

**Министерство образования и науки РФ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Новгородский государственный университет
Имени Ярослава Мудрого**

**Институт экономики и управления
Кафедра экономической теории**

Л.Н. Мозуль, Т.Ю. Сазонова

ЭКОНОМИКА

Курс лекций

**Великий Новгород
2010**

Экономика. Курс лекций / Составители Л.Н. Мозуль, Т.Ю. Сазонова. – НовГУ имени Ярослава мудрого. – В.Новгород, 2010. – 152 с.

Предлагаемое пособие представляет собой систематически изложенный курс экономики для студентов неэкономических специальностей.

Курс лекций составлен в соответствии с рабочей программой. В нем с помощью различного инструментария показаны и описаны взаимосвязи между экономическими субъектами на всех уровнях (микро-, макро- и мировом).

Предназначен для студентов всех форм обучения.

СОДЕРЖАНИЕ:

Тема 1. Введение в экономическую теорию. Базовые экономические понятия.....	4
Тема 2. Механизм рынка. Спрос и предложение. Рыночное равновесие	14
Тема 3. Поведение потребителя в рыночной экономике	24
Тема 4. Теория издержек. Максимизация прибыли фирмы на всех типах рынков. Теория производства	29
Тема 5. Теория производства	34
Тема 6. Типы рыночных структур	46
Тема 7. Рынки факторов производства	67
Тема 8. Основные макроэкономические показатели и система национальных счетов.....	92
Тема 9. Роль государства в рыночной экономике.....	99
Тема 10. Макроэкономическое равновесие	102
Тема 11. Налогово-бюджетная система и налогово-бюджетная политика	110
Тема 12. Макроэкономическая нестабильность: цикличность развития экономики и безработица	114
Тема 13. Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика.	127
Тема 14. Международные аспекты экономической теории	138

Тема 1. Введение в экономическую теорию. Базовые экономические понятия

Введение в историю экономической мысли.

Экономическое мышление является ровесником человеческого общества. Первоначально экономическая мысль не выделялась в виде отдельной формы мышления, и представляется очень трудным, если вообще возможным, кристаллизировать ее абсолютно начальные результаты. Истоками считают и папирусы Древнего Египта, и законы царя Хамурапи, и древнеиндийский трактат «Артхашастра». Интересные и весьма поучительные экономические заповеди содержатся в Библии. В сочинениях Аристотеля, Ксенофонта, Платона можно увидеть различные варианты теоретического осмысления экономического бытия.

Происхождение слова «экономия» берет начало от «ойкономия» («ойкос» — дом, хозяйство и «номос» — правило, закон) и в начале рассматривалось как наука о домашнем хозяйстве. Аристотель, оперируя термином «экономия» и производным от него «экономика», рассмотрел основные экономические закономерности общества своего времени. Философ и экономист, Аристотель исследует основание пропорций обмена, происхождение и функции денег, значение торговли и т. п.

Впервые термин «политическая экономия» ввел в научный оборот француз Антуан де Монкретьен. Он опубликовал в 1615 г. сочинение «Трактат политической экономии», которое дало название целой науке. Политическая экономия рассматривалась Монкретьеном как сосредоточие правил хозяйственной деятельности. Определяющим направлением экономической мысли XV-XVII вв. стал меркантилизм. Сущностью меркантилизма в экономической теории является определение закономерностей в сфере обращения, т. е. в денежном обороте и торговле. Характерными выразителями идей меркантилизма были англичанин Томас Ман и француз Жан Батист Кольбер. Англия в XVII в. с ее идеями свободы, разума и прогресса выдвинула немало оригинальных мыслителей и среди них Уильяма Пегги. Его роль в эволюции экономической мысли весьма велика, что позволяет причислить его к одному из родоначальников классической политической экономии. Во Франции XVII-XVIII вв. работы Пьера Лепезана де Буагильбера были весьма важным этапом формирования классической политической экономии. Буагильбер пытался определить причины экономического роста общества. Он отмечал, что важнейшим условием прогресса являются нормальные цены, покрывающие издержки производства, позволяющие получить прибыль, поддерживающие процесс реализации и потребительский спрос. Выражение *laissez faire, laissez passer* («Предоставьте (людям) делать свои дела, предоставьте (делам) идти своим ходом») стало лозунгом свободы торговли и невмешательства государства в экономику. Англия XVIII в. представлена в рассматриваемой эволюции блестящим теоретиком, основоположником классической школы в экономической науке Адамом Смитом. Основное сочинение А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» издано в 1776 г. Основой экономического учения А. Смита был принцип свободной конкуренции. Только при свободном передвижении капитала, товаров, денег и людей ресурсы общества могут использоваться оптимально. Принцип «*laissez faire*» родился во Франции за десятилетия до теории А. Смита. Политика «*laissez faire*», или по Смигу, естественной свободы, была фундаментально обоснована в его теории и включала следующие элементы:

- свободное движение рабочей силы;
- свободная торговля землей;
- отмена правительственной регламентации функционирования промышленности и внутренней торговли;
- свобода внешней торговли.

Экономическая политика многих стран через столетия испытала на практике теорию А. Смита, добившись экономического возрождения. Карл Маркс и Фридрих Энгельс в XIX в. создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизм. В рамках этой концепции было сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих их элементах, жестко детерминированных причинах смены формаций, определяющих, с авторской точки зрения, содержание исторического процесса. В марксистской концепции продолжено исследование трудовой теории стоимости, начало которому было положено Уильямом Петти и Давидом Рикардо. Новое направление экономической теории, получившее название неоклассического, в основном было сформулировано в сочинениях английского экономиста Альфреда Маршалла. Его главная работа «Принципы политической экономии» вышла в 1890 г. (современный перевод — «Принципы экономической науки». М., 1993). В экономической теории неоклассического направления было сформулировано положение о том, что и спрос и предложение являются равнозначными элементами механизма рыночного ценообразования. А. Маршалл по своему интерпретировал условия баланса спроса и предложения, активно используя понятие рыночного равновесия. Именно в рамках неоклассического направления был разработан и получил быстрое распространение принцип функциональных соотношений экономических процессов. Исследование экономики на основе принципа функциональных взаимозависимостей получило название «economics» («экономикс»). В 1936 г. выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс опубликовал свою самую знаменитую работу «Общая теория занятости, процента и денег», основав новое направление экономической теории — кейнсианство. Ранее при анализе экономических процессов применялся микроэкономический подход. Он

основывался на рассмотрении деятельности отдельной фирмы в условиях свободной конкуренции: снижение ее издержек, повышение прибыли, рациональная занятость рабочей силы. Эффективное функционирование фирмы отождествляется с экономическим благополучием общества, в том числе и невозможностью массовой безработицы в обществе. В отличие от микроэкономического подхода, Кейнс сформулировал макроэкономический, иначе говоря, анализ взаимообусловленности совокупных показателей — национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и др. Одним из направлений эволюции экономической теории первой трети XX в. явилась концепция институционализма в ее различных модификациях. Название концепции (от лат. — *institutum* — установление, устройство, учреждение) служит иллюстрацией намерения авторов дать системный анализ процессов и явлений, называемых ими институтами. В последние три десятилетия получила развитие и новая разновидность институционализма — неоинституционализм, или новая институциональная экономика. Предметом ее исследования стали новые области экономического анализа — теория транзакционных издержек, экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен, США) и некоторые другие направления.

Предмет экономической теории

При рассмотрении различных этапов эволюции экономической теории были использованы термины «политическая экономия» и «экономике». Сутью термина «политическая экономия», в марксистской интерпретации, является изучение общественных отношений, формирующихся в процессе воспроизводства, и здесь имеются в виду прежде всего классовые отношения. Вся экономическая и политическая история XX в. показывает, что классовый подход в экономической теории грешит односторонностью, а попытка построения общества на его методологической базе заводит в исторический тупик. Абсолютный приоритет в общественном развитии могут и должны получить общечеловеческие ценности.

Предметом экономической теории является анализ рыночного хозяйства. Однако это слишком общее определение. Уточнить его можно, обратив внимание на понятие редкости (ограниченности ресурсов) и проблему выбора, который должны осуществлять люди, сталкиваясь с отмеченной выше ограниченностью ресурсов. Экономическая теория изучает не ресурсы как таковые, а экономическое поведение людей. Поэтому экономическая теория не техническая, а гуманитарная (общественная) наука. Общепризнанным (в силу своей краткости и точности) является определение предмета экономической теории, данное английским экономистом Л.Роббинсом: «**Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование**». Поясним, что альтернативное использование — это и есть проблема выбора. Помимо указания на проблемы редкости и выбора важно еще раз напомнить о рациональном поведении человека в процессе хозяйственной деятельности. Минимизация затрат и максимизация выгоды — вот суть рационального экономического поведения. Соотношение «выгоды»-«затраты» — есть не что иное, как показатель эффективности. Поэтому в центр исследования рыночного хозяйства ставится проблема эффективности: как в условиях ограниченных ресурсов добиться максимальной отдачи от произведенных затрат.

С точки зрения объекта исследования разделы экономической теории условно можно обозначить как «микроэкономика» и «макроэкономика». **Микроэкономикой** называется анализ причин, закономерностей и последствий функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике (например, промышленной фирмы, семейной фермы и т.п.). **Макроэкономика** рассматривает совокупные показатели дохода, занятости, динамики цен, определяет закономерности государственной экономической политики.

Наиболее характерными функциями экономической теории являются: познавательная функция; методологическая функция; практическая функция, целью которой является формулировка экономических проблем и путей их решения как теоретической основы экономической политики.

При исследовании экономических процессов и явлений вне зависимости от того, ведется ли анализ на микроэкономическом или макроэкономическом уровнях, различают позитивный и нормативный анализ, которые представляют, соответственно, позитивную и нормативную экономическую теорию. Разница между ними состоит в отсутствии или наличии оценочных суждений. Эта разница была четко сформулирована английским экономистом Джоном Невиллом Кейнсом (отцом Дж.М.Кейнса) в его книге «Предмет и метод политической экономии»: «позитивная наука... — совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативная или регулятивная наука... — совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть». **Позитивная экономическая теория**, таким образом, имеет своей задачей объяснение следствий, вытекающих из реального изменения обстоятельств. Она отвечает, например, на вопрос: как изменится величина спроса на легковые автомобили определенной марки при повышении цены на них на 10%? Или: что будет с объемом инвестиций в рамках национальной экономики при темпе инфляции равном 15% в месяц? Позитивная экономическая наука свободна от личностных оценочных суждений исследователя и, по выражению М. Фридмана, «принципиально независима от какой-либо этической позиции или нормативных суждений... Короче говоря, позитивная экономическая наука является или может являться «объективной» наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук». В отличие от позитивной экономической теории, отвечающей на вопрос «что будет, если...?» и постольку, с учетом оговорок, сделанных в предыдущем абзаце, претендующей на объективность, **нормативная экономическая наука** содержит четко выраженный оценочный компонент и пытается ответить на вопрос

«что должно быть?» Приемлем ли для общества размер безработицы, сложившийся в настоящее время? Обеспечивает ли рынок справедливое распределение созданного богатства? Нужно ли поддерживать мелкий бизнес? Совместим ли с данным темпом инфляции экономический рост? Стимулирует ли установленный размер пособий по безработице увеличение предложения на рынке труда и желательно ли оно? Эти и многие другие проблемы, связанные с оценкой желательности или нежелательности тех или иных экономических явлений и действий, пытается решить нормативная экономическая теория.

Метод экономической теории

Слово «метод» (от греческого *methodos* - «путь к какой-либо цели») означает способы познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Каждая наука имеет свой метод, особенности которого неразрывно связаны с ее предметом. Метод науки призван обеспечить все более глубокое постижение предмета, он сам рождается и совершенствуется в ходе получения новых знаний, в известной степени предмет сам формирует метод и, наоборот, используемый метод исследования позволяет все более четко определять границы и содержание самого предмета.

Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384-322 гг. до нашей эры). Он впервые сформулировал основные принципы познания экономической и других форм общественной жизни с помощью науки о законах и формах мышления - логики.

Экономическая теория выработала достаточно большое количество приемов поиска нового знания, отражающих специфику ее предмета. Экономическая наука использует разнообразные приемы познания окружающей действительности, важнейшими из которых являются анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия.

Анализ - это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Примером может служить изучение закономерностей формирования рыночного спроса путем исследования различных определяющих его факторов - цен, доходов потребителей, их предпочтений и др.

Синтез — это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Так, рыночный спрос и его динамика могут быть правильно поняты лишь при его рассмотрении как единства входящих в него и определяющих его компонентов - цен, доходов потребителей и др. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанные стороны процесса познания.

Индукция - метод познания, базирующийся на умозаклключениях от частного к общему. Например, полезность для конкретного потребителя каждого последующего экземпляра приобретаемого им аналогичного блага уменьшается. Отсюда можно прийти к выводу о том, что все потребители данного товара готовы будут продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.

Дедукция— метод познания, предполагающий умозаклключения от общего к частному. Например, общее заключение: военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной выправке заключить, что он имеет отношение к армии.

Аналогия — метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний. Так, широко применяется сравнение денежного обращения с кровообращением в человеческом организме. Равновесие на рынке условно аналогично равновесию в физическом его понимании.

Метод научной абстракции состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования. Конечно, абстракция всегда беднее конкретной реальности, но без нее невозможно сформулировать научные категории, которыми оперирует экономическая наука. Эти категории выражают сущность отдельных сторон исследуемых объектов. Так, например, имеющая широкое применение категория «величина спроса», отражающая зависимость между количеством товара, которое готовы купить потребители, и ценой его единицы, предполагает абстрагирование от многих параметров, характеризующих поведение потребителей на рынке, - изменений в их доходах, вкусах, предпочтениях, наличии традиций, личностных особенностей отдельных потребителей и т. д.

Метод построения экономических моделей - упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными. Экономические переменные представляют собой какие-либо натуральные или денежные величины, имеющие количественную оценку, например, объем производства, заработная плата, издержки, цены и т. д. Некоторые переменные в модели могут быть представлены в качестве заданных (они называются параметрами). Параметры могут определяться как внешними (экзогенными), так и внутренними (эндогенными) причинами. Так, размер издержек на продукцию фирмы может зависеть от величины налога на прибыль, устанавливаемой государством, т. е. задается экзогенно, и от применяемой технологии, которая выступает как эндогенный фактор.

Научные выводы и заключения, формулируемые на базе исследования моделей, получили название **гипотез**, т. е. утверждений о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между определенными процессами и явлениями экономической реальности. Примером может служить, например,

гипотеза эффективного рынка, утверждающая, что цены акций на фондовой бирже учитывают и отражают всю имеющуюся публично доступную информацию. Истинность или ложность выдвинутой гипотезы проверяется путем сопоставления ее с реальными фактами экономической действительности. Способ проверки гипотезы на истинность называется верификацией. Способ проверки гипотезы на ложность называется фальсификацией. Сумма проверенных (верифицированных) гипотез образует теорию, т. е. совокупность объединенных одним общим принципом научных положений, служащих объяснением ряда фактов экономической действительности. Нам предстоит изучить множество теорий, используемых экономической наукой - теорию потребительского выбора, теории фирмы, теорию рациональных ожиданий и др.

В ходе создания экономических моделей и разработки теорий экономическая наука познает действующие **экономические законы** - объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Закон спроса, например, показывает обратную зависимость между ценой большинства товаров и объемом покупательского спроса на них. Важно подчеркнуть объективный характер экономических законов - они существуют и действуют независимо от воли, сознания или желания отдельных людей, объединений людей или государства. Эти законы могут быть познаны экономической наукой, но они не могут быть созданы ею. Выявление экономических законов является важнейшей функцией экономической науки и имеет огромное практическое значение, поскольку лишь на основе анализа этих законов можно формировать эффективную экономическую политику.

При построении экономических моделей, выработке теорий, выявлении экономических законов экономическая наука широко использует **метод функционального анализа**, отражающий принцип взаимной зависимости экономических явлений. Функцией называется переменная величина, зависящая от других переменных величин. Таким образом, функция выступает как зависимая переменная от аргумента - независимой переменной. Например, функция спроса определяет спрос в зависимости от влияющих на него факторов (аргументов) - ожиданий потребителей, уровня их доходов, предпочтений и вкусов, цен товаров-заменителей и др. В экономической теории чаще всего определяется функциональная зависимость между двумя категориями, при этом остальные аргументы предполагаются неизменными.

Функциональные зависимости очень наглядно проявляются при использовании **графических построений** в рамках эконометрического моделирования экономических процессов. Эконометрика - наука об экономических измерениях, результатами этой науки широко пользуется экономическая теория. Использование графиков позволяет представить функциональные связи, как в статике, так и в динамике, определяемой изменением различных показателей. Графический метод, используемый экономистами, имеет одну интересную особенность - здесь независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) - на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением **метода предельного анализа**. Предельная величина в экономической науке - это дополнительная величина. Так, предельная полезность выступает как дополнительная полезность, получаемая потребителем от использования дополнительной единицы продукта; предельный доход - дополнительный доход, получаемый фирмой от продажи дополнительной единицы товара; предельные издержки - дополнительные издержки по производству дополнительной единицы продукции и т. д.

В случаях, когда решения одного экономического агента оказывают влияние на решения других, экономическая наука для исследования взаимодействия между ними может использовать **теорию игр**. Теория игр, занимающаяся общим анализом стратегического взаимодействия между субъектами, может быть применена при объяснении взаимоотношений между несколькими фирмами на рынке, игроков в азартные игры, участников политических переговоров, особенностей экономического поведения потребителей и производителей. Недаром название книги, выпущенной в 1944 году авторами теории игр Джоном Нейманом и Оскаром Моргенштерном, - «Теория игр и экономическое поведение».

Касаясь применения в экономических исследованиях **экономико-математического метода анализа**, следует заметить, что он достаточно продуктивен до тех пор, пока служит удобной для восприятия формой отражения экономического содержания. Но иногда происходит отрыв формы от содержания, математические модели начинают подчиняться собственной логике, что предопределяет возможность появления ошибочных основанных на математических построениях экономических выводов.

Кривая производственных возможностей. Альтернативная стоимость.

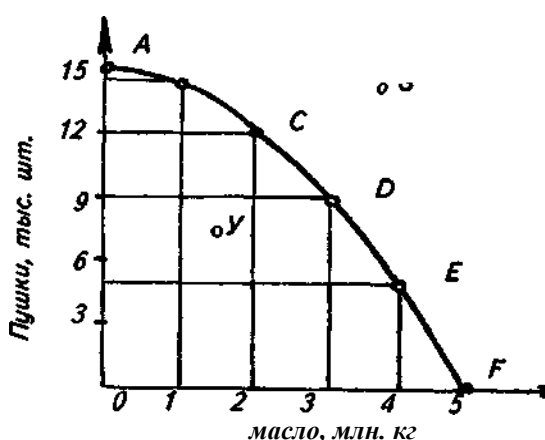
Экономическая теория констатирует, что ограниченность ресурсов определяет альтернативность их использования. Для иллюстрации воспользуемся цифровым примером американского экономиста П. Самуэльсона. Допустим, необходимо произвести два товара — пушки и масло. Эти товары, как правило, используют для иллюстрации альтернативности гражданского и военного производства. Например, абсолютно все ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать объем его в 5 млн. кг — это максимум, который возможно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива «масляному раю» — пушечное производство при том же ресурсно-технологическом ограничении, которое может составить максимально 15 тыс. шт. Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет иметь и пушки. Причем объемы производства масла и пушек не только

альтернативны, но и взаимодополняемы при учете ограниченности ресурсов как единого целого. Значения альтернативных возможностей приведены в таблице.

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Пушки, тыс.шт.	Масло, млн.кг
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Иллюстрация этой констатации представлена на графике производственных возможностей, или трансформации, где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали количество пушек. Зафиксировав цифры на графике и соединив их, получаем **кривую производственных возможностей**, или трансформации.



Экономический смысл трансформации состоит в том, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она должна выбирать в данном случае между гражданским и военным производством путем перераспределения ресурсов. Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т.е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В варианте же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой, а например, в точке Y эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Но возможен ли вообще переход с более низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей? Да, этот переход может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности. Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложениями) и потреблением. Если на какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации.

С помощью кривой производственных возможностей можно сформулировать еще раз тезис об **альтернативности производства** различных видов товарных групп в экономике полной занятости. Форма же графика показывает своеобразную «цену» одной товарной группы, выраженную в альтернативном количестве благ другой товарной группы. Здесь мы впервые сталкиваемся с категорией цены. Обыденное понимание этой категории сводит цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена чего-либо не обязательно выражается в деньгах. Научное понимание феномена цены связано с понятием **альтернативной стоимости** (альтернативных издержек), по-английски — opportunity cost (издержки упущенных возможностей). В нашем примере цену масла мы выражаем в количестве пушек, от производства которых надо отказаться. Увеличивая производство масла, общество несет издержки упущенных возможностей, т.е. возможностей наращивания военного производства.

В рыночном хозяйстве цена всегда отражает альтернативную стоимость (издержки упущенных возможностей) Цена может выражаться как в товарах (от производства или потребления которых пришлось отказаться), так и в деньгах, а также в величине времени. Так, выстояв 3-часовую очередь за бесплатной

тарелкой супа, человек на самом деле приобрел это благо даром: ведь существуют альтернативы использования времени в течение этих 3-х часов. Например, можно было бы послушать лекцию, посмотреть телевизор, наняться грузчиком в овощной магазин на 3 часа и т.д. Ведь в сутках — всего 24 часа, время — это благо к которому также приложимо понятие редкости, и человек всегда должен выбирать между различными вариантами использования суточного запаса часов.

Экономический рост — это количественное увеличение и качественное совершенствование национального продукта и факторов производства.

Предпосылкой экономического роста является промышленный переворот и утверждение капитализма как ведущей экономической системы.

Группы факторов экономического роста:

А) *факторы предложения* (трудовые ресурсы, объем основного капитала и технологии);

Б) *факторы спроса* (уровень совокупных расходов);

В) *факторы эффективного распределения и использования ресурсов* (повышение эффективности финансовой и денежно-кредитной системы, снижение степени монополизации рынков, улучшение налогового климата и т.д.).

Типы экономического роста:

- *экстенсивный*, при котором рост обеспечивается за счет количественного наращивания экономических ресурсов при неизменных технологиях;

- *интенсивный*, предполагающий увеличение объемов выпуска вследствие качественного улучшения имеющихся ресурсов, применения новых технологий, что приводит к росту эффективности производства. В основе этого типа лежит научно-технический прогресс.

Экономика переходного периода — это исторический период, в котором переплетаются остатки старой административной системы и нарождающиеся элементы смешанной экономики.

Градуализм — это концепция, предполагающая проведение медленных, последовательных реформ по преобразованию командно-административной системы в современную рыночную, в соответствии с которой государству отводится главная роль в формировании рынка.

«Шоковая терапия» — это концепция, согласно которой инструментами формирования рынка и антиинфляционной политики являются одномоментная либерализация цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. Она основана на идеях монетаризма, современного варианта либеральной рыночной теории, который был разработан американским ученым, лауреатом Нобелевской премии, Милтоном Фридменом и его последователями.

Разгосударствление — это ослабление чрезмерной централизации и бюрократизации государственного управления экономикой, которое предполагает смену форм собственности, замену вертикальных связей горизонтальными и освобождение государства от функций прямого хозяйственного управления.

Приватизация — это завершающий и наиболее радикальный этап разгосударствления, предполагающий преобразование государственной собственности в частную (собственность отдельных граждан, акционерных обществ, товариществ и т.п.).

Эффективный собственник — это стратегический инвестор (физическое или юридическое лицо), который заинтересован в долгосрочных инвестициях, эффективном использовании ресурсов для достижения коммерческого успеха путем реализации инновационных проектов.

Способы приватизации: акционирование, аукцион, продажа по конкурсу, выкуп аренды.

Этапы приватизации в России:

- 1992 – 1994 – *ваучерный этап*, который предполагал бесплатную раздачу чеками части государственного имущества.

Ваучер — это приватизационный чек, который может быть использован в пределах обозначенной на нем суммы как платежное средство при приобретении объектов приватизации.

- 1994 – 1997 – *денежный этап*, который предполагал продажу объектов приватизации по рыночной цене.

Либерализация — отмена ограничений и запретов, относящихся к производственной и коммерческой деятельности; установление хозяйственных связей рыночного типа. **Либерализация** предполагает свободу предпринимательской деятельности, ценообразования, внешнеэкономических отношений, торговли и т.д.

Либерализация цен — переход к формированию цен в соответствии с рыночным механизмом.

Национализация — это преобразование частной собственности в государственную путем выкупа или экспроприации (безвозмездного принудительного изъятия объектов собственности).

Административно-командная система — это тип экономической системы, основанный на монополии государственной собственности и управлении экономикой посредством директивного, централизованного планирования.

Смешанная экономика — это тип экономической системы, для которого характерно многообразие форм собственности и инструментов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов (государственное регулирование, рыночный механизм, обычаи и традиции).

Социально ориентированная рыночная экономика — это разновидность смешанной экономики, возникшая в послевоенный период в ФРГ и других странах Западной Европы, отличающийся высоким уровнем экономического и социального благосостояния граждан, наличием социально-экономических институтов, деятельность которых направлена на реализацию целей социальной справедливости,

защищенности, высокого уровня и качества жизни. Она предусматривает активное участие государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

Институциональная трансформация в переходный период – это процесс возникновения, развития и укрепления рыночных правил экономического поведения и замена ими старых правил и организаций, присущих административно-командной системе. Многие ученые под институтами понимаются формальные и неформальные правила экономической деятельности.

Производство и экономика

Для того, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственные субъекты должны располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить. Выделенные слова формулируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе.

Что производить - это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

Как производить - это принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий будут произведены блага.

Для кого производить — это проблема, связанная с распределением благ: кому достанутся произведенные блага и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект.

Являются ли термины «производство» и «экономика» синонимами? Этот вопрос поставлен не случайно. На житейском, обыденном уровне принято считать, что производственная деятельность человека - это и есть экономика, экономическая жизнь людей. Наше разграничение этих категорий основано на подходе, свойственном пониманию предмета экономической теории как науки о рыночном хозяйстве. «История экономической мысли, - отмечает известный английский экономист Марк Блауг, - не что иное, как история наших попыток понять действие экономики, основанной на рыночных операциях». Итак, что же представляет собой производство в самом общем виде, независимо от той или иной хозяйственной системы (внеэкономической или основанной на экономических стимулах) ?

Производство - это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства - труд, капитал, земля, предпринимательство. В современной экономической науке мы будем чаще встречаться с термином ресурсы. Дело в том, названные четыре фактора представляют собой весьма укрупненное представление об основных элементах экономического потенциала той или иной страны. Например, накопленные знания высококвалифицированного программиста следует отнести к труду или к капиталу как факторам производства? А информацию? Вот почему все чаще экономисты стали употреблять термин ресурсы, под которыми подразумеваются производственные блага, созданные природой или людьми. Ресурсы необходимы для создания потребительских благ, или конечных товаров и услуг (одежды, продовольствия, жилища, автомобилей, развлечений и т. д.). Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности. Для понимания закономерностей процесса производства необходимо более подробно охарактеризовать категории потребностей и благ.

Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные усилия, т. е. осуществлять производственную деятельность. Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей. Так, А. Маршалл отмечает, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. В учебной экономической литературе часто используется деление потребностей на первичные (низшие) и вторичные (высшие). Под первыми подразумеваются потребности человека в еде, питье, одежде и т. д. Вторичные потребности связаны главным образом с духовной, интеллектуальной деятельностью человека - потребности в образовании, искусстве, развлечении и т. п. Деление это в известной степени условно: роскошная одежда «нового русского» не обязательно связана с удовлетворением первичных потребностей, а, скорее, с представительскими функциями или так называемым престижным потреблением. Кроме того, деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого отдельного человека: для некоторых чтение –первичная потребность, ради которой они могут отказать себе в удовлетворении потребностей в одежде или жилище (хотя бы частично). Потребности человека не остаются неизменными; они развиваются по мере эволюции человеческой цивилизации и это касается, прежде всего, высших потребностей. Часто мы можем встретить выражение «человек с неразвитыми потребностями». Конечно, здесь имеется в виду неразвитость высших потребностей, так как потребность в еде и питье заложена самой природой. Изысканная кулинария и сервировка свидетельствуют скорее всего о развитии потребностей высшего порядка, связанных и с эстетикой, а не только с простым насыщением желудка.

Благо - это средство для удовлетворения потребностей. А. Маршалл определял благо как «желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность». Ж.-Б.Сэй рассматривал блага «как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». А.Шторх подчеркивал, что «приговор, произносимый нашим суждением насчет полезности предметов... делает их благами». Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом.

Способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком. Классификация благ, так же, как и потребностей, отличается большим разнообразием. Отметим важнейшие из них с точки зрения различных критериев классификации.

- **Экономические и неэкономические блага.** С точки зрения ограниченности благ по отношению к нашим потребностям мы говорим об экономических благах. Но есть и такие блага, которые по сравнению с нашими потребностями имеются в неограниченном количестве (например, воздух). Такие блага называют свободными, или неэкономическими.

- **Блага потребительские и производственные,** или блага прямые и блага косвенные. Иногда их называют блага низшего и блага высшего порядка, или предметы потребления и средства производства. Потребительские блага, как следует из их названия, предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. Это те самые конечные товары и услуги, о которых речь шла выше. Производственные блага — это используемые в процессе производства ресурсы (станки, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки и квалификация).

- **Частные и общественные блага.** Для понимания различий между названными видами благ нам еще предстоит узнать действие рыночного механизма и те ситуации, когда рынок не может предоставить некоторые блага вообще или предоставить их в оптимальном количестве. Сейчас же мы можем только назвать в качестве примеров общественных благ национальную оборону, законотворчество, общественный порядок, т. е. те блага, которыми пользуются все без исключения граждане страны. Частные же блага предоставляются только тем, кто за них заплатил (каждый день вы приобретаете за деньги различные частные блага - поездки на метро, посещение кинотеатра, обед в студенческой столовой и т. п.).

До сих пор речь шла главным образом о материальных благах, имеющих вещный характер. Но процесс производства включает в себя и оказание **материальных услуг**. Например, транспортировка готовой вещи от производителя к потребителю. В данном случае производство подразумевает не создание вещи, которую можно потрогать, а перемещение ее в пространстве.

Факторы производства, или ресурсы (труд, капитал, земля, предпринимательство) будут подробно охарактеризованы. В самом общем виде мы можем определить ресурсы как блага производственного назначения, необходимые для создания конечных товаров и услуг.

Экономические агенты и экономический кругооборот

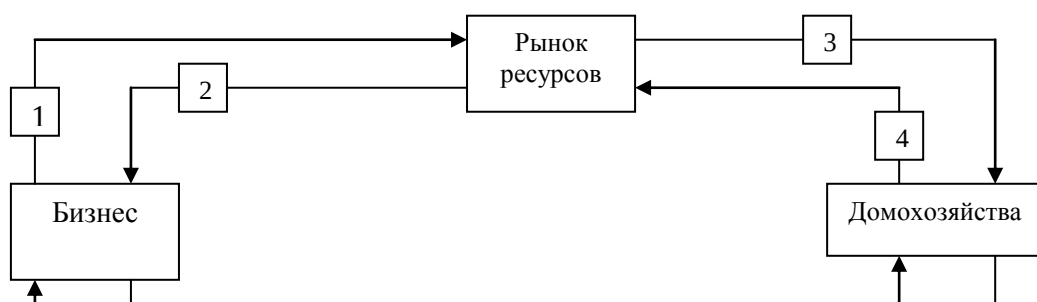
В самом общем виде рынок можно определить как стихийный порядок. Учитывая, что в кратком определении невозможно осветить все грани этой важнейшей экономической категории, можно сказать, что рынок - это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов. В условиях исследуемой формы хозяйства рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений. Участниками рынка являются и предприниматели, и работники, продающие свой труд, и конечные потребители, и владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг и т. д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство. В разделе «Макроэкономика», когда мы будем учитывать и международные экономические связи, предметом анализа будет и еще один субъект рынка - заграница.

Домашнее хозяйство - основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов производства деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей (а не для наращивания прибыли).

Бизнес - это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, вы являетесь представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, вы представляете бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, вы являетесь членом домашнего хозяйства. Соответственно современная рыночная экономика - это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудных капиталов, ценных бумаг, иностранной валюты и др.



- 1 – издержки
- 2 – ресурсы
- 3 – факторные доходы (з/пл, процент, рента, прибыль)
- 4 – факторы производства (земля, труд, капитал, предпринимательство)
- 5, 8 – товары и услуги
- 6 – расходы домохозяйств (потребительские расходы)
- 7 – выручка от продаж (доход)

На схеме представлен **кругооборот доходов и расходов** (подробнее - ресурсов, продуктов и дохода) в экономике. На верхней половине диаграммы дана картина ресурсного рынка. Здесь домохозяйства, которые непосредственно или косвенно (через находящиеся в их собственности торгово-промышленные корпорации) владеют всеми экономическими ресурсами, поставляют эти ресурсы предприятиям. Предприятия, конечно, предъявляют спрос на ресурсы, поскольку последние служат средством, с помощью которых фирмы производят товары и услуги. Взаимодействие спроса и предложения на огромное множество людских и материальных ресурсов устанавливает цену на каждый из них. Платежи, которые производят предприятия, покупая ресурсы, представляют собой издержки этих предприятий, но одновременно они образуют потоки заработной платы, ренты, процента и прибылей в домохозяйства, поставляющие ресурсы.

Теперь обратимся к рынкам продуктов, показанным в нижней половине диаграммы. Денежный доход, получаемый домохозяйствами от продажи ресурсов, как таковой, не имеет реальной ценности. Потребители не могут ни есть, ни надевать на себя монеты и бумажные деньги. Поэтому в процессе расходования денежного дохода домохозяйства выражают свой спрос на бесчисленное множество товаров и услуг. Одновременно предприятия соединяют приобретенные ими ресурсы для производства и предложения товаров и услуг на тех же рынках. Взаимное воздействие этих решений о спросе и предложении и распределяет цены продуктов. Заметьте также, что, с точки зрения предприятий, поток потребительских расходов на товары и услуги образует выручку, или доходы, от продажи ими этих товаров и услуг.

Модель кругооборота (ресурсов, продуктов и дохода) демонстрирует сложное, взаимосвязанное переплетение процессов принятия решений и экономической деятельности. Обратите внимание на то, что и домохозяйства, и предприятия выступают на обоих основных рынках, но в каждом случае на противоположных их сторонах. На ресурсном рынке предприятия выступают как покупатели, то есть на стороне спроса, а домохозяйства, как владельцы ресурсов и поставщики, выступают продавцами, то есть на стороне предложения. На рынке продуктов они меняются позициями; домохозяйства, как потребители, оказываются в стане покупателей, то есть на стороне спроса, а предприятия находятся уже в лагере продавцов, то есть на стороне предложения. Вместе с тем каждая из этих групп экономических единиц и покупает и продает. Далее, за этими сделками стоит призрак редкости. Поскольку домохозяйства располагают лишь ограниченными ресурсами для снабжения ими предприятий, денежные доходы потребителей также ограничены. Это означает, что доходу каждого потребителя, таким образом, устанавливается свой предел. Ограниченное количество денег, очевидно, не позволяет приобрести все товары и услуги, которые потребитель пожелает купить. Равным образом, поскольку ресурсы редки, производство готовых товаров и услуг также ограничено. Весь наш анализ пронизывает проблема редкости ресурсов и выбора решения.

Таким образом, в монетарной экономической системе домохозяйства в качестве собственников ресурсов продают свои ресурсы предприятиям, а в качестве потребителей расходуют свой денежный доход, полученный от продажи ресурсов, на покупку товаров и услуг. Чтобы производить товары и услуги, предприятия должны покупать ресурсы; их готовые изделия затем продаются домохозяйствам в обмен на потребительские расходы последних или, с точки зрения предприятий, в обмен на получаемую ими выручку. Конечным результатом этого процесса служит реальный поток экономических ресурсов против

часовой стрелки, а денежный поток доходов и потребительских расходов — по часовой стрелке. Эти потоки являются одновременными, причем они бесконечно повторяются.

Существуют некоторые важные **недостатки** и пробелы в общей характеристике кругооборота ресурсов, продуктов и доходов в процессе функционирования чистого капитализма.

1. Модель кругооборота (ресурсов, продуктов и доходов) не отражает мириады фактов и деталей, относящихся к отдельным домохозяйствам, отдельным предприятиям, отдельным ресурсным и продуктовым рынкам. Не показывает она также и сделки, совершаемые внутри секторов предприятий и домохозяйств. В самом деле, главное достоинство модели кругооборота (ресурсов, продуктов и доходов) заключается в том, что она вскрывает фундаментальные принципы функционирования чистого капитализма, но не посвящает наблюдателя во множество его деталей.

2. Модель кругооборота (ресурсов, продуктов и доходов) совершенно не касается экономической роли правительства. В чем здесь причина? Институты чистого капитализма предполагают создание замкнутой, саморегулирующейся экономики, в которой роль правительства незначительна.

3. На данной стадии модель исключает международные рынки. Точно так же, как мы должны будем ниже рассмотреть роль правительственного, или государственного, сектора, нам придется включить в наш анализ и сектор "остальной части мира".

4. Эта модель предполагает, что домохозяйства расходуют целиком весь свой денежный доход и что, следовательно, величины потоков дохода и расходов являются постоянными. В реальных параметрах это означает, что уровни производства и занятости также постоянны.

Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия.

Хозяйственная система - особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ.

Для того, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственный субъект должен располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить. Выделенные слова формируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе.

Можно сказать, что различные субъекты хозяйственных систем в истории человеческой цивилизации, будь то первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье, капиталистическое или социалистическое предприятие — это различным образом устроенные информационные системы, которые и предопределяют способ решения трех основных задач хозяйственной жизни.

Кто же и как осуществляет координацию выбора, реализуемого людьми в процессе их повседневной хозяйственной деятельности?

Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: спонтанный, или стихийный порядок и иерархию.

В **спонтанных порядках** информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. что, как и для кого производить. В любой системе производитель должен осуществлять расчет своих издержек (затрат) и получаемых выгод. Это относится и к потребителю. Но как возможно осуществить такую задачу, если человек, ведущий домашнее хозяйство или руководитель фирмы не в состоянии окинуть взглядом весь «экономический космос», по выражению Вальтера Ойкена, известного немецкого экономиста? Конечно, в хозяйстве Робинзона на маленьком острове или в рамках относительно небольшого первобытного племени количество имеющихся ресурсов и комбинации их альтернативного использования представляют собой величину, поддающуюся учету. Но как возможно рассчитать соотношение выгод и издержек не в малых группах, а при «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как именует Ф.Хайек современную хозяйственную систему, называемую капитализмом? Ведь информация об имеющихся ресурсах, о вкусах и предпочтениях потребителей рассеяна, рассредоточена, она не находится в некоем Центре. В таких условиях только механизм колебания цен, или альтернативных издержек, может скоординировать экономический выбор людей. Такая хозяйственная система названа Хайеком спонтанным, или самопроизвольным порядком, что подчеркивает эволюционный, независимый от чьих-либо намерений или планов характер ее возникновения. Спонтанный порядок возник естественным путем, в ходе развития человеческой цивилизации. Рынок - это и есть спонтанный порядок и подробный его анализ предстоит в последующих главах.

Но есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это - система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего Центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система называется **иерархией**. Примером иерархического порядка может быть первобытная община, где вождь племени решал, кому, как и чем заниматься. Иерархия - это и командно-административная система, или социализм, где государство в лице Госплана или высших партийных инстанций отдавало приказы, что именно производить, распределяло ресурсы, прикрепляло поставщиков к потребителям. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель отдает приказы своим подчиненным. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или центрального управляющего государственного органа.

В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий. Но от чего зависят столь различные формы координации экономического выбора людей?

Для этого нам нужно обратиться к новой категории, которая используется современной экономической теорией: **транзакционные издержки**. Та или иная система будет функционировать как иерархия или как спонтанный порядок в зависимости от величины транзакционных издержек.

Представим себе, что в «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как называет Ф. Хайек капитализм, необходимо собрать информацию о том, что, как и для кого производить. Наиболее дешевым способом окажется здесь спонтанный порядок, ибо «собрать в единый кулак» всю рассеянную информацию о ценах, предпочтениях, наличных ресурсах окажется непосильной никакому Центру задачей. Да, при этом существуют транзакционные издержки рыночной координации, но они оказываются ниже тех издержек, которые возникли бы в случае централизованного прикрепления каждого производителя к конкретному потребителю в масштабах всей национальной экономики.

А вот в рамках фирмы способом, экономящим транзакционные издержки, оказывается иерархия. Здесь работники взаимодействуют друг с другом не при помощи ценовых сигналов; о том, чем ему заниматься и что производить, работник узнает от своего непосредственного начальства. Как иерархия устроена и армия, где, как известно, приказы не обсуждаются. Семья патриархального типа также устроена на принципах иерархического управления.

Таким образом, мы подошли к интересному выводу: оценивать эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохие или хорошие), а с точки зрения экономии транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он очень важен. Теория транзакционных издержек помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства: попытка построить все общественное производство по типу фирмы, или «единой фабрики», как писал В.И. Ленин, оказалась несостоятельной из-за огромных транзакционных издержек, с которыми связано регулирование из Центра (Госплана). Интересно, что идеальное общество, о котором мечтали социалисты-утописты и последователи марксистского учения, в терминах неинституциональной теории должно было бы представлять собой систему с нулевыми транзакционными издержками. Так, Р. Коуз утверждал, что абсолютно коммунистическое общество в его представлении – это система, в которой транзакционные издержки не существуют. Но в реальности социалистическая система оказалась «перегруженной» транзакционными издержками. Наивная социалистическая утопия, что можно в едином центре сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ценностях ресурсов, о постоянно меняющихся предпочтениях потребителей и т. п., так и осталась утопией, нереализованной мечтой. Выдающийся вклад в развенчание иллюзий о возможности построения всего общественного хозяйства по типу иерархии внесли австрийские экономисты-неолибералы Ф. Хайек («Пагубная самонадеянность»), Л. Мизес («Социализм»), российский экономист Б. Бруцкус в своей работе «Социалистическое хозяйство», вышедшей еще в 1922 г., и другие экономисты.

Тема 2. Механизм рынка. Спрос и предложение. Рыночное равновесие

Основные элементы рыночного механизма

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции. Именно эти основные элементы рыночного механизма должны стать прежде всего объектом нашего анализа. Любая экономическая система сталкивается с необходимостью решения трех основных вопросов: что производить? как производить? и для кого производить? В рыночной экономике эти вопросы решаются главным образом с помощью рынка (через механизм цен, спроса и предложения и конкуренции). Как это происходит? Рассмотрим сначала процесс в самом общем виде на конкретном примере. Допустим, что в результате роста доходов люди стали достаточно зажиточными, чтобы позволить себе ежедневно питаться мясом, а не одной только картошкой. Каким образом их стремление заменить картошку мясом воплощается в конкретные действия? Потребитель сокращает покупки картофеля и начинает покупать больше мяса. Это вызывает рост цен на мясо и снижение цен на картофель. В результате производители картофеля терпят убытки, а скотоводы получают дополнительный доход. Высокий доход скотоводов позволяет им вложить больше средств в производство, нанять дополнительных рабочих, использовать даже менее продуктивные породы скота или менее плодородные пастбища. Высокие цены на мясо привлекают в эту отрасль предпринимателей и новые капиталы. С другой стороны, многие из тех, кто работает на картофелекопалках, бросают старую работу в поисках более высокой оплаты труда в других местах. Производство картофеля становится менее выгодным по сравнению с производством мяса. Со временем установившееся новое соотношение цен обеспечивает увеличение производства мяса и сокращение производства картофеля. И различные сорта мяса будут продаваться по такой цене, которую в зависимости от уровня дохода различные группы населения будут готовы за них заплатить. Уже эта упрощенная иллюстрация показывает, какие инструменты способствовали установлению равновесия на рынке.

Во-первых, это **цены**. Изменение относительных цен послужило ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. Изменение цен повлияло на выбор

технологии производства. Цены в конечном итоге предопределили и то, кем при данном уровне доходов будет потреблен продукт.

Во-вторых, это **спрос и предложение**. Спрос (платежеспособный) — это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Предложение — это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

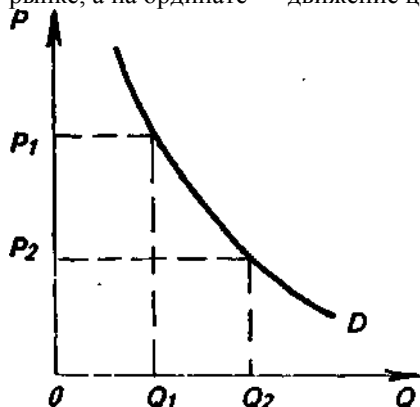
Наконец, в-третьих, это **конкуренция**. Цель каждого предпринимателя — максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это с неизбежностью приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, и это стимулирует увеличение предложения данного товара. Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия. Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной конкуренции, т. е. когда ситуация на рынке характеризуется множеством покупателей и продавцов, однородностью продаваемой продукции, свободным доступом фирм на рынок.

В целом необходимо подчеркнуть следующее. Независимо от типа рыночных структур необходимым условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений. В ходе дальнейшего изложения закономерностей рыночного механизма это важнейшее положение будет конкретизировано.

Цена, спрос и предложение.

