирования. Средствами государственного бюджета финансируются: а) затраты на расширенное воспроизводство; 6) непроизводительные расходы государства; и) развитие инфраструктуры, научных исследований и т.п.: г) проведение структурной политики; е) содержание военно-промышленного комплекса и т.п.

С помощью косвенных методов государство воздействует на финансовые возможности производителей товаров и услуг и на размеры потребительского спроса. Важную роль здесь играет система налогообложения. Изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов и т.п., государство стремится добиться возможно более устойчивых темпов экономического роста и избежать резких взлетов и падений производства.

К числу важных косвенных методов, содействующих накоплению капитала, относится политика ускоренной амортизации. По существу, государство освобождает предпринимателей от уплаты налогов с части прибыли, искусственно перераспределяемой в амортизационный фонд. Так, в ФРГ в начале 70-х годов по ряду отраслей промышленности на амортизацию разрешалось списывать до 20—30% стоимости основного капитала в год. В Великобритании в первый год введения в эксплуатацию нового оборудования можно было отчислять в фонд амортизации 50% стоимости новых орудий производства.

Однако в этих случаях амортизация списывается в размерах, значительно превышающих действительный износ основного капитала, вследствие чего повышаются цены на производимую с помощью этого оборудования продукцию. Если ускоренная амортизация расширяет финансовые возможности бизнесменов, то одновременно она ухудшает условия реализации продукции и сокращает покупательную способность населения.

В зависимости от характера использования прямых и косвенных финансовых методов различают два вида фискальной политики государства: а) дискреционную и б) недискреционную.

Дискреционная (лат. discrecio — действующий по своему усмотрению) политика означает следующее. Государство сознательно регулирует свои расходы и налогообложение в целях улучшения экономического положения страны. При этом правительство учитывает следующие проверенные на практике функциональные зависимости между финансовыми переменными величинами.

Первая зависимость: рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос (потребление и инвестиции). Вследствие этого возрастает выпуск продукции и занятость трудоспособного населения. Важно учесть, что государственные расходы влияют на совокупный спрос так же, как и инвестиции (действуют как мультипликатор инвестиций, который разработал Дж. Кейнс): мультипликатор государственных расходов МG показывает, насколько возрастает валовой национальный продукт Δ ВНП в результате увеличения этих расходов ΔG:

ΔВНП=ΔG × MG

Естественно, что при уменьшении государственных затрат G сокращается объем ВНП.

Другая функциональная зависимость показывает, что увеличение суммы налогов уменьшает личный располагаемый доход домашних хозяйств. В этом случае сокращаются спрос и объем выпуска продукции и занятость рабочей силы. И наоборот: снижение налогов ведет к возрастанию покупательских расходов, выпуска продукции и занятости.

Изменение налогообложения дает мультипликационный эффект. Между тем мультипликатор налогов меньше мультипликаторов инвестиций и государственных расходов. Дело в том, что каждая единица прироста инвестиций (и государственных расходов) прямо воздействует на увеличение объема ВНП. При уменьшении же налогов растет располагаемый доход, однако часть его идет на потребление, а оставшаяся доля расходуется на сбережения.

У казанные функциональные зависимости используются в дискреционной политике государства для воздействия на экономический цикл. Разумеется, эта политика различается на разных фазах цикла.

Например, при кризисе проводится политика экономического роста. В интересах роста ВНП увеличиваются государственные расходы, снижаются налоги, причем рост расходов сочетается с уменьшением налогов так, чтобы мультипликационный эффект государственных затрат был больше мультипликатора налогов. Итогом является уменьшение спада производства.

Когда происходит инфляционный рост производства (подъем, вызванный избыточным спросом), правительство проводит политику сдерживания деловой активности — сокращает государственные расходы, увеличивает налоги. Эти меры сочетаются таким образом, чтобы мультипликационный эффект уменьшения расходов был больше, чем мультипликатор роста налогов. В результате снижается совокупный спрос и соответственно уменьшается объем ВНП.