Сейчас необходимо перейти к вопросу о том, как действует механизм спроса и предложения на конкурентном рынке любого товара и каким образом рыночная цена устанавливается на таком уровне, когда спрос и предложение равны.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение: чем выше цена, тем меньше число тех, кто согласится купить данный товар, т. е. меньше уровень спроса (при данном уровне доходов); и наоборот, чем ниже цена, тем больше будет число покупателей и количество приобретаемого товара. Изобразим эту **зависимость между ценой и величиной спроса** графически. Если на абсциссе обозначить количество товара Q , покупаемого на рынке, а на ординате — движение цены P , то получится следующий результат.



Кривую D в экономической литературе называют кривой спроса. Проецируя на нее цены, можно определить, как изменится величина спроса при изменении цены. Если при цене P_1 величина спроса составляет Q_1 , то при снижении цены до P_2 величина спроса увеличится до Q_2 и т. д. Полученная кривая иллюстрирует **закон постепенного убывания спроса**, который можно сформулировать следующим образом: если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Та же зависимость может быть сформулирована иначе: если на рынок поступает большее количество какого-либо товара, то, при прочих равных условиях, он может быть реализован по менее высокой цене. Приведенное графическое изображение является традиционным для экономической науки, в то время как с математической точки зрения на абсциссе принято обозначать независимую переменную (в данном случае — цену), а на ординате —

зависимую (в данном случае — величину спроса).

При предположении, что функция спроса носит линейный характер, уравнение кривой спроса может быть представлено в следующем общем виде:

$$Q_D = a - b \cdot P$$

Уравнение функции спроса показывает, что между уровнем рыночной цены (P) и количеством продукции, на которую предъявляется спрос (Q_D), существует обратная зависимость. Параметры a и b отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов спроса. При изменении величины a происходит сдвиг кривой спроса, а при изменении величины b изменяется наклон кривой.

Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения.

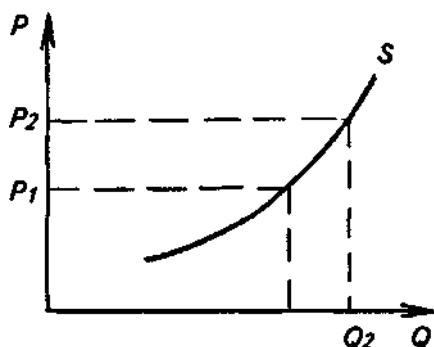
Эффект дохода показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Например, при снижении цены яблок в 3 раза (с 300 до 100 руб. за кг) вы на свой постоянный доход в 3 тыс. рублей сможете купить уже не 10 кг, а 30 кг фруктов. Если же вы хотите сохранить свое потребление яблок на прежнем уровне, т. е. 10 кг, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара сделало вас реально богаче и позволило расширить объем спроса в чем и заключается смысл эффекта дохода.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цен на яблоки, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие груши покупкой более дешевых яблок и купит их не 10, а 15 или 20 кг.

Но в экономической теории существует описание и такой ситуации, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены — повышению спроса на товар. Эта ситуация называется **эффектом Гиффена**, а низший товар, который занимает значительное место в структуре потребления (на него приходится большая доля бюджета всех потребительских расходов), называется товаром Гиффена, по имени английского экономиста Р. Гиффена (1837-1910). Предполагается, что Гиффен описал этот эффект, когда наблюдал, как бедные рабочие семьи расширяют потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Объяснение сводится к тому, что картофель занимает большую долю расходов на еду в бедных семьях. Другую пищу такие семьи могут позволить себе нечасто. И если происходит рост цен на картофель, то бедная семья вообще вынуждена будет отказаться от покупки мяса, тратя весь свой небольшой доход на покупку такого низшего товара, как картофель. Кривая спроса в таком случае имела бы положительный наклон. Эффект дохода в случае с низшим товаром Гиффена перевешивает эффект замещения, и, следовательно, при снижении цены на такой товар спрос на него уменьшается, а при повышении цены — увеличивается (как в случае с картофелем).

Имеются и другие (помимо эффекта Гиффена) исключения из закона спроса. Так, с одной стороны, некоторые потребители могут сокращать свой спрос на товар при снижении его цены, поскольку данный товар становится более доступным, масштабы его потребления растут, а данная категория потребителей не хочет быть «как все» (так называемый **эффект сноба**). С другой стороны, спрос на эксклюзивные дорогостоящие товары может даже возрасти, если цены на них увеличатся, так как богатый покупатель приобретает эти товары прежде всего из-за престижных соображений (так называемый **эффект Веблена**).

Если теперь рассмотрим рыночную ситуацию со стороны продавцов или со стороны **предложения**, то заметим обратную картину. Все продавцы будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличить предложение. Иными словами, у каждого продавца объем предложения будет меняться в зависимости от цены (**закон предложения**): чем выше цена, тем, при прочих равных условиях, выше размер предложения на рынке данного товара. Графически данная зависимость изображена на рисунке (абсцисса служит для обозначения количества товара Q , доставленного на рынок; ордината обозначает движение цены P). Кривую S называют кривой предложения.



При предположении, что функция предложения носит линейный характер, уравнение кривой предложения может быть представлено в следующем общем виде:

$$Q_s = a + b \cdot P$$

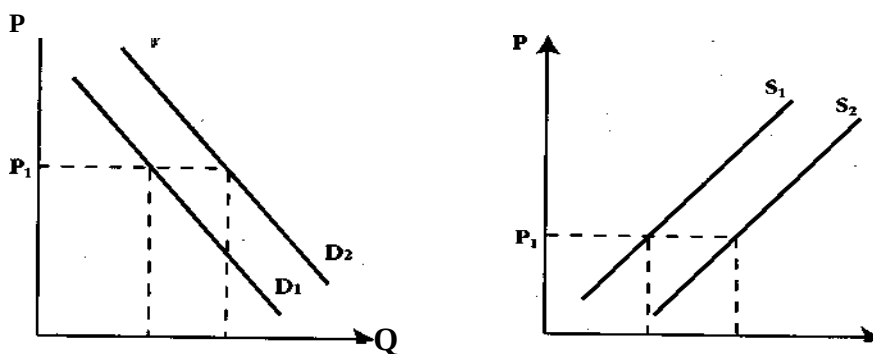
Уравнение функции спроса показывает, что между уровнем рыночной цены (P) и количеством продукции, которое производитель готов предложить на рынке (Q_s), существует прямая зависимость. Параметры a и b отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов предложения. При изменении величины a происходит сдвиг кривой предложения, а при изменении величины b изменяется наклон кривой.

Тенденция к увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

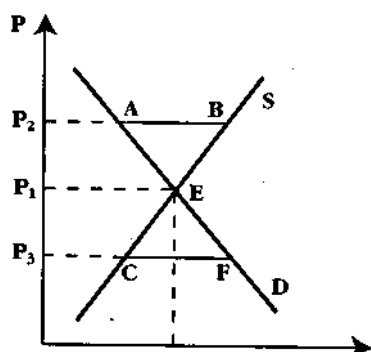
Вместе с тем следует иметь в виду, что речь идет лишь о тенденции к увеличению предложения. До известного предела рост цен вызывает рост предложения. Однако, если рост цен продолжается, то производитель может снизить объем производства. Это объясняется, с одной стороны, тем, что высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. С другой стороны, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Однако было бы неправильно представить их как раз и навсегда данные. Под воздействием ряда **факторов кривые спроса и предложения могут смещаться**. В этой связи важно различать величину спроса и сам спрос. При снижении цены увеличивается величина спроса, сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным. Можно говорить об увеличении спроса, если при каждой цене (и высокой, и низкой) покупатели будут приобретать большее количество данного товара. Так, в жаркие летние месяцы возрастает спрос на прохладительные напитки и мороженое. В этом случае будем двигаться не по кривой D , а произойдет сдвиг кривой в новое положение D_2 . Кроме того, следует отметить, что на величину спроса, кроме цены, влияют уровень доходов, размер рынка, цена и полезность других товаров, особенно товаров-заменителей (субститутов), субъективные вкусы и предпочтения, мода и т. п. Если, например, средний доход покупателей возрастает, то, при прочих равных условиях, кривая спроса сместится вправо вверх и тому же уровню цены P_1 будет соответствовать возросший уровень спроса Q_2 .

Главный фактор, воздействующий на предложение, — издержки производства. Поэтому, если в результате использования достижений технического прогресса или применительно к сельскому хозяйству, в силу благоприятных погодных условий удастся снизить издержки производства, кривая предложения S сместится вправо вниз до S_2 . Величина предложения при неизменной цене P_1 возрастает с Q_1 до Q_2 .



Рассмотренные кривые, взятые сами по себе, показывают, что происходит с покупками и продажами, если цена изменяется. Но на каком уровне должна установиться цена? Чтобы ответить на этот вопрос, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения. Если наложить друг на друга два графика, обозначающие совокупный спрос и совокупное предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся. В точке встречи E спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравнивающая цена, или цена равновесия.



При более высокой цене P_2 возникает **избыток** предложения над спросом (равный по величине отрезку АВ). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены. При цене ниже уравнивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок СF). В этом случае **излишек** спроса и конкуренция покупателей будет толкать цену вверх. Лишь в точке Е достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться. Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж — такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

Таким образом, конкуренция и колебания спроса и предложения привели к установлению равновесия на рынке. Ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями. Но это лишь **частичное равновесие** на единственном рынке. Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в спросе или предложении товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. И в этом случае говорят об **общем равновесии рынка**.

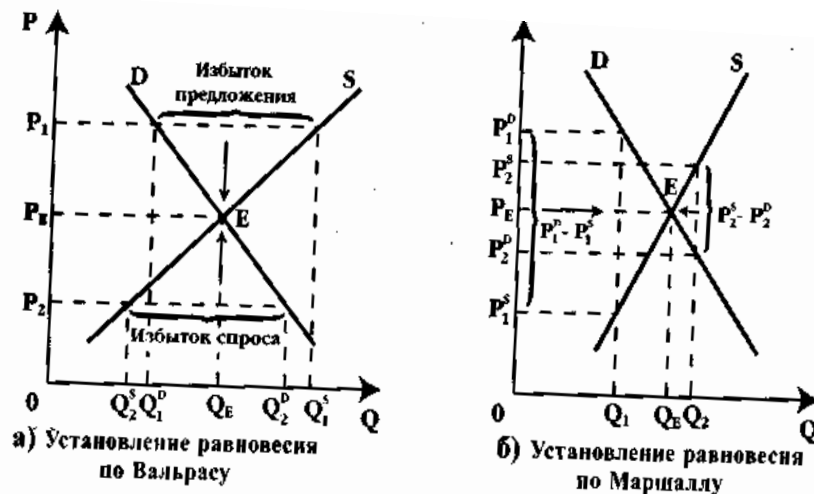
Важно подчеркнуть, что равновесный метод анализа в микроэкономическом исследовании предполагает поиск ситуации, в которой экономическая система находится в состоянии «идеального» покоя. В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения; намерения потребителей купить определенное количество товара по данной цене совпадает с намерениями производителей поставить на рынок такое же количество товара по той же цене. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект - будь то отдельный производитель, фирма или покупатель - не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. **В точке равновесия экономическое движение прекращается.** Для того, чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия — уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей. Конечно, равенство спроса и предложения - это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Однако именно эта абстракция позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

Анализ закономерностей изменения спроса и предложения и механизма образования цены равновесия дает возможность более полно охарактеризовать экономическую свободу как важнейшее условие нормального функционирования рыночного механизма и достижения общего равновесия. Экономическая свобода подразумевает, во-первых, свободу предпринимательства; во-вторых, свободу выбора продавцов и покупателей, т. е. свободу торговли; в-третьих, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения; в-четвертых, свободу ценообразования. Именно экономическая свобода позволяет рынку гибко реагировать, приспосабливаясь к изменяющимся условиям, и обеспечивать как частичное, так и общее равновесие.

Взаимодействие спроса и предложения

Мы уже знаем, что спрос на ресурсы, товары и услуги меняется под воздействием вкусов и предпочтений, новых технологий и т. д. На рынке любого товара происходит постоянная подстройка предложения под изменяющийся спрос при помощи гибкого ценового сигнала. Время от времени предложение полностью находит свой спрос и рынок приходит в сбалансированное состояние. Сбалансированность рынка, т. е. равенство между спросом и предложением, называется **рыночным равновесием**. Однако при изменении конъюнктуры снова возникает дисбаланс между спросом и предложением. Представители классической школы, наблюдая восстановление рыночного равновесия с помощью ценовой и количественной подстройки спроса и предложения, имели основание утверждать, что рынок - то саморегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие. Рассмотрим механизм саморегуляции рынка подробнее.

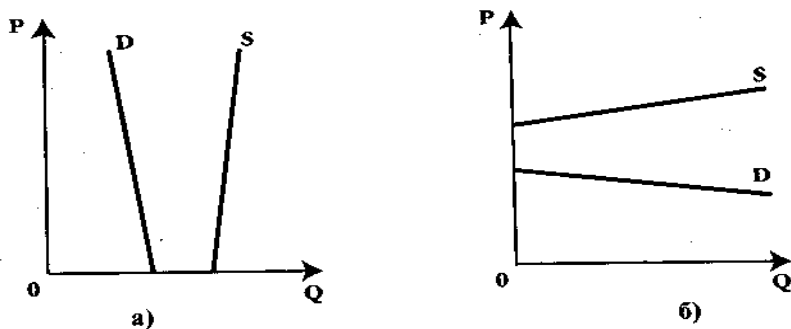
В неоклассической экономической теории существует два подхода к исследованию рыночного равновесия - **по Вальрасу (по объему)** и **по Маршаллу (по цене)**.



Профессор лозаннского университета швейцарский экономист Леон Вальрас, основатель математического направления в экономической теории, рассматривал установление равновесия между спросом и предложением, происходящее в краткосрочном плане на основе их количественной подстройки. Пусть первоначальное равновесие установилось в точке E при объеме товара Q_E и цене P_E . При повышении цены до P_1 , объем спроса сократится, а объем предложения станет выше равновесного, что характерно для рынка покупателя. Избавляясь от товарных излишков, конкурирующие производители начнут снижать цены. Под давлением избыточного предложения цена на товар снизится. В ответ величина спроса на данный товар начнет возрастать. Уторговывание будет продолжаться до тех пор, пока производители не «нащупают» такой объем выпуска, который совпадет с объемом спроса. Напротив, если цена окажется ниже равновесной, допустим, на уровне P_2 , то объем спроса будет превышать объем предложения, что характеризует рынок продавца: товар временно окажется в дефиците. Конкуренция покупателей, т. е. избыточный спрос, будет давить на цену товара в сторону повышения. В ответ производители станут расширять предложение до тех пор, пока спрос не будет полностью насыщен. Условие **равновесия по Вальрасу** выглядит как равенство $Q^D(P) = Q^S(P)$. Формула показывает, что в модели Вальраса объемы спроса и предложения являются функцией цены. Итак, в подходе Вальраса акцент делается на том, что равновесие устанавливается под влиянием давления избыточного объема спроса, или избыточного объема предложения на цену, т. е. посредством количественной (объемной) подстройки рыночного механизма.

Рассмотрим другую трактовку процесса установления равновесия. Выдающийся представитель неоклассической школы **А.Маршалл** полагал, что силой, движущей рынок к равновесию, является цена. Если цена спроса P_1^D превышает цену предложения P_1^S , то такая разница цен заставит производителей увеличить предложение с Q_1 до Q_E , и потребители смогут расширить свой спрос, пока цена не установится на уровне P_E . Напротив, если цена спроса P_2^D окажется ниже цены предложения P_2^S , то производители начнут сокращать предложение товара, а потребители сократят спрос до объема, соответствующего равновесной цене. Таким образом, условие равновесия по Маршаллу выглядит как равенство цены спроса цене предложения: $P^D(Q) = P^S(Q)$. Формула показывает, что в модели Маршалла цена является функцией объемов спроса и предложения. Итак, в соответствии с трактовкой Маршалла, равновесие устанавливается автоматически под давлением разницы цен спроса и цен предложения, т. е. в результате ценовой подстройки, что соответствует более долгосрочному периоду.

Помимо традиционной модели равновесия, существует модель **краевого равновесия**, возникающего при нулевой цене или при нулевых спросе и предложении. Эта модель отражает некую «предрыночную» ситуацию. Если экономическое благо находится в избыточном количестве по отношению к спросу, то перед нами - как свободное, или неэкономическое благо (например, чистый воздух, вода источника и т. д.); равновесие в таком случае наступает при нулевой цене (рис. а).



Равновесие на «непроизводимые блага» (например, товары, производство которых технологически возможно, но экономически нецелесообразно), характеризуется нулевым объемом спроса и предложения. Так происходит потому, что цена предложения всегда будет превышать цену спроса при их положительном значении (рис б). Допустим, что это золотые унитазы, инкрустированные изумрудами. Конечно, можно представить, что найдется эксцентричный миллиардер, заказавший себе такой товар, но предположение о серийном производстве подобных изделий является слишком смелым. Ситуация с «непроизводимыми» благами может возникнуть и при разработке опытных дорогостоящих образцов какого-либо товара, еще не знакомого потребителю, а потому не вошедшему еще в стадию серийного выпуска.

Зададимся вопросом о единственности рыночного равновесия. Может ли на рынке возникнуть несколько равновесных состояний? Все зависит от характера функций спроса и предложения конкретного товара. Рынки большинства нормальных товаров, спрос на которые обратно пропорционален цене, а предложение - прямо пропорционально цене, характеризуются **единственностью равновесия**. Однако существуют исключительные товары, функции спроса или предложения которых ведут себя «не по правилам». Тогда могут возникать случаи множественности равновесия.

Классическая теория основывается на предположении о **стабильности равновесия**, т. е. о способности рынка самостоятельно вернуться в положение равновесия в случае отклонения от него.

Эластичность спроса и предложения. Рыночное равновесие и фактор времени.

Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены. Рассмотрим три варианта кривой спроса (рисунок ниже). Основным моментом, на который нужно обратить внимание, является здесь общая сумма денег, которую покупатели уплачивают продавцам. Общая выручка продавца всегда равна цене, умноженной на количество проданного товара, или произведению $P \times Q$. На рис. а представлен случай, когда падение цены в 3 раза вызвало рост спроса тоже в 3 раза, и общая выручка не изменилась. На рис. б снижение цены в 3 раза сопровождалось ростом закупок лишь в 2 раза, и общая выручка сократилась. Другая ситуация представлена на рис. в. Выручка возрастает, потому что объем спроса вырос больше, чем упала цена. То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует степень **эластичности спроса в зависимости от цены**.

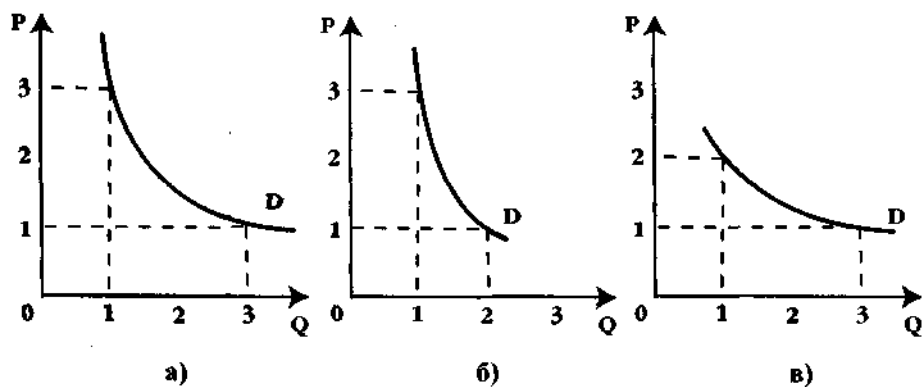


Рис. Эластичность спроса

Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены (E^p_d) представляет собой отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены:

$$E_d^p = \Delta Q / Q : \Delta P / P$$

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на один процент. Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом спроса, так что общая выручка остается неизменной (рис. а), мы говорим о **единичной эластичности** спроса ($E_d = 1$). Когда снижение цены вызывает меньший рост спроса (рис. б), спрос **неэластичен** ($E_d < 1$). Когда снижение цены вызывает больший рост спроса (рис. в), мы говорим об **эластичном** спросе ($E_d > 1$). Коэффициент эластичности спроса по цене, как правило, является отрицательной величиной; однако в экономической теории принято пользоваться абсолютным значением этого показателя, не принимая во внимание знак «минус».

На степень эластичности спроса влияет целый ряд факторов: наличие товаров-субститутов (т. е. взаимозаменяемых товаров, например, чай и кофе), размер дохода потребителя, качество товара, удельный вес товара в бюджете потребителя, является ли товар предметом роскоши или предметом первой необходимости, ожидания потребителя и т. д. Как уже отмечалось, спрос на данный товар зависит не только от его цены, но и от цен на другие товары. Здесь нужно отметить, что помимо товаров-субститутов, существуют и товары - дополнения (взаимодополняемые товары), например, фотоаппараты и фотопленка). Помимо этих групп товаров, существуют и независимые товары (например, карандаши и молоко). Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой товар называется **перекрестной эластичностью**. Коэффициент перекрестной эластичности спроса представляет собой отношение изменения спроса на товар i к вызвавшему его изменению цены на товар y :

$$E_{dy}^p = \Delta Q_i / Q_i : \Delta P_y / P_y$$

При изменении цены на товар-субститут перекрестный коэффициент эластичности оказывается больше нуля (рост цен на кофе вызовет рост спроса на чай); при изменении цены товара-дополнения перекрестный коэффициент эластичности оказывается меньше нуля (рост цены на фотопленку ведет к уменьшению спроса на фотоаппараты). При изменении цены независимого товара перекрестный коэффициент эластичности равен нулю (рост цены на карандаши не изменит спрос на молоко).

Следует также отметить, что колебания цен товаров с различной эластичностью спроса по-разному влияют на изменение цен остальных товаров. Так, если цена товара с неэластичным спросом возрастает, то общие расходы на покупку этого товара растут, что при неизменном доходе приводит к сокращению спроса на другие товары, а следовательно, и к снижению их цен. Когда мы говорим о спросе, то подразумеваем, конечно, платежеспособный спрос. Поэтому, как уже было показано ранее, одним из важнейших факторов, влияющих на спрос, является уровень доходов. При изменении доходов спрос на товары изменяется по-разному. В связи с этим мы говорим об **эластичности спроса в зависимости от дохода**. В частности, хорошо известно, что изменение доходов покупателей оказывает гораздо большее воздействие на покупки товаров длительного пользования, чем на покупки продовольственных товаров. Другими словами, эластичность спроса на промышленные товары обычно бывает больше. Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности:

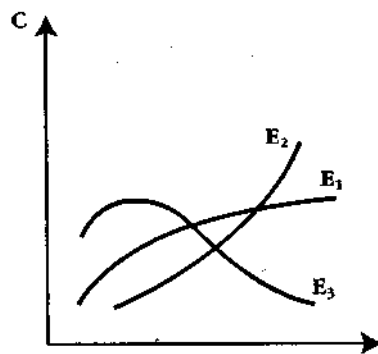
$$E_I^p = \Delta Q / Q : \Delta I / I$$

где E_I^p - коэффициент эластичности спроса в зависимости от дохода, Q - величина спроса, а I - доход покупателей.

Для большинства товаров зависимость между доходами и спросом прямая, т. е. с ростом доходов спрос увеличивается. Однако в некоторых случаях зависимость может быть обратной. Обычно это касается товаров низкого качества, с низкими потребительскими свойствами, которые потребляют наиболее бедные слои населения. С ростом доходов также обычно падает спрос на такие продукты питания, как хлеб и картофель, поскольку потребители получают возможность включать в свой рацион больше мяса, овощей и фруктов.

На основе анализа взаимосвязи между изменением дохода и спросом на разные товары можно построить график «доходы-расходы» для отдельного блага (при предположении, что цена блага остается неизменной). Такие графики называют **кривыми Энгеля**. На рисунке ниже показан примерный вид кривых Энгеля для нормальных товаров (кривая E_1), предметов роскоши (кривая E_2) и низкосортных товаров (кривая E_3). На оси абсцисс откладывается уровень дохода (I), а на оси ординат - расходы на потребление данного блага (C).

Рассуждения
целом могут быть
цены на
предложения — это
предлагаемого на
относительным
Коэффициент
собой отношение
его изменению цены:

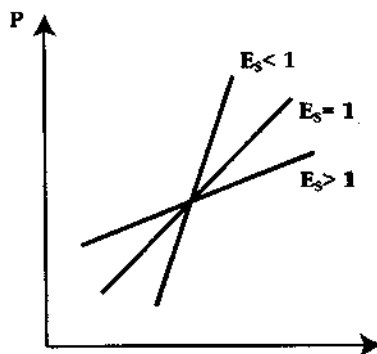


относительно эластичности спроса в
применены и при анализе воздействия
предложение.

Эластичность
показатель относительного изменения
рынке количества товара в соответствии с
изменением конкурентной цены.
I эластичности предложения представляет
изменения предложения к вызвавшему

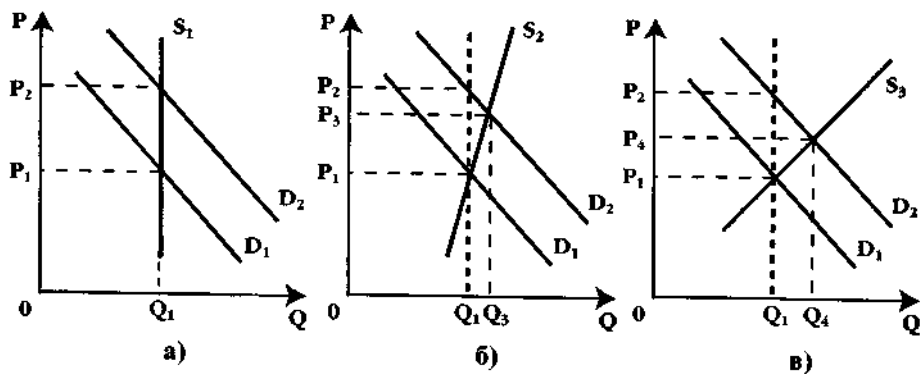
$$E^p_s = \Delta Q / Q : \Delta P / P$$

На рисунке ниже показаны три линии предложения с разной эластичностью. Эластичность предложения товара зависит от многих факторов: от структуры издержек на разных предприятиях, степени загрузки производственных мощностей, наличия свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую и т. д.



Говоря об эластичности спроса и предложения, т. е. о том, насколько при изменении цены изменяются спрос и предложение, мы должны иметь в виду, что эти изменения происходят во времени и, следовательно, время становится одним из факторов эластичности. Особенно большое значение фактор времени имеет для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени.

Исходя из этого, наше понимание рыночного равновесия должно быть дополнено анализом согласования спроса и предложения с учетом элемента времени (рис. ниже).

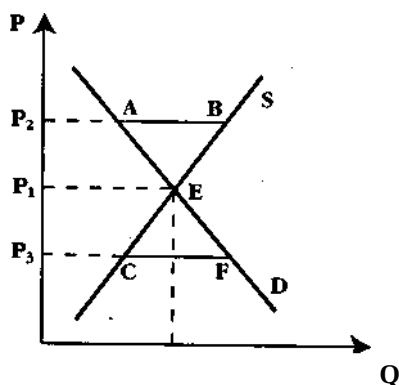


Предположим, спрос на какой-либо товар вырос. Поскольку предложение этого товара сразу возрасти не сможет, ситуация **мгновенного равновесия** будет характеризоваться лишь повышением цены (рис. а). Кривая предложения S_1 представляет собой вертикальную линию с нулевой эластичностью, и сдвиг кривой спроса в положение D_2 , увеличивает цену равновесия до P_2 . В условиях **краткосрочного равновесия** (рис. б) число предприятий, работающих на данном рынке, еще не меняется. Однако предложение несколько увеличивается, и кривая S_2 становится слегка наклонной, поскольку предприниматели могут более интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности. В этом случае объем предложения немного возрастает до Q_3 а цена равновесия P_3 становится ниже. Наконец, когда рассматриваем **длительное равновесие** (рис. в), предложение полностью приспосабливается к изменившемуся спросу. Высокие цены позволили создать новые мощности, в отрасль пришли новые предприниматели, объем предложения вырос до Q_4 , а цена равновесия еще более снизилась. Таким образом, эластичность предложения растет по мере увеличения рассматриваемого периода времени, что способствует установлению нормальных цен. То, насколько быстро предложение может приспособиться к изменившимся ценам в конечном итоге зависит от степени мобильности экономических ресурсов.

Государственное вмешательство в рыночное ценообразование

Государственное вмешательство осуществляется путем установления фиксированных цен, налогов, дотаций.

Фиксированные цены. Если наложить друг на друга два графика, обозначающие совокупный спрос и совокупное предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара (рис. ниже). В какой-то точке две кривые пересекутся. В точке встречи E спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравнивающая цена, или цена равновесия (без вмешательства государства). Однако, государство может контролировать цены, завышая их (P_2) или занижая (P_3). При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). При цене ниже уравнивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF). В этом случае возникает излишек спроса.



Понятия эластичности спроса и предложения по цене имеют большое практическое значение не только для понимания поведения потребителя на рынке или ценовой стратегии фирм, но и для анализа последствий экономической политики государства, в частности, **политики налогообложения**. Одним из важнейших здесь является вопрос распределения налогового бремени, т. е. кто реально уплачивает тот или иной налог. Проиллюстрируем это на условном примере (см. рисунок ниже). Предположим, равновесная цена товара на рынке составляет 1 долл., и государство вводит дополнительный налог на производителя в размере 50 центов на каждую единицу данного товара. Кривая предложения в этом случае сдвигается вверх на величину налога, и цена товара должна возрасти. Если бы увеличение цены в точности соответствовало размеру налога, то это бы означало, что производитель полностью перекладывает уплату налога на покупателя (это возможно в случае нулевой эластичности спроса). На рисунках а и б показано, что реальное распределение налогового бремени между продавцом и покупателем зависит от эластичности спроса и предложения. При неэластичном спросе и эластичном предложении (рис. а) цена сильно увеличивается и большую часть налога уплачивает покупатель (в нашем примере 35 центов из общей суммы налога фактически платит покупатель и только 15 центов — производитель). При эластичном спросе и неэластичном предложении (рис. б) повышение цены приводит к тому, что потребители существенно сокращают закупки данного товара, переключая свой спрос на товары-субституты, и производителю уже не удастся переложить на покупателя бремя уплаты налога (цена возрастает только на 15 центов, а остальную сумму налога платит

сам производитель).

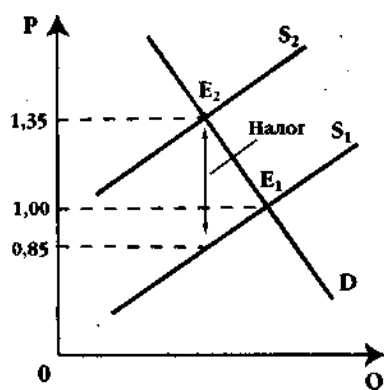


Рис. а

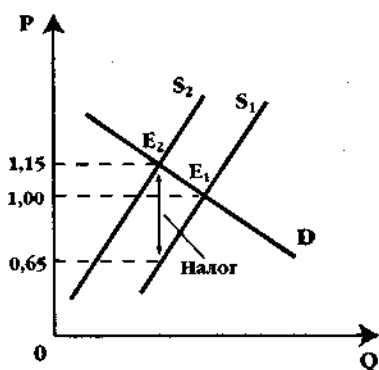


Рис.б

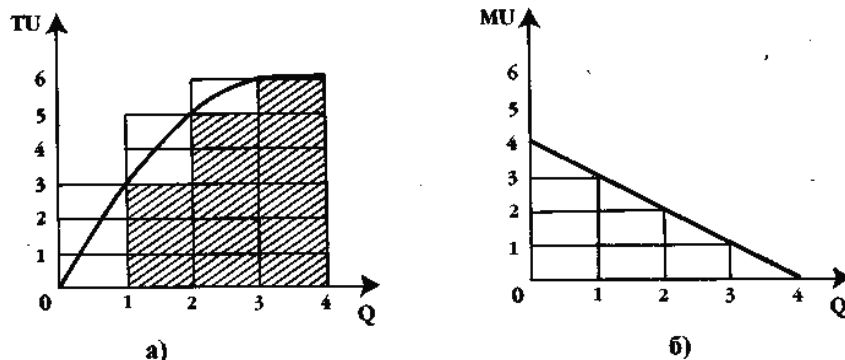
Тема 3. Поведение потребителя в рыночной экономике

Два подхода к измерению полезности: кардинализм и ординализм

Очевидно, что покупатель приобретает товар ради его потребительной ценности, потому что этот товар обладает полезностью и необходим ему для удовлетворения его потребностей. **Полезность** – способность блага удовлетворять потребности. Это общее и совершенно бесспорное положение не дает нам почти ничего для понимания поведения покупателя на рынке, если мы не рассмотрим некоторые закономерности самого процесса потребления.

Во-первых, большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо. Во-вторых, переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит не внезапно, а через более или менее многочисленные ступени. Но если напряженность потребности убывает по мере того, как потребность удовлетворяется, то и полезность блага для потребителя тоже должна убывать по мере роста количества этого блага. Так, если для голодного человека первая небольшая порция еды будет иметь наибольшую полезность, то по мере утоления голода каждая последующая порция еды будет иметь все меньшую полезность.

Для более точного описания процесса убывания полезности в экономической науке используется понятие **предельной полезности**, т. е. добавочной полезности, прибавляемой каждой последней порцией товара. Используя это понятие, сформулируем **закон убывающей предельной полезности**: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению. Этот закон обычно называют **первым законом Госсена**.



Выше на рисунке а на абсциссе отложим количество потребляемого товара Q, на ординате - общую полезность TU. По мере увеличения количества потребленного товара общая (суммарная) полезность возрастает, но прирост полезности (незаштрихованные прямоугольники) с каждой новой порцией товара сокращается, пока не дойдет до нуля. Если предположим, что благо можно разделить на бесконечно малые порции, то замедляющийся рост общей полезности может быть изображен не в виде ступенчатой диаграммы, а как непрерывная выпуклая линия.

На рисунке б в виде прямоугольников отложена только предельная полезность MU, которая по мере увеличения количества товаров убывает.

Таким образом, можно сделать вывод, что величина предельной полезности зависит от количества данного товара и степени потребности в нем. Вместе с тем, у человека существует множество потребностей, которые характеризуются различной степенью интенсивности. Хотя оценка интенсивности потребности субъективна, но можно и объективно отделить первичные, неотложные потребности от менее насущных потребностей. Во всяком случае, ясно, что каждый человек располагает свои потребности, а, следовательно, и свой спрос на рынке в соответствии с определенной шкалой, на которой первые места занимают самые неотложные потребности, за ними располагаются остальные.

Каково основное условие равновесия, которое должно быть выполнено, чтобы, приобретая различные товары, человек максимизировал получаемую полезность, т.е. мы рассматриваем поведение «рационального максимизатора». При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковыми. Таким образом, можно сформулировать **второй закон Госсена**: при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величины. Но человек, приобретая блага на рынке, тратит разные суммы денег, поскольку у каждого товара своя рыночная цена. Если мы разделим предельную полезность блага на его цену, то получим взвешенную предельную полезность. Учитывая это, каждый потребитель расширяет отдельные виды потребления до тех пор, пока предельные полезности не оказываются пропорциональны ценам, или пока не оказываются одинаковыми взвешенные предельные полезности. Проще говоря, последний рубль, затраченный, например, на мясо, должен представлять ту же полезность, что и последний рубль, затраченный на хлеб или апельсины. Это условие равновесия потребителя может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

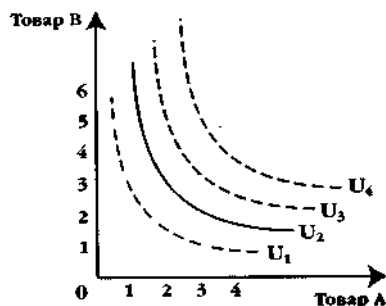
где MU - предельная полезность отдельных товаров, а P - их цена.

Что считать измерителем, т. е. в каких единицах будут оцениваться и сопоставляться предельные полезности благ? Возможно ли вообще найти такой показатель? В зависимости от ответа на эти вопросы сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: **кардиналистов и ординалистов**.

Кардиналисты были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности (У Джевонс, А.Маршалл, Д.Робертсон и др.). Однако эти поиски не увенчались успехом и чаще всего при сравнении использовались денежные оценки полезности.

Ординалисты же в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили иной подход (В.Парето, Дж.Хикс и др.). Так, В.Парето высказал идею о том, что вместо абсолютных измерений предельной полезности плодотворнее было бы перейти к анализу относительному, а именно: определить предпочтение одних комбинаций товаров покупателей (потребителей) другим комбинациям, или наборам товаров. Инструментом такого анализа явились так называемые **кривые безразличия**, которые широко используются неоклассической школой при исследовании многих микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора. *Свойства кривой безразличия*: 1. имеет отрицательный наклон и вогнута к началу координат; 2. множество кривых безразличий в одной системе координат называется «картой кривых безразличий»; 3. кривые безразличия никогда не пересекаются, т.е. они параллельны; 4. предпочтительнее та кривая безразличия, которая лежит выше и правее.

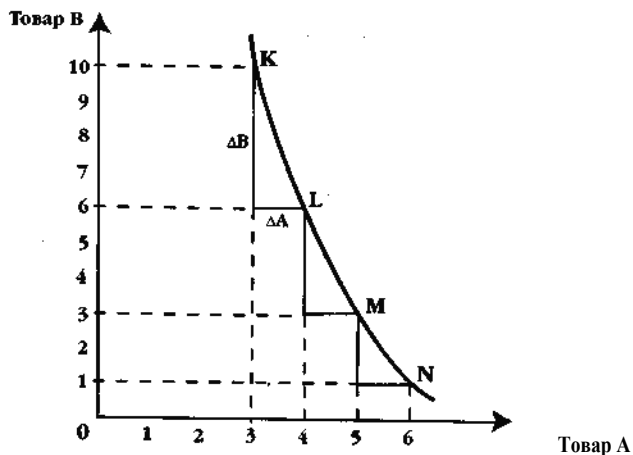
Итак, обратимся к проблеме оптимизации потребления с точки зрения ординалистского подхода. Равновесие потребителя может быть показано графически с помощью вышеназванных кривых безразличия. Возьмем потребителя, располагающего фиксированным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление. Для простоты предположим, что он покупает только два вида товаров: А и В. Очевидно, что имеются некоторые комбинации количества этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В и т. д.). Отказ от одного из товаров компенсируется получением другого товара в большем количестве. К этим комбинациям товаров А и В потребитель, следовательно, в равной мере безразличен. Если эти комбинации покажем графически, то получим плавную кривую безразличия U_2 (рис. ниже).



Эта кривая проведена таким образом, что если бы потребитель мог выбрать любые точки на ней, они были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Кривая U_2 — это лишь одна из бесчисленного множества возможных кривых.

Если возьмем более высокий или более низкий уровень удовлетворения потребностей, то кривая примет иное положение. На рисунке пунктирной линией показаны лишь некоторые из возможных кривых безразличия для данных товаров А и В: кривые безразличия, более удаленные от начала координат, соответствуют более высокому уровню удовлетворения потребностей. Набор кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров называется картой безразличия.

Обратим внимание, что кривые безразличия имеют выпуклую к началу координат форму. Чем это объясняется? Движение вдоль кривой безразличия сверху вниз означает, что потребитель отказывается от некоторого количества товара В для получения дополнительного количества товара А. Выпуклый характер кривой говорит нам о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не являются полностью взаимозаменяемыми. Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется **предельной нормой замещения (MRS)**. Предельная норма замещения может быть представлена как отношение: $MRS = \Delta B / \Delta A$. На рисунке ниже показано, что по мере увеличения потребления товара А на каждую дополнительную единицу (ΔA) (движение от точки К к точке N) количество товара В, от которого потребитель готов отказаться (ΔB), сокращается, т. е. предельная норма замещения убывает. В самом деле, чем менее дефицитным становится товар А, тем меньшим количеством товара В мы готовы пожертвовать, чтобы и дальше увеличивать его потребление. Иными словами, рост количества товара А приводит к уменьшению его предельной полезности, а сокращение количества товара В — к возрастанию его предельной полезности. Наклон кривой безразличия в каждой ее точке определяется предельной нормой замещения (MRS), умноженной на — 1.



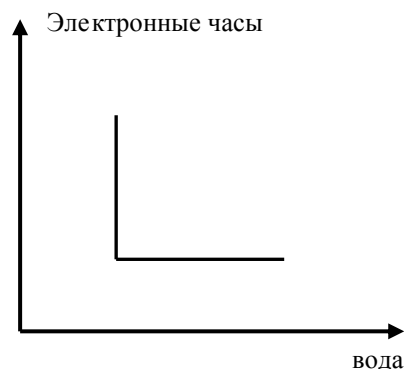
Кривые безразличия могут иметь самую различную форму, в зависимости от предпочтений потребителя. На рисунке ниже потребитель имеет дело с товарами, которые не отличаются совершенной

взаимозаменяемостью. Но если в качестве примера взять товары - совершенные субституты (полностью взаимозаменяемые товары), то кривая безразличия будет иметь линейный вид, как это показано на рис. а.



Батарейки

а) совершенные субституты
комплементы



б) совершенные

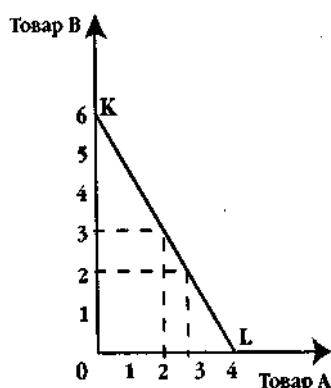
Чем же объясняется такая конфигурация? Допустим, потребителю нравится минеральная вода, но у него совершенно одинаковые предпочтения по отношению к газированной и негазированной воде. В таком случае он готов пожертвовать 1 единицей газированной воды, увеличив на 1 единицу потребление негазированной воды. Наклон кривой безразличия, имеющей линейный вид, в таком случае в любой ее точке везде будет равен -1. В случае же товаров - совершенных комплементов (рис. б) потребитель сталкивается с ситуацией, когда товары могут потребляться лишь в строго постоянной пропорции. Например, электронные часы и батарейка к ним. Электронные часы без батарейки не могут использоваться. Увеличение электронных часов до 2 единиц при 1 батарейке никак не отражается на увеличении благосостояния потребителя. То же самое можно сказать и про увеличение батареек до 2 единиц при 1 единице часов. Запас батареек, как может показаться некоторым читателям, никак не увеличивает благосостояния потребителя: ведь вставить в часы можно лишь одну батарейку. Кривая безразличия в таком случае будет иметь I-образный вид.

Ранее мы условились, что потребитель имеет фиксированный денежный доход. Пусть он тратит 6 руб. в день, причем товар А стоит 1,5 руб., а товар В - 1 руб. Если потратить все деньги на товар А, то можно купить 4 ед., если все деньги потратить на товар В, то можно купить 6 ед. Ясно, что потребитель может израсходовать свои деньги на любую из возможных комбинаций товаров А и В в пределах 6 руб. На рис. ниже прямая линия KL - это линия возможностей потребления для данного потребителя, или **бюджетная линия** (бюджетное ограничение). Уравнение бюджетной линии можно вывести из уравнения дохода:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y$$

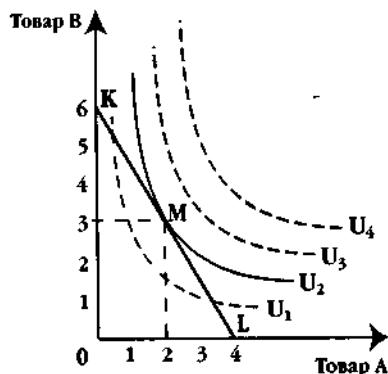
где I – доход покупателя, P_x – цена товара X, P_y – цена товара Y, Q_x – количество приобретаемого товара X, Q_y – количество приобретаемого товара Y. Выносим Q_y в левую часть тождества и получаем *уравнение бюджетной линии*:

$$Q_y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} Q_x$$



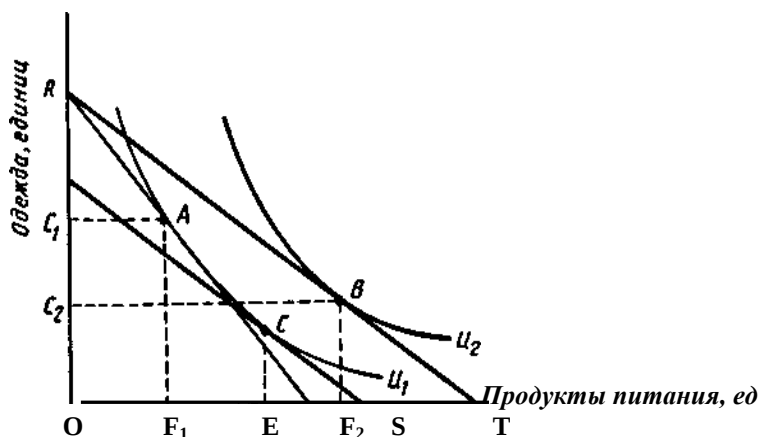
Наложим теперь линию KL на график кривых безразличия (рис. ниже). Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться по прямой KL. Куда он будет перемещаться? Очевидно, к точке, где он получит наибольшую полезность, т. е. к наивысшей возможной кривой безразличия. В точке М бюджетная

линия KL касается кривой безразличия U_2 . Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь. В положении равновесия цена каждого товара пропорциональна его предельной полезности.



Эффект дохода и эффект замены

Снижение цены на товары имеет двойное воздействие. Во-первых, потребители получают возможность воспользоваться ростом действительной покупательной способности. Они могут купить то же количество товаров за меньшее количество денег, и, таким образом, у них останется больше средств для дополнительных покупок. Во-вторых, они станут потреблять большее количество товара, который подешевел, и меньшее количество тех товаров, которые стали относительно дороже. Эти два процесса обычно происходят одновременно, но будет полезным провести между ними различия в нашем анализе. Их специфика показана на рис., где первоначальная бюджетная линия обозначена буквами RS и рассматриваются только два товара — продукты питания и одежда. Здесь потребитель максимизирует полезность за счет выбора «потребительской корзины» в точке A , достигая таким образом Уровня полезности, соответствующего кривой безразличия U_1 . Теперь посмотрим, что происходит, если снижается цена продуктов питания, заставляя бюджетную линию вращаться против часовой стрелки к линии RT .



Теперь потребитель выбирает набор в точке B на кривой безразличия U_2 . Следовательно, снижение цены продовольствия допускает повышение уровня удовлетворения потребностей потребителя — его покупательная способность, или реальный доход, возросла. Общее изменение в потреблении продуктов питания вызвано более низкой ценой, обозначенной F_1F_2 . Сначала потребитель покупает количество OF_1 единиц продовольствия, но после изменения цены потребление продуктов питания увеличилось до OF_2 . Отрезок линии F_1F_2 , следовательно, представляет увеличение размеров покупок продуктов питания. А что произошло с приобретением одежды? Оно снизилось с OC_1 до OC_2 — снижение, представленное отрезком C_1C_2 . Запомним, что продовольствие относительно недорого, тогда как одежда относительно дорога.

Падение цены отражается в эффекте замещения и эффекте дохода. **Эффект замещения** представляет собой изменение потребления продуктов питания, связанное с изменением их цен, при условии, что степень удовлетворения (или реальный доход) остается неизменным. Эффект замещения охватывает изменение в потреблении продуктов питания, которое происходит в результате изменения цены, делающего продовольствие относительно более дешевым, чем одежда. Эта замена отражается движением вдоль кривой безразличия. На рисунке эффект замещения может быть измерен проведением бюджетной линии параллельно новой бюджетной линии RT (отражая более низкую относительную цену продуктов питания) — так, чтобы она касалась кривой безразличия U_1 (оставляя уровень удовлетворения постоянным). При за-

данной бюджетной линии потребитель выбирает набор товаров и услуг в точке С и потребляет ОЕ единиц продовольствия. Отрезок линии F_1E представляет, таким образом, эффект замещения.

Из рисунка видно, что когда цена на продукты питания снижается, эффект замещения всегда ведет к увеличению количества требуемых продуктов питания. Объяснение лежит в нашем предположении, что предпочтения носят выпуклый характер. Для кривых безразличия, показанных на рисунке, точка, которая максимизирует степень удовлетворения на новой бюджетной линии RT , должна лежать ниже и правее первоначальной точки касания.

Теперь рассмотрим **эффект дохода** (т. е. изменение потребления продовольствия, вызванное ростом покупательной способности при оставшихся неизменными ценах на продукты питания). На рисунке эффект дохода отражается в том, что пунктирная бюджетная линия, проходящая через точку С, смещается к бюджетной линии RT . Потребитель выбирает теперь набор товаров В на кривой безразличия U_2 , а не набор С на кривой U_1 (потому что более низкая цена на продукты питания позволила повысить степень полезности потребителя). Рост потребления продовольствия с ОЕ до OF_2 выражает эффект дохода, который является положительной величиной, так как продукты питания являются нормальным товаром. Эффект дохода отражает движение от одной кривой безразличия к другой, и, таким образом, с его помощью можно измерять изменение покупательной способности потребителя.

Тема 4. Теория издержек. Максимизация прибыли фирмы на всех типах рынков.

Теория производства

Издержки производства в коротком периоде и их виды. Понятие прибыли

Известные нам издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда альтернативные издержки, - т. е. альтернативная стоимость (ценность) ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их применения. Этот вывод легче понять, если еще раз обратиться к кривой трансформации.

Как правило, основная часть затрат фирмы представляет собой **явные издержки** - денежные выплаты поставщикам факторов производства. Другими словами, явные издержки фирмы - это ее фактические расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т. д. Вместе с тем, часто фирма использует ресурсы, которые принадлежат ей самой (собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т. п.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов, они для нее являются как бы «бесплатными». Однако в мире ограниченных ресурсов действительно бесплатного ничего не бывает, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого «бесплатного» (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении, то есть с определенными издержками. Такие альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, называются **неявными издержками**. Хотя неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности (не включаются в бухгалтерские издержки), их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы. Исходя из этого, в понятие **экономические издержки** должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и нормальная прибыль как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. Так, в нормальную прибыль войдут: процент на собственный капитал, арендная плата, которую можно было бы получить, сдавая внаем собственное здание, доход от продажи собственных услуг труда и т. п.

Прибыль в рыночном хозяйстве является вознаграждением такого специфического фактора, как предпринимательство. Специфического, во-первых, потому, что предпринимательство, в отличие от капитала или земли, неосяземо. Во-вторых, мы не можем трактовать прибыль как своеобразную равновесную цену, по аналогии с рынком труда, капитала и земли. Прибыль обычно определяют как разность между валовым доходом и валовыми издержками. Однако уже этот упрощенный подход к проблеме рождает новые вопросы. Определение валового дохода не составляет трудности (это произведение количества произведенной продукции и цены единицы товара). Но что следует включать в валовые издержки?

Как уже говорилось, с точки зрения бухгалтера, в издержки должны включаться денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т. д. Фирма в этом случае несет явные издержки, поскольку выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам, покупает необходимые ресурсы на рынке. Другими словами, явные, или бухгалтерские, издержки, включают в себя только денежные затраты. В связи с этим, **бухгалтерская прибыль** представляет собой разность между полной выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками.

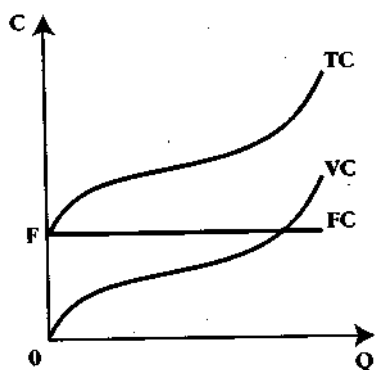
Однако, согласно экономической теории, в экономические издержки должна входить стоимость услуг всех факторов производства, независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются

собственностью фирмы. Как уже мы неоднократно отмечали, любые затраты, а значит, и издержки производства, должны рассматриваться с точки зрения ценности альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. Так, любой предприниматель, выбирая сферу приложения своих предпринимательских способностей, сравнивает альтернативные варианты с точки зрения ожидаемых выгод и выбирает наиболее эффективный для себя вариант. Решив, например, заняться производством мебели, он, по-существу, отказывается (жертвует) от получения дохода в сельском хозяйстве или страховом деле. Этот упущенный, или альтернативный, доход должен входить в издержки. Используя собственные ресурсы (собственный капитал, собственную землю, собственные предпринимательские способности), владелец этих факторов не несет явных денежных затрат, это неоплачиваемые, или неявные, издержки. Но это именно издержки, поскольку они могут быть представлены в денежной форме в виде платежей, которые могли бы быть получены фирмой при альтернативном использовании данных внутренних ресурсов. Потеря этих платежей и означает, что фирма несет издержки. Вместе с тем, очевидно, что в условиях совершенной конкуренции, предусматривающих свободные переливы факторов производства из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода, должно произойти выравнивание альтернативной ценности различных вариантов приложения предпринимательских способностей. В этом случае полные издержки совпадут с полной выручкой. Значит ли это, что предприниматель не получит никакого дохода? Такой вывод будет ошибочным.

Вернемся снова к функциям предпринимательства. Когда предприниматель организует процесс производства, соединяя в нем различные ресурсы, управляет фирмой и принимает необходимые экономические решения, он выступает как разносторонний специалист, являясь одновременно менеджером, инженером, торговым агентом, юристом, начальником отдела кадров и т. д. И только осуществляя все эти функции, предприниматель тем самым выполняет саму предпринимательскую функцию. В этом случае доход предпринимателя будет складываться, по крайней мере, из двух частей. Одна часть дохода будет представлять собой плату за труд предпринимателя, за организацию и ведение дела, т. е. то, что в современной экономической науке принято называть безусловной заработной платой. Вторая часть дохода предпринимателя обусловлена тем, что он, как правило, является собственником капитала и вкладывает этот капитал в дело. Доход на капитал, принадлежащий предпринимателю, может быть выражен в виде годовой процентной ставки, которая, в свою очередь, является количественным выражением чистой производительности капитала.

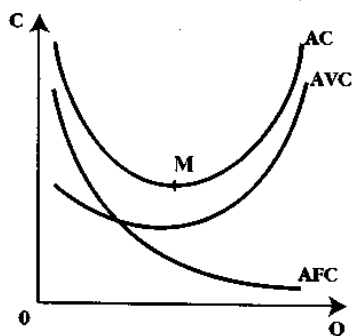
Эти две части дохода предпринимателя будут представлять собой прибыль с точки зрения бухгалтера, но с точки зрения экономиста - все это элементы издержек. А в полные издержки, как мы уже знаем, должна входить и **нормальная прибыль** как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. **Экономическая прибыль возникает** в том случае, если общая выручка превышает все издержки — и явные, и неявные, включая в последние и нормальную прибыль. Существует ли экономическая, или чистая, прибыль как разница между полной выручкой и полными издержками, и каковы ее источники?

Определим теперь основные **виды издержек фирмы в краткосрочном периоде**. Издержки подразделяются на две большие категории: постоянные и переменные. **Постоянные издержки** — это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т. п.



Если на оси абсцисс будем откладывать объем продукции Q , а на оси ординат - издержки C , то постоянные издержки FC будут выглядеть как прямая линия, параллельная оси абсцисс (рис. выше). **Переменные издержки** меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек (VC) неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает складываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей производительности, переменные издержки снова начинают обгонять рост производства. Следует подчеркнуть, что о разделении издержек на постоянные и переменные

можно говорить только применительно к краткосрочному периоду функционирования фирмы. Другими словами, исходя из анализа видов издержек и их динамики, мы можем провести различие между краткосрочным и долгосрочным периодами функционирования фирмы. В краткосрочном периоде постоянные издержки остаются неизменными, и фирма может изменять объем выпускаемой продукции только с помощью изменения величины переменных издержек. В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными, то есть это достаточно длительный временной интервал для того, чтобы фирма могла изменить свои производственные мощности. **Валовые (общие) издержки (ТС)** представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства. На рисунке суммирование VC и FC означает сдвиг вверх линии VC на величину OF по оси ординат. Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что меняются по мере роста объема производства и издержки на единицу продукции, или средние издержки. **Средние издержки** равны валовым издержкам, деленным на произведенное количество товара ($AC = TC/Q$). Этот вид издержек имеет особое значение для понимания рыночного равновесия, поскольку предприниматель стремится их минимизировать. Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму (рис. ниже).

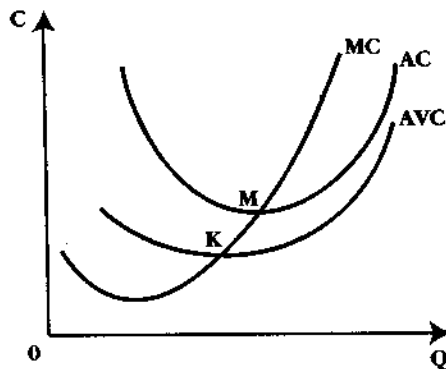


Сначала средние издержки весьма высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке M. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх. Следует обратить внимание, что кривая средних издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных издержек (AFC) и средних переменных издержек (AVC). Постоянные издержки остаются неизменными на протяжении краткосрочного периода, поэтому по мере увеличения количества произведенной продукции величина средних постоянных издержек убывает. Что касается средних переменных издержек, то они сначала ниже, чем средние постоянные издержки, но затем начинают возрастать, приближаясь к средним валовым издержкам. Поскольку $TC = FC + VC$, то, разделив обе части этого уравнения на Q, получаем: $AC = AFC + AVC$. Другими словами, кривую AC можно получить, если суммировать кривые AFC и AVC. Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными.

Предельные издержки и предельный доход. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде

В одной и той же отрасли действуют не одинаковые, а совершенно разные фирмы с разными масштабами, организацией и технической базой производства, а значит, и с разным уровнем издержек. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены дает возможность оценить положение этой фирмы на рынке. Динамика средних издержек характеризует положение фирмы на рынке, однако сама по себе не определяет линии предложения и точки оптимального объема производства. Действительно, если средние издержки ниже цены, то на этом основании мы можем лишь утверждать, что фирма находится в зоне прибыльного производства, а при объеме производства равном минимальным средним издержкам, фирма получает максимальную прибыль на единицу продукта. Однако означает ли это, что это и есть оптимальный объем производства, где фирма достигает своего равновесия? Производителя, как известно, интересует не прибыль на единицу продукции, а максимум общей массы получаемой прибыли. Линия средних издержек не показывает, где достигается этот максимум.

В связи с этим необходимо рассмотреть так называемые **предельные издержки**, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом. Предельные издержки получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства n—1 единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$. На рисунке ниже показана динамика предельных издержек.

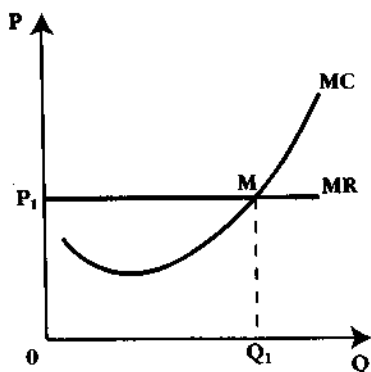


Кривая предельных издержек не зависит от постоянных издержек, потому что постоянные издержки существуют независимо от того, производится ли дополнительная единица продукции. Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки становятся выше предшествующих средних издержек. Таким образом, линия предельных издержек пересекает линию средних издержек в ее минимальной точке М.

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход, выручку от ее продажи. Величина этого дополнительного, или **предельного дохода (выручки)** представляет собой разность между валовой выручкой от продажи n и $n-1$ единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$.

В условиях свободной конкуренции, как известно, производитель не может повлиять на уровень рыночной цены, и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что в условиях свободной конкуренции дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т. е. предельный доход будет равен цене: $MR = P$.

Введя понятия предельных издержек и предельного дохода, мы можем теперь более точно определить точку равновесия фирмы, или точку, где она прекращает производство, добившись максимально возможной при данной цене массы прибыли. Очевидно, что фирма будет расширять объем производства, пока каждая дополнительно произведенная единица продукции будет приносить дополнительную прибыль. Другими словами, пока предельные издержки будут меньше, чем предельный доход, фирма может расширять производство. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести убытки.



На рис. выше показано, что с увеличением производства кривая предельных издержек (MC) идет вверх и пересекает горизонтальную линию предельного дохода, равного рыночной цене P_1 в точке М, соответствующей объему производства Q_1 . Любое отклонение от этой точки приводит к потерям для фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в результате сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

Таким образом, условие **равновесия фирмы, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде** можно сформулировать следующим образом: $MC = MR$. Любая фирма, добивающаяся прибыли, стремится установить такой объем производства, при котором соблюдается это условие равновесия. Далее мы узнаем, что на рынке совершенной конкуренции предельный доход всегда равен цене, поэтому условие равновесия фирмы приобретает вид $MC = P$.

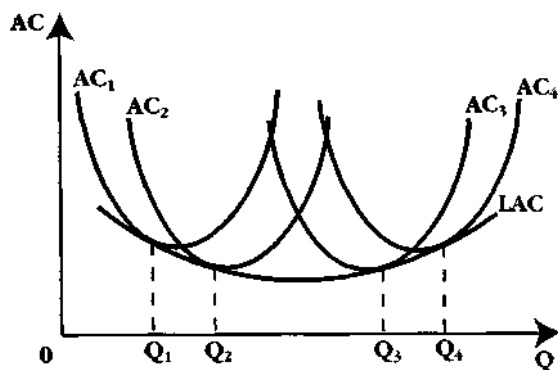
Соотношение предельных издержек и предельного дохода - это своего рода сигнальная система, которая информирует предпринимателя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли.

Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Проведенный выше анализ положения фирмы на рынке описывал ситуацию в краткосрочном временном интервале. Что изменится в нашем анализе, если мы будем рассматривать ситуацию на рынке в более длительном промежутке времени? По мере увеличения рассматриваемого периода времени, во-первых, для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками, и все издержки становятся переменными, а во-вторых, на рынке в целом изменяется число фирм.

Рассмотрим сначала, что происходит с издержками фирмы в **долгосрочном периоде**. При планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма не может ограничиться только увеличением или сокращением переменных издержек (количества нанятых рабочих, используемого сырья, полуфабрикатов и т.д.). В этом случае эффективность производства снизится, поскольку при сохранении неизменными производственных мощностей (постоянных издержек) нарушится оптимальное сочетание факторов производства. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних издержек, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объемов производства. Поскольку при этом меняется величина постоянных издержек, то фирма как бы «переходит» на новую кривую средних издержек (AC).

Как новая кривая AC, соответствующая большему размеру фирмы, расположена относительно старой кривой AC? Это зависит от действия **эффекта масштаба**. На рис. ниже показаны несколько вариантов краткосрочных кривых средних издержек фирмы, соответствующих разным объемам производства и разному действию эффекта масштаба. При возрастающей отдаче от масштаба производства пропорциональное увеличение всех затрат приводит к снижению средних издержек (переход от кривой AC₁ к AC₂). При убывающей отдаче от масштаба, когда объемы производства слишком велики, пропорциональное увеличение всех затрат приводит к повышению средних издержек (переход от кривой AC₃ к AC₄). U-образная линия LAC, огибающая все возможные краткосрочные кривые средних издержек, представляет собой долгосрочную кривую средних издержек: ее нисходящий участок соответствует возрастающей отдаче от масштаба, а восходящий участок - убывающей отдаче от масштаба.

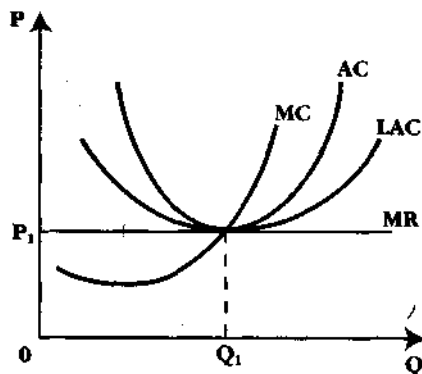


При изменении своего размера фирма каждый раз «переходит» на новую краткосрочную кривую AC и в то же время движется вдоль долгосрочной кривой LAC. Таким образом, изменяя величину всех вовлекаемых в производство ресурсов, фирма стремится оптимизировать свой размер и минимизировать долгосрочные средние издержки.

Если конкурентная отрасль находится в состоянии полного **долгосрочного равновесия**, то его условие можно записать следующим образом:

$$MC = P = AC = LAC$$

Графически условие равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде показано на рисунке ниже.



Можно сделать вывод, что в условиях конкуренции в долгосрочном периоде достигается экономическая эффективность как с точки зрения использования ограниченных ресурсов в данном процессе производства, так и с точки зрения их распределения между различными производственными процессами. С одной стороны, условие $P=AC$ показывает, что фирма достигает равновесия при равенстве цены и минимальных средних издержек, то есть в производстве используются наиболее эффективные технологии с наименьшим расходом ресурсов. Кроме того, условие $AC=LAC$ предусматривает, что фирма имеет оптимальные размеры, когда краткосрочные средние издержки равны минимальным долгосрочным средним издержкам. С другой стороны, условие $P=MC$ показывает, что цена как мера предельной полезности данного продукта равна предельным издержкам как мере альтернативной стоимости дополнительной единицы продукта. Таким образом, это условие показывает, что ограниченные ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Тема 5. Теория производства

Рынки факторов производства: труд, капитал, земля, предпринимательство

Для того, чтобы начать производство, необходимо наличие по крайней мере того, кто будет производить, и того, из чего будут производить. Поэтому в известном смысле можно говорить о двух факторах производства — человеке и природе. Однако такое определение было бы слишком обобщенным. Обычно в экономической науке выделяют четыре фактора производства: труд, капитал, землю, предпринимательство. При этом под трудом подразумевают деятельность человека, направленную на достижение какого-либо полезного результата. Капитал представляет собой весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Говоря о земле, мы имеем в виду не только землю как таковую, но и воду, воздух и все прочие блага, которые природа предоставляет в пользование человеку. Предпринимательство — особый фактор, при помощи которого происходит соединение перечисленных выше трех факторов производства.

Труд (L) есть целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособляет ее для удовлетворения своих потребностей. «Всякий труд, — отмечает А. Маршалл, — имеет своей целью произвести какой-либо результат». Хотя «некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного удовольствия». Такие усилия не рассматриваются как труд (см. подробнее: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 124). В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности. Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем, или рабочим временем. Продолжительность рабочего времени — величина изменчивая, но и она имеет определенные границы. Его максимальная продолжительность определяется двумя факторами: во-первых, человек не может работать двадцать четыре часа в сутки, поскольку ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т. е. на восстановление способности трудиться. Во-вторых, граница рабочего времени определяется требованиями морального и социального характера, ведь человеку необходимо не только физическое восстановление сил, но и удовлетворение каких-то духовных потребностей. На фактическую продолжительность рабочего времени оказывают влияние такие факторы, как интенсивность труда, движение фаз промышленного цикла, уровень безработицы. Продолжительность рабочего времени наемных работников определяется соглашениями между предпринимателями и профсоюзами. Говоря о труде, необходимо остановиться на таких понятиях, как производительность труда и интенсивность труда. *Интенсивность труда* характеризует напряженность труда, которая определяется степенью расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Интенсивность труда увеличивается при ускорении работы конвейера, увеличении количества одновременно обслуживаемого оборудования, уменьшении потерь рабочего времени. В условиях НТР снижается расход физической энергии работника, зато повышаются затраты умственной и нервной энергии,

что связано с комплексной автоматизацией и механизацией производства. Высокий уровень интенсивности труда равнозначен увеличению рабочего дня. *Производительность труда* показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. Для роста производительности труда решающую роль играет прогресс науки и техники. Научно-техническая революция привела к изменениям в характере труда. Труд стал более квалифицированным, увеличилось время, затрачиваемое на профессиональную подготовку кадров, физический труд имеет все меньшее значение в непосредственном процессе производства, он значительно усложняется, поскольку человеку приходится иметь дело со сложными машинами и механизмами, работник должен понимать сущность технологического процесса, уметь обращаться с дорогостоящим сложным оборудованием, проявлять инициативу.

Следующим фактором производства является **капитал (К)**. Надо заметить, что термин «капитал» имеет много значений: он может трактоваться и как некоторый запас материальных благ, и как нечто, включающее в себя не только материальные предметы, но и нематериальные элементы, такие, как человеческие способности, образование. Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Подобный подход идет от классиков политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал — это средства производства. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных экономической системой для производства других товаров. Эти блага включают бесчисленные станки, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, прокатные станы, здания и др. Другой аспект категории капитала связан с его денежной формой. Например, Дж. Робинсон в своей работе «Капиталовложения в современной экономике» пишет, что капитал, когда он воплощен в еще не инвестированных финансах, есть сумма денег. Подробнее о денежной форме капитала — далее. Взгляды на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход. Капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. Вслед за А. Смитом, Дж. С. Миллем и другими экономистами принято различать капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирующий в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов. Он носит название *основного капитала*. Другой вид капитала, включающий сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Он носит название *оборотного капитала*. Деньги, затраченные на оборотный капитал, полностью возвращаются к предпринимателю после реализации продукции. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены так быстро. В процессе функционирования основной капитал подвергается физическому и моральному износу. Физический износ — это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными для дальнейшего использования в производстве. Физический износ основного капитала определяется многими факторами. В первую очередь это продолжительность и интенсивность использования машин и оборудования, особенности технологий производства, где применяется основной капитал, воздействие атмосферных условий, внутренние процессы, происходящие в материале, из которого изготовлены средства труда. Между степенью физического износа и продолжительностью использования основного капитала существует прямо пропорциональная зависимость: чем дольше время эксплуатации машин и оборудования, тем больше степень их физического износа. Помимо физического износа основному капиталу присущ и так называемый моральный износ, который представляет собой процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более дешевого или более современного оборудования. Моральный износ основного капитала связан главным образом с высокими темпами научно-технического прогресса. Различают два вида морального износа: во-первых, основной капитал может обесцениваться, поскольку аналогичное оборудование начинает производиться с меньшими затратами и, следовательно, становится дешевле; во-вторых, в результате научно-технического прогресса появляется более современное, более производительное оборудование. В настоящее время переход на принципиально новую технологию в отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс, занимает в среднем три года. Морально устаревшее оборудование экономически неэффективно, а следовательно, и продукция, выпускаемая им, неконкурентоспособна. Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит за счет *амортизационных отчислений* (это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации. Высокие темпы научно-технического прогресса, ускорение морального старения основного капитала ведут к тому, что государство увеличивает нормы амортизации в законодательном порядке. Такая деятельность государства называется политикой ускоренной амортизации, она позволяет быстрее списывать стоимость оборудования на изготавливаемую продукцию, быстрее избавляться от морально устаревшего оборудования. В условиях научно-технического прогресса значительная часть средств на возмещение морального износа основного капитала поступает именно от ускоренной амортизации. Она призвана не только возместить выбывший основной капитал, но и стимулировать научно-технический прогресс. Ускоренная амортизация позволяет вносить в амортизационный фонд огромные суммы прибылей, что создает дополнительные возможности для расширения накопления. Кроме того, прибыль, направляемая в амортизационный фонд, освобождается от налогообложения. В заключение можно заметить, что весьма существенные характеристики категории капитала будут определены далее в связи с анализом дохода на капитал, т. е. процента.

Третьим фактором производства является **земля (N)**. Одной из важных характеристик земли является ее ограниченная площадь. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию, землю

невозможно «производить». Использование определенного участка земли представляет изначальное условие всего, что человек может делать. Надо помнить, что термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Определенные участки земной поверхности способствуют какой-то определенной производственной деятельности человека: например, моря и реки используют для рыболовства; участки, богатые полезными ископаемыми, необходимы для добывающей промышленности; какую-то часть суши используют для строительства (правда, в этом случае выбор делает не природа, а человек). Но все же, говоря о земле, в первую очередь имеем в виду ее использование в сельском хозяйстве. Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур. Почва должна обладать плодородием, которое определяется ее механическими и химическими свойствами. По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой, в то же время она не должна слишком свободно пропускать воду, но и очень плотная, глинистая почва не подойдет для выращивания растений. По химическому составу земля должна содержать неорганические элементы в такой форме, в которой они достаточно легко усваиваются растениями. Человек способен в определенных пределах изменить состояние почвы, используя механическую обработку, внося органические и химические удобрения. Таким образом, свойства земли можно разделить на данные изначально, т. е. естественные и созданные искусственно. Однако именно первая группа свойств, которая включает в себя местоположение участка, климатические условия, является главной, поскольку именно эти свойства придают особое значение собственности на землю и определяют специфический характер дохода собственников земли (см. далее теорию ренты). Человек может определенным образом воздействовать на плодородие земли, но подобное воздействие не безгранично. Рано или поздно придет время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за их приложение. Мы подходим к важному закону, касающемуся земли, — закону убывающей отдачи (при этом имеется в виду отдача в количественном выражении), или убывающей доходности. *Закон убывающей отдачи* можно сформулировать следующим образом: «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники» (Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М., 1993. С. 220). Вполне естественно, что на недостаточно обработанной земле эта тенденция сначала незаметна, она начинает действовать лишь после того, когда достигнут максимальный уровень отдачи. Убывающая отдача на время может быть приостановлена усовершенствованием агротехники. Но если спрос на продукцию земли возрастет беспрестанно, то тенденция к убывающей отдаче станет непреодолимой. Закон убывающей отдачи применим к земле лишь потому, что в отличие от других факторов производства она обладает одним важным свойством — *ограниченностью*. Землю можно обрабатывать более интенсивно, но нельзя бесгранично увеличивать площадь обрабатываемых земель, поскольку запас земель, пригодных к обработке, неизменен.

Феномен **предпринимательства** выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Хотя история предпринимательства уходит вглубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма. В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону *предприниматель* — это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т. д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной. Отсюда следует, что риск — главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках. А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т. п. Аналогичного взгляда на функцию предпринимателя в рыночной экономике придерживался и крупный французский экономист конца XVIII — начала XIX вв. Ж.-Б. Сэй, характеризовавший его как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства как посредника, обладателя знаний и опыта. Ж.-Б. Сэй довольно подробно описал специфические свойства предпринимателя и характер его доходов, часть которых является платой за его редкие предпринимательские способности. Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли немецкий экономист В. Зомбарт и австрийский экономист И. Шумпетер. Предприниматель по Зомбарту — это «завоеватель» (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость)» «организатор» (умение соединять многих людей для совместной работы) и «торговец» (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной — рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание. И. Шумпетер называет предпринимателем человека, берущегося за осуществление новых комбинаций факторов производства и тем самым обеспечивающего экономическое развитие. При этом Шумпетер считал, что предприниматель не обязательно является собственником производства, индивидуальным капиталистом — им может быть и управляющий банка или акционерного общества. По существу, объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться как раз в период

появления кредита. Любой коммерческий банк не является собственником всего капитала, который он пускает в оборот. Как правило, его собственность распространяется на уставный фонд, который может представлять собой относительно небольшую величину. Наиболее зримо отделение предпринимательства от собственности обнаруживается в акционерных обществах. В условиях акционерной, корпоративной экономики собственность как юридический факт утрачивает свои распорядительные prerogatives. Власть на производстве перемещается от собственности к организации, роль собственности становится все более пассивной. Вместо реальных физических предметов, с которыми традиционно связывалось понятие собственности, акционер владеет лишь клочком бумаги, титулом собственности. Над самими предпринимателями он, собственник акции, имеет весьма условный контроль. Однако он и не несет ответственности за результаты деятельности корпорации. Такую ответственность несут менеджеры. Таким образом, развитие кредитных отношений и переход национального богатства из формы индивидуальной частной собственности в форму собственности корпораций влечет за собой отделение собственности от распоряжения предпринимательства.

Производственная функция

Теория производства изучает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемами выпускаемой продукции. В основе этой теории лежит концепция производственной функции.

Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов, или минимально возможное количество ресурсов для обеспечения заданного объема выпуска продукции. Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обуславливает новую производственную функцию.

Производственный процесс представляет собой способ соединения факторов производства с целью их превращения в конечные товары и услуги. Мы исходим из предположения, что главной целью фирмы является максимизация прибыли. Для того, чтобы быть конкурентоспособной, фирма должна применять такой производственный процесс, который наиболее эффективно использует имеющиеся ресурсы. Иначе говоря, для производства заданного объема продукции используется минимальное количество ресурсов. Это - главная составляющая любой функционирующей фирмы, максимизирующей прибыль. Производственные методы считаются технологически неэффективными, если для выпуска заданного объема продукции они используют больше ресурсов, чем другие методы, обеспечивающие те же объемы выпуска.

Базисные пропорции производственной функции могут быть исследованы на примере *простой двухфакторной системы: 2 вида ресурсов — 1 вид конечной продукции*. Рассмотрим производственный процесс, при котором различные количества труда (L) и капитала (K) могут быть использованы для производства телевизоров (Q). Производственная функция для такой системы будет иметь следующий вид:

$$Q = F(L, K)$$

Данные, характеризующие нашу производственную функцию, представлены в таблице ниже:

Табл. Альтернативные способы производства продукции (телевизоры, шт.)

Капитал, кол-во единиц (фактор K)	Труд, количество единиц (фактор L)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	4	11	34	47	55	54	52	49	45	39
2	14	30	47	58	67	71	72	71	69	66
3	34	48	58	67	75	82	88	90	89	88
4	46	57	67	76	84	90	96	99	101	102
5	54	65	74	83	91	98	103	106	108	109
6	61	71	81	90	98	106	110	113	115	116
7	60	76	86	95	103	111	116	119	120	121
8	58	74	90	98	107	116	121	123	124	125

Из таблицы мы видим, что существуют определенные комбинации различных факторов для производства максимального объема конкретного вида продукции. Анализ таблицы позволяет сделать *два важных вывода*. Во-первых, производственная функция показывает максимальное количество товара,

которое может быть произведено при различных сочетаниях факторов L и K. Например, сочетание 2 ед. труда и 3 ед. капитала обеспечивает выпуск 48 ед. продукции, 4 ед. труда в сочетании с 6 ед. капитала дает в результате 90 ед. продукции и т. д. Во-вторых, производственная функция показывает альтернативные возможности, при которых различные комбинации факторов обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции. Например, объем выпуска продукции, равный 106 ед. (выделен жирным шрифтом), может быть получен при следующих сочетаниях факторов: 6 ед. труда и 6 ед. капитала; 8 ед. труда и 5 ед. капитала.

При изучении производственной функции необходимо подробнее рассмотреть известные нам категории **эффекта масштаба производства и отдачи от фактора**. Масштаб производства задается производственной функцией. В нашем примере производственная функция выпуска телевизоров будет описана уравнением $Q=F(L,K)$. Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех применяемых факторов, то налицо - изменение масштаба производства.

Предположим, что фирма, имеющая первоначально объем выпуска продукции Q_1 принимает решение об увеличении масштаба производства в n раз. В этом случае заданная производственная функция примет следующий вид: $Q_2 = F(nL, nK)$, где Q_2 - объем выпуска телевизоров после изменения масштаба производства. Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется **отдачей от масштаба**. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба. Если при пропорциональном увеличении количества факторов в n раз, объем производства тоже возрастет в n раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба, т. е. $Q_2 = n Q_1$ (где Q_1 - первоначальный объем производства). Например, фирма столкнется с ситуацией постоянной отдачи от масштаба, если при пропорциональном удвоении количества всех ресурсов объем производства тоже удвоится.

Возрастающая отдача от масштаба. В случае, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз вызовет рост объема производства больше, чем в n раз, наблюдается возрастающая отдача от масштаба, т. е. $Q_2 > n Q_1$. Каковы источники возрастающей отдачи? Важнейшими из них являются специализации в рамках фирмы и используемая технология. Увеличение масштабов производства может позволить фирме нанимать специалистов в той или иной области производственной и сбытовой деятельности. Действительно, маленькая обувная фабрика или «кустарь-одиночка» по пошиву обуви вряд ли будут привлекать отдельного специалиста по дизайну продукции, рекламе, работе с персоналом и т. п. Разделение труда на крупной фабрике позволяют рабочим специализироваться на отдельных операциях (один клеит подошвы, другой изготавливает шнурки и т. п.) Крупная фирма может себе позволить такие расходы, которые, изменяя внутреннюю организацию производства, в итоге и приведут к более чем пропорциональному увеличению выпуска по сравнению с затратами. Технология же позволяет использовать крупные капиталоемкие производственные мощности, которые более производительны в расчете на единицу готовой продукции. Так, в мелком фермерском хозяйстве его владелец может позволить себе вместо одного холодильника установить два. Но мощный рефрижератор на крупной ферме окажется более производительным, так как в расчете на единицу замороженной продукции он окажется дешевле, чем два небольших и более дешевых холодильника мелкого фермера.

Уменьшающаяся отдача от масштаба. Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, имеет место убывающая отдача от масштаба, т. е. $Q_2 < n Q_1$. Причинами уменьшающейся отдачи от масштаба чаще всего бывают растущие бюрократические, или иерархические издержки внутреннего управления разросшейся фирмы. Распоряжения «сверху-вниз» проходят через все большее количество инстанций, административные расходы возрастают в большей степени, нежели выпуск готовой продукции. В целом это ведет к снижению эффективности производства.

Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого. По мере наращивания одного переменного фактора начинает проявляться тенденция, известная как закон убывающей предельной производительности, или убывающей предельной доходности фактора производства, о чем и пойдет речь далее.

Производственная функция Кобба-Дугласа

Функция Кобба-Дугласа получена в результате математического преобразования уже известной нам простейшей производственной функции $Q = F(L, K)$ в такую модель, которая показывает, какой долей совокупного продукта вознаграждается участвующий в его создании фактор производства. Она имеет следующий вид:

$$Q = A \cdot K^{\alpha} L^{\beta},$$

где α изменяется в пределах от 0 до 1, $\beta = 1 - \alpha$.

Функция Кобба-Дугласа - модель с двумя переменными факторами производства. Параметр A — коэффициент, отражающий уровень технологической производительности, и в краткосрочном периоде он не

изменяется. Показатели α и β - коэффициенты эластичности объема выпуска (Q) по фактору производства, т. е. по капиталу K и труду L соответственно.

Рассмотрим свойства производственной функции Кобба-Дугласа.

Первое свойство – *постоянство, убывание или возрастание отдачи от масштаба* (см. далее). Второе важное свойство функции Кобба-Дугласа связано с *изменением предельной производительности факторов* (см. далее). Например, если привлечь в производство дополнительное количество капитала K , а труд L использовать в прежнем объеме, то, при прочих равных условиях, предельная производительность труда MPL увеличится, а предельная производительность возросшего объема капитала MPK снизится. Если же увеличить количество труда, при прочих равных условиях, то его предельная производительность снизится, а предельная производительность капитала возрастет. Вывод: нарушение пропорции между трудом и капиталом при заданной технологии приводит к отклонению от оптимального объема производства, т. е. к неэффективности производства. Однако, если мы увеличим параметр A , например, внедрив более производительную технологию, то получим одновременное повышение MPK и MPL , что является условием интенсивного экономического роста. Третье свойство производственной функции Кобба-Дугласа — *постоянство отношения дохода от труда к доходу от капитала* (β / α), т. е. постоянство соотношения долей капитала и труда в национальном продукте.

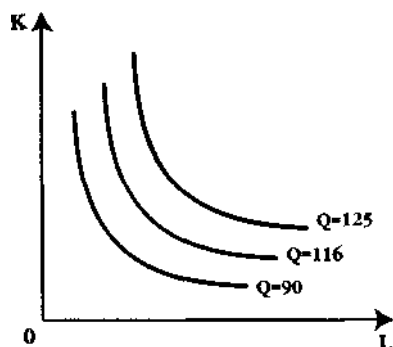
Изокванта, изокоста. Предельная норма технологического замещения.

Концептуально неоклассическая теория производства, которую мы исследуем, базируется на положении о взаимозаменяемости факторов производства. Производственная функция, представленная в таблице выше, показывает, что один и тот же объем выпуска продукции может быть достигнут при различных сочетаниях факторов. Для фирмы, стремящейся к максимизации прибыли, наилучшей комбинацией факторов окажется та, которая обеспечивает наименьшие издержки. Следовательно, задача фирмы сводится к тому, чтобы обеспечить минимизацию издержек при каждом заданном объеме производства.

Для выявления всех возможных комбинаций факторов при выпуске заданного объема продукции в экономической теории используется понятие изокванты. Слово изокванта происходит от латинского «iso» - равный и «quant» - количество, т. е. равное количество. **Изокванта** представляет собой кривую, любая точка на которой показывает различные комбинации двух переменных факторов, обеспечивающие один и тот же объем выпуска продукции. Все комбинации факторов производства, представленные на изокванте, являются технологически эффективными. Например, сочетание 3 ед. фактора K и 4 ед. фактора L может обеспечить выпуск продукции, равный 67 ед. (см. таблицу выше). Однако, если используется менее производительная технология, то вышеуказанное сочетание двух факторов даст объем производства, равный, например, 63 ед. Это означает, что ресурсы используются неэффективно, поэтому на изокванте с объемом, равном 63 ед., не будет представлена рассмотренная выше комбинация факторов (3 ед. K и 4 ед. L). Вернемся к данным таблицы, которые показывают, что выпуск продукции, равный 90 ед., может быть получен при следующих комбинациях факторов:

- 3 ед. L и 8 ед. K ;
- 4 ед. L и 6 ед. K ;
- 6 ед. L и 4 ед. K ;
- 8 ед. L и 3 ед. K .

Все комбинации будут находиться на изокванте с объемом в 90 ед. Другие комбинации двух факторов (6 ед. L и 8 ед. K ; 7 ед. L и 7 ед. K ; 10 ед. L и 6 ед. K) дают выпуск продукции, равный 116 ед., и будут находиться на изокванте с соответствующим объемом выпуска. Изобразив несколько изоквант, мы получим карту изоквант (см. рисунок ниже).



Изокванты обладают следующими свойствами (аналогично кривой безразличия):

- изокванты никогда не пересекаются в силу действия принципа транзитивности (это означает следующее: если какая-то альтернатива A предпочтительнее, чем альтернатива B , а B предпочтительнее C , то альтернатива A предпочтительнее C). Каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска

продукции, причем, чем дальше изокванта отстоит от начала координат, тем больший объем выпуска обеспечивается;

- изокванты имеют отрицательный наклон. Это объясняется тем, что для сохранения неизменным объема выпуска продукции при уменьшении использования одного фактора необходимо увеличить применение другого фактора;

- изокванты становятся более пологими по мере продвижения сверху вниз вдоль них. Это связано с тем, что в верхней части изокванты, как видно на рисунке выше, для выпуска заданного объема продукции используется большое количество капитала и незначительное количество труда. При движении вниз вдоль изокванты требуется все больше единиц труда для замещения каждой единицы капитала, вследствие падения предельной производительности труда по мере наращивания его количества. Этим объясняется выпуклая по отношению к началу координат форма изоквант.

С помощью наклона изоквант можно определить степень замещения одного фактора производства другим. Например, фирма производит продукцию с использованием двух переменных факторов: капитала (K) и труда (L). Начнем двигаться вниз по изокванте с объемом выпуска продукции, равным 116 ед. (см. рисунок выше), сокращая количество применяемого капитала. Для того чтобы остаться на этой изокванте, т. е. обеспечить тот же объем производства, фирме потребуется увеличить количество применяемого труда. Отношение изменения в количестве одного фактора к изменению в количестве другого фактора при сохранении неизменным объема производства называется **предельной нормой технологического замещения (MRTS)**:

$$MRTS_{KL} = \Delta K / \Delta L$$

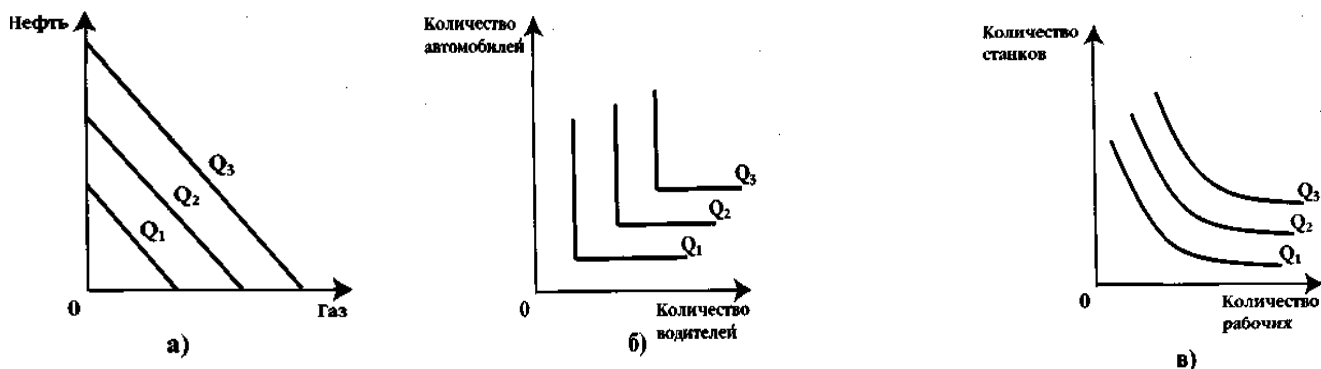
В нашем примере $MRTS_{KL}$ представляет собой пропорцию замещения капитала трудом при условии, что мы остаемся на той же самой изокванте с объемом в 116 ед. Как известно, наклон кривой в каждой точке определяется наклоном касательной в данной точке, который, в свою очередь, равен отношению величины изменения фактора K к величине изменения фактора L ($\Delta K / \Delta L$). Это означает, что наклон изокванты равен предельной норме технологического замещения. В силу того, что изокванта имеет отрицательный наклон, $MRTS_{KL}$ в любой точке будет равна наклону касательной в данной точке, умноженной на -1, т. е.

$$MRTS_{KL} = \Delta K / \Delta L \cdot (-1)$$

Если вы хорошо усвоили категорию предельной нормы замещения MRS (теория поведения потребителя – ординализм), то понятие MRTS не покажется вам слишком сложным.

Как видно из рисунка выше, изокванты имеют выпуклую по отношению к началу координат форму. Это связано с тем, что по мере движения вниз по изокванте $MRTS_{KL}$ уменьшается. Объясняется этот факт следующим образом: по мере увеличения количества фактора L его предельный продукт (см. далее) уменьшается относительно предельного продукта фактора K.

Изокванты могут иметь различный вид в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов. Рассмотрим три случая. И вновь нам поможет аналогия с взаимозаменяемостью товаров при анализе различной конфигурации кривых безразличия. Ресурсы могут обладать абсолютной взаимозаменяемостью. Это означает, что заданный объем выпуска продукции может быть обеспечен как путем использования какого-либо одного из двух переменных ресурсов, так и путем их комбинаций. В этом случае изокванта будет иметь вид прямой линии (см. рисунок а), а MRTS будет постоянной величиной. Например, нефть и газ, как сырье для получения энергии, являются **абсолютно взаимозаменяемыми**.