Второй вид фискальной политики — недискреционная, или политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Автоматический стабилизатор – экономический механизм, который без содействия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах делового цикла. Основными встроенными стабилизаторами являются налоговые поступления и социальные выплаты, осуществляемые государством.

На фазе подъема, естественно, растут доходы фирм и населения. Но при прогрессивном налогообложении еще быстрее увеличиваются суммы налогов. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние малообеспеченных семей. Следовательно, уменьшаются выплаты пособий по безработице и иные социальные расходы государства. В итоге снижается совокупный спрос, а это сдерживает экономический рост.

На фазе кризиса налоговые поступления автоматически уменьшаются и тем самым сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что помогает преодолению спада экономики.

Из сказанного видно, сколь большое место занимает налогообложение в финансовом регулировании макроэкономики. В связи с этим одним из главных направлений фискальной политики государства является совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

Возьмем для примера наиболее важную разновидность налогов — подоходный налог, который устанавливается на доходы физических лиц и на прибыль фирм. Как определяется величина этого налога?

Сначала подсчитывается валовой доход – сумма всех доходов, полученных физическими и юридическими лицами из разных источников. Из валового дохода по законодательству обычно разрешается вычитать: а) производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы; б) различные налоговые льготы (необлагаемый минимум доходов; например, в США в 1990 г. этот минимум составил 2050 долл.; суммы пожертвований, льготы для пенсионеров, инвалидов и др.). Таким образом, облагаемый налогом доход — это разница между валовым доходом и указанными вычетами.

Важно установить оптимальную налоговую ставку (размер налога на единицу обложения). Различаются следующие ставки налога:

твердые, которые устанавливаются на единицу объекта независимо от его стоимости (например, автомашину);

пропорциональные, т.е. единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов;

прогрессивные, возрастающие с увеличением доходов.

Практика показывает, что при чрезвычайно высоких ставках налогов подрываются материальные стимулы к труду и новаторству. Непомерное возрастание в 60—70-е годы в западных странах налогового бремени привело к отрицательным последствиям. Оно вызвало «налоговые бунты», широкое уклонение от налогов, способствовало утечке капиталов и бегству получателей высоких личных доходов в страны с более низким уровнем налогообложения.

Как известно, в 70-е годы неоконсерваторы выдвинули теорию предложения. Ее авторы установили, что рост налогообложения оказывает неблагоприятное воздействие на динамику производства и доходов. Увеличение налогов за счет повышения их ставок на определенном этапе не компенсирует сокращения поступлений в государственный бюджет из-за быстрого сужения налогооблагаемых доходов, а затем это может сопровождаться также сокращением общей суммы бюджетных доходов. В итоге высокие налоги оказывают сдерживающее воздействие на предложение капитала, труда и сбережения.

Основной задачей хозяйственной политики представители теории предложения считают определение оптимальных ставок налогообложения и налоговых льгот и выплат. Снижение налогов рассматривается в качестве средства, способного обеспечить долгосрочный экономический рост и борьбу с инфляцией. Оно усилит стремление получать большие доходы, окажет стимулирующее влияние на рост производства и увеличит покрытие денежной массы товарами.

Группа американских специалистов во главе с А. Лаффером изучила зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от ставок подоходного налога. Эта зависимость отражена кривой Лаффера (рис. 1).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ставка налога (К), в процентах  100  50 |  | (общая сумма налогов) |

Рис. 1. Кривая Лаффера

Группа А. Лаффера теоретически доказала: ставка налога 50% Ro является оптимальной. При такой ставке достигается максимальная сумма налогов TM. При ставке налога выше Rо резко снижается деловая активность фирм и работников, и тогда доходы уходят в теневую экономику. При R, близкой к 100% и равной 100%, полностью исчезают стимулы к трудовой деятельности и предпринимательству.

Признано, что высшая ставка налогообложения (для самых высоких доходов) должна быть 50—70%. Американцы говорят, что при столь высокой ставке налога, как в Швеции (75%), в США никто не стал бы работать в легальной экономике.

Эмпирические исследования теоретиков предложения в какой-то мере подготовили налоговые реформы в США и других странах. В течение 80-х — начале 90-х годов в ведущих странах Запада проводились радикальные налоговые реформы. Цели этих реформ — ввести более равномерное налогообложение равных по величине доходов, уменьшить налог на прибыли компаний, снизить прогрессивность налогообложения, ликвидировать ряд налоговых льгот. Все стороны налогообложения регулируются едиными исчерпывающими законами, которые принимают национальные парламенты.

С начала экономических реформ в России Правительство взяло ориентир на введение чрезвычайно высокого налогообложения на доходы фирм (все виды федеральных и местных налогов и взносов в различные фонды доходят до 85—90%), что отрицательно сказалось на состоянии национальной экономики и перспективах ее подъема. Не случайно ответной реакцией является активное развитие теневой экономики. В итоге Правительство Российской Федерации не в состоянии собрать в доходную часть бюджета и половины предусмотренных налоговых поступлений.

**УСЛОВИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Общество, как правило, заинтересовано в стабильном экономическом росте. Как можно обеспечить такую устойчивость?

Первое условие. Макроэкономика должна постоянно создавать совокупный общественный продукт (СОП) в объеме, который соответствует реально сложившимся потребностям (точнее: платежеспособному спросу) всех граждан страны,

Второе условие. СОП должен состоять из двух видов благ:

а) средств производства, необходимых для продолжения производства материальных благ:

б) предметов потребления.

Третье условие. Все материальное производство делится на два подразделения;

а) I подразделение — производство средств производства. Сюда входят отрасли национального хозяйства и предприятия, добывающие нефть, уголь, железную руду и создающие станки, грузовые машины строительные механизмы, трактора и т.п.;

б) II подразделение — производство предметов потребления (хлебозаводы, мясокомбинаты, трикотажные фабрики и т.п.).

В итоге в масштабе макроэкономики возникает два потока (непрерывного движения) материальных благ:

поток средств производств;

поток предметов потребления.

Четвертое условие. Каждое подразделение использует создаваемые им потоки благ для удовлетворения собственных потребностей и для нужд другого подразделения.

Так, I и II подразделения имеют совокупный капитал (капитал всех своих предприятий), состоящий из средств производства. Последние ежегодно расходуются (основной капитал частично, оборотный капитал полностью). Поэтому на следующий очередной период оба подразделения нуждаются в восстановлении утраченных вещественных условий производства. В связи с этим поток средств производства разделяется на две части: а) одна часть остается внутри I подразделения (для восстановления израсходованных в предыдущем году вещественных условий производства); б) другая часть потока направляется во II подразделение (для возобновления потраченных средств производства).

В результате такого разделения потока средств производства в I под разделении действуют два подотдела:

подотдел производства средств производства для I подразделения (сюда относятся базовые отрасли промышленности, создающие материальные факторы для всей сферы производства: уголь, нефть, металл и т.д.)

подотдел производства средств производства для II подразделения.

В свою очередь, работники I и II подразделений потребляют продукцию II подразделения — жизненные блага. Поэтому поток продукции II подразделения делится на два направления: а) одна часть используется для работников самого II подразделения и б) остальная часть идет работникам I подразделения.

В итоге П подразделение имеет два подотдела:

подотдел производства предметов потребления для II подразделения

подотдел производства предметов потребления для I подразделения.

Правда, в качественном отношении продукция этих подотделов ничем не различается. Между тем деление потока предметов потребления па две части важно для учета его общего объема и предназначения.

Структурный анализ подвел к вопросу: при каких количественных пропорциях может обеспечиваться нормальное — устойчивое — развитие I и II подразделений.

Сначала рассмотрим простое общественное воспроизводство, при котором объем совокупного общественного продукта — по его натуральной форме и по стоимости — не возрастает.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| I подразделение | I1 — средства производства для I подразделения | I2 — средства производства для II подразделения |
| II подразделение | II1 — предметы потребления для I подразделения | II2 — предметы потребления для II подразделения |

Рис 2. Схема структуры материального производства

Схема структуры материального производства (рис. 2) показывает, во-первых, что часть всей продукции будет реализована внутри тех подразделений, которые ее создали. Это касается средств производства, изготовленных для самого I подразделения (I1), а также предметов потребления, которые достанутся работникам II подразделения (II2). Во-вторых, из I подразделения во II идет часть средств производства, изготовленная для II подразделения (I2). А из II подразделения направляются предметы потребления для работников I подразделения (II1).