Второй случай (рис. б) - ресурсы обладают свойством **абсолютной комплементарности**. Это означает, что два переменных ресурса, используемых для производства данного вида продукции, имеют одну определенную пропорцию. Иначе говоря, заданная производственная функция предполагает наличие единственно возможной комбинации ресурсов. В этом случае MRTS будет равна 0, а изокванта будет иметь вид прямого угла. Обязательным условием перехода на более высокую изокванту такого вида является соблюдение заданной пропорциональности в использовании ресурсов. Если будет увеличено количество одного ресурса без соответствующего изменения в количестве другого, то перейти на другую изокванту не

представляется возможным. В качестве примера такой производственной системы можно привести сферу транспортных услуг. Для обеспечения роста объема услуг необходимо увеличение в пропорции один к одному как автомобильного парка, так и численности водителей при условии односменного режима работы. Еще более простой пример: для уборки улицы фирма по предоставлению жилищно-коммунальных услуг может нанять 1 дворника, снабдив его одной метлой. Сочетание 20 дворников и 1 метлы экономически бессмысленно, так же, как и сочетание 1 дворника и 20 метел. Переход на более высокую изокванту в данном случае оставляет неизменной пропорцию 1:1, например, 3 дворника и 3 метлы.

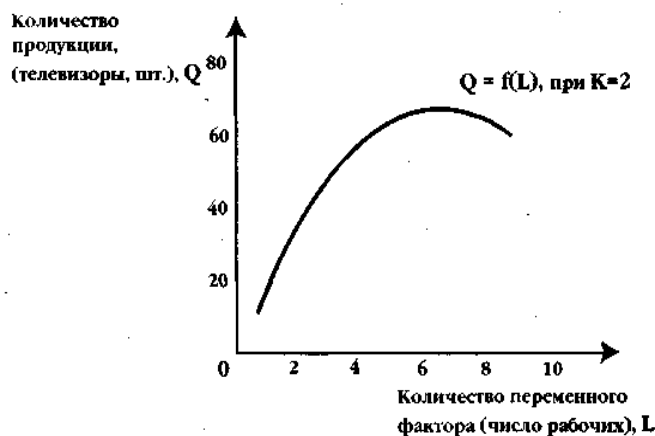
И, наконец, третий случай (рис. в) - изокванты, отражающие **частичную взаимозаменяемость ресурсов**. В этом случае производство продукции может осуществляться с обязательным использованием двух переменных ресурсов, например, труда и капитала. Однако их комбинации могут быть самыми различными в соответствии с заданной производственной функцией. Данная форма изоквант встречается чаще всего, и ее принято считать стандартной.

Теория предельной производительности факторов. Изокоста. Оптимум фирмы

Анализ теории предельной производительности факторов требует рассмотрения таких понятий, как общий, предельный и средний продукт переменного фактора производства. **Общий продукт (ТР)** - это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции, и измеренный в физических единицах. Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других. Предположим, что фирма использует 2 ед. капитала. Тогда производственная функция будет представлена данными, содержащимися во второй строке таблицы (см. Табл. Альтернативные способы производства продукции (телевизоры, шт) - выше). Как видно из ее данных, при использовании 2 ед. капитала общий объем производства будет зависеть от количества используемых единиц труда. Таким образом, общий продукт переменного фактора L может быть описан следующей производственной функцией:

$$Q = F(L), \text{ при } K = \text{const}$$

Это уравнение выражает отношение между общим выпуском продукции и количеством фактора L, при условии, что количество фактора K постоянно и равно 2 ед. Графически данная производственная функция будет иметь следующий вид:



Кривая производственной функции построена на основе данных табл. «Альтернативные способы производства продукции (телевизоры, шт)» и показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и затратами одного переменного фактора L при неизменном количестве фактора K (K=2). Очевидно, что, если количество используемого фактора K будет зафиксировано на другом уровне, то производственная функция, описывающая общий объем выпуска фактора L, будет иметь иной вид.

Предельный продукт фактора производства (MP_L), исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (L) при неизменном количестве всех остальных. Предельный продукт фактора может быть исчислен следующим образом:

$$MP_L = \Delta Q / \Delta L$$

где MP_L - предельный продукт фактора L, ΔQ - изменение общего объема выпуска продукции, ΔL - изменение количества фактора L.

Средний продукт фактора (AP_L) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора L:

$$AP_L = Q / L$$

Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Очень часто средний продукт называют *показателем производительности труда*.

Рассмотрим двухфакторную производственную функцию на примере обувной фабрики. Предположим, что количество используемых в производстве станков является неизменным и равно 7 ед., т. е. капитал - величина постоянная. Затраты переменного фактора труда измеряются количеством рабочих. Данные об общем, предельном и среднем продукте переменного фактора в рамках нашей производственной функции представлены в таблице ниже.

Табл. Общий, предельный и средний продукт труда при производстве обуви

Число занятых в день рабочих	ТР _L в день (десятки пар)	MP _L (MP _L = ΔQ / ΔL)	AP _L (AP _L =Q / L)
0	0		
1	0,5	0,5	0,5
2	1,2	0,7	0,6
3	2,1	0,9	0,7
4	3,5	1,4	0,87
5	4,5	1,0	0,9
6	4,8	0,3	0,8
7	4,8	0	0,68
8	4,6	-0,2	0,57
9	4,3	-0,3	0,47
10	3,6	-0,7	0,36

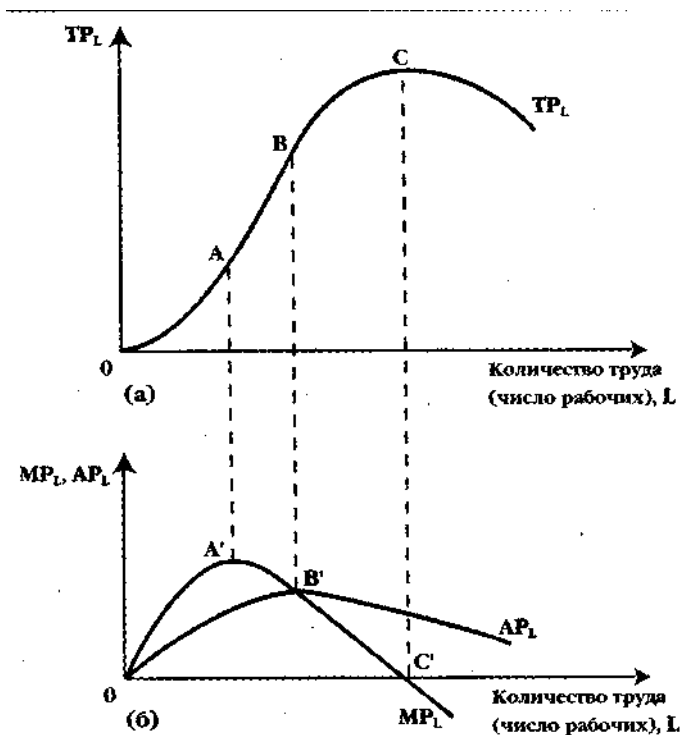
На основе данных таблицы построим кривые общего, предельного и среднего продукта переменного фактора и проанализируем их.

Как видно из рисунка а (см. ниже), кривая общего продукта (ТР) проходит три стадии, каждой из которых соответствуют отрезки кривой, ограниченные точками А, В, С, представляющими особый интерес. Следует заметить, что каждая из этих трех точек имеет свою проекцию на кривых предельного и среднего продукта - точки А', В', С (см. рис. б).

Точка А на отрезке ОА представляет собой точку изгиба, где кривая общего продукта изменяет свою выпуклость. Это связано с тем, что рост общего продукта ускоряется до этой точки (в нашем примере ей соответствует общий продукт, равный 3,5 десятков пар обуви), так как предельный продукт переменного фактора L на отрезке ОА устойчиво и быстро растет. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на большую величину по сравнению с предыдущей. Именно точка А на кривой общего продукта соответствует максимальному значению предельного продукта (в нашем примере он равен 1,4 десятка пар обуви).

На отрезке АС рост общего продукта замедляется, так как предельный продукт фактора L начинает устойчиво снижаться, хотя и имеет положительное значение. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на меньшую величину по сравнению с предыдущей. Поэтому на отрезке АС кривая общего продукта изменяет свою выпуклость по отношению к отрезку ОА. Точка В на кривой (ТР_L) показывает ту величину общего продукта, при которой предельный и средний продукт равны. В точке С общий продукт достигает своего максимального значения (в нашем примере 4,8 десятка пар обуви), а предельный продукт равен 0.

После точки С кривая общего продукта начинает снижаться, так как предельный продукт принимает отрицательные значения. Это означает, что дальнейшее увеличение количества переменного фактора приведет к сокращению величины общего продукта.



Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора, что хорошо видно на графике (см. рис. б). Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт. Когда величина предельного продукта превышает величину среднего продукта, тогда кривая AP_L возрастает и наоборот, когда величина предельного продукта меньше величины среднего продукта, кривая AP_L убывает. Из этого следует, что **кривая предельного продукта (MP_L) пересекает кривую среднего продукта (AP_L) в точке максимума последнего.**

Рассмотренные выше кривые общего и предельного продукта отражают тенденцию, известную как **закон убывающей предельной производительности (доходности) факторов производства**. Этот закон гласит, что, по мере увеличения количества переменного фактора при неизменном количестве всех остальных будет достигнут такой рубеж, после которого предельный продукт переменного фактора начнет уменьшаться. Данный закон не имеет четкой системы доказательств, он основан на здравом смысле и эмпирических наблюдениях. Закон убывающей предельной производительности факторов можно проиллюстрировать на примере нашей обувной фабрики (см. Табл. «Общий, предельный и средний продукт труда при производстве обуви»). Если фирма наймет одного рабочего, то при существующей технологии он не сможет обслуживать одновременно все семь станков. Очевидно, что при такой комбинации труда и капитала выпуск продукции будет весьма невелик. Если фирма привлечет несколько дополнительных рабочих, так, чтобы они смогли использовать все семь станков, то выпуск обуви резко увеличится. Это означает, что предельный продукт каждого дополнительного рабочего возрастает. Если фирма будет продолжать увеличивать количество рабочих, то станочный парк окажется слишком маленьким для них, и предельный продукт каждого из этих рабочих начнет постепенно снижаться до тех пор, пока не достигнет нуля. Соответственно, темп прироста общего продукта замедлится. И, наконец, мы столкнемся с ситуацией, когда предельный продукт еще одного дополнительно нанятого рабочего примет отрицательное значение, так как для равномерной загрузки рабочих предприниматель вынужден будет чередовать их работу у станков. Это неизбежно приведет к потере времени функционирования станков и соответственно к снижению объема выпускаемой продукции. В нашем примере это восьмой нанятый рабочий.

Таким образом, теория предельной производительности факторов имеет исключительно важное значение для определения оптимального сочетания факторов при выпуске продукции.

Уже известная нам предельная норма технологического замещения (MRTS) непосредственно связана с предельными продуктами факторов производства. Сокращая количество одного из факторов, например капитала (ΔK), фирма тем самым уменьшает объем выпуска продукции на определенную величину. Эта величина равна произведению предельного продукта капитала (MP_K) и изменения в его количестве (ΔK):

$$\Delta Q = MP_K \cdot (-\Delta K)$$

где ΔQ - изменение в объеме выпуска продукции; MP_K - предельный продукт капитала; ΔK - изменение количества применяемого капитала.

Для того, чтобы остаться на той же изокванте, сокращение объема производства должно быть компенсировано увеличением количества применяемого труда (ΔL), т. е.

$$\Delta Q = MP_L \cdot \Delta L$$

Где MP_L - предельный продукт труда; ΔL - изменение количества применяемого труда.

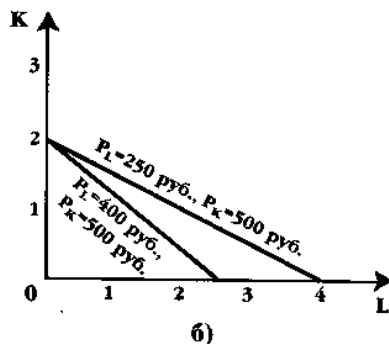
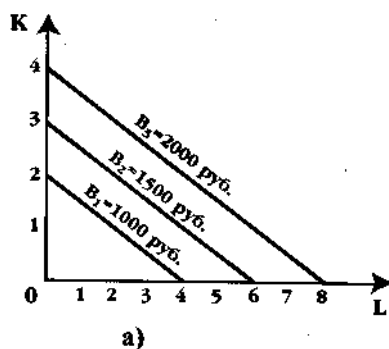
Это означает, что абсолютное значение ΔQ в уравнениях должно быть одинаковым. Следовательно, можно записать:

$$MP_K \cdot (-\Delta K) = MP_L \cdot \Delta L$$

Отсюда следует, что $MRTS_{KL} = -\Delta K / \Delta L = MP_L / MP_K =$ наклону изокванты

Фирма, осуществляющая свою деятельность с использованием двух переменных частично взаимозаменяемых факторов, сталкивается с **проблемой оптимального выбора комбинации ресурсов** при каждом заданном объеме выпуска продукции. Очевидно, что фирма, максимизирующая прибыль, будет стремиться выбрать такое сочетание ресурсов, которое окажется самым дешевым. Таким образом, задача сводится к тому, чтобы минимизировать издержки фирмы для каждого заданного объема производства. Для решения поставленной задачи необходимо ввести понятие изокосты.

Изокоста является одновременно и линией равных издержек, и линией бюджетного ограничения фирмы. Изокоста строится следующим образом. Допустим, что бюджет фирмы для закупки факторов, например, капитала и труда, составляет 1000 руб. Цена 1 ед. капитала равна 500 руб., а 1 ед. труда - 250 руб. Если в рамках заданного бюджета фирма затратит деньги на покупку только одного из двух факторов, то она сможет купить либо 2 ед. капитала, либо 4 ед. труда. Отметим на графике точки, соответствующие этой комбинации факторов (см. рис. а). Соединив эти точки, мы получим изокосту.



Любая точка на изокосте показывает такое сочетание двух факторов, при котором совокупные расходы на их приобретение будут равны. Изокосты, изображенные на рис. б, описываются следующим уравнением:

$$B = P_K \cdot K + P_L \cdot L$$

где B - бюджет фирмы, предназначенный для закупки факторов; P_K — цена единицы капитала; K - количество капитала; P_L - цена единицы труда; L - количество труда.

Наклон изокосты равен отношению цен используемых факторов умноженному на (-1) , так как изокоста имеет отрицательный наклон. Иначе говоря, если фирма увеличивает количество одного фактора, то она должна соответственно сократить использование другого, чтобы сохранить неизменными совокупные расходы на приобретение факторов, т. е.

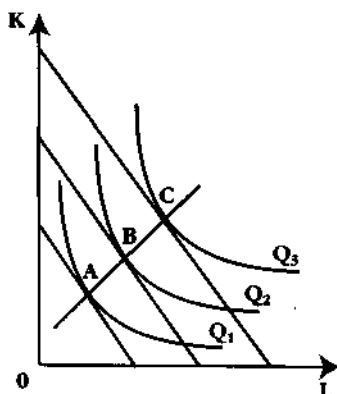
$$P_L \cdot \Delta L = - (P_K \cdot \Delta K)$$

Отсюда следует, что

$$-\Delta K / \Delta L = P_L / P_K$$

Любое изменение цены на один из двух используемых ресурсов ведет к изменению наклона изокосты. В случае, когда изменяется заданная величина бюджета фирмы, предназначенного на покупку ресурсов, изокосты сдвигаются влево или вправо в зависимости от того, уменьшилась или возросла сумма бюджета (см. рис. а).

Для ответа на поставленный выше вопрос, какое сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска является самым дешевым, необходимо совместить карту изоквант с изокостами. **Точки касания изокост с изоквантами покажут оптимальное, с точки зрения затрат, сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска продукции** (см. рис. ниже).



Комбинация факторов в точке А обеспечит наименьшие издержки при объеме выпуска продукции, равном Q_1 ; в точке В - объеме, равном Q_2 ; в точке С - объеме, равном Q_3 . Все другие возможные комбинации факторов, принадлежащие изоквантам с объемом производства соответственно Q_1 , Q_2 , Q_3 лежат на более высоких линиях бюджетного ограничения. Соединив точки А, В, С мы получим кривую, показывающую оптимальные комбинации ресурсов при существующих ценах на них для каждого заданного объема выпуска продукции. Принимая решение об объемах производства, фирма будет двигаться вдоль данной кривой, которую принято называть **траекторией роста**.

Тот факт, что минимизация издержек достигается в точке касания изокосты и изокванты, позволяет сделать важный экономический вывод. Как известно, наклон изокосты равен отношению цен на факторы (P_L / P_K), а наклон изокванты равен $MRTS_{KL}$, которая вычисляется по формуле выше. В точке касания наклон изокосты равен наклону изокванты. Следовательно, равновесие достигается тогда, когда отношение цен на факторы равно отношению их предельных продуктов, т. е.

$$P_L / P_K = MP_L / MP_K$$

Соответственно, отношения предельных продуктов факторов к ценам последних должны быть равны между собой:

$$MP_L / P_L = MP_K / P_K$$

Правило минимизации издержек и условие максимизации прибыли

С помощью уравнения $MP_L / P_L = MP_K / P_K$ мы можем сформулировать **правило минимизации издержек** для каждого заданного объема выпуска продукции: оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последний затраченный рубль на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции. С точки зрения рационального экономического поведения, это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым. Так, если $MP_L / P_L > MP_K / P_K$, то фирма минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом. В ходе этой замены предельный продукт труда будет уменьшаться, а предельный продукт капитала расти. Замена будет осуществляться до тех пор, пока не будет достигнуто равенство взвешенных по соответствующим ценам предельных продуктов факторов. И наоборот, если $MP_L / P_L < MP_K / P_K$ то фирме следует замещать труд капиталом для достижения равенства $MP_L / P_L = MP_K / P_K$.

Для иллюстрации данных положений рассмотрим условный числовой пример. Предположим, что единица труда и единица капитала имеют одну и ту же цену, равную 100 руб. При этом фирма использует 4 ед. труда и 9 ед. капитала. Предельный продукт четвертой единицы труда и девятой единицы капитала равны соответственно 12 и 6 ед. Подставив в уравнение $MP_L / P_L = MP_K / P_K$ числовые значения, получим следующее неравенство: $12/100 > 6/100$. Данная комбинация факторов не соответствует требованиям правила минимизации издержек, т. е. не является оптимальной. Последний рубль, затраченный на приобретение дополнительной единицы труда, дает прирост продукции, равный 0,12 ед., а последний рубль, затраченный на приобретение дополнительной единицы капитала, только 0,06 ед. В этом случае фирме для увеличения выпуска продукции при тех же самых затратах следует заменить относительно более дорогой фактор относительно более дешевым. Другими словами, нужно увеличить количество применяемого труда и уменьшить количество используемого капитала. Замещение капитала трудом необходимо проводить до тех пор, пока отношение предельного продукта каждого фактора к их ценам не будет равно. Предположим, что в нашем примере предельные продукты шестой единицы труда и седьмой единицы капитала окажутся равными и составят 10 ед. продукции. В этом случае фирма обеспечивает минимизацию издержек при заданном объеме производства или, что одно и то же, увеличивает выпуск продукции при тех же самых затратах.

Однако минимизация издержек при заданном объеме производства не означает, что данный объем обеспечивает фирме максимальную прибыль. **Минимизация издержек есть обязательное, но недостаточное условие для максимизации прибыли.** Разница между минимизацией издержек и максимизацией прибыли заключается в следующем: при достижении оптимальной комбинации факторов

для любого объема выпуска во внимание принимаются цены факторов и их предельная производительность. При формулировке условий максимизации прибыли необходимо учитывать и такую величину, как предельный продукт фактора в денежном выражении, отражающий (см. далее) спрос на продукцию, производимую с помощью этих факторов. Это связано с производным характером спроса на факторы. Как же можно определить объем производства, при котором фирма максимизирует свою прибыль? Для ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться правилом использования ресурсов, изложенным в следующей теме. Например, применительно к условиям совершенной конкуренции это правило формулируется следующим образом: максимизация прибыли достигается тогда, когда предельный продукт переменного фактора в денежной форме равен его цене. Если фирма использует два переменных фактора, например, труд и капитал, то максимизация прибыли будет обеспечена при таком объеме производства, когда $MRP_L = P_L$, а $MRP_K = P_K$

$$\text{т. е. } MRP_L / P_L = MRP_K / P_K = 1$$

Соблюдение этого условия означает, что фирма функционирует эффективно, т. е. обеспечивается оптимальная комбинация факторов, минимизирующая издержки производства, при единственно возможном объеме выпуска, максимизирующем прибыль.

Тема 6. Типы рыночных структур

Фирма в условиях совершенной конкуренции: основные характеристики

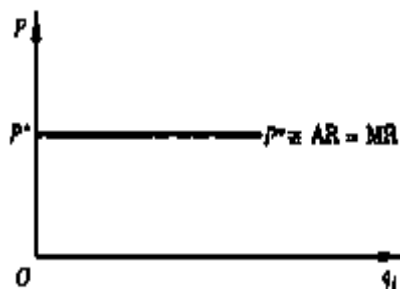
В экономической теории **совершенной конкуренцией** называют такую форму организации рынка, при которой исключены все виды соперничества как между продавцами, так и между покупателями. Таким образом, теоретическое понятие совершенной конкуренции является фактически отрицанием обычного для деловой практики и повседневной жизни понимания конкуренции как острого соперничества экономических агентов. Совершенная конкуренция совершенна в том смысле, что при такой организации рынка каждое предприятие сможет продать по данной рыночной цене столько продукции, сколько оно пожелает, а на уровень рыночной цены не сможет повлиять ни отдельный продавец, ни отдельный покупатель

Модель совершенной конкуренции основана на ряде *допущений* относительно организации рынка.

Однородность продукции. Однородность продукции означает, что все ее единицы абсолютно одинаковы в представлении покупателей и у них нет возможности распознать, кем именно произведена та или иная единица. Совокупность всех предприятий, производящих какой-то однородный продукт, образует отрасль. Примером однородного продукта могут быть обыкновенные акции определенной корпорации, обращающиеся на вторичном фондовом рынке. Каждая из них совершенно идентична любой другой, и покупателю нет дела до того, кем именно продается та или иная акция, если ее цена не отличается от рыночной. Фондовый рынок, на котором обращаются акции множества корпораций, можно рассматривать как совокупность многих рынков таких однородных товаров. Однородными являются также стандартизированные товары, продающиеся обычно на специализированных товарных биржах. Это, как правило, различные виды сырьевых товаров (хлопок, кофе, пшеница, нефть определенных сортов) или полуфабрикаты (сталь, золото, алюминий в слитках и т. п.). Не является однородной продукция, хотя и одинаковая, производители (или поставщики) которой могут быть легко распознаны покупателями по производственной или торговой марке (аспирин, ацетилсалициловая кислота), фирменному знаку или другим характеристичным особенностям, если покупатели придают им, конечно, существенное значение. Таким образом, анонимность продавцов вместе с анонимностью покупателей делают рынок совершенной конкуренции полностью обезличенным.

Совершенная взаимозаменяемость однородной продукции разных предприятий означает, что перекрестная эластичность спроса на нее по цене для любой пары предприятий-производителей близка к бесконечности:

Малость и множественность. Малость субъектов рынка означает, что объемы спроса и предложения даже наиболее крупных покупателей и продавцов ничтожно малы относительно масштабов рынка. Здесь «ничтожно малы» означает, что изменения объемов спроса и предложения отдельных субъектов в рамках короткого периода (т. е. при неизменной мощности предприятий и неизменных вкусах и предпочтениях покупателей) не влияют на рыночную цену продукции. Последняя определяется лишь совокупностью всех продавцов и покупателей, т. е. является коллективным результатом рыночных отношений. Понятно, что малость субъектов рынка предполагает и их множественность, т. е. наличие на рынке большого числа мелких продавцов и покупателей. Малость и множественность субъектов рынка предполагают отсутствие формальных или неформальных соглашений (сговора) между ними с целью обретения монопольных преимуществ на рынке. Допущения об однородности продукции, множественности предприятий, их малости и независимости являются основанием для следующего важного предположения. В условиях совершенной конкуренции каждый отдельный продавец является *ценополучателем*: кривая спроса на его продукцию бесконечно эластична и имеет вид прямой, параллельной оси выпуска; предприятие может продать любой объем продукции по существующей рыночной цене.



Поскольку в таком случае общая выручка предприятия, TR , растет (падает) пропорционально увеличению (снижению) выпуска продукции, средняя и предельная выручка от ее реализации равны и совпадают с ценой ($P = AR = MR$). Поэтому кривая спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции является одновременно и кривой его средней и предельной выручки (рис. выше).

Свобода входа и выхода. Все продавцы и покупатели обладают полной свободой входа в отрасль (на рынок) и выхода из нее (ухода с рынка). Это значит, что предприятия вольны начать производство данной продукции, продолжить или прекратить его, если сочтут это целесообразным. Точно так же покупатели вольны покупать товар в любом количестве, увеличить, сократить или вовсе прекратить его закупки. Нет никаких легальных или финансовых барьеров на вход в отрасль. Нет, например, патентов или лицензий, обеспечивающих преимущественные права выпускать определенную продукцию. Вход в отрасль (и выход из нее) не требует сколь-либо существенных первоначальных (соответственно ликвидационных) затрат. Реализованная уже укоренившимися в отрасли предприятиями экономия от масштаба не столь велика, чтобы ограничивать вход в отрасль предприятиям-новичкам. С другой стороны, никто не обязан оставаться в отрасли, если это не соответствует его желаниям. Отсутствует государственное вмешательство в организацию рынка (селективные субсидии и налоговые льготы, квоты и другие формы рационирования спроса и предложения).

Свобода входа и выхода предполагает также совершенную **мобильность покупателей и продавцов внутри рынка**, отсутствие каких-либо форм прикрепления покупателей к продавцам. Если каждый из миллиона покупателей будет поставлен один на один с одним из миллиона продавцов, то, несмотря на их множественность и вероятную малость, мы получим не рынок совершенной конкуренции, а миллион ситуаций двухсторонней монополии.

Свобода входа и выхода обеспечивается **мобильностью производственных ресурсов**, свободой их перетока из одной отрасли в другую, туда, где их альтернативная ценность выше. Это, в частности, значит, что работники могут свободно мигрировать как между отраслями, так и между профессиями, их обустройство на новом месте жительства или переобучение не требует больших затрат. Предложение сырья, других ресурсов производства не монополизировано.

Совершенная информированность (совершенное знание). Субъекты рынка (покупатели, продавцы, владельцы факторов производства) обладают совершенным знанием всех параметров рынка. Информация распространяется среди них мгновенно и ничего им не стоит. На этом допущении и основан так называемый закон единой цены, согласно которому на совершенно конкурентном рынке всякий товар продается по единой рыночной цене.

Фирма в условиях совершенной конкуренции в коротком и длительном периодах

Мы уже ввели различия между мгновенным (очень коротким, рыночным), коротким и длительным периодами. Их характер в экономике, как было сказано, не связан непосредственно с продолжительностью их во времени. В теории рынков понятия периодов несколько уточняются. Мы можем дать им следующие определения.

Мгновенным периодом называется столь короткий период, что выпуск каждого предприятия и количество предприятий в отрасли фиксировано.

Коротким периодом называется такой период, в течение которого производственные мощности каждого предприятия (размеры и число заводов, фабрик, других производственных единиц) фиксированы, но выпуск может быть увеличен или снижен за счет изменения объема использования переменных факторов. Общее число предприятий в отрасли остается неизменным.

Длительным периодом называют такой период, в течение которого производственные мощности могут быть приспособлены к условиям спроса и затрат. В предельном случае (если условия деятельности совершенно неблагоприятны) предприятие может полностью прекратить деятельность (уйти из отрасли или с рынка). С другой стороны, новые предприятия могут войти в отрасль (на рынок) в случае благоприятных рыночных условий. Таким образом, число предприятий в однородной отрасли в длительном периоде может варьировать.

В итоге к уже известным характеристикам мгновенного, короткого и длительного периодов добавляется еще одна - **возможность (невозможность) входа на рынок (в отрасль) новых и выхода**

ранее действовавших предприятий. В коротком периоде количество предприятий в отрасли и их мощность постоянны, в длительном не только объем применяемых ресурсов и затраты, но и число предприятий и их мощности переменны.

В связи с допущением однородности продукции функции затрат всех предприятий отрасли должны быть одинаковы - однородность продукции предполагает и однородность затрачиваемых ресурсов. Поэтому мы можем говорить о поведении типичного предприятия, все выводы о котором будут справедливы и в отношении каждого предприятия отрасли. В целях упрощения мы полагаем, что запасы готовой продукции у каждого предприятия отсутствуют (равны нулю), так что объем продаж каждого предприятия равен объему его выпуска в том же периоде.

Как уже отмечалось, в условиях совершенной конкуренции предприятие является ценополучателем. Оно может максимизировать свою прибыль, лишь приспособив объем выпуска к условиям товарного рынка, с одной стороны, и/или к обусловленным технологией собственным затратам - с другой. Но оно не может оказать влияние на цену продукции. Определим выпуск, обеспечивающий максимум прибыли совершенно конкурентного предприятия при заданных условиях рынка и технологии. Заметим лишь предварительно, что экономисты называют максимумом прибыли как максимум положительной разницы между выручкой и затратами производства продукции, так и минимум отрицательной разности между теми же величинами. Поэтому минимум убытков может рассматриваться как максимум прибыли, если получить положительную прибыль невозможно.

Общая прибыль, получаемая фирмой, может быть определена как разность между валовой выручкой (TR) и валовыми издержками (TC). В свою очередь, валовая выручка вычисляется как произведение количества продукции на цену ($TR = Q \times P$), а валовые издержки - произведение количества продукции на средние издержки ($TC = Q \times AC$). Таким образом, лишь соединив проведенный ранее анализ предельных издержек и предельного дохода с анализом динамики средних издержек, можем точно определить объем получаемой прибыли.

Рассмотрим три возможных рыночных ситуации. Когда линия предельного дохода лишь касается кривой средних издержек (рис. а), **валовая выручка в точности равна валовым издержкам**. Прибыль фирмы будет нормальной, поскольку цена ее продукции равна средним издержкам.

Если на каком-то интервале линия цены и предельного дохода располагается выше кривой средних издержек (рис. б), то в точке равновесия М фирма будет получать квазиренду, т. е. прибыль, превышающую нормальный уровень. При оптимальном объеме производства Q_2 средние издержки будут равны C_2 , следовательно, валовые издержки составят площадь прямоугольника OC_2LQ_2 . Валовая выручка (прямоугольник OP_2MQ_2) будет больше, и площадь заштрихованного прямоугольника $C_2 P_2 ML$ покажет нам общую массу получаемой **сверхприбыли**.

На рис. в показана иная ситуация: средние издержки при любом объеме производства превышают рыночную цену. В этом случае даже при оптимальном объеме производства ($MC=P$) фирма несет **убытки**, хотя они и меньше, чем при других объемах производства (площадь заштрихованного прямоугольника P_3C_3LM минимальна именно при объеме производства Q_3).

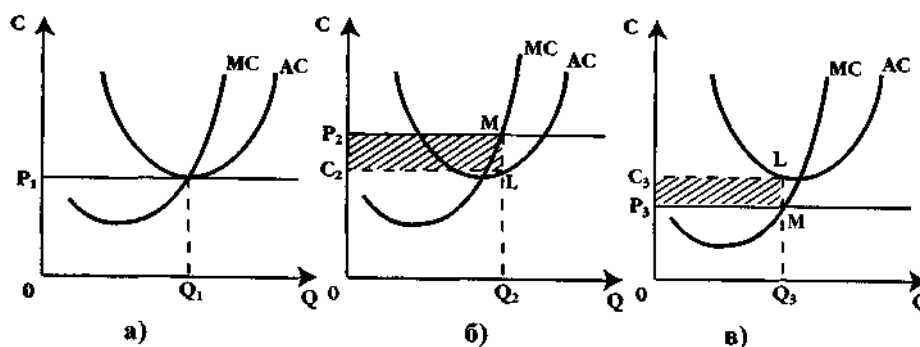


Рис. Прибыли и убытки фирмы на рынке совершенной конкуренции в краткосрочном периоде

От убытков в рыночной экономике не застрахован никто. Поэтому, если в силу тех или иных причин (например, неблагоприятной конъюнктуры рынка) фирма не получает прибыли, то она должна минимизировать убытки. Если рассматривать поведение фирмы в краткосрочной перспективе, когда она по-прежнему остается на данном рынке, то что для нее предпочтительнее - продолжать работать и производить продукцию или временно остановить производство? В каком случае убытки будут меньше?

Обратим внимание, что когда фирма ничего не производит, она несет только постоянные издержки. Если же она производит продукцию, то к постоянным издержкам добавляются переменные, но при этом фирма получает и некоторый доход от продаж. Поэтому, чтобы понять, когда фирма минимизирует свои

убытки, надо сопоставить уровень цены не только со средними издержками (AC), но и со средними переменными издержками (AVC).

Рассмотрим ситуацию, показанную на рисунке ниже. Рыночная цена P_1 ниже минимальных средних издержек, но выше минимальных средних переменных издержек. При оптимальном объеме производства Q_1 величина средних издержек производства составит отрезок Q_1M , величина средних переменных издержек - отрезок Q_1L . Следовательно, отрезок ML - это средние постоянные издержки. Если фирма продолжает работать, то ее валовая выручка (прямоугольник OP_1EQ_1) будет меньше полных издержек (прямоугольник OC_TMQ_1), но при этом будут покрыты переменные издержки (прямоугольник OC_VLQ_1) и часть постоянных издержек. Размер убытков будет измеряться площадью прямоугольника P_1C_TME . Если же фирма остановит производство, то убытки составят всю величину постоянных издержек (прямоугольник C_VC_TML).

Таким образом, пока цена выше минимальных средних переменных издержек, фирме в краткосрочном периоде выгоднее продолжать производить продукцию, поскольку в этом случае минимизируются убытки. Если цена равна минимальным средним переменным издержкам, то для нее безразлично, продолжать производство или останавливать его. Если же цена упадет ниже минимальных средних переменных издержек, тогда производство продукции должно быть прекращено.

Мы видели, что при изменении цены фирма будет изменять объемы производства, двигаясь вдоль кривой MC . Другими словами, восходящая ветвь кривой предельных издержек (выше точки минимальных средних переменных издержек) является фактически кривой ее краткосрочного предложения. Суммируя индивидуальные кривые предложения всех фирм какой-то одной отрасли, получаем кривую совокупного отраслевого предложения. По мере постепенного повышения цены различные фирмы, работающие в данной отрасли, расширяют свое производство и свое предложение. Изменение рыночной цены на какой-либо товар будет происходить до тех пор, пока совокупный спрос на продукцию отрасли не сравняется с совокупным отраслевым предложением. Такое равенство достигается при определенном уровне цены, которая после этого имеет тенденцию сохранять этот уровень в течение краткосрочного периода.

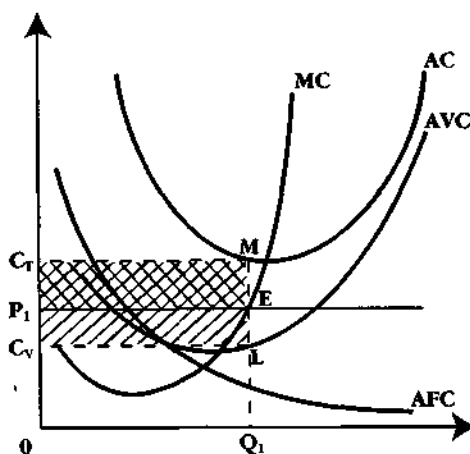


Рис. Минимизация убытков фирмы в краткосрочном периоде

Проведенный выше анализ положения фирмы на рынке совершенной конкуренции описывал ситуацию в краткосрочном временном интервале. Что изменится в нашем анализе, если мы будем рассматривать ситуацию на рынке в более длительном промежутке времени? По мере увеличения рассматриваемого периода времени, во-первых, для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками, и все издержки становятся переменными, а во-вторых, на рынке в целом изменяется число фирм.

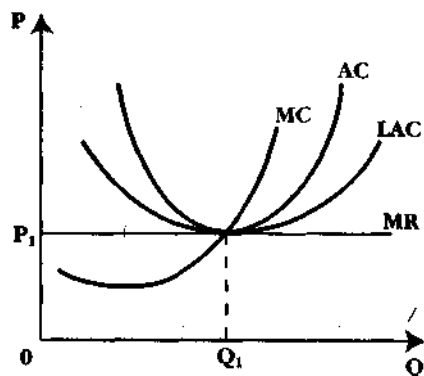
Рассмотрим, как изменяется равновесие фирмы при изменении числа фирм в отрасли. Обратимся снова к Рис. «Прибыли и убытки фирмы на рынке совершенной конкуренции в краткосрочном периоде». Если рыночная цена выше средних издержек (рис. б) и фирма получает квазирыбну, то в этом случае новые фирмы, привлеченные возможностью получить сверхприбыль, будут стремиться в эту отрасль. В условиях совершенной конкуренции существенных барьеров, препятствующих появлению в отрасли новых фирм, нет. Поэтому предложение продукции начнет расти, и в результате конкуренция между фирмами приводит к снижению цены и исчезновению квазирыбны.

Когда ситуация на рынке складывается для фирмы неблагоприятно и цена на ее продукцию оказывается ниже средних издержек (рис. в), то фирма, оказавшаяся в таком положении, уходит с рынка, и предложение продукции сокращается. При прочих равных условиях, цена начинает возрастать, пока фирма не будет получать нормальную прибыль.

Наконец, если цена равна минимальным средним издержкам (рис. а), то в этом случае не наблюдается тенденции к изменению числа функционирующих в отрасли фирм, данная конкурентная отрасль находится в состоянии полного долгосрочного равновесия, условие которого можно записать следующим образом:

$$MC = P = AC = LAC$$

Графически условие **равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде** показано на рисунке ниже.



Можно сделать вывод, что в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде достигается экономическая эффективность как с точки зрения использования ограниченных ресурсов в данном процессе производства, так и с точки зрения их распределения между различными производственными процессами.

С одной стороны, условие $P=AC$ показывает, что фирма достигает равновесия при равенстве цены и минимальных средних издержек, то есть в производстве используются наиболее эффективные технологии с наименьшим расходом ресурсов. Кроме того, условие $AC=LAC$ предусматривает, что фирма имеет оптимальные размеры, когда краткосрочные средние издержки равны минимальным долгосрочным средним издержкам.

С другой стороны, условие $P=MC$ показывает, что цена как мера предельной полезности данного продукта равна предельным издержкам как мере альтернативной стоимости дополнительной единицы продукта. Таким образом, это условие показывает, что ограниченные ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Если хотя бы один из признаков совершенной конкуренции отсутствует, то такая рыночная структура называется **несовершенной конкуренцией**. Различают три основных вида несовершенной конкуренции:

- 1) **чистая монополия**, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;
- 2) **олигополия**, когда в отрасли существует небольшое число фирм;
- 3) **монополистическая конкуренция**, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, производящих дифференцированную продукцию.

Особенности функционирования рынка в условиях несовершенной конкуренции будут рассмотрены далее.

Для лучшего понимания механизма рынка несовершенной конкуренции важно рассмотреть классификацию рыночных структур. При этом яснее будут видны различия между совершенной и несовершенной конкуренцией (табл. ниже). В качестве признаков, определяющих форму рыночной структуры, мы рассмотрим несколько важнейших, а именно: количество фирм, входящих в отрасль; характер производимой продукции, входные барьеры при вступлении в отрасль; степень контроля, или власти над ценой.

Рыночные структуры несовершенной конкуренции

Модели рынка несовершенной конкуренции	Количество фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия	Одна фирма (отрасль представлена одной фирмой)	Однородная продукция, не имеющая субститутов	Высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	Высокие	Частичный

Олигополия	Малое количество фирм	Однородная или с незначительной дифференциацией	Высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта	Множество фирм	Разнородная продукция	Низкие	Слабый

Остановимся подробнее на существовании препятствий, затрудняющих доступ новым фирмам на рынок. Речь идет о проблеме **входных барьеров**, впервые рассмотренной в работах американского экономиста Джо Бейна. Входной барьер при вступлении на рынок - это условие, которое затрудняет вступление фирм-новичков в отрасль, где хозяйствуют «старожилы» данной отрасли. К основным видам входных барьеров относятся следующие: 1. Правительство наделяет фирму исключительными правами (выдача правительственной лицензии на определенный вид деятельности, например, почтовая служба, кабельное телевидение, транспортные услуги). Многие из такого рода барьеров тесно связаны с деятельностью естественных монополий. 2. Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы. Классический пример - власть компании «Де Бирс» на рынке алмазов. Или, например, профессиональный спортивный клуб препятствует образованию конкурирующих с ним клубов путем заключения долгосрочных контрактов с выдающимися спортсменами. 3. Авторские права и патенты. Фирма, чья деятельность защищена патентом, обладает исключительным правом на продажу лицензий, а это дает ей монопольные преимущества. Нередко такой тип монополии называется закрытой монополией, в отличие от открытой монополии, не имеющей защиты от конкуренции в виде патентов, авторских прав или преимуществ естественной монополии. 4. Эффект масштаба, т. е. преимущества крупного производства, позволяющие снижать издержки, наращивая объем выпуска продукции. Так, на рынок автомобилестроения нелегко войти новым фирмам, не обладающим значительными капиталами для создания крупномасштабного производства. 5. Вступлению в отрасль могут препятствовать и нелегальные методы борьбы с новыми потенциальными конкурентами, вплоть до угрозы физического уничтожения (мафиозные структуры).

Чистая монополия.

Модель монополии, как и модель совершенной конкуренции, основана на ряде допущений.

1. Отсутствие совершенных заменителей. Предприятие-монополист может выпускать однородную или дифференцированную продукцию, но в любом случае эта продукция не имеет совершенных (с точки зрения покупателей) заменителей, или субститутов. Конечно, все потребительские товары являются взаимозаменяемыми в том смысле, что все они конкурируют или соперничают за деньги покупателей. Однако если товары, выпускаемые совершенно конкурентным предприятием, имеют совершенные субституты, производимые другими предприятиями той же отрасли, то субституты товаров, производимых монополистом, менее чем совершенны. Иначе говоря, перекрестная эластичность спроса между продуктами монополиста и любым другим товаром либо равна нулю, либо пренебрежимо мала. Хотя монополист и является единственным продавцом определенного единичного товара, он все же должен учитывать существование более или менее близких, хотя и несовершенных, заменителей своего товара, производимых другими предприятиями.

2. Отсутствие свободы входа на рынок (в отрасль). Монополия может существовать лишь постольку, поскольку вход на рынок представляется другим предприятиям невыгодным или невозможным. Если другим фирмам удастся войти в отрасль, монополия, по определению, исчезнет. Поэтому наличие входных барьеров является обязательным условием и возникновения, и существования монополии. Входные барьеры многочисленны и разнообразны. Среди них:

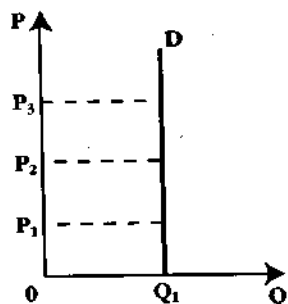
- наличие у предприятия-монополиста патентов на продукцию или применяемую при ее изготовлении технологию;
- существование правительственных лицензий, квот или высоких пошлин на импорт товаров;
- контроль монополистом источников поступления необходимого сырья или других специализированных ресурсов;
- наличие существенной экономии от масштаба, допускающей присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль;
- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков, так что единая в технологическом отношении отрасль может представлять множество локальных монополистов.

Кроме того, и само предприятие-монополист может проводить такую политику цен, которая делает вход на рынок малопривлекательным для потенциальных конкурентов.

3. Одному продавцу противостоит большое число покупателей. Если на данном рынке единственному продавцу противостоит и единственный покупатель, то такой рынок называют двухсторонней монополией.

4. Совершенная информированность. Единственный поставщик обладает совершенным знанием о ценах, физических характеристиках благ, других параметрах рынка.

При анализе монополии важно учитывать неоднозначность самого термина «монополия». Прежде всего, нельзя выводить суть этого явления из этимологии слова «моно» - один, «полис» - продаю. В реальной действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовал бы единственный производитель товаров, не имеющих субститутов. А раз так, то невозможно найти фирму, кривая спроса на продукцию которой была бы абсолютно неэластичной. На рис. ниже линия D показывает, что спрос абсолютно неэластичен: при любых ценах, и даже очень высоких, покупатель все равно будет приобретать товар в количестве Q_1 . Но что это за товар? В конце концов, платежеспособный спрос ограничен (например, уровнем P_3), и фирма не может двигаться до бесконечности вверх (повышая цены) по оси ординат. Следовательно, в использовании термина «монополия», а тем более «чистая монополия» всегда присутствует известная доля условности. Не случайно некоторые экономисты стремятся найти замену этому термину: «несовершенный конкурент», «ценоискатель» (price seeker). В отличие от него, совершенный конкурент - это «ценополучатель» (price taker).



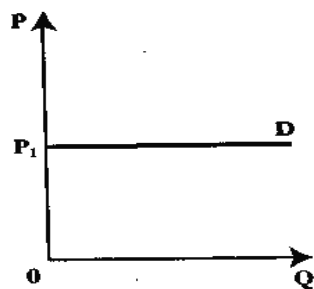
Совершенная конкуренция и чистая монополия - это теоретические абстракции, которые выражают две полярные рыночные ситуации, два логических предела. Эти модели позволяют сформулировать условия рационального поведения индивидуальной фирмы, стремящейся к максимизации своей прибыли в каждой из этих ситуаций.

В условиях чистой монополии мы встречаемся с единственным продавцом товара, не имеющего близких субститутов (т. е. товаров — заменителей). Об условности этой ситуации сказано выше. Монополист-продавец вступает в рыночные отношения только с покупателями его продукции. Характер этих взаимоотношений таков: если монополист снижает цену, у него будут покупать товаров больше. На первый взгляд, утверждение о снижении монополистом цены на свою продукцию может показаться странным. Ведь в обыденном представлении понятие монополиста связывается с непомерно высокими ценами. Для того чтобы понять рыночное поведение фирмы-монополиста, нужно еще раз сравнить некоторые важнейшие признаки совершенной и несовершенной конкуренции.

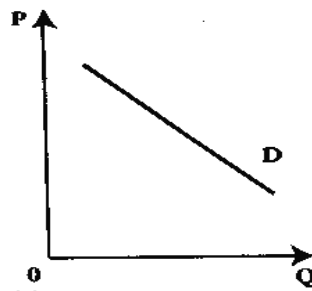
При совершенной конкуренции фирма не в состоянии повлиять на рыночную цену. Цена на продаваемый товар диктуется рынком, сформирована «за спиной» производителя товаров, предстает как объективный, независимый от воли и сознания рыночный феномен. Вот откуда слово «ценополучатель». В этих условиях фирма может увеличивать свои прибыли не путем манипулирования ценами, а поиском такого объема производства, при котором разница между валовым доходом и валовыми издержками была бы максимальной.

В случае же несовершенной конкуренции монополист обладает определенной властью над ценой. Но главное - монополист сознательно ищет и устанавливает такой уровень цены, при котором прибыль была бы максимальной. При этом функция спроса является заданной, т. е. предполагается, что монополист не в силах ее изменить. Ведь, если вспомнить закон спроса, суть его такова: при росте цены величина спроса (при прочих равных условиях) падает, и, наоборот, при снижении цены величина спроса растет. Следовательно, если монополист в состоянии сознательно повышать цену, то он не в состоянии еще при этом и устанавливать объем спроса. И если монополист захватил весь рынок, то кривая спроса на его продукцию - это отраслевая кривая спроса. Следовательно, для того, чтобы продать дополнительное количество продукции, необходимо снизить цену.

Рассматривая модель чистой монополии, сравним, прежде всего, кривые спроса на товар двух фирм - представителей совершенной и несовершенной конкуренции. Из графиков ниже видно, что совершенно конкурентная фирма (рис. а) может продать, сколько она хочет, не оказывая при этом влияния на рыночную цену. Следовательно, линия спроса D на ее продукцию горизонтальна. В случае фирмы - несовершенного конкурента (рис. б) кривая спроса D имеет отрицательный наклон, поскольку, чем больше количество товаров, которое намерена продать фирма, тем ниже должна быть цена, которую она установит. Следовательно, когда фирма-монополист выбрасывает на рынок большее количество товара, его цена падает.



а) условия совершенной конкуренции

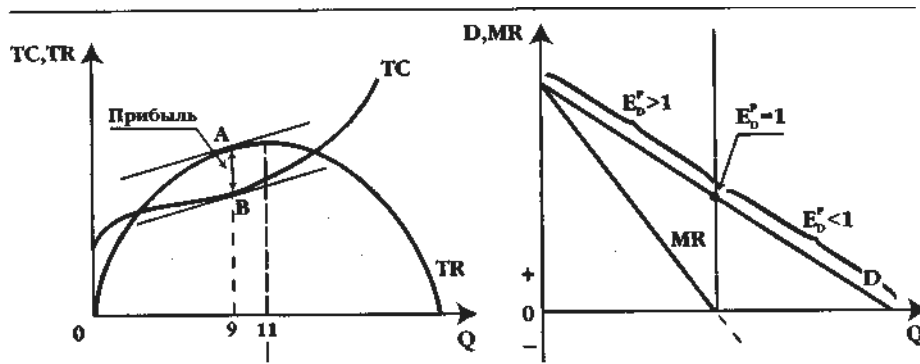


б) условия «чистой» монополии

Теперь, после анализа кривой спроса обратимся к проблеме **максимизации прибыли чистой монополий**. При ее решении можно воспользоваться двумя способами:

1. *Методом сравнения валового дохода (TR) и валовых издержек (TC);*

Как известно, валовой доход представляет собой произведение P и Q , т. е. цену единицы товара, умноженную на количество единиц продаваемой продукции ($P \cdot Q$). Кривая валового дохода (TR) фирмы при несовершенной конкуренции имеет «холмообразный» вид. На графике ниже изображена и кривая валовых издержек (TC), которая нам уже известна. Максимум общей прибыли будет при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC максимальна. Это видно из графика: максимальное расстояние будет соответствовать расстоянию между точками А и В, т. е. когда произведено, например, 9 ед. продукции. Не нужно смешивать максимум валового дохода и максимум общей прибыли: при выпуске 11 ед. достигается наибольший объем TR, но максимум прибыли будет достигнут при 9 ед. продукции.



2. *Методом сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).*

Альтернативный способ определения максимума прибыли требует сопоставления предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Еще раз напомним, что в условиях совершенной конкуренции цена для отдельной фирмы является величиной постоянной и заданной рынком. Но каков при этом предельный доход? Предельный доход — это дополнительный доход от продажи дополнительной единицы товара. Он определяется как разница между TR_n и TR_{n-1} .

Если фирма — совершенный конкурент, или «ценополучатель», то она будет продавать каждую дополнительную единицу товара по одной и той же неизменной цене. Например, 1 ед. продается по цене 41 руб., 2 ед. по той же цене принесут валовой доход 82 руб. (41×2). Предельный доход (MR) при продаже 2 единиц составит 82 руб. - 41 руб. = 41 руб. При продаже 3-х единиц по цене 41 руб. валовой доход составит 123 руб. (41×3), следовательно, MR составит вновь 41 руб., так как $123 \text{ руб.} - 82 \text{ руб.} = 41 \text{ руб.}$. Таким образом, можно сделать вывод: в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара, т. е. $MR = P$.

Каков же будет MR при несовершенной конкуренции? Изобразим графически (см. рис. выше) динамику предельного дохода и спроса в условиях несовершенной конкуренции (на оси ординат — предельный доход и цена, на оси абсцисс — количество продукции). Из графика видно, что MR снижается быстрее, чем спрос D.

В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены ($MR < P$). Ведь для того, чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент снижает цену. Это понижение дает ему некий выигрыш, но одновременно приносит и определенные потери. Что это за потери? Дело в том, что, продав, например, 3-ю единицу за 37 руб., производитель снизил тем самым и цену каждой из предыдущих единиц продукции. Следовательно, теперь все покупатели платят более низкую цену.

Взаимосвязь рисунков выше заключается в следующем: после того, как валовой доход достигает своего максимума, предельный доход становится отрицательной величиной. Эта закономерность поможет

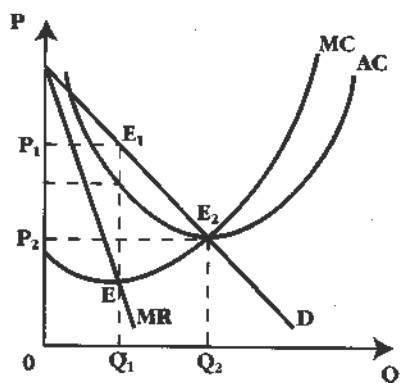
нам впоследствии понять, на каком участке кривой спроса монополист устанавливает цену, максимизирующую прибыль. Обратите внимание и на то, что в случае линейной кривой спроса D график MR пересекает ось абсцисс ровно посередине расстояния между нулем и величиной спроса при нулевой цене.

Поведение на рынке фирмы-монополиста будет точно так же определяться динамикой предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Почему? Потому, что каждая дополнительная единица продукции добавляет некую величину к валовому доходу и одновременно - к валовым издержкам. Эти некие величины - предельный доход и предельные издержки. Фирма должна все время сопоставлять эти две величины. Пока разность между MR и MC положительна, фирма расширяет свое производство. Можно провести такую аналогию: как разность потенциалов обеспечивает движение электрического тока, так и положительная разность MR и MC обеспечивает расширение фирмой объема производства. Когда же $MR = MC$, наступает «покой», равновесие фирмы. Но какая при этом установится цена в условиях несовершенной конкуренции? Каковы при этом будут средние издержки (AC)? Будет ли соблюдаться формула $MC = MR = P = AC$.

Вернемся к рис. выше. Максимальный размер прибыли мы определяем не «на глазок», прикидывая, при каком объеме продаж разница между валовым доходом и валовыми издержками максимальна. Предельный доход и предельные издержки определяют наклон кривых валового дохода и валовых издержек в любой их точке. Проведем касательные к точкам A и B . Их одинаковый наклон означает, что $MR = MC$. Именно в этом случае прибыль монополии будет максимальна. В условиях несовершенной конкуренции равновесие фирмы (т. е. равенство предельных издержек и предельного дохода, или $MC = MR$) достигается при таком объеме производства, когда средние издержки не достигают своего минимума. Цена при этом выше средних издержек. При совершенной конкуренции соблюдается равенство $MC = MR = P = AC$. **При несовершенной конкуренции ($MC = MR$) $< AC < P$.** Монополист, стремящийся максимизировать прибыль, всегда действует на эластичном участке кривой спроса, поскольку только при коэффициенте эластичности, большем единицы ($E > 1$), предельный доход положителен. На эластичном участке кривой спроса снижение цены обеспечивает монополисту увеличение валового дохода.

Итак, максимум прибыли можно определить, сравнивая TR и TC при различных объемах выпуска продукции; тот же результат получится, если сравнивать MR и MC . Другими словами, максимум различия между TR и TC (максимум прибыли) будет наблюдаться при равенстве MR и MC . Оба метода определения максимума прибыли равноценны и дают одинаковый результат.

На рис. ниже видно, что положение равновесия фирмы определяется точкой E (точкой пересечения MC и MR), от которой проводим вертикаль до кривой спроса D . Таким образом, мы узнаем цену, обеспечивающую наибольшую прибыль. Эта цена установится на уровне E_1 . Верхний маленький прямоугольник (длина P_1E_1) показывает величину **прибыли монополии в краткосрочном периоде**.



В условиях совершенной конкуренции фирма расширяет свое производство без снижения продажной цены. Производство увеличивается вплоть до момента равенства MC и MR . Монополист руководствуется тем же правилом - он сопоставляет дополнительные затраты и дополнительный доход, принимая решение о расширении, приостановке или сокращении производства, т. е. сравнивает свои MC и MR . И он расширяет производство вплоть до момента равенства MC и MR . Но объем производства при этом будет меньшим, чем он был бы при совершенной конкуренции, т. е. $Q_1 < Q_2$. При совершенной конкуренции именно в точке E_2 происходит совпадение предельных издержек (MC), минимального значения средних издержек (AC) и уровня продажной цены (P). Если бы цена (P_2) установилась на уровне точки E_2 , то не было бы и монопольной прибыли. Другими словами, **монопольная прибыль превышает нормальный уровень прибыли в условиях совершенной конкуренции**. Установление фирмой цены на уровне точки E_2 было бы, очевидно, альтруизмом. В этой точке $MC = AC = P$. Но при этом $MC > MR$. Рационально действующая фирма отнюдь не сочтет нормальным такое положение, когда расширение производства во имя «общественных интересов» будет сопровождаться для нее большими дополнительными затратами, чем дополнительным доходом. Общество заинтересовано в большем объеме производства и меньших издержках на единицу продукции. При увеличении выпуска с Q_1 до Q_2 средние издержки уменьшились бы, но тогда для сбыта дополнительной продукции пришлось бы либо снизить цену, либо увеличить издержки по

стимулированию продаж (а это связано с ростом издержек сбыта). Этот путь не подходит несовершенному конкуренту: он не желает «испортить» свой рынок понижением цен. Для максимизации прибыли фирма создает определенный дефицит, который и обуславливает цену, превышающую предельные издержки. Дефицит означает ограничение (меньший объем предложения) в условиях несовершенной конкуренции по сравнению с тем его объемом, который был бы в условиях совершенной конкуренции.

Монопольная прибыль в модели несовершенной конкуренции трактуется как излишек над нормальной прибылью в условиях совершенной конкуренции. Монопольная прибыль проявляется как нарушение совершенной конкуренции, как проявление монопольного фактора на рынке. Но насколько устойчиво это превышение над нормальной прибылью? Очевидно, многое будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции прибыль выше нормальной сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. Если же барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер. **В долгосрочном периоде** любая монополия является открытой, поэтому в длительном временном периоде действует тенденция к исчезновению монопольной прибыли по мере внедрения в отрасль новых производителей. Графически это означает, что кривая средних издержек АС будет лишь касаться кривой спроса. Нечто похожее происходит при рыночной структуре, называемой монополистической конкуренцией (см. темы далее).

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется **индекс Лернера** (по имени Аббы Лернера, английского экономиста, предложившего этот показатель в 30-е годы XX в.):

$$L = \frac{P - MC}{P}$$

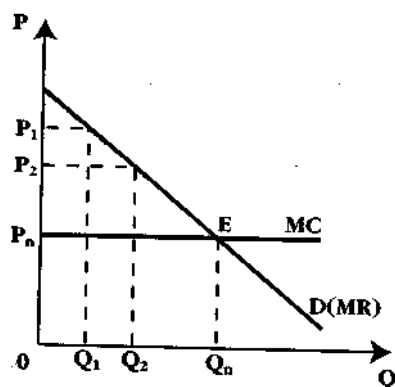
Чем больше разрыв между Р и МС, тем больше степень монопольной власти. Величина L находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера, естественно, будет равен 0.

Ценовая дискриминация в условиях чистой монополии

Рассматривая предельный доход монополии, мы говорили о том, что снижение цены каждой последующей единицы товара означает и снижение цены предшествующих единиц продукции фирмы-монополиста. А может ли несовершенный конкурент поступить так: первую единицу товара продать по цене 41, вторую - по цене 39, третью - по цене 37 руб. и т.д.? Тогда бы монополист продал бы каждому покупателю товар по максимальной цене, которую он готов заплатить.

Так мы подошли к практике ценообразования, которая называется **ценовой дискриминацией**: продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причем различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства. Слово «дискриминация» здесь означает не ущемление чьих-либо прав, а «разделение». Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя и тем самым максимизировать свою прибыль. В зависимости от того, в какой степени это ему удастся, ценовая дискриминация подразделяется на три вида: дискриминация первой, второй и третьей степени. Рассмотрим подробно каждый из этих видов.

При ценовой дискриминации первой степени, или совершенной ценовой дискриминации монополист продает каждую единицу товара каждому покупателю по его *резервированной* цене, т. е. той максимальной цене, которую потребитель согласен заплатить за данную единицу товара. Это означает, что весь излишек потребителя присваивается монополистом, а кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса на его продукцию (см. рисунок ниже)



Допустим, что предельные издержки являются неизменной величиной. При проведении ценовой дискриминации первой степени монополист продает первую единицу товара Q_1 по ее резервированной цене

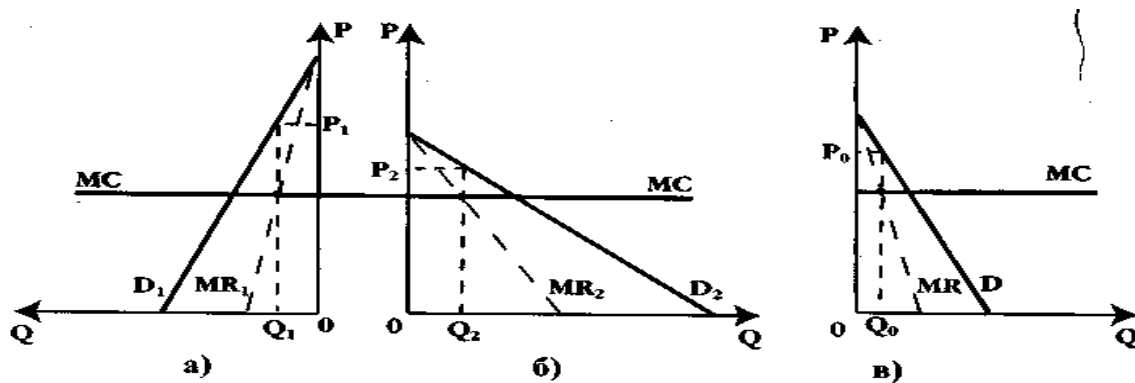
P_1 , то же самое касается и второй (продается Q_2 по цене P_2), и последующих единиц товара. Другими словами, из каждого покупателя «выжимается» максимум того, что он готов заплатить. Тогда кривая MR совпадет с кривой спроса D , а объем продаж, максимизирующий прибыль, соответствует точке Q_n , т. е. именно в точке E кривая предельных издержек (MC) пересекается с кривой спроса D (MR) дискриминирующего монополиста. Следовательно, предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции в каждом случае будет равен ее цене, как и в условиях совершенной конкуренции. В результате прибыль монополиста возрастет на величину, равную излишку потребителя (верхний треугольник). Однако, такая ценовая политика весьма редко встречается на практике, так как для ее осуществления монополист должен обладать удивительной проницательностью и точно знать, какова максимальная цена, которую каждый покупатель готов заплатить за каждую единицу данного товара.

Ценовая дискриминация второй степени - это ценовая политика, суть которой заключается в установлении различных цен в зависимости от количества покупаемой продукции. При покупке большего количества товаров потребителю устанавливают более низкую цену за каждый экземпляр товара. Другой пример: существуют различные тарифы на проезд в метро в зависимости от количества поездок. Можно сказать, что метрополитен осуществляет политику ценовой дискриминации второй степени. Очень часто проведение ценовой дискриминации второй степени выступает в виде различных ценовых скидок (дисконтов).

Ценовая дискриминация третьей степени - это ситуация, когда монополист продает товары разным группам покупателей с различной эластичностью спроса по цене. Здесь происходит не разделение цен спроса на отдельные экземпляры или объемы товаров, а сегментация рынка, т. е. разделение покупателей на группы в зависимости от их покупательной способности. Монополист создает, упрощенно говоря, «дорогой» и «дешевый»

рынки. На «дорогом» рынке спрос низкоэластичен, что позволяет монополии увеличить выручку за счет повышения цены, а на «дешевом» — высокоэластичен, что дает возможность увеличить общую выручку за счет продажи большего количества продукции по более низким ценам. Самая сложная проблема ценовой дискриминации третьей степени - надежно отделить один рынок от другого, т. е. «дорогой» от «дешевого». Если этого не сделать, то идея максимизации прибыли не будет реализована. Ведь потребители «дешевого» рынка купят на нем продукцию по низким ценам и перепродадут ее на «дорогом» рынке. Приведем конкретный пример достаточно надежного разделения рынка: в музее изобразительных искусств билеты для школьников и студентов всегда дешевле, чем для взрослых покупателей. Администрация музея продает дешевые билеты только при предъявлении соответствующего удостоверения, и визуально убедившись в возрасте покупателя. Представить себе ситуацию, когда предприимчивые школьники будут скупать партии дешевых билетов и потом перепродавать их у входа взрослым посетителям по ценам более низким, чем установлено музеем для взрослых людей, невозможно. Ведь если даже пожилой любитель искусства воспользуется услугами юного бизнесмена, на контрольном входе ему придется предъявить не только дешевый билет, но свой цветущий юный вид.

Поясним идею ценовой дискриминации третьей степени графически.



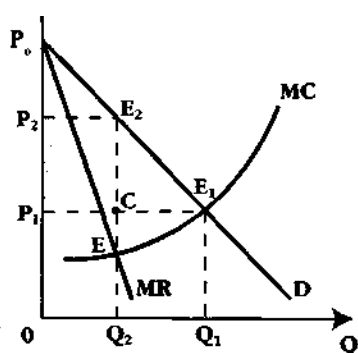
На рисунке выше показаны рынки, на которых действует дискриминирующий монополист: случаи а и б. Предположим, что предельные издержки MC одинаковы при продаже продукции по разным ценам. Пересечение кривых MC и MR определяет уровень цены. Поскольку ценовая эластичность на «дорогом» и «дешевом» рынках разная, постольку и цены на них окажутся различными в результате ценовой дискриминации. На «дорогом» рынке монополист установит цену P_1 и объем продаж составит Q_1 . На «дешевом» рынке цена будет на уровне P_2 и объем продаж Q_2 . Валовой доход во всех случаях показан прямоугольниками. Сумма площадей прямоугольников в случаях а) и б) окажется выше, чем площадь, обозначающая валовой доход у монополиста, не проводящего ценовую дискриминацию (случай в).

Потери от несовершенной конкуренции. Источники монопольной власти

Модель рынка совершенной конкуренции предполагает наиболее рациональное использование всех ресурсов общества, минимизацию затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции, по сути, предполагает отклонение от состояния равновесия, сложившегося в условиях совершенной конкуренции. Следовательно, общество несет определенные потери в связи с монополизацией (степень ее может быть большей или меньшей) хозяйственной жизни. В конечном счете, проблема монополии сводится к вопросу о степени власти над ценой, этим рыночным феноменом, не зависящим от воли и сознания отдельного экономического агента в условиях совершенной конкуренции.

Власть над ценой (а она всегда относительна и никогда не бывает абсолютной) - очень тонкий инструмент в руках монополии, или несовершенного конкурента. Если эта власть одновременно сопровождается уменьшением издержек производства продукции вследствие экономии на масштабе производства, развитием научно-технического прогресса, насыщением рынка массовым выпуском стандартизированной продукции по доступным ценам, то, очевидно, несовершенная конкуренция несет обществу определенный выигрыш. Если преступить некую степень контроля над ценой, это оборачивается разрушением и уничтожением богатства общества, ведет к стагнации, застою и т. п. Тайные соглашения о ценах, создание искусственных дефицитов - все это опасные проявления монополизации.

Потери от несовершенной конкуренции можно проиллюстрировать графически.



Если бы цена устанавливалась на уровне точки E_1 (точки пересечения кривой MC и кривой спроса D), т. е. цена P_1 соответствовала бы условиям совершенной конкуренции $MC = P$, то потребительский излишек был бы равен площади треугольника $P_1P_0E_1$. В условиях несовершенной конкуренции цена устанавливается на уровне точки E_2 (эта точка лежит на одной вертикали с точкой E - пересечением MC и MR). При такой же цене - на уровне P_2 - объем предложения фирмы равен Q_2 , следовательно, он меньше того объема, который был бы при совершенной конкуренции: $Q_2 < Q_1$. Потребительский излишек теперь уменьшился до площади треугольника $P_2E_2P_0$, монополярная прибыль соответствует площади прямоугольника $P_1CE_2P_2$. Но самое важное - отчетливо видны графически **чистые потери, или «мертвый убыток»**, для общества: это треугольник EE_1E_2 . Таким образом, монополия как бы «рвет на части» излишек потребителя и излишек производителя: часть достается (прямоугольник $P_1CE_2P_2$) самой монополии, а другая часть этого излишка потребителя в виде площади SE_1E_2 вообще теряется обществом, не достается никому. Так же не достается никому часть излишка производителя (треугольник ESE_1), это недополученное, а точнее, разрушенное богатство общества.

Монополярная власть заключается в способности устанавливать цену выше предельных издержек и величина, на которую цена превышает предельные издержки, обратно пропорциональна эластичности спроса для фирмы. Конечной причиной монополярной власти является эластичность спроса для фирмы. Вопрос заключается в том, почему некоторые фирмы (например, ряд универсамов) сталкиваются с более эластичной кривой спроса, тогда как другие (например, производитель одежды с наклейкой фирменного дизайна) — с менее эластичной кривой спроса.

Три фактора определяют эластичность спроса для фирмы. Первый заключается в эластичности рыночного спроса. Собственный спрос фирмы будет по крайней мере столь же эластичен, как и рыночный спрос, и поэтому эластичность рыночного спроса ограничивает потенциал монополярной власти. Второй фактор — число фирм на рынке. Если на нем много фирм, маловероятно, что одна из фирм будет способна существенно повлиять на цену. Третий фактор заключается во взаимодействии между фирмами. Даже если на рынке имеются лишь две или три фирмы, ни одна из них не сможет увеличить цену во много раз, если соперничество между ними носит агрессивный характер, когда каждая фирма старается захватить львиную долю рынка. Рассмотрим каждый из этих трех факторов.

Эластичность рыночного спроса. Если имеется только одна-единственная фирма (чистый монополист), ее кривая спроса совпадает с кривой рыночного спроса. Тогда степень монополярной власти фирмы полностью зависит от эластичности рыночного спроса. Однако чаще бывает, что несколько фирм конкурируют друг с другом. Тогда эластичность рыночного спроса устанавливает нижний предел для эластичности спроса

каждой фирмы. Например, спрос на нефть весьма неэластичен, по крайней мере в краткосрочный период, вот почему ОПЕК смог поднять цены на нефть значительно выше предельных издержек на ее добычу в 70-е годы — начале 80-х годов. Спрос на такие товары, как кофе, какао, медь и олово, значительно эластичнее, и именно поэтому попытки производителей картелизировать эти рынки и поднять цены почти ни к чему не привели. В каждом случае эластичность рыночного спроса ограничивает потенциальную монопольную власть отдельных производителей.

Число фирм на рынке. Вторым определяющим фактором кривой спроса для фирмы и, стало быть, ее монопольной власти является количество фирм, действующих на рынке. При прочих равных обстоятельствах монопольная власть каждой фирмы снижается по мере того, как растет число фирм на рынке. Чем больше фирм конкурируют между собой, тем труднее каждой из них поднять цены и избежать потерь от уменьшения объема реализации. Конечно, имеет значение не просто общее число фирм, а число так называемых «основных игроков» (т. е. фирм, имеющих существенную долю на рынке). Например, если только на две крупные фирмы приходится 90 % объема реализации на рынке, а на оставшиеся 20 фирм — 10 %, у двух крупных фирм большая монопольная власть. Положение, когда только несколько фирм захватывают большую часть рынка, называется концентрацией рынка. Иногда говорят (и в этом есть доля правды), что самый большой страх бизнесмена — страх перед конкуренцией. Мы можем уверенно предполагать, что, когда на рынке действует всего несколько фирм, их руководители предпочтут, чтобы в отрасль на рынок не проникли новые фирмы. Рост числа фирм может только сократить монопольную власть основных фирм в отрасли. Важным аспектом конкурентной стратегии является создание препятствий проникновению в отрасль новых фирм — условие, которое удерживает от вступления в дело новых конкурентов. Иногда для вступления в дело имеются естественные препятствия. К примеру, одна фирма может иметь патент на технологию, необходимую для производства какого-то продукта. Это делает невозможным вступление на рынок других фирм, по меньшей мере до тех пор, пока не истечет срок действия патента. Другие законодательно установленные права действуют в том же направлении, например копирайт (авторское право) может ограничить продажу книги, музыкального произведения, программного обеспечения для ЭВМ в рамках деятельности отдельной компании, а необходимость обладания правительственной лицензией ограничивает доступ новых фирм на рынок телефонного обслуживания, телевизионных передач или внутренних грузовых перевозок. Наконец, эффект масштаба может ограничить число фирм, выступающих на одном рынке. В ряде случаев положительный эффект масштаба может привести к созданию такой ситуации, когда наличие на рынке только одной фирмы будет наиболее эффективным решением проблемы. Такая ситуация называется естественной монополией.

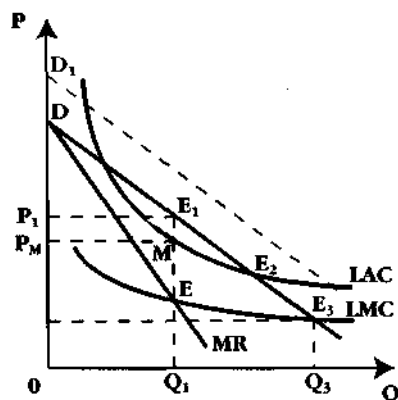
Взаимодействие между фирмами. Конкурентная стратегия фирмы является решающим фактором монопольной власти. Предположим, что на рынке действуют четыре фирмы. Как они могут конкурировать друг с другом? Они могут, например, конкурировать очень агрессивно, «сбивая» цены друг друга, чтобы захватить большую часть рынка свободной конкуренции. Это, вероятно, снизит цены почти до конкурентного уровня. Каждая фирма побоится поднять свою цену, опасаясь потерять свою долю в общем объеме реализации, и, таким образом, она будет обладать минимальной монопольной властью или не иметь ее вовсе. Однако фирмы могут и не конкурировать между собой и даже вступать в сговор (в нарушение антитрестовского законодательства). В крайнем случае они могут образовать картель и договориться об ограничении объема производства и подъеме цен. Наиболее вероятно, что, поднимая цены по сговору, а не в одиночку, фирмы получают большую прибыль и поэтому картель может получить значительную монопольную власть. Таким образом, фирмы могут взаимодействовать различными способами. Здесь мы просто хотим подчеркнуть, что при прочих равных обстоятельствах монопольная власть меньше, когда фирмы агрессивно конкурируют, и больше, когда они сотрудничают.

Запомним, что монопольная власть фирмы часто меняется по времени, как и условия ее деятельности (рыночный спрос и издержки). Это приводит к изменениям в поведении самой фирмы и ее конкурентов. Монопольная власть, следовательно, должна рассматриваться в динамике. Например, кривая рыночного спроса может быть неэластична на кратковременном отрезке (такая ситуация сложилась с нефтью, когда ОПЕК имел огромную монопольную власть в краткосрочный период, но значительно меньшую на долговременном этапе). Более того, реальная или потенциальная монопольная власть в краткосрочном периоде усиливает конкуренцию в отрасли на долговременном этапе. Большая краткосрочная прибыль может соблазнить некоторые новые фирмы вступить в дело, сокращая тем самым монопольную власть на долговременном этапе.

Естественная монополия

В некоторых отраслях экономики наиболее эффективна организация производства на базе единственной фирмы, а не нескольких фирм-конкурентов, т. е. производство любого объема продукции в рамках одной фирмы обходится дешевле, чем в нескольких. Эта эффективность обусловлена особой значимостью для таких отраслей роста масштаба производства, когда долгосрочные средние издержки производителя (long run average cost, LAC) достигают своего минимума и продолжают сохраняться на низком уровне в течение длительного времени вместе с ростом объема выпускаемой продукции. Чем выше объем выпуска продукции, тем ниже средние издержки, при этом предельные издержки ниже средних при

всех уровнях объемах производства. В графическом изображении средние издержки такой фирмы имеют не параболическую (U-образную), а L-образную кривую (рисунок ниже).



Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется **естественной монополией**. В такой отрасли наиболее эффективный масштаб производства товара близок к тому количеству, на которое рынок предъявляет спрос по любой цене, достаточной для покрытия издержек производства. Одна фирма целиком может обеспечивать весь спрос, предъявляемый на ее товар (услугу). Ситуация естественной монополии порождается технологией, использующей значительный объем постоянного компонента издержек производства, что сопровождается существенной экономией на масштабах выпуска. Разделение выпуска между 2-3 или большим количеством фирм приведет к тому, что масштабы производства каждой будут неэффективно малы и наличие более, чем одного продавца приведет к росту издержек. Конкуренция здесь невозможна и в силу того, что самая крупная фирма всегда обладает преимуществами в части издержек перед своими соперниками, а мелкие фирмы, в этих условиях, по-видимому, не способны выдержать конкуренции и будут вытеснены с рынка. К таким отраслям принято относить большинство предприятий так называемого общественного пользования, осуществляющих коммунальное обслуживание (электро-, газо-, водоснабжение, канализация), предприятия телефонной связи, железнодорожного, трубопроводного транспорта, кабельное телевидение и т. п. Эти производства выделяют в отдельную группу в силу значимости фактора экономии от масштаба при распределении услуг. Такие компании легко могут расширить число своих потребителей в обслуживаемом регионе. Создание же новой дополнительной компании, выполняющей аналогичные функции, в случае появления дополнительного спроса, будет обходиться слишком дорого. В некоторых отраслях, как, например, в электроэнергетике, экономия от масштаба может быть существенной при всех объемах выпуска. Например, системы водоснабжения или электроснабжения требуют высоких объемов постоянных издержек ввиду высокой стоимости основного оборудования — трансформаторных подстанций, генераторов, линий электропередач, насосного и водопроводного оборудования, очистных сооружений и т. д.

На рисунке выше показаны параметры издержек естественной монополии. Приведены кривые спроса и издержек производства для типичной естественной монополии. Из-за больших постоянных издержек кривая спроса (D) пересекает кривую долгосрочных средних издержек (LAC) в точке E₂, когда средние издержки все еще понижаются. Если отрасль — естественная монополия, то выпуск продукции и цена установятся на уровне Q₁ и P₁, соответственно точке (E), где пересекаются долгосрочные предельные издержки (long run marginal cost, LMC) и предельный доход (MR), т. е. в условиях максимизации прибыли монополистом. Так как в этом положении цена (P₁) превышает величину средних издержек, естественный монополист получает значительную прибыль в размере прямоугольника P₁E₁MP_M, а цена значительно превышает предельные издержки. Оптимальная, с точки зрения общества, деятельность отрасли соответствует уровню точки E₃, в которой долгосрочные предельные издержки (LMC) совпадают с ценой дополнительной единицы продукции для потребителей, т. е. с кривой спроса D. Объемы выпуска продукции ниже Q₃ неэффективны в силу того, что потребители были бы готовы заплатить больше величины долгосрочных предельных издержек за больший объем производства продукции (кривая LMC расположена ниже кривой спроса D). Если выпуск превышает Q₃, то дополнительное производство продукции превышает уровень имеющегося на данную продукцию спроса (кривая LMC расположена выше кривой спроса D). Таким образом, выпуск продукции в объеме Q₃ является оптимальным с точки зрения общества в целом. Однако точка E₃ не может быть точкой долгосрочного равновесия, так как соответствующая ей цена ниже величины LAC, а фирма не может длительно существовать при отсутствии нормальной прибыли.

Минимизация LAC на длительном интервале производства является фактором сохранения высокого барьера вхождения в отрасль и отсутствия конкурентов даже при увеличении спроса на товар с D до D₁.

Экономия на масштабе производства защищает естественные монополии от опасности появления конкурентов до тех пор, пока новая технология не позволит ввести эффективное производство в меньших размерах.

Поскольку отрасль естественной монополии требует только одного эффективного производителя, этот производитель приобретает огромную рыночную власть, назначая цены, намного превышающие его издержки, что создает проблему неэффективности распределения ресурсов с точки зрения общества, т. е. цена оказывается выше, а объем выпуска ниже оптимального для отрасли. Кроме того, высокая цена на продукцию естественного монополиста ведет к повышению цен в отраслях, использующих продукт такой фирмы в качестве ресурса, т. е. неэффективность естественного монополиста распространяется по всей технологической цепочке взаимосвязанных отраслей.

Основной задачей регулирования деятельности естественных монополий является создание барьеров для повышения цен на производимые блага или для искусственного ограничения объемов выпуска, что также может вести к повышению цен.

Правительство, как правило, сохраняет за собой право определять региональные границы деятельности естественного монополиста, регулировать качество его услуг и контролировать цены, которые он может назначать. Например, тарифы коммунальных служб, телефонных компаний, железнодорожные тарифы, расценки на поставку многих энергоресурсов определяются соответствующими государственными или муниципальными органами.

Основные правила регулирования деятельности естественных монополий заключаются в следующем.

- *Цены должны устанавливаться на уровне, максимально близком к предельным издержкам.*

Большие отклонения цен от долгосрочных предельных издержек обуславливают рост чистых потерь общества.

- *Прибыль естественной монополии не должна превышать нормальной прибыли на вложенный капитал.*

Для того, чтобы предприятие было безубыточным, все издержки должны быть возмещены, следовательно, его прибыль должна обеспечивать как минимум нормальный доход на капитал, включающий, как известно, явные издержки производства плюс альтернативную стоимость инвестированного капитала. Следовательно, ценовое регулирование отрасли - естественного монополиста предполагает, что государство устанавливает такой предел цены, при которой производитель не только возместит свои издержки, но и получит нормальную прибыль на вложенный капитал. Поэтому регулируемая цена устанавливается на уровне пересечения LAC и кривой спроса D. При этом потери общественного благосостояния минимизированы.

- *Государственное регулирование должно обеспечивать эффективность производства.*

Если в результате государственного контроля цены установлены на уровне, когда отрасль возмещает издержки и получает нормальную прибыль, то она не имеет существенных стимулов для минимизации своих издержек.

Следовательно, возникает еще одна задача регулирования - проверка обоснованности расходов фирмы, включаемых в производственные издержки предприятия. Один из стимулов для снижения средних издержек - установление и сохранение неизменных цен в течение длительного периода. В таких случаях снижение издержек приводит к увеличению прибыли отрасли до момента пересмотра тарифов за предоставляемую услугу. Поскольку условия спроса также подвержены постоянным изменениям, регулируемая цена требует корректировок и с учетом этого фактора. Чем более неопределенными, а следовательно, более изменчивыми являются условия внешней экономической среды, тем чаще должны проводиться подобные корректировки. С другой стороны, чем чаще происходит пересмотр регулируемой цены, тем меньше у фирмы стимулов вводить технические усовершенствования, способные понизить издержки производства. Другими словами, регулирующие органы сталкиваются с дилеммой: следовать за изменениями спроса и издержек (тогда цена теряет свое стимулирующее воздействие на производителя) или стремиться к сохранению существующей цены в течение длительного периода.

Если государство регулирует цены естественного монополиста, то такое регулирование может привести к уменьшению издержек производства товара за счет ухудшения качества. У регулируемой фирмы снижаются стимулы к улучшению качества товара или услуги, если она не предполагает соответствующего повышения цены, а в условиях отсутствия конкуренции ухудшение качества товара не отражается на положении фирмы на рынке.

Для контроля уровня качества услуг, поставляемых естественным монополистом, возможны два варианта: включение показателей качества в регулируемую цену или компенсация потребителям за счет фирмы в случае падения качества товара (услуги) ниже допустимого уровня.

И, наконец, способом устранения или снижения рыночной власти естественного монополиста является «внедрение» рыночной конкуренции. Роль государства заключается в том, чтобы облегчить по возможности появление новых фирм на рынке при повышении спроса на продукцию отрасли. Иногда увеличение степени конкурентности рынка желательно даже в том случае, если при этом приходится жертвовать частью экономии на масштабе производства. Уменьшение барьеров для вхождения в отрасль помогает снизить степень влияния естественного монополиста уже самой угрозой появления потенциальных конкурентов, хотя реальный выход может быть и не осуществлен.

В тех отраслях, где реорганизация отрасли путем разделения монопольного производства на несколько фирм или дерегулирование невозможны или нежелательны, альтернативным способом усиления конкурентных элементов является конкуренция не внутри отрасли, а конкуренция за право доступа в отрасль, за право быть единственным поставщиком данного товара (получение франчайза). Подобный способ встречается в таких отраслях естественной монополии, как добыча нефти, грузовые перевозки, телевидение и радиовещание.

В некоторых отраслях конкурентный механизм может быть встроен на отдельных участках в рамки естественной монополии. Например, прогресс в области внедрения новых технологий сделал возможным конкуренцию небольших электростанций с централизованными гигантами в сфере доставки электроэнергии потребителям на чужую территорию. Прекращение же деятельности естественной монополии может произойти (пусть это и звучит тавтологично) естественным путем в результате изменения технологии производства.

Антимонопольное законодательство

При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. А это означает, что под удар ставится экономическая демократия, которая, в свою очередь, является основой политической демократии. Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах Запада и, прежде всего, в США была осознана необходимость поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Монополия, как отмечалось, означает определенную степень власти над ценой. А эта власть может базироваться на различных предпосылках: концентрация рынка, тайные и явные соглашения о разделе рынков и уровне цен, создание искусственных дефицитов и др. **Антитрестовское, или антимонопольное законодательство** призвано не допустить разворачивания разрушительной для эффективности экономики ограничительной деловой практики. Под последней понимаются действия, направленные на ограничение конкуренции на рынке.

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же и наиболее давнюю историю. Оно базируется на «трех китах», т. е. трех основных законодательных актах:

1. **Закон Шермана** (1890 г.). Этим законом запрещается тайная монополизация торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах.
2. **Закон Клейтона** (1914 г.) запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний, переплетающиеся директораты и др.
3. **Закон Робинсона-Пэтмэна** (1936 г.) - запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация и др.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята **поправка Селлера-Кефопера**: уточнялось понятие незаконного слияния. Так, запрещались слияния путем скупки активов. Если актом (законом) Клейтона был поставлен заслон горизонтальным слияниям крупных фирм, то поправка Селлера-Кефопера ограничивала вертикальные слияния (например, производство - сбыт продукции).

Сложнейшая задача, стоящая перед государственными органами, непосредственно проводящими в жизнь антитрестовское законодательство, заключается в следующем: **каковы те экономические критерии, на основании которых устанавливается факт монополизации?** Поясним эту проблему постановкой вопросов, которые предстоит каждый раз решать государственным антимонопольным службам: что считать низким (или наоборот, завышенным) уровнем цен? Какой процент (доля) всего отраслевого производства свидетельствует о монополистическом захвате? Какой уровень ограничения выпуска продукции считается искусственным дефицитом? Все это непростые вопросы, на которые нельзя во всех случаях дать однозначного ответа. А что, если крупная корпорация добилась низкого продажного уровня цен путем снижения издержек, с помощью более высокого уровня технологии и вообще хозяйственной эффективности? Как отличить «демпинговые» цены от низких цен, сложившихся в силу высокой эффективности? И вообще, вводя запрет на продажу «по чрезвычайно низким ценам», кого защищает антитрестовское законодательство — конкуренцию или какие-то группы конкурентов? Все это не просто академические, чисто теоретические вопросы. Например, закон Робинсона-Пэтмэна, запрещавший ценовую дискриминацию, был направлен, по сути, против крупных розничных магазинов и супермаркетов, которые могли себе позволить снижать цены для определенных групп покупателей. Но этого не могли позволить себе мелкие торговые фирмы. Так против кого же был направлен этот закон, и чьи интересы он защищал? П. Самуэльсон оценивает его так: «Это (т. е. запрещение ценовой дискриминации. - прим. авт.) и другие предложения закона способствовали ограничению конкуренции. Вместо того, чтобы снизить Р (т. е. цену) в пользу потребителя, он был направлен на сохранение многих предприятий, несмотря на то, что некоторые из них были малоэффективны». Так что же выиграло общество от того, что антитрестовским законодательством в данном случае были защищены мелкие торговые фирмы, которые продавали свои товары по более высоким ценам, чем крупные торговые предприятия? Ведь потребители уплачивали более высокую цену, поскольку супермаркетам было запрещено осуществлять политику ценовой дискриминации.

Государственные службы, призванные осуществлять реализацию антимонопольного законодательства, могут руководствоваться двумя принципами: во-первых, **жестко следуя букве закона** и, во-вторых, **«принципом разумности»**. Дело в том, что во многих отношениях юридический язык антитрестовских актов (например, закона Шермана) настолько декларативен, что федеральный суд США мог бы подвести под сферу его действия любых двух партнеров, решивших вести совместное дело. Поэтому

«принцип разумности» означает, что только неразумное ограничение торговли (соглашения, слияния, разрушение ценностей, т. е. искусственный дефицит) подпадают под действия акта Шермана. Но что считать неразумным ограничением?

Все эти проблемы показывают, насколько сложным является практическое воплощение в жизнь антitrustовского законодательства. Государство должно балансировать, проходя по узкой тропинке между опасностью разрушительного монополизма и опасностью ограничения конкуренции (а любое вмешательство государства, даже с целью поддержания конкуренции, сопровождается тем или иным ограничением конкурентных возможностей).

Важно отметить, что антitrustовское законодательство направлено не против крупных корпораций, «большого бизнеса» как такового, так как размер компании еще не дает возможности трактовать ее как монополию. Антимонопольное регулирование направлено против ограничительной деловой практики, подрывающей эффективную конкуренцию. И если использовать принцип сравнения дополнительных издержек и дополнительных выгод, то можно утверждать: неизбежные издержки, которыми сопровождается антимонопольное регулирование, все-таки оказываются ниже тех преимуществ, которые приносит сдерживание монополистических тенденций в рыночной экономике.

Олигополия

Рассмотрев чистую монополию как крайний случай структуры рынка несовершенной конкуренции, перейдем к другим ее видам с более слабым проявлением монополистической власти над ценой. Одним из них является олигополия.

Олигополия — это тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием на рынке товара нескольких производителей. Таким образом, в олигополистической отрасли производителей больше, чем в условиях монополии, но значительно меньше, чем в условиях совершенной конкуренции. Из этого следует, что олигополист, в отличие от совершенного конкурента, обладает определенной властью над ценой, но его власть, по сравнению с монополистом, ограничена количеством производителей, поделивших рынок между собой.

Каким может быть число участников олигополистического рынка? Если рынок разделен между двумя производителями, то такой тип рынка называется дуополией. **Дуополия** - частный случай олигополии, который чаще встречается в теоретических моделях, чем в реальной жизни. Собственно же олигополия же насчитывает от трех участников и более. В экономике стран с развитым рынком преобладает именно олигополистический тип производства, что особенно характерно для обрабатывающей промышленности. Причем в условиях олигополии производятся как однородные, так и дифференцированные товары.