Совершенно ясно, что в условиях рыночной экономики обмен продукции I подразделения (I2) на продукцию II подразделения (II1) должен быть эквивалентным. Значит, главным условием реализации СОП при простом общественном воспроизводстве является сбалансированность при обмене продукцией между двумя подразделениями: I2 = II1 .

Иначе говоря, I подразделение поставляет II сродства производства на такую сумму стоимости, на которую II подразделение дает ему предметы потребления.

Это равенство можно использовать для соответствующей подстановки в формуле структуры I подразделения (I = I1 + I2). После взаимного обмена продукцией между подразделениями (I2 = II1) I подразделение будет иметь такой вид:

I = I1 + II1,

т.е. I подразделение после реализации части своей продукции во II подразделении обеспечивает себя необходимым количеством средств производства (I1) и приобретает для своих работников соответствующий объем предметов потребления (II2).

Используя указанную подстановку в формуле состава II подразделения (II = II1 + II2), можно преобразовать ее в иной вид:

II = I2 + II2.

Тогда оказывается, что в результате взаимного обмена продукцией между двумя подразделениями II подразделение приобретает потребное для простого воспроизводства количество средств производства (I2), а также самообеспечивает своих работников предметами потребления (II2).

Таковы условия сбалансированного простого воспроизводства макроэкономики.

Каково же главное условие обмена продукцией между I и II подразделениями при расширенном воспроизводстве?

Очевидно, что расширение производства (особенно при его экстенсивном типе) требует увеличения применяемого количества средств производства- Поэтому I подразделение к уже имевшемуся у него в прошлом году объему средств производства добавляет (за счет накапливаемой части прибыли) дополнительную сумму новых средств производства (I + ΔI). Тогда в этом подразделении будет больше вещественных факторов: (I1 + ΔI1) + (I2 +ΔI2), т.е. станет возможным увеличить два подотдела I подразделения: производство средств производства для I подразделения (I1 + ΔI1) и производство средств производства для II подразделения (I2 +ΔI2).

В таком случае I подразделение сможет дать средств производства II подразделению больше, чем было при простом воспроизводстве. Главное условие реализации СОП при расширенном воспроизводстве примет другой вид:

(I1 + ΔI1) > II.

Выходит, что I подразделение создает возможность для того, чтобы II подразделение тоже вступило на путь расширенного воспроизводства. Однако для этого нужно увеличить объем предметов потребления, поступающих в обмен на продукцию I подразделения (за счет фонда накопления): (II1 + ΔII1). Чтобы обеспечить эквивалентность и сбалансированность взаимного обмена продукцией между I и II подразделениями при расширенном воспроизводстве необходимо соблюдать равенство

(I2 +ΔI2) = (II1 + ΔII1)

При соблюдении этого равенства произойдет полностью сбалансированное расширение I и II подразделений. I подразделение будет иметь возросшую величину средств производства (I1 + ΔI1) и большее количество предметов потребления для работников (II1 + ΔII1). Аналогичным образом увеличится производство предметов потребления.

Следовательно, чтобы обеспечить стабильность экономического роста, требуется соблюдать следующее условие. Поток благ, идущих из I подразделения во II и в обратном направлении должен быть сбалансирован.

Этот вывод имеет полную силу и при более детальном рассмотрении взаимосвязи всех отраслей национальной экономики.

**Список литературы**

Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — М.: Юристъ, 1997. —568 с.

Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. Т. 2. — М.: Машиностроение, 1997. — 414 с.

Фишер С., Дорнбун Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: Дело, 1998. — 864 с.

Экономика: Учебник / Под ред. доц. А. С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство БЕК, 1997. — 816 с.