Для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли рассчитывается индекс **Герфиндаля** (Herfindall index). Данный индекс показывает степень концентрации рынка и вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных долей каждой фирмы в отрасли:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

где H - индекс Герфиндаля; $S_1, S_2, \dots, S_n$ - доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания (на первом месте - самая крупная доля) и определяются в процентах как отношение объема поставок фирмы к объему всего рынка. Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями, скажем 60%, 20%, 10% и 10%, то $H = 3600 + 400 + 2 \cdot 100 = 4200$.

В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы ($n = 1$), индекс Герфиндаля будет равен 10000, т. е. $S_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10000$. Если в отрасли две фирмы-олигополии, и рыночные доли их равны (50% у каждой), то $H = 50^2 + 50^2 = 5000$. В случае, приближающемся к совершенной конкуренции, когда в отрасли, например, 100 фирм, и доля каждой равна 1%, индекс $H = 1_1^2 + 1_2^2 + \dots + 1_{100}^2 = 100$.

Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю каждой фирмы, так и на количество фирм в отрасли. Так, если не использовать индекс H и ориентироваться только на количество фирм в отрасли, то можно подумать, что отрасль, где функционируют 5 фирм, более концентрирована, чем та, в которой действуют 6 фирм. Однако здесь не учитывается показатель S . Например, в отрасли 6 фирм, у одной из них $S = 50\%$, а у других пяти — доли по 10%. Тогда индекс $H = 50^2 + (10^2 \times 5) = 3000$. Когда же в отрасли 5 фирм, и у каждой равные рыночные доли, т. е. $S = 20\%$, то индекс $H = 20^2 \times 5 = 2000$. Таким образом, отрасль с шестью фирмами обладает большей степенью концентрации, чем отрасль, состоящая из пяти фирм, но не имеющая доминирующей фирмы. Концентрация рынка с индексом Герфиндаля, не превышающим 1000, считается низкой. Индекс, равный 1800 и выше - признак высокой концентрации.

Если бы мы подсчитали индекс концентрации для 50 наиболее крупных фирм отрасли, значит, мы бы воспользовались индексом **Герфиндаля-Хиршмана** ($H-H$ index). По данным Министерства торговли США, этот индекс для рынка мужской обуви составляет всего 380, а женской — 492. Очень высока концентрация рынков алюминия, меди и искусственного волокна, определяемая индексами 2564, 2673 и 2970 соответственно.

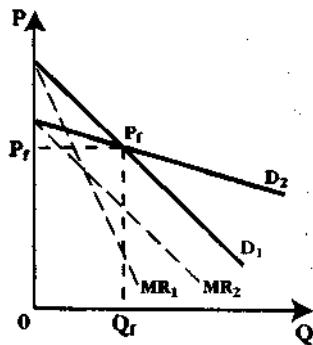
Важно подчеркнуть, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер. Вкратце можно сказать, что неценовая конкуренция основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания и т. п.

От чего же зависит количество олигополистов на рынке? Почему рынок автомобилей всей страны заполняется продукцией не более, чем четырех - пяти крупных производителей, в то время как оптимальное количество бензозаправочных станций для небольшого городка может быть не меньше пятнадцати? Прежде всего, от технологии, которая определяет минимальный масштаб производства, начинающего давать прибыль. Если технология производства в отрасли такова, что положительный эффект масштаба (т. е. постепенное снижение долгосрочных средних издержек по мере наращивания выпуска) сохраняется при гораздо большем объеме выпуска, чем в условиях конкурентного производства, но все же меньше, чем в условиях монополии, то эта отрасль олигополистическая. Спрос на продукцию данной отрасли смогут удовлетворить несколько крупных производителей лишь совместно. При такой технологии продукция большого числа мелких фирм была бы слишком дорогой и убыточной. Размер мелкой фирмы не позволит использовать эффект масштаба и понизить средние издержки до уровня, приносящего прибыль. В то же время, может оказаться неэффективным и слишком малое количество крупных фирм в отрасли. Для удовлетворения общего спроса они должны будут расширить объем производства за пределы оптимального. В результате крупные фирмы столкнутся с отрицательным эффектом масштаба (когда расширение выпуска повысит средние издержки), что также приведет к убыткам. Мы видим, что технология производства определяет размер фирмы и количество олигополистов в отрасли. Таким образом, технология производства, связанная с эффектом масштаба, служит причиной возникновения олигополии и одновременно является **естественным барьером для вступления в отрасль**.

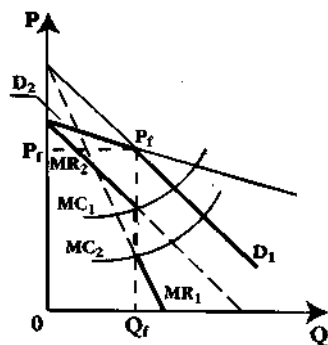
К другим барьерам, ограничивающим доступ на олигополистический рынок, следует отнести патентование и лицензирование, контроль над ресурсами, а также крупные финансовые расходы на рекламу. Существуют и **поведенческие барьеры**. Олигополисты, разделившие рынок и получающие устойчивую прибыль, могут агрессивно отреагировать на появление новых фирм: вступить в сговор, обрушить цены и т. д. Их мотивация понятна: ведь новые фирмы нарушают сложившийся в отрасли объем производства, приносящий прибыль.

Важной чертой олигополии, отличающей ее от других типов несовершенной конкуренции, является взаимозависимость фирм в отрасли. Олигополисты - не только конкуренты, но и одновременно негласные партнеры. При небольшом количестве производителей в отрасли фирме-олигополисту необходимо планировать свою стратегию с учетом поведения остальных участников рынка. Ведь размер ее прибыли зависит от объемов выпуска и цен, установленных другими олигополистами. Например, если фирма-олигополист произведет слишком мало продукции, то цены на нее будут выше, чем у других участников олигополистического рынка. Если, наоборот, фирма увеличит выпуск настолько, что ее цены будут ниже уровня цен в отрасли, то это может вызвать агрессивную реакцию других олигополистов. В обоих случаях фирма сталкивается с угрозой падения прибыли. Таким образом, ценовое поведение олигополистов сковано взаимозависимостью. Олигополисты как бы находятся в «одной лодке», они слишком крупны и несогласованные телодвижения опасны. Однако у них нет возможности договориться между собой, так как сговор воспрещается антимонопольным законодательством. Вступление же в тайное соглашение довольно рискованно, поскольку нет уверенности в прочности союза с конкурентом. Поэтому для олигополиста очень важно уметь предвидеть, или предугадывать, поведение своих конкурентов.

Ломаная кривая спроса. Идея ломаной кривой принадлежит американскому экономисту П.Суизи, описавшему ее в 40-х гг. XX в. В данной модели анализируется реакция олигополистов на изменение поведения их конкурента. Существует две основных линии поведения участников рынка в ответ на изменение цен фирмой-олигополистом (назовем ее фирмой «Апполон»). В первом случае при повышении или снижении цен данной фирмой конкуренты могут оставить без внимания ее действия и сохраняют прежний объем выпуска. Тогда кривая спроса «Апполона» высокоэластична по цене и имеет пологий наклон. Эта линия поведения позволит «Апполону» при снижении цены на его продукцию существенно расширить объем продаж, а при ее повышении - столкнуться с резким сокращением этого объема (рис. а, кривая D_2). Во втором случае конкуренты могут следовать за фирмой-олигополистом, изменяя цены в ту же сторону. Тогда изменение цены существенно не отразится на объеме спроса на продукцию «Апполона»: при повышении цены рынок фирмы лишь немного сократится, а при понижении - может слегка увеличиться, так как сокращение или, соответственно, увеличение объемов продаж равномерно распределятся на всех участников олигополистического рынка. В этом случае кривая спроса «Апполона» будет иметь низкую эластичность по цене, что отражено на графике (рис. б, кривая D_1). Однако, не зная, какую линию поведения выберут конкуренты, логично предположить следующее. В ответ на повышение цены «Апполоном» другие фирмы скорее проявят вялую реакцию и не последуют примеру этой фирмы. Напротив, в ответ на снижение цены, другие фирмы, скорее всего, последуют за ней, желая сохранить свои доли на рынке. Таким образом, в сложившихся условиях олигополисту не выгодно менять объем Q_f и установившуюся цену P_f что и обуславливает жесткость цен на олигополистическом рынке. Кривая спроса на продукцию такого олигополиста учитывает оба варианта реакции конкурентов на отклонение от текущей цены, которая изображена на рис. б на уровне P_f .



а) Два варианта кривой спроса олигополиста в зависимости от реакции конкурентов на изменение цены

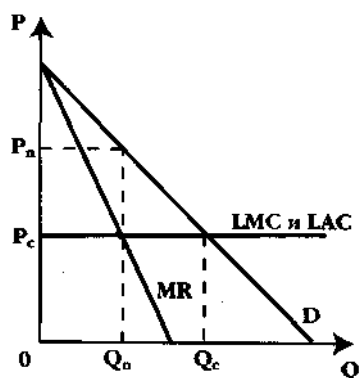


б) Ломаная кривая спроса олигополиста, обуславливающая жесткость цен

Конкуренты не реагируют, когда олигополист устанавливает цену выше текущей, и, наоборот, реагируют, когда цена опускается ниже текущей. Этим и объясняется ломаная конфигурация кривой спроса фирмы-олигополиста (рис. 6, кривая $D_2P_fD_1$). Она состоит из участка пологой кривой D_2P_f , до пересечения ее с линией текущей цены P_f и участка кривой P_fD_1 с более крутым наклоном после пересечения ее с линией текущей цены. Следовательно, ломаная конфигурация и у кривой предельного дохода (рис. 6, кривая MR_2MR_1). Однако, в отличие от кривой спроса, кривая предельного дохода MR_2MR_1 имеет разрыв, или вертикальный пунктирный отрезок, лежащий на перпендикуляре, опущенном из точки P_f на ось абсцисс. Величина данного разрыва показывает, в каких рамках могут изменяться предельные издержки, не нарушая равновесного объема производства фирмы-олигополиста.

Тайный сговор (картель). Фирмы-олигополисты могут ограничить конкуренцию между собой, а также предотвратить вступление в отрасль новых фирм, заключив тайное соглашение. Предметом соглашения может стать выравнивание или фиксация цен, либо закрепление долей поставок продукции на рынок. Допустим, что в условиях тайного сговора фирмы-олигополисты производят однородную продукцию и выравнивают цены, как в случае понижения, так и в случае их повышения, а также имеют одинаковые предельные издержки. В таком случае они могут максимизировать прибыль подобно «чистой» монополии. Тогда объем производства картеля будет меньшим, чем он был бы в условиях совершенной конкуренции, а цена, которую устанавливают участники картеля, большей, чем при совершенной конкуренции. Яркий пример международного картелирования - соглашение стран - членов ОПЕК, которым дважды удалось резко поднять цены на нефть (в 1973-1974 и в 1979-1980-х гг.) посредством относительно небольшого ограничения выпуска.

При картельном сговоре каждая фирма получает свою квоту выпуска продукции, которую она, согласно условиям договора, не должна превышать, чтобы не подорвать монопольную цену P_n (см. рисунок ниже).



На рисунке LMC и LAC означают соответственно предельные и средние издержки в долгосрочном периоде. Q_n — объем производства картеля, состоящий из квот входящих в него фирм. P_n - цена, которая установилась бы в условиях совершенной конкуренции, а Q_c - объем производства, соответствующий условиям совершенной конкуренции. Сговор облегчается в том случае, если фирмы-олигополисты, входящие в картель, имеют приблизительно одинаковый уровень издержек производства и производят однородную продукцию. Проблема устойчивости картеля зависит от того, насколько сильны стимулы у его участников соблюдать условия сговора. Если один из участников попытается увеличить свою квоту выпуска, то, при условии, что все остальные соблюдают условия договора, «обманщик» получит больший доход. Ведь его доля на рынке недостаточно велика, чтобы повлиять на установленную монопольную цену. Таким образом, нарушитель может продать больше продукции по монопольной цене. Но если и другие участники картеля попытаются обмануть своих партнеров и поступят аналогично нарушителю, то объем их совместного предложения на рынке так увеличится, что монопольная цена рухнет, упав до конкурентного

уровня. Проблема «нарушать - не нарушать» аналогична рассмотренной ранее «дилемме заключенного». Однако картельные объединения недолговечны. Почему? Во-первых, тайный сговор противоречит антitrustовскому законодательству, и высок риск его раскрытия. Во-вторых, олигополистам тяжело договориться по цене и объемам долей рынка, так как, даже выпуская однородную продукцию, они на практике имеют различные предельные издержки и кривые спроса. В-третьих, как мы заметили выше, участники тайного соглашения имеют серьезное искушение нарушить свою квоту выпуска с целью максимизации своей и только своей прибыли. И, наконец, четвертая причина. Жизнь картеля ограничивается выгодностью сговора, основанной на высоком спросе. Как только спрос перестанет расти и начнет снижаться, фирмы будут вынуждены сократить выпуск. Из-за недоиспользования мощностей средние издержки фирм-олигополистов возрастут. В таких условиях картельные соглашения, как правило, разрушаются.

Лидерство в ценах. В данной модели олигополисты координируют свое поведение посредством молчаливого согласия следовать за лидером. Такая модель поведения олигополистов в странах с развитой рыночной экономикой особо распространена в обрабатывающей промышленности. Самая крупная и технически передовая фирма отрасли устанавливает цену, а другие, менее весомые фирмы, придерживаются этой цены. Следуя и за понижением, и за повышением цены лидера, ведомые фирмы являются «ценополучателями». Фирма-лидер меняет цены редко и осторожно, учитывая возможности более мелких фирм, идущих в его фарватере. Ведь успех олигополистов заключается в максимизации совместной прибыли. Весомой причиной для установления новой цены фирмой-лидером является изменение издержек на единицу продукции (повышение или понижение цен факторов производства, изменение налоговых ставок и т. д.).

Ценообразование по принципу «издержки плюс». Модель ценового поведения «издержки плюс» используется как в случае раздела рынка несколькими крупными производителями, так и при наличии олигополиста-лидера. Ее привлекательность заключается в простоте и универсальности. Данная модель связана с планированием выпуска и прибыли. Цена на продукцию устанавливается по принципу: средние издержки плюс прибыль в процентах от уровня средних издержек. Но какую норму прибыли и какие средние издержки закладывать в цену? Ведь размер средних издержек зависит от объема выпуска, а норма прибыли - от вечно колеблющегося объема продаж. Поэтому фирмы планируют средний объем выпуска, например, 75-80% от полной загрузки производственных мощностей. «Плюс», или надбавка, планируется как минимальная экономическая прибыль в процентном выражении, исходя из средней нормы прибыли отрасли последних лет. Формула «издержки плюс» составляет основу стандартного ценообразования, вокруг которой, в зависимости от текущей конъюнктуры, цена может колебаться. Используя такую модель, олигополисты с почти одинаковыми средними издержками, смогут автоматически выравнивать цены и максимизировать совместную (общую) прибыль.

У олигополистической структуры рынка есть свои плюсы и минусы. Находясь в условиях взаимозависимости, олигополисты устанавливают цены очень взвешенно, пересматривают их весьма редко и осторожно. Олигополитическая власть над ценой не так значительна, как у монополиста, следовательно, олигополии приносят обществу меньше невосполнимых потерь от сознательного недопроизводства (вспомним «мертвый убыток») по сравнению с монополией. Однако технологические и другие барьеры вступления в олигополистическую отрасль все же высоки. Создавая условия для технологически статичного развития, они слишком ослабляют стимулы для разработки и внедрения прогрессивных технологий, к удешевлению продукции, серьезно ограничивают конкуренцию со стороны новых фирм.

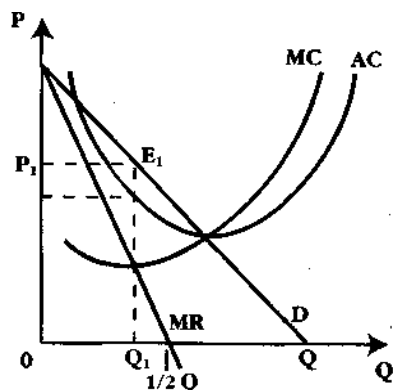
Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта - это тип рынка несовершенной конкуренции. В отличие от олигополии, этот вид рынка характеризуется множественностью конкурентов. Но все же их несколько меньше, чем в модели совершенной конкуренции. Поэтому в шкале степени власти над ценой монополистическая конкуренция расположена между совершенной конкуренцией и олигополией. Очевидно, что наличие большого числа конкурентов в отрасли не дает возможности использования эффекта масштаба, на котором основана олигополия, а также взаимозависимого поведения фирм в отрасли. Это ослабляет барьеры вступления в отрасль и усиливает конкуренцию, существенно ослабляя монополистическую власть над ценой. Но пусть и слабая, эта власть существует. На чем же она основана? Что позволяет называть этот вид конкуренции монополистической?

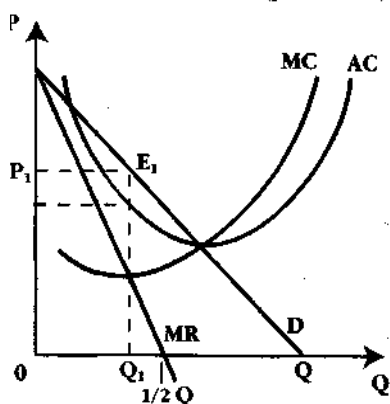
В данной модели монополизм, весьма ограниченный большим количеством конкурентов, основан на дифференциации продукта. Напомним, что дифференцированные продукты — это неоднородные продукты, т. е. одинаковые по сути, но несколько отличающиеся по внешнему виду (вкусу, цвету, форме, упаковке), по консистенции, качеству и т. д. Ярким примером дифференциации продукта в монополистической конкуренции являются безалкогольные напитки: «Лимонад», «Дюшес», «Байкал», и т. д. Принцип технологии их производства один и тот же. Но существуют некоторые нюансы в технологии, создающие отличительные особенности продукта. К тому же один и тот же товар может дифференцироваться по качеству послепродажного обслуживания или обстановке, в которой он продается. Таким образом, посредством дифференциации продукта монополистический конкурент уменьшает эластичность спроса по цене. Повышая цену, монополистический конкурент не лишается всех потребителей, как это было бы при

совершенной конкуренции. Рынок несколько сузится, но останутся те, кто устойчиво предпочитает продукцию только данного производителя.

Благодаря наличию некоторой власти над ценой (либо невысокой эластичности спроса по цене) кривая спроса (или линия цены) монополистического конкурента имеет отрицательный наклон, как и у монополии. Соответственно отрицательный наклон имеет и линия предельного дохода (MR). Если кривая спроса пересекается с осью абсцисс в точке Q, то линия предельного дохода пересекает ось абсцисс в точке $1/2 Q$. Средние и предельные издержки (AC и MC) монополистического конкурента изменяются в зависимости от объема выпуска по тем же правилам, что и в условиях обычной монополии (см. рисунок ниже). Из рисунка видно, что графическое изображение монополистического конкурента аналогично положению фирмы-монополиста. Ведь, внедряясь на рынок с новой разновидностью продукта, производитель занимает на нем определенную нишу. В пределах дифференциации (т. е. отличий, самобытности) своего продукта он монополист, но в рамках всей отрасли - конкурент.



Именно высокая конкурентность рынка данной модели и довольно узкие возможности монополистического поведения ограничивают получение фирмой сверхприбыли краткосрочным периодом. Поэтому для монополистического конкурента с дифференциацией продукта более характерным является отсутствие сверхприбыли в долгосрочном периоде (рисунок ниже).



Из рисунка видно, что в долгосрочном периоде монополистический конкурент получает только нормальную прибыль, компенсируя из продажной цены только свои средние издержки. Почему же получение сверхприбыли не характерно для монополистического конкурента?

Дело в том, что власть над ценой монополистических конкурентов весьма ограничена. Прежде всего, тем, что они производят, в сущности, один и тот же товар: наличие дифференциации, т. е. отличительных особенностей, не меняет основного содержания продукта. Например, прохладительные напитки так и останутся прохладительными напитками, независимо от вкуса и цвета, или от того, кто за прилавком: интеллигентная красавица или самодовольный «дудыш».

С другой стороны, данная модель рынка предполагает **ценовую конкуренцию**. Снижение цены в краткосрочном периоде могло бы помочь расширить рынок за счет конкурентов и получить сверхприбыль. Однако не следует забывать, что эластичность спроса по цене у монополистического конкурента невысока, и получить сверхприбыль от расширения объема продаж затруднительно.

Кроме того, возможности получения сверхприбыли могут быть связаны с сокращением предельных издержек, а это, в свою очередь, зависит от усовершенствования или внедрения новых технологий. Финансирование научных разработок и их внедрение - дорогой, долгий и рискованный путь. Поэтому фирмы в конкурентной борьбе перемещаются из области ценового соперничества в область неценовой конкуренции. Реклама и послепродажное обслуживание, маркетинговые исследования и т. п. - все это инструменты **неценовой конкуренции**, увеличивающие расходы по сбыту, но сокращающие путь к потребителю. При монополистической конкуренции реклама выполняет следующие функции: формирует и

расширяет спрос, а также снижает ценовую эластичность спроса, помогая фирме усилить власть над ценой. Под влиянием рекламы покупатель может не снижать свой спрос при повышении цены, а иногда и расширить его

Еще один фактор, затрудняющий получение монополистическим конкурентом сверхприбыли, - невысокие барьеры вступления в отрасль. Укрепляясь на рынке, фирма с новой маркой продукта создает свой сегмент за счет сокращения долей других участников рынка, что неизбежно отразится на их прибыли. К тому же новую марку (новую особенность) продукта создать куда проще, чем принципиально иной продукт. Поэтому появление новых фирм на рынке в условиях монополистической конкуренции - явление более частое, чем в условиях олигополии. Его частота сокращает продолжительность получения сверхприбыли монополистическими конкурентами.

На графике выше показан результат разнонаправленного движения в долгосрочном периоде кривых спроса и средних издержек. Кривая спроса D на продукцию фирмы сдвигается влево вследствие внедрения в отрасль привлеченных сверхприбылью новых производителей, а кривая средних издержек перемещается вверх в связи с дополнительными затратами фирмы на ведение неценовой конкуренции. Сверхприбыль исчезает, монополистический конкурент получает лишь нормальную прибыль в условиях неполной загрузки его производственных мощностей - в точке долгосрочного равновесия E_1 средние издержки не достигли своего минимума AC_{min} . Цена на его продукцию (P_1) установилась на более высоком уровне, чем тот, который наблюдался бы при совершенной конкуренции. Но это - плата за разнообразие, за возможность выбора богато дифференцированного спектра товаров и услуг, за более полное удовлетворение потребностей людей.

Итак, в отличие от монополии и олигополии, монополистическая конкуренция характеризуется относительно невысокими барьерами вступления в отрасль и множественностью производителей. Эти условия определяют высокую степень соперничества между монополистическими конкурентами, ослабляя их власть над ценой. Поэтому ценообразование в данной модели рынка больше конкурентное, чем монополистическое. Цены в условиях монополистической конкуренции несут в себе более точную рыночную информацию: они подвижны и не завышены так, как в условиях олигополии и монополии. Из этого следует, что монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта приводит к меньшим потерям в ренте потребителя и меньшему «мертвому убытку» (чистым потерям) общества, чем другие типы рынка несовершенной конкуренции

Тема 7. Рынки факторов производства

Спрос на факторы производства. Правило использования ресурсов

Как известно, спрос на конечные товары и услуги предъявляют домашние хозяйства, выступающие в роли покупателей. Предложение товаров и услуг создают фирмы, выступающие в роли продавцов. Как формируется спрос на факторы производства, кто его предъявляет и чем он определяется? Отличительной чертой рынков факторов производства является тот факт, что в роли покупателей здесь выступают фирмы, а продавцами являются домашние хозяйства, или, другими словами, субъекты спроса - фирмы, а субъекты предложения - домашние хозяйства. В основе потребительского спроса, как нам известно, лежит функция полезности. В основе же спроса на факторы производства лежит доход, который фирма стремится получить, производя с помощью этих факторов различные товары и услуги. Это означает, что фирма предъявляет спрос на ресурсы лишь постольку, поскольку потребитель нуждается в товарах, произведенных с помощью этих ресурсов, а не наоборот. Например, обувные фабрики предъявляют спрос на кожу и услуги труда обувщиков потому, что потребители предъявляют спрос на кожаную обувь. Таким образом, в экономической теории **спрос на факторы производства принято называть производным спросом**. Это - первое и весьма существенное отличие спроса на рынках факторов производства от спроса на рынках конечных товаров и услуг.

Выше говорилось о том, что производственный процесс представляет собой процесс взаимодействия различных факторов производства. Невозможно организовать процесс производства, имея, например, капитал, но не имея рабочей силы и наоборот, т. е. ни один фактор в отдельности не может произвести продукт. Отсюда вытекает, что **спрос на факторы производства является взаимозависимым**. Это - второе существенное отличие спроса на рынках факторов от спроса на рынках конечных товаров и услуг. Фирма, предъявляя спрос на факторы, сталкивается с необходимостью решения следующих задач:

- оптимального сочетания факторов производства;
- минимизации издержек при каждом заданном объеме производства;
- определения объема производства, максимизирующего величину прибыли.

Рассмотрим более подробно, каким образом решаются названные три задачи.

Что же лежит в основе спроса фирмы на факторы производства и чем определяются его границы? На первый взгляд, ответ кажется очевидным - цены на ресурсы. Однако, производный характер спроса на факторы со стороны фирмы предопределяет его зависимость также и от производительности факторов, и от

уровня цен на продукцию, производимую с помощью этих факторов. Производительность переменного фактора может измеряться не только в физических, но и в денежных единицах. Стоимостным показателем производительности фактора является предельный продукт фактора в денежном выражении, или предельный доход от продукта используемого фактора. **Предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L)** - это произведение предельного физического продукта переменного фактора (например, L) и предельного дохода, полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции:

$$MRP_L = MP_L \cdot MR_Q$$

где MRP_L - предельный продукт фактора L в денежном выражении; MP_L - предельный продукт фактора L в физическом выражении; MR_Q - предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

Таким образом, предельный продукт фактора в денежном выражении показывает прирост общего дохода в результате использования еще одной (дополнительной) единицы переменного фактора L при неизменном количестве всех остальных факторов.

В условиях совершенной конкуренции, когда фирмы являются «ценополучателями», предельный продукт фактора L в денежном выражении - это произведение предельного продукта фактора L в физическом выражении и цены единицы выпускаемой продукции:

$$MRP_L = MP_L \cdot P$$

где P - цена единицы выпускаемой продукции. Напомним, что в условиях совершенной конкуренции $P = MR$.

Как известно, в условиях несовершенной конкуренции предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет меньше, чем ее цена. Это означает, что, при прочих равных условиях, предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) у фирмы-совершенного конкурента будет больше, чем у чистого монополиста.

Рассмотрим ситуацию на примере фирмы, производящей кожаную обувь и реализующей ее на конкурентном рынке. Допустим, что количество единиц капитала, используемого фирмой, есть величина постоянная, а количество нанимаемых рабочих - величина переменная. Предположим, что очередной нанятый рабочий производит за день три пары обуви, которые могут быть проданы по рыночной цене (P), равной 100 руб. за пару. В этом случае предельный продукт труда в денежной форме составит 300 руб.:

$$MRP_L = MP_L \cdot MR_Q = MP_L \cdot P = 3 \cdot 100 \text{ руб.} = 300 \text{ руб.}$$

Данные о предельном продукте труда на обувной фабрике содержатся в таблице ниже.

Табл. Предельный продукт труда в денежной форме

Количество рабочих	Общий продукт труда в физ. ед. (Q)	Предельный продукт труда в физ. ед. (MP_L)	Предельный продукт труда в ден.ед. ($MP_L \cdot P$)
1	4	4	400
2	9	5	500
3	13	4	400
4	16	3	300
5	18	2	200
6	19	1	100

Для того, чтобы определить, какое количество рабочих следует нанять фирме, необходимо знать цену этого ресурса и сравнить, на сколько увеличится доход и издержки фирмы от использования одной дополнительной единицы ресурса. Затраты фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора принято называть **предельными издержками ресурса (MRC)**. Если фирма покупает ресурсы на чисто конкурентных рынках, то предельные издержки на их приобретение будут равны их ценам. В нашем примере MRC равны дневной ставке заработной платы, т. е. $MRC = w$. Допустим, что дневная ставка заработной платы рабочего составляет 300 руб. Какое же количество рабочих следует нанять фирме? Вернемся к данным таблицы. Очевидно, что фирма наймет четырех рабочих. Нанимать пятого рабочего невыгодно: предельный продукт в денежной форме составляет 200 руб., а предельные издержки, связанные с наймом пятого рабочего - 300 руб. Это означает, что фирма в данном случае понесет убытки в размере 100 руб. (300 - 200). Если фирма наймет трех человек, то мы обнаружим, что предельный продукт в денежной форме третьего рабочего равен 400 руб., а его заработная плата - 300 руб. Использование третьего рабочего даст фирме прирост объема прибыли, равный 100 руб. Следовательно, для увеличения прибыли ей следует нанять четвертого рабочего: предельный продукт в денежной форме четвертого рабочего, равный 300 руб., в точности соответствует величине его заработной платы.

Теперь мы можем сформулировать **правило максимизации прибыли для фирмы, предъявляющей спрос на один переменный фактор**. Заметим, что данное правило идентично правилу определения объема

производства фирмы, максимизирующей прибыль, при котором $MR = MC$: фирма, максимизирующая прибыль, должна использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам. Это правило может быть записано в виде следующей формулы:

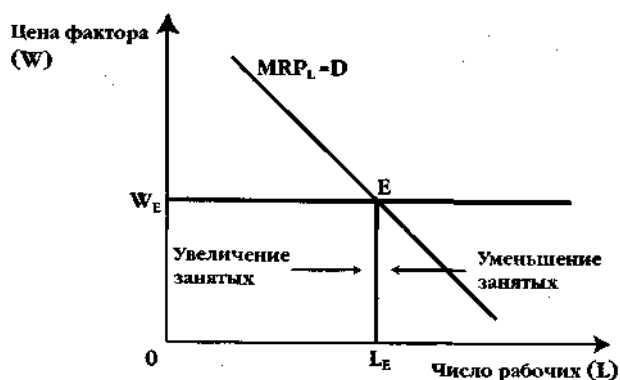
$$MRP_L = MRC_L$$

Для условий совершенной конкуренции правило примет следующий вид:

$$MRP_L = w, \text{ так как } MRC_L = w$$

Если предельный продукт фактора в денежной форме превышает предельные издержки на его приобретение, то фирме, с целью максимизации прибыли, следует увеличить количество используемого переменного фактора. И наоборот, если предельные издержки на приобретение фактора больше, чем его предельный продукт в денежной форме, для максимизации прибыли фирме следует уменьшить количество данного фактора. И только тогда, когда достигается равенство предельного продукта фактора в денежной форме и его предельных издержек (цены фактора - для чисто конкурентного рынка), фирма находится в состоянии равновесия, т. е. получает максимальную прибыль.

Рассмотрим ситуацию равновесия фирмы, предъявляющей спрос на один переменный фактор, например, труд, при условии, что и товарный рынок, и рынок труда являются чисто конкурентными, т. е. фирма и на том, и на другом рынках является «ценополучателем». Графически данная ситуация изображена на рисунке ниже.



Кривая спроса фирмы на один переменный фактор (D) совпадает с кривой его предельного продукта в денежной форме (MRP_L), так как любая точка на данной кривой показывает число занятых, используемых фирмой при каждом заданном уровне ставки заработной платы (w). Отрицательный наклон кривой MRP_L связан с действием закона убывающей предельной производительности фактора, а ее расположение определяется уровнем предельной производительности фактора (MP_L) и ценой произведенного продукта (P). Точка E - это точка равновесия фирмы на рынке фактора, так как именно здесь $MRP_L = w_E$. Это означает, что при заданном рыночном уровне заработной платы (w_E), фирме следует нанять число рабочих, равное L_E . График показывает, что если $MRP_L > w_E$, то фирме следует увеличить число используемых рабочих, а если $MRP_L < w_E$ - сократить их численность. И только, когда $MRP_L = w_E$, фирма, предъявляющая спрос на один переменный фактор, обеспечит оптимальный уровень занятости на своем предприятии.

Особенности рынка труда. Номинальная и реальная заработная плата.

Специфика рынка труда во многом определяется особенностями того товара, который на нем представлен. Так что же продается и покупается на данном рынке? Ответ как будто очевиден, - конечно же, труд. Но ведь труд есть функция самого работника, затрата его физической и умственной энергии в процессе производства благ. Труд неотделим от человека как такового, он является формой жизнедеятельности личности и постольку не может быть объектом купли-продажи в политически и экономически свободном обществе. Поэтому **на рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда**, количество и качество которых зависят от многих факторов - уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, опыта, добросовестности и других. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы, должностных обязанностей и некоторых иных. На период найма работодатель — бизнес или государство - покупает право на использование услуг труда продавца, а не на сам труд, собственником которого продолжает оставаться наемный работник. Поэтому в общепринятом выражении «рынок труда» нам следует видеть категорию «рынок услуг труда». Сделав эту оговорку, мы избавляем себя от необходимости каждый раз уточнять, что покупаются или продаются именно услуги труда, а не труд. Далее мы будем пользоваться общепринятыми терминами

«рынок труда», «спрос на труд», «предложение труда» и т. п.

Спрос на рынке труда, как и на любом другом рынке ресурсов, или факторов производства, является производным и зависит от спроса на ту продукцию, которая будет изготовлена с помощью этого ресурса. Так, рост потребности в хороших дорогах вызовет увеличение спроса на услуги дорожных рабочих, а падение спроса на автомобили приведет к уменьшению спроса на услуги автомобилестроителей. Вышеописанная специфика самого товара и формы его купли-продажи на рынке труда предопределяют нижеследующие **особенности** этого рынка:

- **во-первых**, большая продолжительность взаимоотношений продавца и покупателя. Если на рынке большинства потребительских товаров (исключение составляют дорогостоящие изделия, продающиеся в кредит, и товары, имеющие гарантийное обслуживание) контакт продавца и покупателя мимолетен и заканчивается передачей прав собственности на объект торговли, то на рынке труда взаимоотношения продавца и покупателя длятся такое количество времени, на которое заключается договор найма работника. Длительность контактов продавца и покупателя является необходимым условием постоянного возобновления операций купли-продажи услуг труда;

- **во-вторых**, большая роль, которую играют на рынке труда *неденежные факторы* - сложность и престижность работы, условия труда, его безопасность для здоровья, гарантии занятости и профессионального роста, моральный климат в коллективе и др.;

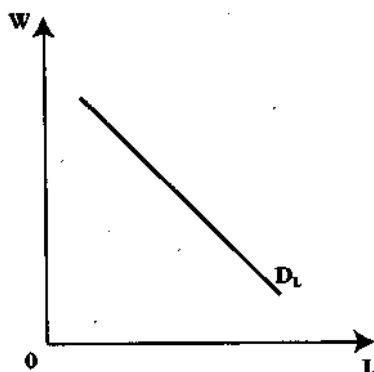
- **в-третьих**, значительное воздействие, которое оказывают на рынок труда различные институциональные структуры - профессиональные союзы, трудовое законодательство, государственная политика занятости и профессиональной подготовки, союзы предпринимателей и другие. Это связано, прежде всего, с тем, что продавцы трудовых услуг - наемные работники - составляют подавляющую часть населения, а работа по найму является источником их благосостояния, определенный уровень которого является условием социального спокойствия в обществе.

Заработная плата образует большую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены. Под **заработной платой** в широком смысле слова понимается доход от фактора производства под названием «труд». В узком смысле слова заработная плата рассматривается как ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени - часа, дня и т. д. Различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. **Реальная заработная плата** - это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной - от уровня цен на предметы потребления и платные услуги, а также от размеров уплачиваемых работником налогов.

Спрос и предложение на рынке труда. Равновесие на рынке труда.

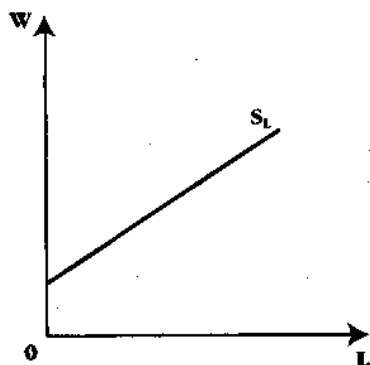
Анализ рынка труда начнем применительно к условиям совершенной конкуренции. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения - домашние хозяйства. На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателями работников определяется двумя показателями - размером заработной платы и ценностью (в ее денежном выражении) предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (вспомним закон убывающей доходности). Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда предельный продукт труда в денежном выражении (MRP_L) сравняется с величиной заработной платы.

Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рисунок ниже).



На оси абсцисс - величина требуемого труда (L), а на оси ординат - ставка заработной платы (w). Каждая точка на кривой D_L показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы. Конфигурация кривой и ее отрицательный наклон показывают, что более низкой заработной плате соответствует большая величина спроса на труд и наоборот.

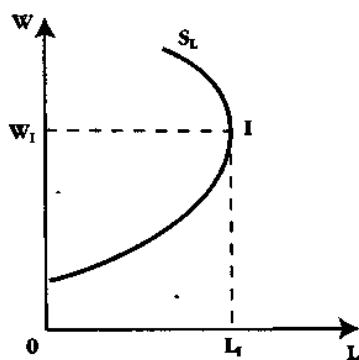
Иначе обстоит дело с функцией предложения труда. **Объем предложения труда** также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило (а бывает и исключение, как мы увидим в дальнейшем), продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Поэтому кривая предложения труда имеет положительный наклон.



Кривая предложения труда (S_L) показывает, что при повышении заработной платы возрастает величина предложения труда, а при ее снижении объем предложения труда уменьшается. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являясь общая численность населения страны и доля в нем экономически активного населения, средняя продолжительность рабочего дня, профессионально-квалификационный состав работников и др.

Прежде чем объединить оба графика - спроса и предложения труда, остановимся еще на одном важном и интересном экономическом явлении, характеризующем предложение труда. Вернее, на двух явлениях, получивших название эффект замещения и эффект дохода. Эти категории уже рассматривались, когда речь шла об изменении относительных цен на рынке товаров и услуг. Действуют они и на рынке труда. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы пожелаем выяснить, как отразится на **предложении труда отдельного индивидуума** повышение ставок заработной платы. На первый взгляд, предложение труда должно вырасти. Однако не будем торопиться с выводами - в игру вступают эффект замещения и эффект дохода. На рисунке ниже изображена кривая, показывающая общее количество рабочего времени, которое согласен отработать конкретный работник при данной величине заработной платы. От обычной кривой предложения труда, иллюстрирующей ситуацию на национальном или отраслевом рынках труда, эта кривая отличается своей конфигурацией.

До точки I интересующая нас кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы, - она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя точку I , кривая S_L меняет направление. Она сгибается и, принимая отрицательный наклон, снова приближается к оси ординат, показывая, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию - уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, увеличение заработной платы до определенных размеров ведет к росту предложения труда, которое после достижения максимального уровня (L_1) начинает сокращаться вследствие дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина - увеличение заработной платы приводит и к росту, и к сокращению предложения труда.

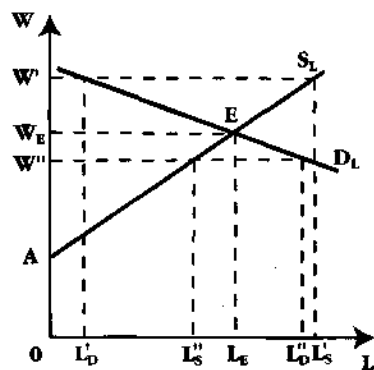


Почему же это происходит? Поскольку при увеличении заработной платы каждый час отработанного

времени лучше оплачивается, каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, точнее, упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее - отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно, досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Вышеописанный процесс получил название **эффекта замещения на рынке труда**. На приведенном графике эффект замещения проявляется до точки I, т. е. до начала движения кривой предложения труда влево, к оси ординат. **Эффект дохода** противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более, что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой S_L точки I эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в том числе за «свой счет»). Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, поскольку определяется различной реакцией отдельных людей и групп людей на рост заработной платы. Для одного человека 5000 руб. в месяц - тот предел, после которого он не станет отрабатывать сверхурочные часы, даже если бы они оплачивались по более высоким ставкам. Для другого - и 10000 руб. в месяц недостаточно, чтобы предпочесть досуг дополнительной работе.

Еще раз подчеркнем, что на отраслевом уровне кривая предложения труда на всем своем протяжении будет иметь положительный наклон. Другими словами, для отраслевого предложения характерно преобладание эффекта замещения. Даже если для отдельных субъектов более высокие ставки заработной платы могут послужить стимулом для сокращения предложения своих трудовых услуг и увеличению своего досуга, то для других лиц высокая ставка заработной платы послужит сигналом для увеличения предложения труда. Более того, высокие ставки заработной платы могут привлечь работников из других отраслей.

Продолжим наше исследование, объединив оба графика — кривую спроса и кривую предложения труда и проанализируем более детально равновесие на рынке труда.



Особое внимание обратим на точку E - пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень ставки заработной платы (w_E) и заданное этим уровнем предложение труда (L_E). В точке E спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится **в равновесном состоянии**. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату w_E , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены и все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате w_E . Поэтому точка E определяет положение полной занятости.

При любой другой величине заработной платы, отличной от w_E , равновесие на рынке труда нарушается. При совпадении спроса и предложения труда заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда.

В случае превышения ставкой заработной платы уровня равновесной (случай w') предложение на рынке труда ($0 - L_S'$) превышает спрос ($0 - L_D'$). В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате w' . Возникает *избыток предложения труда*, измеряемый отрезком $L_D' - L_S'$ на оси абсцисс.

В случае снижения заработной платы по сравнению с равновесной (например, до уровня w'') спрос на рынке труда ($0 - L_D''$) превышает предложение ($0 - L_S''$) на величину $L_S'' - L_D''$. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие *нехватки работников*, согласных на более низкую

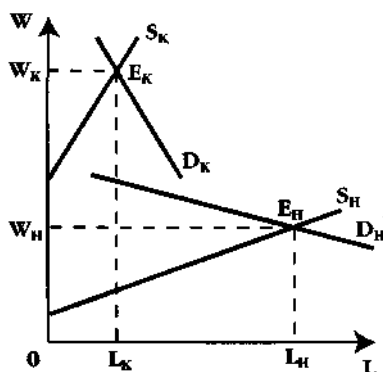
заработную плату.

Действительно, если предложение труда больше спроса на него вследствие установления ставки заработной платы выше равновесного уровня, появляются *безработные*, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы нанять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как со стороны предложения труда, так и со стороны спроса на труд. В том же случае, когда спрос на труд превышает его предложение из-за снижения ставки заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, наблюдается иная картина. Работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых предложить свой труд. Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

Колебания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка заработная плата. Но все-таки следует подробнее сказать о дифференциации ставок заработной платы.

Дифференциация ставок заработной платы. Удерживающая заработная плата и экономическая рента.

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки, влияющих на размер предельного продукта труда. Например, наиболее высокие заработки в странах с развитой рыночной экономикой наблюдаются у таких специалистов, как юристы, врачи, преподаватели: их труд требует больших затрат на обучение, которые становятся возможными лишь при условии их последующей компенсации из заработной платы. Размер ставок заработной платы для профессий, не требующих специальной подготовки, как правило, ниже, а эластичность предложения трудовых услуг - выше, поскольку контингент продавцов не ограничен необходимостью получения специальной подготовки. В результате для рынка труда характерно наличие **неконкурирующих друг с другом групп работников**, что иллюстрирует рисунок ниже.



На данном графике представлены ситуации для двух - на самом деле их гораздо больше - неконкурирующих между собой групп работников. Одна группа представлена *квалифицированными* работниками (например, юристами), а другая - *неквалифицированными* (например, дворниками). Кривая предложения первой группы (S_K) расположена значительно выше кривой предложения второй группы (S_H) и отличается меньшей эластичностью в силу причин, отмеченных в предыдущем абзаце. Поэтому равновесная ставка заработной платы юристов (W_K) выше равновесной ставки заработной платы дворников (W_H).

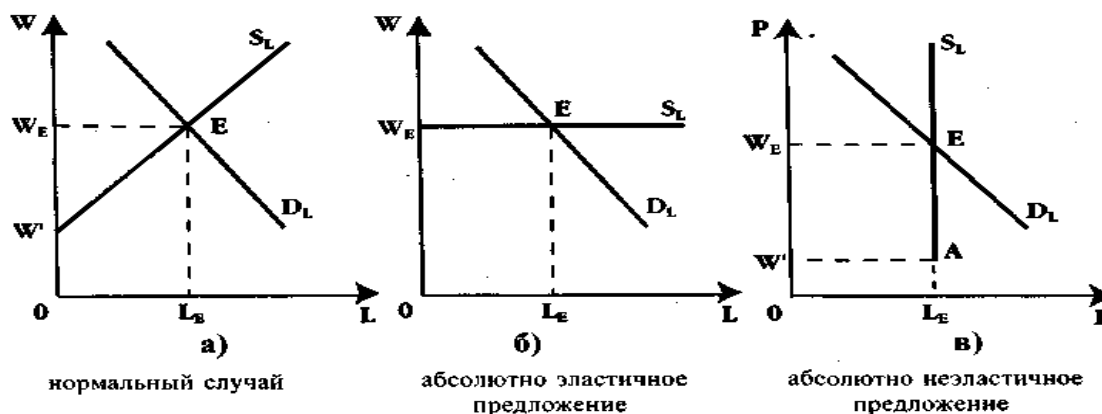
Различные виды работ могут быть более или менее привлекательными для человека - значит, заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых, опасных для здоровья), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется **уравнивающими, или компенсационными (компенсирующими), различиями**. Поэтому более высокие ставки заработной платы складываются в отраслях химической промышленности, металлургии, других отраслях, отличающихся тяжелыми условиями труда. Более того, одинаковые услуги труда могут по-разному оцениваться в зависимости от условий, в которых протекает сам трудовой процесс. Это объясняет, например, повышенные ставки заработной платы бурильщиков, действующих на морских платформах или в условиях вечной мерзлоты по сравнению с соответствующими ставками бурильщиков, работающих в более комфортных условиях.

Существуют и такие различия в характере труда и в размерах заработков, которые не относятся к типу уравнивающих различий. Это различия, вытекающие **из объективных качественных особенностей**, - разных способностей людей, таланта. Ставки заработной платы для таких групп людей должны быть различными: в доходах особо талантливых специалистов содержится элемент ренты.

Казалось бы, причем здесь рента, которую в обыденном понимании связывают с платой за

пользование землей? Но нам предстоит выяснить природу экономической ренты в современном ее понимании. Итак, доходы работников наемного труда содержат два компонента. Первый - так называемая **удерживающая заработная плата**, или плата за непереход (transfer earnings). Второй компонент - **экономическая рента**. В самом общем виде экономическая рента определяется как доход от фактора, отличающегося неэластичным предложением. Однако элемент ренты содержится и в тех случаях, когда предложение фактора эластично, за исключением бесконечно эластичного предложения.

Поясним наши рассуждения с помощью графиков. На рисунках ниже показано соотношение между удерживающей заработной платой и экономической рентой в трех различных случаях. Будут ли работники получать экономическую ренту и в каком объеме - зависит от эластичности кривой предложения труда.



В случае а вся заработная плата представлена прямоугольником OW_EEL_E , где фигура $OW'EEL_E$ представляет собой удерживающую заработную плату. Каждая точка на кривой предложения труда показывает ту минимальную плату, которую готов получить работник за услуги своего труда. Если уровень ее будет ниже минимально приемлемой цены за данный ресурс, то работник перейдет в другую отрасль или воздержится от предложения услуг труда вообще. В условиях равновесия на рынке труда каждый работник получает заработную плату в размере равновесной ставки W_E , превышающую минимально приемлемую для него цену услуг труда. Исключение составляет лишь предельный работник (L_E), для которого удерживающая заработная плата в точности совпадает с минимально приемлемой для него платой за услуги труда. Величина удерживающей заработной платы определяется альтернативной ценностью (издержками упущенных возможностей) использования труда. Что же представляет собой другая часть получаемого работником дохода, т. е. треугольник $W'EEL_E$. Вот теперь мы дадим более современное определение экономической ренты. Она представляет собой плату, превышающую издержки альтернативного использования ресурса. На рынке труда - это выплаты, превышающие удерживающую заработную плату. Здесь уместно провести аналогию с излишком потребителя и излишком производителя. Графически напрашивается аналогия с излишком производителя и экономической рентой. Вспомним, что излишек производителя представляет собой область, ограниченную осью ординат, линией цены и участком кривой предложения, вплоть до точки равновесия. Владельцы фактора производства (труда) получают то, что можно назвать излишком владельца ресурса, или экономической рентой. В случае а экономическая рента представляет собой ту же площадь.

В случае б и в мы сталкиваемся с экстремальными случаями. На рисунке б кривая предложения труда абсолютно эластична. В таком случае весь доход работников (площадь OW_EEL_E) представляет собой удерживающую заработную плату и экономическая рента отсутствует. Что это могло бы означать на практике? Очевидно, это ситуация совершенно мобильного рынка труда, представленного, скорее всего, низкоквалифицированными работниками. Такие экономические субъекты могут с легкостью менять место работы (поработал грузчиком, потом - разносчиком газет, потом занялся мытьем полов и т. д.). Другой исключительный случай - совершенно неэластичное предложение труда (рис. в). Кривая предложения услуг уникального ресурса (например, известнейшей топ-модели) выглядит как линия, перпендикулярная к оси абсцисс, и показывает совершенно неэластичное предложение. Это означает, что отсутствуют издержки альтернативного использования ресурса (они равны нулю). Вся площадь OW_EEL_E представляет собой экономическую ренту. Строго говоря, и в этом последнем случае существует своеобразная плата за непереход, а, точнее, за появление на рынке владельца уникального ресурса. Ее ставка составит W' - ведь задаром никто на подиум не выйдет. Линия предложения в этом случае примет вид $W'AS_L$, а общий доход владельца фактора - OW_EEL_E , который состоит из платы за непереход (площадь $OW'AL_E$) и экономической ренты (площадь $W'EEL_E$).

Величина экономической ренты, получаемой топ-моделью, будет зависеть исключительно от величины спроса на услуги этого специфического вида труда. Размер ренты может колебаться в широких пределах в зависимости от положения кривой спроса. Так, выход из моды худых манекенщиц может вплоть до нуля сократить ренту, получаемую топ-моделями с хрупким телосложением.

Дифференциация в размерах заработной платы - явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной. Для более полного представления о количественных различиях в получаемых наемными работниками доходах следует упомянуть о человеческом капитале. **Человеческий капитал** - это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он формируется как врожденными, так и благоприобретенными качествами человека, при этом граница между ними является достаточно проницаемой. Так, например, здоровье, физическая сила, способности и таланты содержат как врожденный компонент, так и приобретенный путем физических и психологических упражнений, обучения и т. п. Расходы, связанные с формированием человеческого капитала, несут сами работники, работодатели и государство. Среди инвестиций в человеческий капитал различаются расходы на образование, здравоохранение и мобильность работника, т. е. затраты на смену места работы. Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Инвестиции в человеческий капитал приносят работникам поток доходов. Соизмерение растянутого по времени потока доходов и размеров инвестиций лежит в основе принятия рационально мыслящим субъектом решения о целесообразности вложений в человеческий капитал.

Итак, анализ совершенной конкуренции на рынке труда говорит о невозможности сколько-нибудь продолжительной безработицы. Наличие же устойчивой безработицы может свидетельствовать лишь об одном, — о том, что на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции: свободный перелив ресурсов на различных сегментах рынка труда, гибкая заработная плата, совершенная информация и т. п. Все это способствует устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного значения. При этом, как говорилось ранее, часть трудящихся оказывается в положении безработных. О наличии внеконкурентных факторов на рынке труда говорит, например, тот факт, что в последние десятилетия рост безработицы во многих промышленно развитых странах не приводил к снижению заработной платы и установлению полной занятости.

Несовершенная конкуренция на рынке труда

Что же можно отнести к этим внеконкурентным факторам? Прежде всего, это различные институты.

Во-первых, к ним относится государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов и т. д.

Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем.

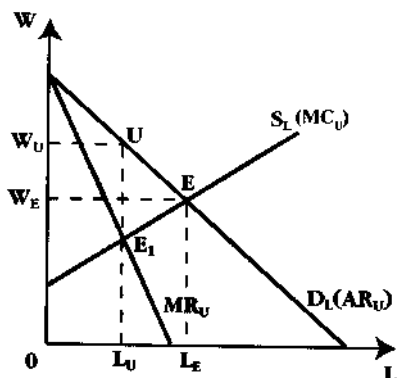
В-третьих, крупные корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Следует заметить, что регулирование этого рынка значительно облегчается в связи со спецификой фигурирующего на нем товара. Проявление рыночных законов (например, закона спроса, установления равновесной цены и др.) на рынке труда имеет особый характер. Он определяется тем, что купля-продажа услуг труда производится в форме найма на базе более или менее продолжительного трудового договора. Поэтому каждый отдельный работник не находится в постоянной, непрерывной зависимости от состояния рынка труда. На срок действия трудового соглашения продавец как бы «выводится» на время из текущей конъюнктуры рынка. Условия, определенные договором, имеют характер минимальных нормативов; это означает, что индивидуальный договор рабочих с предпринимателями признается юридически недействительным, если он заключен на условиях худших, чем те, которые определены в коллективном договоре. В чем смысл коллективности договора и принципа нормы как минимума? Эти положения договора позволяют устранить конкуренцию между наемными работниками в борьбе за получение рабочего места, - ведь конкуренция вынуждает рабочих соглашаться на худшие условия труда, диктуемые предпринимателями, особенно в отсутствие профсоюзов. Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Объектами регулирования выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Рассмотрим важнейшие методы, при помощи которых профсоюзы добиваются повышения заработной платы. Во-первых, профсоюзы могут ограничивать предложение услуг труда. Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, лоббированием законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинением срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т. п. Сокращение предложения услуг труда при неизменном спросе на них приводит к росту равновесной цены, т. е. ставки заработной платы. Во-вторых, профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению ее выше равновесного уровня. В-третьих, профсоюзы могут содействовать росту спроса на услуги труда. При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на услуги труда, например, проведение рекламных кампаний в пользу того или иного товара (не будем забывать, что спрос на рынке труда - это производный спрос). Росту спроса на услуги труда содействует и политика профсоюзов, настаивающих на установлении высоких импортных таможенных

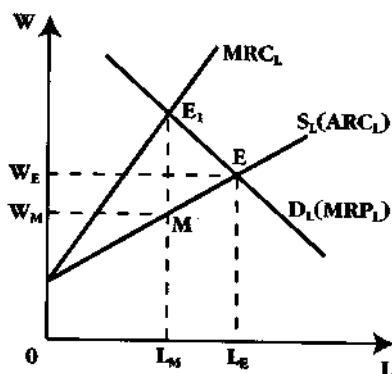
тарифов, защищающих какую-либо национальную отрасль и способствующих росту производства внутри страны. В результате увеличивается количество используемого труда и возрастает заработная плата.

Отраслевой профсоюз часто выступает как монополия на рынке труда, при этом его монопольная власть тем выше, чем большая доля работников данной отрасли входит в соответствующий профсоюз. Общие закономерности ценообразования в условиях чистой монополии подробно рассматривались ранее. Применительно к рынку труда ситуация в случае монопольной власти профсоюза показана на рисунке ниже.



Теоретически можно представить цель профсоюза по аналогии с фирмой, стремящейся к максимизации прибыли. Это, конечно, упрощение, но оно поможет нам яснее представить механизм установления заработной платы на рынке труда в случае монополии профсоюза. Но что же именно максимизирует профсоюз? Из графика на рисунке выше следует, что кривая спроса D_L , с которой сталкивается профсоюз-монополия, может быть представлена как кривая его среднего дохода AR_U (union - от англ. союз, объединение). Ниже расположена кривая предельного дохода MR_U профсоюза. Кривая предложения S_L есть не что иное, как кривая предельных издержек MC_U . Равновесие отраслевого рынка труда, монополизированного профсоюзом, определяется точкой E_1 , в которой пересекаются кривые MR_U и MC_U . Проведя вертикаль до кривой спроса, мы находим точку U , на уровне которой и установится заработная плата W_U , тогда как на конкурентном рынке равновесие определялось бы точкой E , соответствующей уровню зарплат W_E . Соответственно, равновесная ставка заработной платы W_U на монополизированном рынке ресурса выше, чем W_E , а число занятых работников L_U - меньше, чем L_E . Именно величину экономической ренты, получаемой занятыми рабочими стремится максимизировать профсоюз-монополист. Максимизация экономической ренты приводит к увеличению отраслевой ставки заработной платы при уменьшении количества используемых работников, то есть к отклонению рынка от положения полной занятости.

Другое положение на отраслевом рынке труда может сложиться при наличии на нем монопсонии, когда в отрасли действует всего один покупатель услуг труда. Такая ситуация может сложиться, например, в небольшом городе, где единственным работодателем выступает одна имеющаяся в нем фирма. Графическое изображение монопсонии на рынке труда выглядит так, как это показано на рисунке ниже.



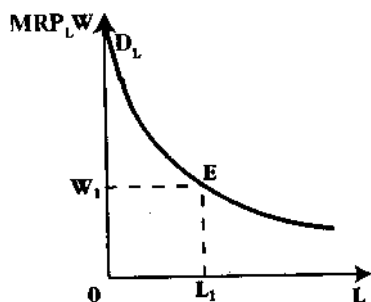
Кривая спроса D_L для монопсониста представляет собой кривую предельного продукта труда в денежном выражении MRP_L , а кривая предложения труда S_L - линию средних издержек на ресурс (в данном случае на труд) ARC_L . Кроме того, следует напомнить, что у монопсониста предельные издержки на фактор MRC_L растут быстрее по мере увеличения закупок услуг труда, чем средние издержки ресурса, т. е. ARC_L . Для лучшего понимания того, почему предельные издержки на ресурс растут быстрее его средних издержек, проведите сравнительный анализ соотношения между восходящей ветвью AC и MC из темы «Издержки производства». И вы увидите, что они аналогичны отношениям между ARC_L и MRC_L . Это происходит потому, что монопсонист, нанимающий дополнительное количество работников, вынужден не только привлекать вновь нанимаемых рабочих более высокой ставкой заработной платы, но и устанавливать эту

неоклассиков, экономическая жизнь стала характеризоваться слабым повышением эффективности производства и устойчивой массовой безработицей. Ситуация обострилась еще и потому, что новые формы и ускорение научно-технического прогресса, структурная перестройка экономики, обострение конкуренции на внутреннем и внешнем рынках предъявили особые требования к качественным характеристикам труда, который в новых условиях должен отличаться повышенной профессиональной, квалификационной и региональной, а подчас и международной мобильностью. Такая мобильность немыслима в условиях «блокирования» рынка государством и профсоюзами. Выходом из положения является, как считают неоклассики, известное *дерегулирование и флексибилизация рынка труда*, т. е. повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям, что не может быть достигнуто без существенного усиления конкурентного механизма.

Особенности предложения земли. Земельная рента.

Важным условием при объяснении категории земельной ренты является факт ограниченности предложения земли. Количество земли - фиксированная величина. Подобной ограниченности не наблюдается при формировании предложения труда или предложения капитала, так как два последних фактора производства являются свободно воспроизводимыми, и могут быть увеличены в ответ на растущий спрос. Этого нельзя сказать о земле, пригодной для выращивания сельскохозяйственной продукции; то же самое относится и к земельным участкам в добывающей промышленности и в строительстве. Именно **ограниченность, абсолютная неэластичность предложения земли** является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Конечно, в очень долгосрочном периоде предложение земли может быть увеличено в ответ на растущий спрос на сельскохозяйственные угодья путем отвоёвывания ее у прибрежных участков морей, тайги или тропических лесов. Можно улучшить плодородие земли. Но в краткосрочном и долгосрочном периоде, каким бы высоким ни был спрос, например, на чернозем или на богатые полезными ископаемыми залежи, увеличить предложение земли такого качества просто невозможно. Другой особенностью земельных ресурсов является их **недвижимый характер**. Владелец земельного участка не может перебросить его ближе к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции или к городу, славящемуся своей индустрией развлечений, чтобы получить больший доход.

Земельная рента как факторный доход может быть рассмотрена на основе концепции предельных продуктов. Именно размеры предельных продуктов определяют вклад и, соответственно, вознаграждение каждого из факторов производства. Ранее мы рассматривали, главным образом, два фактора - труд и капитал - при создании продукции фирмой. Теперь двумя факторами производства в нашей модели ценообразования будут земля и труд. Количество применяемой земли составляет некую фиксированную величину. Переменным фактором являются услуги труда наемных сельскохозяйственных рабочих. Из графика на рисунке ниже видно, что собственник земельного участка (владелец фермы) будет нанимать дополнительных рабочих до тех пор, пока предельный продукт, создаваемый наемным сельскохозяйственным рабочим, не сравняется с размером заработной платы.



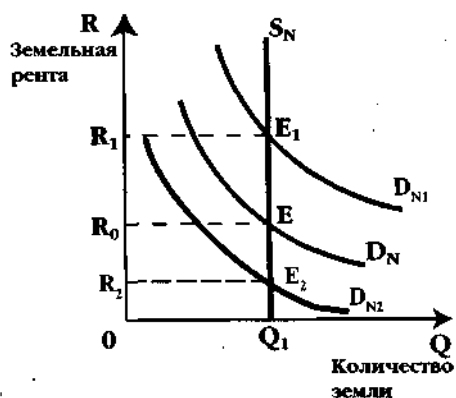
Это количество нанимаемых рабочих достигает величины L_1 , когда размеры предельного продукта равны W_1 , т. е. совпадают с уровнем заработной платы, сложившейся на конкурентном рынке. Заработная плата всех сельскохозяйственных рабочих составит площадь OW_1EL_1 . А что же представляет собой остальная площадь, т. е. фигура W_1ED_L . Это и есть величина земельной ренты. Можно сказать, что размер земельной ренты мы определили остаточным методом, когда из общей величины созданного продукта вычли совокупную величину заработной платы.

В нашем примере с определением ренты предполагалось, что фермер является собственником, а не арендатором земли. Вообще вопрос о том, справедливо или нет присвоение собственником земли ренты, этого «дара природы», является в значительной степени морально-этическим или политическим. Действительно, владелец участка земли не создавал землю (предположим, что это девственная земля или целина), не приложил никаких усилий для «появления на свет» этого фактора производства. Почему же он присваивает ренту? В нашем же анализе мы исходим из того факта, что доходы от факторов производства присваиваются их собственниками.

Равновесие на рынке услуг земли.

Нам уже известно, что экономическая рента означает не просто доход от фактора производства. **Экономическая рента** - это доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично. Исходя из этого определения, экономической рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли (а ее предложение неэластично ведь ранее мы говорили об ограниченности земли), а доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности (ведь предложение нефтеносных участков неэластично), рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с какими-либо уникальными дарованиями (голос выдающегося певца, умение гипнотизировать и т. п.). Ранее мы определяли экономическую ренту как часть выплат, входящих в состав заработной платы. Речь шла о доходах, превышающих альтернативную ценность такого ресурса, как труд. Именно эти выплаты и составляют экономическую ренту. Мы рассматривали случай с абсолютно неэластичным предложением услуг труда. По аналогии мы можем определить и экономическую ренту от использования услуг земли. Но следует особо подчеркнуть, что земля - это фактор, не имеющий альтернативной ценности для общества в целом. Ранее нам приходилось встречаться с кривой предложения услуг труда, имеющей положительный наклон. Это объяснялось растущими альтернативными издержками использования услуг данного фактора. Если же кривая предложения услуг земли вертикальна, то альтернативные издержки ее использования равны нулю.

Нами уже рассматривался случай, когда фермер одновременно является и землевладельцем, и землепользователем. Теперь мы предполагаем, что земля не принадлежит фермеру: он ее арендует. Это во многом соответствует реальным условиям фермерского хозяйства стран с развитой рыночной экономикой, хотя в них наблюдается тенденция к росту не арендованной, а собственной земли. Принцип установления земельной ренты, или **арендной платы** (эти два понятия часто используются в качестве синонимов) как равновесной цены на рынке земельных ресурсов таков же, как и в случае других рынков факторов производства.



На рисунке выше S_N - это кривая предложения услуг земли, D_N - кривая спроса на услуги земли, точка E — это уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение услуг земли. Предположим, что уровень земельной ренты повысится и превзойдет уровень точки E . Что же тогда произойдет? Предложение услуг земли (хоть оно и неизменно) превысит спрос на нее. В таких условиях земельные собственники станут испытывать трудности со сдачей земли в аренду, и вынуждены будут снизить ставки земельной ренты. Если же уровень ставок понизится (ниже точки E), то спрос на землю превысит ее неизменное предложение. В таких условиях земельные собственники, воспользовавшись высоким спросом на услуги земли, будут повышать земельную ренту. Таким образом, только в точке E будет наблюдаться равенство спроса и предложения услуг земли. Но от чего зависит тот уровень, на котором устанавливается земельная рента? В чем причины его снижения или повышения?

Очевидно, что при абсолютно неэластичном предложении услуг земли земельная рента определяется исключительно спросом на услуги земли. Чем выше расположена кривая D_N , тем выше и уровень земельной ренты (например, в случае D_{N1} уровень ренты составит величину R_1). Не будем забывать, что спрос на услуги земли является производным спросом (как и спрос на другие факторы производства). Например, если цена на пшеницу снизилась (потребители стали меньше употреблять в пищу белого хлеба, не желая набирать вес и портить фигуру), то и производный спрос на услуги земли для выращивания пшеницы уменьшится. А если спрос уменьшится до уровня D_{N2} то и ставка земельной ренты будет стремиться вниз, составив величину R_2 . Все изложенное выше относится и к спросу на услуги земли для несельскохозяйственных целей.

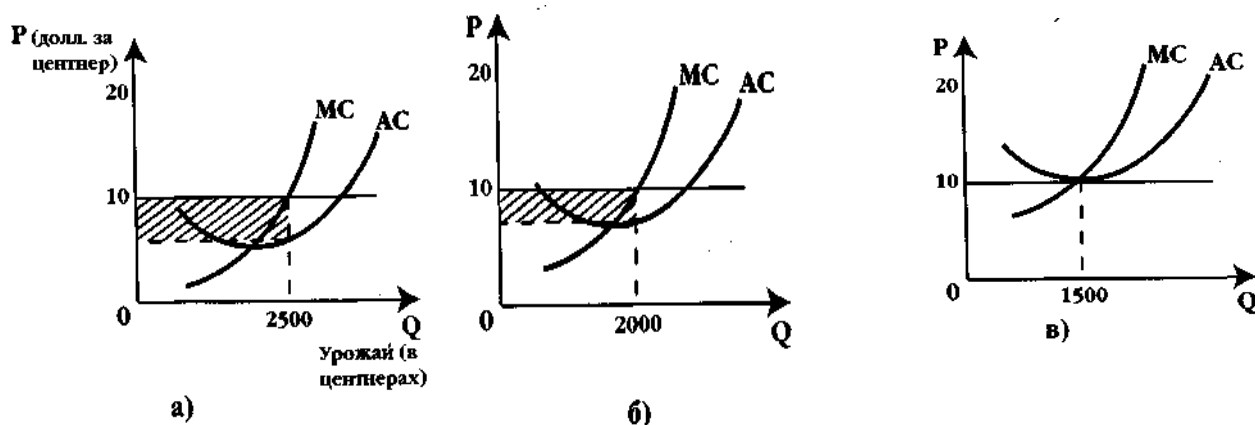
В связи с упоминанием о земельных участках несельскохозяйственного назначения необходимо еще раз отметить, что нулевые альтернативные издержки использования услуг земли относятся только к обществу в целом. Но если предположить, что отдельный собственник земли может использовать ее различными способами - для выращивания сельскохозяйственных культур, для строительства гостиницы или парка развлечений, то он сталкивается с уже известной нам проблемой издержек упущенных возможностей, или альтернативной стоимостью. Допустим, владелец земельного участка может сдавать его в аренду

для выращивания картофеля или для строительства гаражей. Если ставка арендной платы для земли под строительство гаражей окажется выше, чем в других вариантах использования земли, то данный участок будет сдан в аренду для несельскохозяйственных целей.

Дифференциальная земельная рента

Различными теоретическими школами исследовалась проблема дифференциальной земельной ренты (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, А.Маршалл и др.). Несмотря на различия концептуального подхода, экономисты подчеркивают неоднородность качества земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование **дифференциальной земельной ренты по плодородию** можно наглядно представить, используя научный аппарат кривых средних и предельных издержек. При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной. Допустим, что существуют три участка земли - I, II, III, различающихся плодородием (наибольшее - на участке I, наименьшее — на участке III):



Как видно из графика на рисунке а, ферма I, где плодородие земли самое высокое (большая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства на всех трех фермах), средние издержки самые низкие. Это означает, что фермер I получит дифференциальную ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер II, чьи средние издержки выше, получит меньшую величину ренты. И, наконец, фермер III только возместит свои издержки, а размер дифференциальной ренты на его участке равен нулю. Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 долл. за центнер, то фермер III будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет компенсировать своих издержек (включая нормальную прибыль). Получение дифференциальной, т. е. разностной ренты, фермером, хозяйствующим на участке I, достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в сколько-нибудь близкой перспективе. Итак, **дифференциальная рента по плодородию земли - это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов.**

Ранжирование земельных участков может вестись и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе - по местоположению в зависимости от удаленности от центра города и т. п. В таком случае мы говорим о **дифференциальной земельной ренте по местоположению**. Механизм ее образования графически может быть представлен на том же рисунке, только теперь величина средних издержек будет определяться не плодородием земли, а местоположением по отношению к рынку сбыта, и, следовательно, неодинаковыми транспортными затратами фермеров.

Цена земли как капитального актива

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается как капитальный актив. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Если **земельный участок** рассматривать как **капитальное благо**, приносящее поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин:

- 1) размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;
- 2) ставки ссудного процента.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а ради той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенно долгого периода времени. Вот почему необходимо

использование ставки ссудного процента для определения цены земли. Ведь в экономической теории все активы, которые приносят поток доходов, рассматриваются как капитал. Владелец определенной суммы денег может положить ее в банк и получить доход в виде процента. Но он может потратить эти деньги и на покупку земельного участка. Следовательно, цена земли - это дисконтированная ценность. Она рассчитывается по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход. Формула текущей дисконтированной ценности будет рассмотрена в следующей теме «Рынки капитала». Но здесь важно подчеркнуть, что при покупке земли предполагается, что доход в виде ренты будет выплачиваться собственнику земли не в течение 1, 2 или 10 лет, а неопределенно продолжительный отрезок времени. Следовательно, мы можем воспользоваться известной нам формулой для определения сегодняшней ценности будущих доходов:

$$PV = \sum_{t=1}^n FV / (1+r)^t$$

Поскольку величина t в этой формуле приближается к бесконечности, постольку и коэффициент дисконтирования $1/(1+r)^t$ становится все меньше и меньше с ростом t . Таким образом, **цена земли** как дисконтированная ценность (PV_N) определяется по формуле:

$$PV_N = R / r$$

где R - ежегодный размер земельной ренты, а r - рыночная ставка процента.

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000 долл., ставка ссудного процента - 5%, то цена земли составит - $1000/0,05 = 20000$ долл. Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты и падать, если повышается ставка процента.

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Так, например, рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно гиперинфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли. В целом динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту, хотя наблюдались и отдельные периоды снижения (например, в США в середине 1980-х гг., в связи с падением фермерских доходов упала и цена земли; в этом же направлении воздействовал и рост ставок ссудного процента в начале 80-х гг., доходивший до 18-21%).

Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства - земли. Экономисты прошлого по-разному оценивали это обстоятельство. Например, К. Маркс считал сам факт платности земли препятствием для развития производительных сил в сельском хозяйстве, поэтому им и предлагалась ее национализация. Неоклассической школой, наоборот, подчеркивается положительный, т. е. благоприятный с точки зрения эффективности, характер платности земли как важнейшего ресурса. Сопоставление различных уровней цен на различные факторы производства, например, ставок заработной платы и ставок земельной ренты, дает производителю важнейшую информацию о наиболее эффективном сочетании труда и земли при производстве каких-либо сельскохозяйственных продуктов. Так, если земля дорога, а труд дешев, то экономически рационально замещать землю трудом, вести хозяйство на интенсивной основе. Можно с уверенностью сказать, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство в странах рыночной экономики не достигло бы такого уровня производительности и, следовательно, предложения продовольственных товаров, какое наблюдается сейчас. В настоящее время перепроизводство сельскохозяйственной продукции во многих странах Запада достигло таких масштабов, что потребовало государственного вмешательства и субсидирования фермерских хозяйств во избежание падения их доходов.

Рынок капитала. Понятие капитала в экономической теории

Под капиталом на рынке факторов производства понимается **физический капитал**, или производственные фонды. Последние можно назвать **капитальными благами**. К капитальным благам относятся, во-первых, жилые здания; во-вторых, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура; в-третьих, товарно-материальные запасы. Исследования, посвященные капиталу и проценту, начиная со второй половины XIX века и вплоть до наших дней, связаны с именами таких известных экономистов, как Е.Бем-Баверк, К.Викселль, И.Фишер, Ф.Найт, Д.Дьюи, В.Парето, Дж. Хикс, П.Самуэльсон и многими другими.

Понятие капитала в экономической теории претерпело значительную трансформацию со времен А.Смита, да и более ранних представлений ученых-экономистов прошлого. В настоящее время принято говорить о капитале в широком смысле слова, а не только о тех благах, которые были перечислены выше. Эта расширительная трактовка связана, прежде всего, с именами таких американских экономистов, как И.Фишер и Д.Дьюи.

Капитал в широком смысле можно определить как **ценность, приносящую поток дохода**. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные

бумаги, и депозиты в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания) и т. п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах: в виде арендной платы, выплат процентов по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты и т. д.

При исследовании рынка капитала важно провести различие между категориями запаса и потока. **Капитал как запас** - это накопленные блага производственного назначения на определенный момент времени. **Инвестиции** же представляют собой **поток**, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ (производственного оборудования, станков, машин и т. п.) за определенный отрезок времени. Инвестиции, которые мы будем исследовать на рынке факторов производства, подразумевают капиталовложения, которые увеличивают запас физического капитала. Инвестиции, в соответствии с важнейшими разновидностями физического капитала, можно подразделить на инвестиции: а) в жилые здания; б) в машины и оборудование; в) в товарно-материальные запасы. В этом смысле не следует смешивать указанные капиталовложения с инвестициями как категорией финансового рынка, где покупаются и продаются такие финансовые активы, как акции, облигации и др.

Итак, напомним, что в самом определении капитала в широком смысле присутствует упоминание о потоке доходов. Что это за доходы - нам предстоит выяснить, обратившись к исследованию структуры рынка капитала. Так же, как и при исследовании рынка труда, необходимо различать **капитал** и **услуги капитала**. И вновь мы можем применить категории запаса и потока. Капитал представлен как запас, а его услуги - как поток. Например, ценность станка выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим станком в процессе его эксплуатации, - как поток. В связи с этим мы не должны смешивать цену капитальных благ (цену станков, машин, зданий и т.п.) и цену услуг капитала (денежных единиц за количество машино-часов), которая называется **арендной платой, или рентной оценкой**. Таким образом, можно говорить о *трех сегментах рынка капитала*: во-первых, о *рынке капитальных благ*, где покупаются и продаются производственные фонды; во-вторых, о *рынке услуг капитала*, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату. Для покупки и продажи капитальных благ субъектам требуются денежные средства. Следовательно, в-третьих, можно выделить еще один сегмент рынка капитала - *рынок заемных средств, или ссудного капитала*. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом. Его природу мы выясним в ходе анализа всех трех взаимосвязанных сегментов рынка капитала.

Итак, обратимся к исследованию первого сегмента рынка капитала - **капитала как блага производственного назначения**. В экономической науке, так же, как и в бухгалтерском анализе, принято различать основной и оборотный капитал (см. тему «Теория производства»). *Основной капитал* в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т. е. всеми теми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. *Оборотный капитал* теряет свою ценность в течение одного производственного цикла и представлен сырьем, материалами, запасами, готовой продукцией и т. п. В связи с понятием основного капитала необходимо ввести еще одну новую экономическую категорию - амортизацию. *Амортизация* - это обесценение основного капитала в результате его износа. Для возмещения изношенного за весь срок службы основного капитала создается фонд амортизации, куда поступают денежные средства (амортизационные отчисления) после продажи готовой продукции. *Норма амортизации* - это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в процентах. Допустим, станок стоит 1000 руб. Срок его службы составляет 10 лет. Тогда ежегодная величина амортизационных отчислений составит $1000 \text{ руб.} / 10 \text{ лет} = 100 \text{ руб.}$ Норма амортизации при этом составит $100 \text{ руб.} / 1000 \text{ руб.} \times 100\% = 10\%$. Нормы амортизации для различных видов машин и оборудования устанавливаются законодательно. Существуют различные схемы амортизационных отчислений:

- метод прямолинейной амортизации, когда амортизационные отчисления, как в нашем первом примере, представляют собой одну и ту же сумму в течение срока работы капитального блага;
- метод ускоренной амортизации, уже рассмотренный нами;
- метод снижающегося остатка, когда амортизационные отчисления рассчитываются как отношение одной и той же амортизационной нормы (например, 10%), но не к первоначальной стоимости станка, а к его остаточной стоимости на каждый год. Например, в 1-й год будет отчислено 10% от 1000 руб. Во 2-й год будет отчислено 10% от снизившейся стоимости станка (т. е. от 900 руб.) и т. д.

Физический капитал связан с понятием окольных, или косвенных (roundabout) методов производства. Это методы производства, связанные с временным лагом. Другими словами, для создания капитального блага требуется время. Покажем это на простом примере. Используя излюбленный экономистами метод «робинзонады», можно представить остров, на котором Робинзон добывает себе пропитание голыми руками, без использования каких-либо орудий или приспособлений. Допустим, Робинзону требуется съесть в день четыре куропатки. Именно такое количество этих диких птиц Робинзон может поймать за один день. Потрудившись же месяц для изготовления силков, т. е. приспособления для ловли птиц, Робинзон смог бы впоследствии каждый день ловить 10 куропаток. Однако в течение всего месяца пришлось бы не охотиться, а значит, голодать. Теперь предположим, что у Робинзона есть возможность брать еду (куропаток) в кредит (взаймы). Чтобы изготовить силки, ему пришлось бы питаться целый месяц в кредит, что составит $4 \times 30 = 120$ куропаток. Сколько куропаток готов был бы отдать Робинзон впоследствии своему кредитору в обмен на возможность питаться в течение того месяца, пока он будет изготавливать силки? Этот простой пример позволяет понять категорию **чистой производительности капитала**. В нашем примере капиталом являются силки, а потребительским благом - птицы. Итак, разница между суммой потребительских благ,

произведенных при помощи капитала (300 куропаток в месяц, т. е. 10 птиц x 30 дней), и суммой потребительских благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала (120 куропаток), составляет величину чистой производительности капитала, т. е. $300 - 120 = 180$. Исходя из этого, мы получаем ответ и на поставленный вопрос. Робинзон может себе позволить отдать за полученный кредит в конце второго месяца не более 180 куропаток.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, так как при помощи капитала можно получить большее количество продукции (обеспечить себе поток доходов в виде потребительских благ). Но здесь важно подчеркнуть, что, если такие факторы, как труд и земля, предстают явлениями, созданными вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой.

Категория чистой производительности капитала поможет нам объяснить такие важные понятия в экономической теории, как **доходность капиталовложений и спрос на капитал**. Но, прежде чем раскрыть содержание этих понятий, заметим, что чистую производительность капитала можно представить и в процентном выражении. Если вместо физических единиц, т. е. 180 и 120 куропаток, мы перейдем к относительным величинам, то получим: $180/120 \times 100\% = 150\%$.

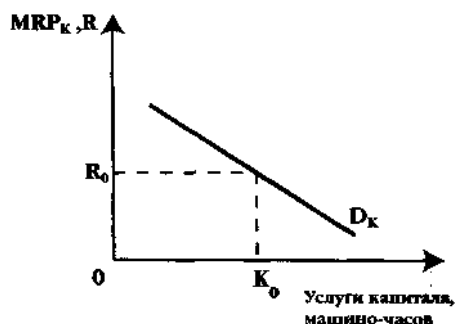
Чистая производительность капитала, представленная таким образом, - это выраженная в процентах доходность капитала, или норма дохода на капитал. Чистую производительность капитала, выраженную в процентах, еще называют «естественной» нормой процента (не путать с рыночной нормой процента по депозитам в банках) - об этом будет сказано далее. Но почему «естественной»? Потому что в неоклассической теории способность капитала приносить доход в виде процента считается естественным свойством этого фактора производства. Так, В. Парето полагал, что производительность капитала представляет собой не большую проблему, чем то, что вишневое дерево приносит вишни. Это - естественно. Норма дохода на капитал играет важную роль при сравнении выгодности различных инвестиций в альтернативные проекты. При прочих равных условиях рациональный экономический субъект предпочтет осуществить инвестиции в проект, приносящий более высокую норму дохода.

Спрос и предложение на рынке услуг капитала.

Теперь обратимся к исследованию второго сегмента рынка капитала - **рынка услуг капитала**. Если мы принимаем во внимание различие между рынком капитальных благ и рынком услуг капитала, то нам станут понятными различия между субъектами спроса на капитал и его предложения на разных сегментах рынка капитала. Вообще в рыночной экономике предложение факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских услуг) осуществляют домашние хозяйства, а спрос на факторы производства предъявляют фирмы (бизнес). Следовательно, и на рынке капитальных благ спрос на них предъявляет бизнес, а предложение капитальных благ осуществляют домашние хозяйства. **На рынке услуг капитала спрос и предложение осуществляют, как правило, фирмы (бизнес), сдающие в аренду принадлежащие им капитальные блага по определенной ставке, которая, как мы отмечали, называется арендной платой, или рентной оценкой.** Так, например, фирма может сдать в аренду принадлежащие ей компьютеры, по определенной рентной оценке за 1 машино-час.

Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но важно заметить, что, когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то не можем абстрагироваться от спроса на заемные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т. п.). Спрос на капитал - это спрос на заемные средства (ссудный капитал), а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на ссудный капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на ссудный капитал - это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на заемные средства для осуществления инвестиций, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производственных фондов (капитала в физической форме). Конечно, домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная, так как не связана с предпринимательской деятельностью. Кроме того, не будем забывать, что спрос на физический капитал, так же, как и на другие факторы производства, является производным спросом, т. е. он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал. Домашние хозяйства, являющиеся поставщиками капитальных благ, не предоставляют, как может показаться на первый взгляд, станки, машины, оборудование в их натуральном виде фирмам (бизнесу). Они предоставляют заемные средства (свои сбережения) для осуществления инвестиций, благодаря которым и будут приобретены капитальные блага.

Спрос на услуги капитала можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон:

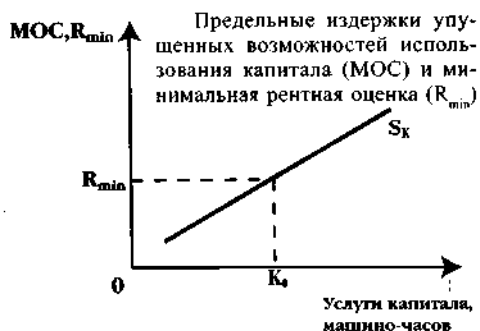


Из графика видно, что по мере вовлечения в производственный процесс все большего количества услуг капитала (при прочих равных условиях) снижается предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K), или предельная доходность капитала. Эта закономерность для нас не нова - то же самое наблюдается и при увеличении услуг труда и снижении его предельного продукта. Следовательно, мы сталкиваемся с уже известным законом убывающей доходности. Этот закон помогает понять динамику уровня дохода на капитал, или чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (т. е. неизменных объемах используемых факторов труда и земли) чистая производительность капитала, или «естественная» норма процента (уровень дохода на капитал) имеет тенденцию к понижению по мере роста вовлеченных в производство услуг капитала. Эту закономерность давно заметили экономисты прошлого - А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, А.Маршалл и многие другие теоретики. Это знает и бизнес на своем опыте, чисто эмпирически: чем больше капитальный запас в стране, тем меньше (при прочих равных условиях) отдача от него, или прибыльность. Вот почему в богатых капиталами промышленно развитых странах уровень дохода на капитал может оказаться ниже, чем в менее развитых, не так насыщенных капиталами странах.

Кроме понижающей тенденции уровня дохода на капитал важно подчеркнуть, что при миграции капитала между различными отраслями промышленности в условиях совершенной конкуренции эта норма имеет тенденцию к выравниванию. И действительно, если не существует барьеров для вхождения в отрасль и выхода из нее, слишком высокие уровни дохода на капитал, например, в пищевой промышленности, привлекут сюда предпринимателей. По мере роста капиталовложений в эту отрасль, уровень их доходности начнет снижаться, а в тех отраслях, которые капитал покинул, доходность капиталовложений начнет повышаться. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции свободный перелив капитала приведет к выравниванию альтернативной ценности различных проектов капиталовложений.

Какое же количество услуг капитала будет приобретать фирма? Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K) со сложившейся на рынке ценой услуг капитала, т. е. рентной оценкой (R). Оптимальное количество услуг капитала будет приобретено тогда, когда MRP_K будет равен рентной оценке (например, рентная оценка R_0 при K_0 , где K_0 - количество услуг капитала).

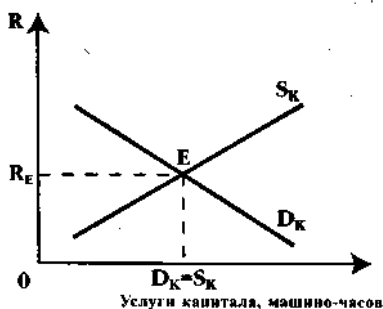
Теперь обратимся к анализу **предложения услуг капитала** как фактора производства. Как правило, услуги капитала поставляются друг другу фирмами, сдающими в аренду принадлежащее им оборудование. Но не будем забывать, что значительная часть услуг капитала приобретается фирмами, использующими собственное оборудование (фирмы как бы арендуют сами у себя принадлежащее им оборудование). Предложение услуг капитала можно рассмотреть в краткосрочном и долгосрочном периоде. В первом случае оно является абсолютно неэластичным, так как за короткий промежуток времени нельзя увеличить количество услуг станков, машин, оборудования и т.п., используемых с неизменным уровнем интенсивности. Однако в долгосрочном периоде предложение услуг капитала становится эластичным, поскольку изменяется сама величина капитального запаса страны (станков, машин, оборудования), который и может поставить больше услуг капитала. Графически предложение услуг капитала в долгосрочном периоде можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон.



Почему кривая предложения услуг капитала S_K имеет положительный наклон? Потому, что те субъекты, которые предлагают услуги капитала, отказываются от альтернативного его применения. Допустим, некая фирма приобрела велотренажер и сдает его в аренду коммерческому спортивному клубу. Цель подобной операции - получение арендной платы, или рентной оценки за услуги такого капитального блага, как велотренажер. Чем выше будет рентная оценка, сложившаяся на рынке проката данного капитального блага, тем больше капитальных услуг может быть поставлено. Какое же количество услуг капитала будет поставлять наш владелец капитального блага? Для этого нужно сравнить так называемую минимально приемлемую рентную оценку ($R_{\min}$) и предельные издержки упущенных возможностей (МОС - marginal opportunity cost), связанные с владением данным активом (например, $R_{\min} = \text{МОС}$ при предложении услуг капитала K_0). Не будем забывать, что фирма несет издержки упущенных возможностей, предоставляя капитальное благо в аренду. Ведь для покупки этого блага нужно было затратить определенные денежные средства, свои собственные или заемные. Если свои собственные, то фирма отказалась на определенный период времени от других, альтернативных способов использования этих денежных средств (можно было бы купить участок земли и получать арендную плату; положить деньги на срочный депозит под проценты и т. д.). Таким образом, мы видим, что рынок услуг капитала неразрывно связан с рынком заемных средств. Другими словами, чем большую сумму денег фирма вкладывает в покупку капитального блага, тем больше предельные издержки упущенных возможностей, которые она несет.

Возвращаясь к минимально приемлемой рентной оценке, можно сказать, что она должна быть достаточной для того, чтобы покрыть те издержки, которые возникли при сдаче в аренду капитального блага (в расчете на год): годовую амортизацию сдаваемого в аренду блага, плату за заемные средства, если бралась ссуда для покупки капитального блага, страховку и т. д.

И, наконец, необходимо соединить два графика воедино, т. е. спрос на услуги капитала и предложение услуг капитала.



Как видно из графика, спрос на услуги капитала уравнивается с предложением услуг капитала при рентной оценке R_E . Любые сдвиги кривых S_K и D_K под воздействием изменений в технологии, потребительских вкусов и предпочтений и т. д. изменят уровень равновесной рентной оценки на рынке услуг капитала.

Спрос и предложение на рынке заемных средств (ссудного капитала). Реальная и денежная теории процента

Теперь нам предстоит выяснить механизм спроса и предложения на **рынке заемных средств (ссудного капитала)** — третьего сегмента рынка капитала и природу такого факторного дохода, как процент.

Вначале мы изложим так называемую **реальную теорию процента**, разработанную представителями неоклассической школы. Выше отмечалось, что субъектами предложения капитала являются домашние хозяйства. И там же мы заметили, что это не следует понимать в том смысле, что население предлагает бизнесу станки, машины, оборудование в физическом их выражении. Домашние хозяйства предлагают заемные средства, т. е. денежные суммы, которые бизнес использует для приобретения производственных фондов. На данном уровне анализа абстрагируемся пока от того факта, что предложение инвестиционных средств происходит при помощи финансовых посредников (инвестиционных фондов, коммерческих банков и т. п.).

Спрос на рынке заемных средств (график D_K), как мы выяснили ранее, определяется потребностью бизнеса в приобретении физического капитала для осуществления инвестиционных проектов. Теперь по оси абсцисс мы откладываем величину заемных средств, а на оси ординат — доход от сделанных инвестиций. Кривая спроса D_K (теперь этот же символ обозначает спрос не на услуги физического капитала, а спрос на заемные средства) будет иметь отрицательный наклон. И объясняется это убывающей предельной производительностью инвестиций по мере того, как увеличивается количество привлекаемого ссудного капитала. Норма дохода от инвестиций рассчитывается как отношение дохода от инвестиций к объему инвестированных средств, выраженное в процентах. Если инвестирование 100 руб. приносит доход 10 руб., то норма дохода от инвестиций составит: $10 \text{ руб.} / 100 \text{ руб.} \times 100\% = 10\%$.



Кривая предложения заемных средств (график S_K) будет иметь положительный наклон. Эта кривая отражает не что иное, как предложение сбережений домашних хозяйств. И здесь так же, как и в случае с рынком услуг капитала, причиной именно такой ее конфигурации являются растущие предельные издержки упущенных возможностей. Речь идет об упущенной возможности потратить свои сбережения в настоящем периоде времени. На последнем обстоятельстве мы остановимся подробнее, чтобы объяснить такую категорию, как норма временного предпочтения. При исследовании рынка ссудного капитала и категории процента очень важно еще раз подчеркнуть **роль фактора времени**. Так, кривая S_K свидетельствует о том, что домашнее хозяйство отказывается от текущего потребления своих сбережений, предлагая их в ссуду. Здесь мы сталкиваемся с проблемой, которую в экономической теории называют **межвременным выбором**. Выделенный термин означает выбор экономического субъекта во времени. В данном случае речь идет о выборе между текущим и будущим потреблением денежного дохода домашнего хозяйства. Каковы мотивы такого выбора в пользу отказа от текущего потребления? Домашнее хозяйство рассчитывает на поток доходов в будущем. Процент и является платой за то, что владелец заемных средств предоставляет другим субъектам возможность сегодняшнего, текущего использования капитала. Но почему за такую возможность надо платить? Экономическая теория использует допущение о том, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ. Речь идет об особенности экономического поведения субъектов рыночного хозяйства, получившей название временного предпочтения. **Временное предпочтение** - это склонность индивидов при прочих равных условиях оценивать текущее потребление или доход выше, чем потребление или доход в будущем. Предполагается, что предпочтение благ настоящих благам будущим представляет собой фундаментальную черту человеческого поведения в любых хозяйственных системах, а не только рыночной. Откладывая распоряжение благами «на потом», мы рискуем, так как срок нашей жизни ограничен, и чем дальше во времени отстоит использование ресурсов или получение доходов, тем сильнее неопределенность наступления этого момента (т. е. реального получения будущих благ).

Для того, чтобы побудить владельца денежного капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ (за воздержание или ожидание). Те же хозяйственные агенты, которые получают возможность использовать сегодня заемные средства, должны заплатить за это владельцу ссудного капитала. Другими словами, **процент есть цена отказа от сегодняшнего (текущего) потребления благ**. Учет фактора времени при определении категории процента связан с предпочтением текущего потребления будущему потреблению. Это помогает понять многие реалии рыночной экономики. Так, например, чем продолжительнее время срочного вклада, тем выше доход на этот вклад в виде выплачиваемого процента.

Временное предпочтение можно выразить и в относительных величинах. Тем самым мы определим **норму временного предпочтения**. Можно это сделать, сопоставляя натуральные величины (как в приведенном ранее примере с куропатками), можно и денежные. Сопоставляя будущий доход и сегодняшнее воздержание от текущего потребления в денежных единицах, представим норму временного предпочтения следующим образом. Так, если индивид отказывается от 1 руб. потребления сегодня, ради получения 1,1 руб. завтра, то норма временного предпочтения составит: $1,1 \text{ руб.} - 1 \text{ руб.} / 1 \text{ руб.} \times 100\% = 10\%$. Другими словами, мы делим ожидаемый в будущем доход на ту сумму денег, от расходования которой в настоящее время отказывается индивид.

Временное предпочтение может быть положительным, нулевым и отрицательным. Цена отказа от сегодняшнего потребления сбережений, о которой шла речь выше, может быть измерена нормой временного предпочтения. Индивид имеет положительную норму временного предпочтения, если ему в будущем требуется более 1 руб. для компенсации отказа от возможности потратить 1 руб. в текущем периоде. В приведенном выше примере фигурировала именно положительная норма временного предпочтения, равная 10%.

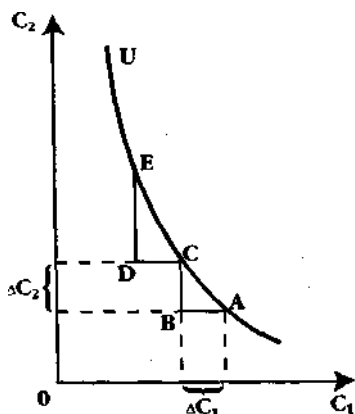
Индивид имеет отрицательную норму временного предпочтения, когда он отказывается от траты 1 руб. в текущем периоде, даже если в будущем он получит менее 1 руб. Например, $0,9 \text{ руб.} - 1 \text{ руб.} / 1 \text{ руб.} = -0,1 \text{ руб.} / 1 \text{ руб.} \times 100\% = -10\%$. Последний случай вроде бы противоречит здравому смыслу: кто это, находясь в здравом уме и твердой памяти, воздержится от траты сегодня 1 руб. ради того, чтобы в будущем получить за это «вознаграждение» в виде -0,1 руб.? Это похоже на что-то вроде отрицательной цены: вы будете продавать свой товар на рынке покупателю, только если он согласится взять у вас за это деньги. Очевидно, отрицательное временное предпочтение - это тот гипотетический случай, когда индивид больше ценит будущие блага, нежели настоящие. И отказ от сегодняшнего потребления его ничуть не тяготит. Ему не требуется за это положительного вознаграждения, более того, его «вознаграждение» отрицательно.

И, наконец, индивид имеет нулевую норму временного предпочтения, когда он отказывается от возможности потратить 1 руб. в текущем периоде ради получения 1 руб. в будущем. Например, 1 руб. – 1 руб. / 1 руб. = 0 руб. / 1 руб. $\times 100\% = 0\%$. Таким людям безразлично - потреблять ли в настоящем или будущем периоде.

Анализ временного предпочтения помогает нам понять не только природу такой категории, как процент, но и ответить на вопрос: почему процентные ставки, по которым кредиторы предлагают заемщикам свои сбережения, положительны? Теперь мы можем на него ответить: потому, что норма временного предпочтения положительна.

Итак, очевидно, что побудить домашнее хозяйство отказаться от все большей суммы сегодняшнего потребления своих сбережений можно, только повышая вознаграждение, или цену этого отказа.

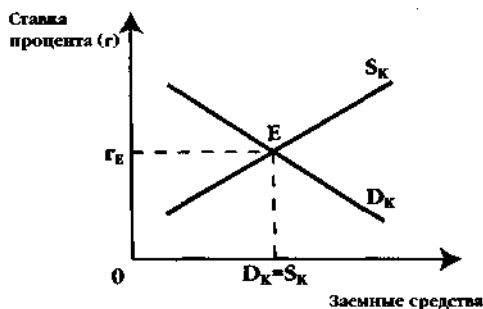
Анализ межвременного выбора можно провести и с помощью графика, отражающего **кривую безразличия домашнего хозяйства**, распределяющего свое потребление денежных средств между настоящим (C_1) и будущим (C_2) временем.



Использование предельных величин позволяет нам говорить о **предельной норме временного предпочтения, MRTP** (marginal rate of time preference). MRTP - это отношение дополнительного потребления в будущем (будущего дополнительного дохода) к дополнительной денежной единице текущего потребления, от которой субъект отказывается. Если сегодняшнее потребление обозначить буквой C_1 а будущее - C_2 , то MRTP можно представить как $\Delta C_2 / \Delta C_1$.

Речь идет о различных комбинациях расходования денежных средств (текущего дохода): если сберегается часть текущего дохода, то возможно увеличение потребления в будущем периоде. На кривой безразличия U каждая точка показывает возможные сочетания между сегодняшним, текущим потреблением (C_1) и будущим потреблением (C_2). Кривые безразличия с крутым наклоном будут у субъектов с высоким значением положительного временного предпочтения. Эти люди сильнее, чем другие, предпочитают блага настоящие благам будущим. Наклон кривой безразличия в любой точке определяется предельной нормой временного предпочтения, умноженной на -1, т. е. $-\Delta C_2 / \Delta C_1$. Действительно, наклон кривой безразличия отрицателен. На рисунке выше можно видеть, что при отказе от текущего потребления и сбережении (расстояние от точки A до точки B) домашнее хозяйство получит большую величину в будущем периоде, т. е. произойдет увеличение будущего потребления (расстояние от точки B до C). Отношение отрезков CB/AB показывает предельную норму временного предпочтения, равную 1,2/1. Оно будет еще выше, если мы сравним отрезки ED и DC на более крутом участке кривой безразличия: 2/1.

Теперь можно на одном графике совместить **кривые спроса и предложения на рынке заемных средств**. Представленный ниже график позволяет нам понять категорию **процента как своеобразную цену равновесия**: в точке пересечения кривых D_K и S_K устанавливается равновесие на рынке ссудного капитала (инвестиционных средств). В точке E происходит совпадение нормы дохода ссудного капитала (нормы дохода от инвестиций) и нормы временного предпочтения.



Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода, полученного от предоставления в ссуду капитала, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Например, величина ссуды составляет

1000 руб., полученный годовой доход 100 руб., тогда норма процента составит $100 \text{ руб.} / 1000 \text{ руб.} \times 100\% = 10\%$. На практике, говоря о проценте, подразумевают именно норму, или ставку процента. Равновесная ставка процента, например, 10% означает, что на этом уровне совпадают норма дохода от инвестиций, равная 10%, и норма временного предпочтения, равная 10%.

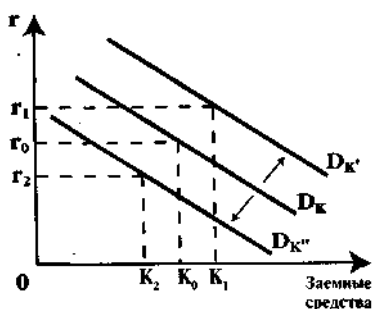
Теперь необходимо провести различие между реальными и денежными теориями процента. Все предыдущее изложение было основано на объяснении категории процента в русле концепции неоклассической школы, т. е. мы рассматривали реальную теорию процента.

Обратимся к иной концепции, называемой **денежной теорией процента**. Наиболее видным ее представителем является Дж.М.Кейнс. В своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) Кейнс предлагает следующее определение: «Норма процента есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период... Это «цена», которая уравнивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег». Итак, согласно Кейнсу, **процент есть плата за расставание с ликвидностью**. Если сторонники реальной теории процента видят его суть в реальных факторах (производительности и нетерпении), то сторонники денежных теорий сводят природу процента к чисто денежному явлению.

Так кто же прав? Сторонники реальной или денежной теории процента? Для ответа на этот вопрос обратимся к комментариям известного исследователя истории экономической мысли Марка Блауга. Он обращает внимание на то, что процентная ставка работает одновременно на «трех фронтах»: во-первых, в области потребительских решений; во-вторых, в области инвестиционных решений; в-третьих, в области решений, определяющих структуру портфеля финансовых активов. Иными словами, ставка процента - это и награда за ожидание, и показатель чистого дохода на капитал, и компенсация за отказ от ликвидности.

Какая же из двух теорий актуальнее в настоящее время? Можно сказать, что под влиянием кредитно-денежной политики правительства, действующей, в числе прочих параметров, и на величину ставки процента, интерес к реальным теориям несколько упал. Это видно и по учебникам западных экономистов: изложение теории процента часто ограничивается либо изложением теории предпочтения ликвидности, либо теорией ссудных фондов, в которых норма процента определяется соотношением спроса и предложения на рынке заемных средств. Так важна ли вообще реальная теория процента сегодня? Известный американский экономист Д.Патинкин так ответил на этот вопрос: реальная теория процента определяет норму процента применительно к рынку товаров, а денежная теория определяет ее либо для рынка ценных бумаг, либо для кредитного рынка (рынка заемных средств). Таким образом, в зависимости от того, какой из видов рынка капитала, а также рынка благ и рынка ценных бумаг мы исследуем, акцент будет делаться на реальных или на денежных теориях процента.

Изображенные на рисунке ниже кривые спроса и предложения на рынке заемных средств (ссудного капитала) могут смещаться под влиянием самых различных факторов. Обратимся вначале к факторам смещения спроса на ссудный капитал, отражаемого кривой D_K .



Во-первых, сдвиг спроса может произойти из-за уменьшения или увеличения предельной производительности физического капитала, который и приобретается фирмами посредством рынка заемных средств. Здесь мы в очередной раз видим взаимосвязь между рынком услуг физического капитала и рынком ссудного капитала. Допустим, произошло повышение предельной производительности капитала. Тогда кривая D_K сместится вверх-вправо. Важнейшая причина этого сдвига - изменения в технике и технологии производства и, в целом, научно-технический прогресс (НТП). Но если абстрагироваться от фактора НТП, то по мере роста привлекаемого капитала должен действовать закон убывающей доходности и, следовательно, уменьшение доходности новых капиталовложений. В результате должно происходить и уменьшение ставки процента, если наше объяснение ведется в рамках реальных теорий процента.

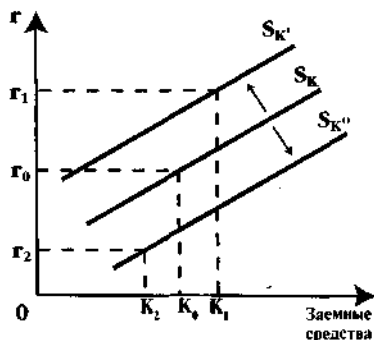
Во-вторых, сдвиг спроса на капитал может происходить из-за изменений во вкусах и предпочтениях потребителей. Ведь спрос на физический капитал - это производный спрос. И если падает спрос на бетон, то уменьшится и спрос на бетономешалки, что отразится и на уменьшении спроса на рынке заемных средств.

В-третьих, инфляция и инфляционные ожидания также воздействуют на сдвиг кривой D_K . Хотя феномен инфляции нами еще не рассматривался, интуитивно ясно, что спрос на заемные средства при инфляции должен возрасти. Заметим, что это спрос преимущественно на рынке краткосрочных ссуд. Так, предприниматель, беря денежные средства займы, рассчитывает на инфляционное повышение цен на свою продукцию и рост прибылей. Кроме того, отдавать долг он рассчитывает обесценивающимися деньгами. В

результате кривая D_K смещается вверх и происходит рост ставки процента. В рассматриваемом случае объяснение нужно вести в русле и реального, и денежного подхода в теории процента.

В-четвертых, сдвиги в спросе на ссудный капитал могут происходить из-за изменений в налоговом законодательстве. Хотя налогово-бюджетная политика будет рассматриваться в части «Макроэкономика», нам уже известно, что налоги изменяют стимулы, а значит, и поведение экономических субъектов. Например, рост ставок налога на прибыль корпораций смещают кривую спроса на капитал вниз-влево, так как ослабляются стимулы к инвестированию. И, наоборот, снижение налоговых ставок и введение налоговых льгот смещают кривую спроса на капитал в правостороннем направлении.

Теперь обратимся к сдвигам кривой предложения заемных средств – S_K (см. рисунок ниже).



Во-первых, на предложение заемных средств, или сбережений влияет уже рассмотренный нами фактор инфляции. Происходит сдвиг влево-вверх кривой S_K так, что величине предложения заемных средств K_1 соответствует более высокая ставка процента r_1 . В условиях, когда деньги теряют свою покупательную способность, кредиторы будут уменьшать предложение сбережений и поднимать ставку процента, желая обезопасить свои денежные средства от обесценения.

Во-вторых, смещение кривой предложения сбережений будет зависеть от фазы деловой активности, в которой находится экономика (спад или подъем). При прочих равных условиях, в фазе спада люди стремятся больше сберечь, нежели тратить. Следовательно, кривая предложения заемных средств, как и в предыдущем случае, сместится в левостороннем направлении. Обратная ситуация - в фазе подъема. Однако важно еще раз подчеркнуть предпосылку «при прочих равных условиях», поскольку взаимосвязь предложения заемных средств и величины процентной ставки на разных фазах экономического цикла является весьма сложной и противоречивой.

В-третьих, налоговая и кредитно-денежная политика государства, использующая в качестве инструментов воздействия на экономику налоговые ставки, ставку процента, другие инструменты политики Центрального Банка, оказывают непосредственное влияние на предложение сбережений. В результате это отражается на смещении кривой предложения заемных средств.

В целом же сдвиги в спросе и предложении заемных средств современной экономической наукой объясняются преимущественно в русле денежных теорий процента. Особо примечательны в этом отношении замечания Кейнса. Он характеризовал крах 1929 г. и Великую Депрессию как «внезапный удар по чистой производительности капитала», подчеркивая, что изменения в ставке процента были вызваны денежными факторами. А последние связаны с предпочтением ликвидности и чистая производительность капитала здесь, по его мнению, ничего не объясняет. Причину такого теоретического подхода нужно, очевидно, искать в возрастающей роли косвенных методов государственного регулирования (кредитно-денежной и налогово-бюджетной, или фискальной политики), оказывающих непосредственное воздействие на решения экономических субъектов в сфере спроса и предложения заемных средств.

Номинальная и реальная ставка процента. Эффект Фишера. Фактор риска в процентных ставках

До настоящего момента в нашем исследовании природы процента и величины процентной ставки мы абстрагировались от изменения общего уровня цен в экономике. И это понятно, так как микроэкономика имеет дело, прежде всего, с изменением относительных цен на рынках товаров и рынках факторов производства. Но при исследовании ставки процента абстрагироваться от инфляции можно лишь до известных пределов. В данном случае речь идет о необходимости различать номинальную и реальную ставку процента.

Номинальная ставка процента - это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции.

Реальная ставка процента - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции.

Например, номинальная годовая ставка процента составляет 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка процента составит $(9 - 5) = 4\%$.

Различие между номинальной и реальной процентной ставкой приобретает смысл только в условиях инфляции (повышения общего уровня цен) или дефляции (снижения общего уровня цен). Американский экономист Ирвинг Фишер выдвинул гипотезу относительно связи между номинальной и реальной ставкой.

Она получила название **эффект Фишера**, который означает следующее: номинальная ставка процента изменяется так, чтобы реальная ставка оставалась неизменной. В математическом виде эффект Фишера принимает вид формулы:

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

где i - номинальная ставка процента, r - реальная ставка процента, π^e -ожидаемый темп инфляции (в процентах). Так, например, если ожидаемый темп инфляции составляет 1% в год, то и номинальная ставка вырастет на 1% за тот же период, следовательно, реальная ставка останется без изменений. Таким образом, понять процесс принятия инвестиционных решений невозможно, игнорируя различие между номинальной и реальной ставкой процента. Простой пример: если Вы намерены предоставить ссуду на год в условиях инфляционной экономики, то какую номинальную ставку процента Вы установите? Если темп прироста уровня цен составляет, например, 10% в год, то, установив номинальную ставку процента 10% годовых по ссуде в 1000 руб., Вы через год получите 1100 руб. Но их реальная покупательная способность будет не той, что год назад. Ваш номинальный прирост дохода в 100 руб. будет «съеден» 10%-й инфляцией. Различие между номинальной и реальной ставкой процента важно для понимания того, как заключаются контракты в экономике с нестабильным общим уровнем цен (инфляцией или дефляцией).

После разграничения понятий номинальной и реальной ставок можно еще раз вернуться к вопросу о том, почему процентные ставки положительны, точнее, почему реальные процентные ставки положительны. Вспомним о том, что большинство людей имеет положительное временное предпочтение. Это значит, что кредитор, предоставляя кому-то денежные ресурсы, жертвуя настоящим во имя будущего, потребует за это вознаграждения, причем оно должно быть реальным, с точки зрения покупательной способности денег. Само различие между номинальными и реальными переменными порождено инфляционными или дефляционными процессами в экономике.

До сих пор, говоря о ставке процента, мы говорили о некоей единой ставке. На самом деле существует множество различных ставок процента на рынке заемных средств, на рынке ценных бумаг, на рынке недвижимости и т. д. Да и каждый из нас по своему опыту знает, что ставки процента в Сбербанке и коммерческих банках могут отличаться. Причин здесь несколько, но одна из самых важных - это **степень риска капиталовложений**. Сам риск в рыночном хозяйстве связан с неопределенностью как имманентной чертой рыночного процесса (см. далее). Вы рискуете, предоставляя ссуду малоизвестной фирме или отдельному лицу, чье финансовое положение не досконально известно. Вы рискуете в принципе, откладывая возможность сегодняшнего распоряжения денежными ресурсами (ведь в будущем могут измениться и политический климат в стране, и налоговое законодательство и, вообще, как уже подчеркивалось, человек не вечен). Поэтому, чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента. Это станет яснее после анализа, в частности, рынка ценных бумаг (см. далее), где надежность и доходность ценных бумаг всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости. В связи с этим ставки процента по рисковым и безрисковым активам будут различными. **Безрисковые активы** - это активы, обеспечивающие денежные поступления в заранее обусловленном размере. Например, в США - это казначейские векселя. Вообще, во многих странах с развитой рыночной экономикой государственные ценные бумаги в наибольшей степени соответствуют понятию безрискового актива, но и доход по ним колеблется в пределах 4-8% годовых. **Рисковые активы** - это активы, денежные поступления от которых весьма неопределенны и часто зависят от случая. Типичный пример из российской экономической истории - афера с обязательствами фирмы «МММ», по которым обещалась фантастическая доходность.

Следующая причина различий в ставках процента - это **срок, на который выдаются ссуды**. При прочих равных условиях, краткосрочные ссуды предоставляются под более низкий процент, нежели долгосрочные.

Важным фактором различий в ставках процента является и **степень монополизации рынка заемных средств**. Нам уже известно, что монополист обладает определенной властью над рыночной ценой. В данном случае такой своеобразной ценой является ставка процента. И чем выше степень монополизации на рынке ссудных капиталов, тем, при прочих равных условиях, будет выше ставка процента.

Для чего необходимо знание различных ставок процента экономическому субъекту, принимающему решение на рынке капитала? Для того, чтобы при осуществлении инвестиционных проектов с низкой степенью риска сравнивать ожидаемые доходы со ставкой процента по безрисковым активам. В свою очередь, осуществление высокорисковых инвестиционных проектов требует сравнения ожидаемых доходов с процентной ставкой по соответствующим активам со значительной степенью риска.

Дисконтирование и принятие инвестиционных решений

Итак, как мы отметили, рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (в процентном выражении) с текущей рыночной ставкой процента по ссудам. Сами по себе инвестиции нельзя считать высоко- или низкодходными, если не принимать во внимание ставку процента.

Сравнение уровня дохода на инвестиции с процентной ставкой - это один из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов. При этом важно учитывать различие номинальной и реальной

ставки при сравнении ожидаемого уровня дохода капиталовложений и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной ставкой.

Уточним теперь процедуру сравнения ожидаемой доходности инвестиций и ставки процента: сравнивать необходимо с учетом фактора риска капиталовложений. Если предполагаемый инвестиционный проект отличается низкой степенью риска, то необходимо сравнивать ожидаемую доходность со ставкой процента по безрисковому активу.

В предыдущем анализе мы абстрагировались от того, что поток доходов, получаемый от реализации инвестиционного проекта, растянут во времени. Поэтому необходимо рассмотреть новое понятие, а именно дисконтирование. Категория дисконтирования неразрывно связана с фактором времени и той ролью, которую вообще играет время при определении категории процента. **Дисконтирование** (слово «дисконт» означает скидка) - это специальный прием для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм. Дисконтирование можно определить и как снижение ценности отсроченных денежных поступлений. Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (покупке оборудования, строительстве нового завода, прокладке железной дороги и т. п.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Попросту говоря, деньги в освоение проекта вы должны вложить сегодня, а доходы получите в будущем. Но сколько стоит 1 руб., полученный не сегодня, а через несколько лет? На первый взгляд, вопрос может показаться странным: 1 руб., полученный через 3 года, это и есть 1 руб. Однако не будем забывать об альтернативности использования вашего капитала. Вкладывая деньги сегодня в строительство завода, вы упускаете возможность положить деньги на банковский счет; предоставить ссуду своему знакомому бизнесмену; купить высокодоходные ценные бумаги и т. п.

Что означает получить 100 руб. через 1 год? Это (при рыночной ставке, например, 10%) равнозначно тому, как если бы вы сегодня положили 91 руб. в банк на срочный депозит. За год там на эту сумму «набежали» бы проценты и тогда через год вы получили бы 100 руб. Итак, 91 руб. сегодня равнозначен 100 руб., полученным через год. Или, иначе выражаясь, сегодняшняя стоимость будущих (полученных через 1 год) 100 руб. равна 91 руб. При тех же условиях (ставка процента - 10% 100 руб., полученные через 2 года, сегодня стоят 83 руб. Таким образом мы узнаем **сегодняшнюю ценность (present value, или сокращенно PV)** будущей суммы денег.

Можно заметить, что дисконтирование - это процедура, обратная, начислению сложных процентов, т. е. расчету **будущей ценности (future value, или сокращенно FV)** сегодняшней суммы денег. С такими расчетами каждый из нас хорошо знаком. Например, при той же ставке процента, т.е. 10%, можно подсчитать, сколько мы получим через год, положив на срочный депозит 1 руб. В конце 1-го года - это 1,1 руб.; в конце второго года, с учетом сложных процентов - это 1,21 руб. ($1,1 + 0,1 \times 1,1$); в конце 3-го года - это 1,33 руб. ($1,1 + 0,1 \times 1,1 + 0,1 \times 1,21$). Итак, формула для расчета будущей ценности сегодняшней суммы денег:

$$FV = \sum_{t=1}^n PV (1+r)^t$$

где t - количество лет, r - ставка процента

Формула для расчета сегодняшней ценности будущей суммы денег, позволяющая нам дисконтировать будущие доходы, такова:

$$PV = \sum_{t=1}^n FV / (1+r)^t$$

Для иллюстрации процесса дисконтирования приведем условный пример. Допустим, если вложить сегодня 5 млн. руб. в основной капитал, то можно построить завод по производству хозяйственной посуды и в течение будущих 10 лет получать ежегодно 600 тыс. руб. Выгодный ли это инвестиционный проект? Просчитаем два варианта. Ставка процента по безрисковому активу, допустим, в первом случае составляет 2%. Ее мы и берем в качестве ставки дисконтирования, или нормы дисконта. Во втором варианте ставка дисконтирования составляет 4%.

При первом варианте через десять лет мы получим 6 млн. как сумму потока ежегодных доходов по 600 тыс. руб. Каждая из этих «порций» доходов будет получена в будущем, т. е. через 1 год, затем через 2 года и т. д. в течение 10 лет. Необходимо сравнить сегодняшние затраты (обозначим их латинской буквой C) в 5 млн. руб. и дисконтированную величину потока будущих доходов, определяемую по формуле PV . Далее необходимо сравнить две величины: C и PV , т.е. 5 млн. руб., ко-торые нужно вложить сегодня, и дисконтированную величину, т. е. 5,34 млн. руб. (первый вариант, при ставке дисконтирования 2%). Поскольку $C < PV$, или $5 < 5,34$, то при такой ставке процента проект может быть осуществлен. Но во втором случае, т. е. при ставке процента 4%, ценность наших будущих доходов составит сегодня лишь 4,8 млн. руб. Следовательно, $C > PV$, или $5 > 4,8$ и такой проект неэффективен; целесообразнее найти альтернативные пути применения этим 5 млн. руб., например, положить эту сумму в банк. Формула дисконтирования (PV) показывает, что чем ниже ставка процента и меньше период времени (величина t), тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю ценность будущих доходов и принять правильное решение.

Важным показателем при оценке инвестиционных проектов является **чистая дисконтированная ценность (NPV)**. Она представляет собой разницу между дисконтированной суммой ожидаемых доходов и издержками на инвестиции, т. е. $NPV = PV - C$. В нашем примере чистая дисконтированная ценность при ставке 2% составит: 5,34 млн. - 5 млн. = 0,34 млн. руб. Использование критерия чистой дисконтированной ценности означает, что инвестирование имеет смысл только тогда, когда $NPV > 0$. В нашем втором примере, когда в качестве ставки дисконтирования мы брали 4%, NPV составила отрицательную величину: 4,8 - 5 = - 0,2 млн. руб. При таких условиях критерий чистой дисконтированной ценности показывает нецелесообразность осуществления проекта.

В связи с показателем NPV, рассмотрим еще один важный показатель, называемый **внутренней нормой дохода (IRR)**. Этот показатель означает такую ставку дисконтирования, при которой чистая дисконтированная ценность равна нулю. Другими словами, необходимо решить уравнение относительно r :

$$C = \sum_{t=1}^n FV / (1+r)^t$$

Внутренняя норма дохода, в сущности, - это тот максимальный уровень ставки процента, на который может согласиться инвестор для привлечения инвестиционных средств на рынке ссудного капитала.

Дисконтирование применяется не только бизнесменами, осуществляющими инвестиционные проекты. Так, при получении выигрышей по лотерее на разных временных условиях, при получении денежных сумм по завещанию, где также оговорены различные временные сроки выплаты денег, при внесении платы за обучение в высшем учебном заведении в течение нескольких лет и т. п., экономические субъекты используют процедуру дисконтирования, которая помогает осуществить рациональный экономический выбор.

Рынок капитальных активов (капитальных благ длительного пользования)

После того, как определена процедура дисконтирования, можно обратиться к вычислению той цены, по которой покупаются и продаются капитальные блага. Нам поможет сравнение величин C и PV , которые исследовались в предыдущем параграфе.

Допустим, фирма покупает металлообрабатывающий станок. По какой капитальной цене будет продаваться и покупаться этот станок? Вспомним, что ценность капитального блага непосредственно связана с потоком доходов, которые можно получить от его использования. Если фирма, купив станок по цене C , рассчитывает получить в будущем поток доходов, сегодняшняя ценность которых превосходит величину C , то такая сделка укладывается в рамки рационального экономического поведения. Предположим, что поток доходов - это арендная плата, или рентная оценка, по которой фирма будет давать станок напрокат. Следовательно, цена капитального блага тесно связана с рентной оценкой услуг этого блага. Допустим, величина C составляет 10000 руб. Срок службы станка - 5 лет. Рентная оценка - 2500 руб. в год. Необходимо дисконтировать этот поток доходов по некоей ставке процента (ставке дисконта). Допустим, на рынке заемных средств по безрисковым активам такая ставка составляет 1%. В таком случае PV (сегодняшняя ценность потока доходов) за 5 лет составит 12000 руб. Фирме имеет смысл приобрести станок при таких условиях. Однако здесь мы видим, что на рынке капитальных благ данного вида не наблюдается равновесия, так как $PV > C$. Высокая сегодняшняя ценность потока доходов от станков, сдаваемых в аренду, вызовет приток хозяйствующих субъектов, желающих купить такие станки. Величина C , т. е. сложившаяся первоначально цена капитального блага 10000 руб., начнет повышаться, так как владельцы ссудного капитала сочтут выгодным вкладывать свои свободные денежные средства в такой проект. Вместе с тем, увеличится предложение станков на рынке их проката, а, значит, начнет снижаться рентная оценка (арендная плата), которая теперь будет ниже 2500 руб. ежегодно. В результате уменьшится и дисконтированный поток доходов (арендной платы) так, что PV начнет снижаться. Равновесие на рынке капитальных благ установится тогда, когда C будет равно PV . Другими словами, **цена капитального блага есть не что иное, как дисконтированная ценность потока будущих доходов, приносимых от его использования.**

Таким образом, мы вернулись к тому, с чего начали настоящую тему: цены на рынке услуг физического капитала (ставки арендной платы), цены на рынке ссудного капитала (ставки процента), цены на рынке капитальных благ (дисконтированный поток доходов, приносимый капитальными благами) самым тесным образом связаны между собой.

Тема 8. Основные макроэкономические показатели и система национальных счетов

Курс макроэкономики, как правило, читается после изучения базового курса по микроэкономике. В чем же отличие этих двух курсов? Почему недостаточно ограничиться лишь микроэкономическим анализом? Вспомним, какие же вопросы изучались в курсе микроэкономики. Во-первых, это были вопросы, связанные с ценообразованием. В частности, объяснение изменений относительных цен, то есть цен на одни товары по отношению к другим товарам. Однако следует заметить, что мы наблюдаем не только изменение относительных цен (скажем, цен на нефть или цен на кофе), но и изменение общего уровня цен. Изучение этого явления, называемого инфляцией, не входило в задачу микроэкономики, а составляет один из основных вопросов макроэкономики. Другой пример. В микроэкономике мы рассматривали труд как один из основных факторов производства, однако предметом нашего интереса было равновесие на рынках труда разной квалификации, специализации и т.п. Нас не интересовала совокупная величина занятости в экономике или, наоборот, уровень безработицы. Эти вопросы опять же будут пристально изучаться в курсе макроэкономики.

Таким образом, предметом макроэкономической теории является изучение макроэкономических явлений, которые не связаны с какой-то одной отраслью экономики, а имеют отношение ко всем отраслям экономики и должны получить общее (макроэкономическое) объяснение. Итак, макроэкономика изучает поведение экономики, рассматриваемой как единое целое: её подъёмы и спады, проблемы инфляции, безработицы. Следует отметить, что некоторые вопросы макроэкономики относятся к экономике страны, а некоторые могут иметь последствия и для целого ряда стран (например, мировые нефтяные или финансовые кризисы). В этом случае мы имеем дело с глобальным макроэкономическим анализом.

Макроэкономика рассматривает как изменение объёмов производства и занятости в *долгосрочной перспективе* (экономический рост), так и их *краткосрочные колебания*, которые образуют циклы деловой активности.

Основная проблема, с которой сталкиваются студенты, изучающие макроэкономiku, состоит в том, что она не является сложившейся законченной дисциплиной, а споры по ключевым вопросам макроэкономики продолжаются и сегодня. Это часто вызывает недовольство слушателей, особенно тех, кто хочет увидеть в курсе простые, ясные законченные ответы на основные проблемы современной экономики. Изучая макроэкономiku, нужно принимать во внимание то, что по некоторым вопросам существует несколько теорий, которые пытаются с разных точек зрения объяснить то или иное явление. Следует также обращать внимание на предпосылки, на которых базируется та или иная теория, и оценивать адекватность этих предпосылок в каждой конкретной ситуации. Например, сложно ожидать, что модели, созданные для описания развитой рыночной экономики, будут адекватно описывать ситуацию в странах с переходной экономикой.

Микроэкономика и макроэкономика

Несмотря на существующее разделение вопросов на микро- и макроэкономические, следует принимать во внимание, что эти две составляющие существуют не сами по себе, а тесно связаны между собой. Значительный разрыв между этими двумя науками существовал на заре появления макроэкономики и постепенно все больше сокращается. По сути, все современные макроэкономические концепции имеют микроэкономическое обоснование, то есть в их основе лежат определенные поведенческие микроэкономические модели, результаты которых агрегируются и затем исследуются на макроуровне. Основным проблемным местом остается теория агрегирования, которая также активно развивается. Заметим, что агрегирование необходимо не только в теории, но и на практике (при сборе и обработке статистических данных, которые составляют основу для эмпирического анализа). В макроэкономике рассматривают следующие агрегированные экономические переменные: совокупный выпуск, потребление, инвестиции, экспорт и импорт, уровень цен и так далее. Принято также рассматривать следующие агрегированные рынки: рынок товаров, рынок труда и рынок активов.

Краткая история макроэкономики

Несмотря на то, что макроэкономические вопросы ставились и изучались еще в XVII-XVIII веках (например, в 1752 году вышла работа Д.Юма, посвященная изучению связей между торговым балансом, предложением денег и уровнем цен), макроэкономика как наука появилась лишь в 30-е-40-е годы двадцатого века. Катализатором для этого послужила великая депрессия 30-х годов, приведшая к огромному спаду производства в большинстве западных стран, породившая тем самым невиданную ранее безработицу, в результате чего значительная часть населения этих стран оказалась на грани нищеты. Демократизация, имевшая место после первой мировой войны, также сыграла немаловажную роль. Демократические правительства были озабочены катастрофическим падением уровня жизни населения, и нуждалось в разработке экономических способов борьбы с депрессией.

Появление в 1936 году труда английского экономиста Джона Мейнрада Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» было напрямую продиктовано великой депрессией и положило начало макроэкономике, как самостоятельной экономической науки. Центральная идея Кейнса состоит в том, что рыночные экономики не всегда способны к саморегулированию, как это считали классики, поскольку может иметь место определенная негибкость цен. В этом случае, экономика не может самостоятельно выйти из депрессии за счет механизма цен, а требуется вмешательство государства в виде стимулирования совокупного спроса. Появление кейнсианского подхода впоследствии назвали «кейнсианской революцией» в экономике. Следует также отметить еще одно обстоятельство, способствовавшее становлению макроэкономики. Это появление регулярной статистики по национальным счетам. Наличие данных

позволило наблюдать и описывать динамику и взаимосвязь макроэкономических явлений, что является первым необходимым шагом для развития макроэкономической науки.

В процессе развития в макроэкономике сложились две основные школы. *Классическая школа* полагала, что свободные рынки сами приведут экономику к равновесию на рынке труда (то есть, к полной занятости) и эффективному распределению ресурсов и, соответственно, нет необходимости в государственном вмешательстве.

Кейнсианская школа исходила из наличия определенной негибкости цен и, следовательно, несостоятельности рыночного механизма с точки зрения достижения макроэкономического равновесия, в частности это относилось к наличию неравновесия на рынке труда, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. В результате подобная несостоятельность рыночного механизма требует вмешательства государства, принимающего форму стабилизационной политики.

Мы начнем изучение с кейнсианской экономики, предполагая наличие определенной негибкости цен в краткосрочной перспективе, а затем рассмотрим равновесие при абсолютно гибких ценах (классический подход).

Следует отметить, что кейнсианская модель достаточно адекватно описывала экономику и широко использовалась до 70-х годов двадцатого века. В 70-х годах возникла новая проблема: сочетание стагнации с высокой инфляцией. Многие видели причину подобной ситуации в активном вмешательстве правительства в экономику. Произошла так называемая кейнсианская контрреволюция. Ответом явился пересмотр классической парадигмы. Появились неоклассические теории: экономическая теория вернулась к идее о саморегулирующихся рынках, но при несколько иных институциональных предпосылках. Ключевую роль в экономических моделях стал играть вопрос асимметричности информации и концепции ожиданий экономических агентов. Параллельно развивалось и альтернативное некейнсианское направление, но теперь на основе соответствующих микроэкономических поведенческих моделей, рассматривающих негибкость цен в краткосрочном периоде, как ответ рациональных экономических агентов на некие внешние условия.

Изучив простейшую кейнсианскую постановку модели и рассмотрев долгосрочный (классический) подход, мы обсудим современные модификации этих подходов, базирующиеся на основе как неоклассических, так и некейнсианских идей. Вторая часть курса будет посвящена микроэкономическим основам макроэкономики, а затем мы рассмотрим вопросы долгосрочного экономического роста.

Валовой национальный продукт

О деятельности отдельных предприятий (фирм) и экономических процессах в национальном масштабе судят исходя из множества личных показателей, которые характеризуют благосостояние общества, а также динамику экономики страны в целом. Общеизвестно, что наилучшим доступным показателем состояния экономики является объем годового совокупного производства товаров и услуг или, иными словами, совокупный выпуск продукции в экономике страны.

Наиболее широко используемым показателем функционирования национальной экономики – производство товаров и услуг, является валовой национальный продукт (ВНП). Он определяется как рыночная ценность (стоимость) всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике страны за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны как в рамках национальной территории, так и на территории других стран.

К показателю ВНП близок показатель валового внутреннего продукта (ВВП). Он представляет собой стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за год, независимо от национальной принадлежности предприятий. При подсчете ВВП не учитывается стоимость продукции, произведенной на предприятиях данного государства вне его территории.

ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования экономических ресурсов данной страны за рубежом. К факторным доходам относят доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент и прибыль предприятий (фирм). Если к показателю ВВП добавить разность между доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и доходами, полученными иностранными инвесторами и работниками в данной стране, с другой стороны, то получим показатель ВНП. У большинства стран различие между ВНП и ВВП невелико и колеблется в пределах $\square$ 1% от ВВП.

ВНП исчисляется в показателях номинального, реального и потенциального ВНП (ВВП).

Номинальный ВНП – это стоимость объема производства в каждом году, исчисленная в рыночных ценах этого года. Рассчитывается путем суммирования стоимостных объемов производства (цены, умноженной на количество) всех миллионов товаров и услуг, произведенных в экономике. Величина номинального ВНП может изменяться под влиянием как динамики физического объема производства, так и динамики уровня цен.

Реальный ВНП измеряет стоимость всей произведенной продукции в ценах базового года и является основным показателем физического объема производства. Когда повышается реальный ВНП, это свидетельствует о том, что совокупный объем производства вырос, т.е. произведено больше товаров и услуг. Следовательно, динамика реального ВНП более точно отражает изменения в производстве товаров и услуг, нежели это делает показатель номинального ВНП.

Реальный ВНП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВНП на индекс цен:

$$\text{Реальный_ВВП} = \frac{\text{Номинальный_ВВП}}{\text{Индекс_цен}}$$

Одним из широко используемых показателей уровня цен в экономике является индекс потребительских цен (ИПЦ или CPI в английской аббревиатуре – consumer price index). ИПЦ показывает изменение среднего уровня цен "корзины" товаров и услуг, обычно потребляемых среднестатистической городской семьей. Состав потребительской корзины (количество товаров и услуг) фиксируется на уровне базисного года.

ИПЦ рассчитывается по индексу Ласпейреса или индексу цен, где в качестве весов используется набор благ, фиксированный по базисному году:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0},$$

где P_i^0 и P_i^t – цены i-го блага, соответственно, в базисном (0) и текущем (t) периоде; Q_i^0 – количество i-го блага в базисном периоде (0).

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, что несколько искажает результат. Например, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года, не принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Различие между номинальным и реальным ВВП дает и второй, также широко используемый показатель уровня – цен индекс цен или дефлятор ВВП (ВВП). Он рассчитывается по индексу Пааше, т.е. индексу, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t},$$

где P_i^t и P_i^0 – цены i-го блага, соответственно, в текущем (t) и базисном (0) периоде; Q_i^t – количество i-го блага в текущем (t) периоде.

Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде:

$$\text{Дефлятор_ВВП} = \frac{\text{Номинальный_ВВП}}{\text{Реальный_ВВП}}$$

В отличие от индекса Ласпейреса, индекс Пааше несколько занижает рост уровня цен в экономике, поскольку тоже не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде.

Различие между ИПЦ и дефлятором ВВП заключается также в том, что дефлятор ВВП включает информацию обо всех производимых товарах, тогда как ИПЦ отражает изменение цен лишь тех товаров, которые потребляются усредненным потребителем.

Динамику номинального ВВП России можно проследить по следующим цифрам: в 1994 г. он оценивался в объеме 630 трлн р., в 1995 г. – 1631 трлн р., в 1996 г. – 2250 трлн р., в 1997 г. – 2675 трлн р. и в 1998 г. – 2840 трлн р. Несмотря на явный рост номинального ВВП, реальный ВВП России за 1998 г., исчисленный в ценах базового 1990 г. составил только 376,8 млрд р. Следовательно, большая часть роста номинального ВВП была результатом увеличения цен, а не производства товаров и услуг.

Потенциальный ВВП – это уровень выпуска продукции, который был бы достигнут при полной занятости или, другими словами, это – показатель производственных возможностей экономики страны.

Методы расчета ВВП

Существуют три способа измерения ВВП (ВВП):

- по добавленной стоимости (производственный метод);
- по расходам (метод конечного использования);
- по доходам (распределительный метод).

При подсчете ВВП (ВВП) производственным методом требуется учитывать все произведенные за год товары и услуги только один раз, то есть, чтобы при расчете учитывалась конечная продукция, и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

Конечная продукция – это товары и услуги, которые покупаются для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления (т.е. в производстве других товаров и услуг).

Промежуточная продукция – это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта.

Учет стоимости конечного продукта, а также стоимостей продаж и перепродаж его различных компонентов в многоступенчатом производственном процессе приводит к так называемому **двойному счету**. Для исключения многократного повторного счета в ВВП необходимо включать только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки. **Добавленная стоимость** – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии (фирме) и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию.

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается.

Иначе говоря, добавленная стоимость – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенное сырье, материалы и т.п. (то есть за промежуточную продукцию).

Сложив добавленную стоимость, созданную всеми пятью фирмами в нашем примере, можно точно подсчитать стоимость костюма.

Таким образом, величина ВВП при подсчете производственным методом представляет собой сумму добавленной стоимости всех производящих фирм в стране. Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг.

При расчете ВВП по расходам суммируются расходы всех экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, государства) и иностранцев (расходы на экспорт) на приобретение (потребление) конечного продукта. Фактически речь идет о совокупном спросе экономических агентов на произведенный ВВП. Суммарные расходы можно разложить на четыре компонента:

$$\text{ВВП} = C + J_g + G + X_n,$$

где **C** – личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на предметы потребления длительного пользования (автомобили, холодильники, мебель и т.п.), на товары текущего потребления (хлеб, молоко, сигареты, рубашки и т.д.), а также потребительские расходы на услуги (юристов, врачей, механиков, парикмахеров и т.п.); **J_g** – валовые частные внутренние инвестиции, включающие в себя три компонента: 1) все конечные покупки машин, оборудования и станков предпринимателями; 2) всё строительство (производственное и жилищное); 3) изменение запасов (запасы полуфабрикатов и сырья, еще не потребленных в процессе производства товаров), при этом рост запасов учитывается со знаком "+", уменьшение – со знаком "-"; **G** – государственные закупки товаров и услуг – все государственные расходы, (включая федеральные и местные органы власти) на конечную продукцию предприятий и на все прямые покупки ресурсов, особенно рабочей силы (государственный аппарат управления). При этом исключаются все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают реального увеличения текущего производства. Это есть выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Трансферты являются передачей государственных доходов, полученных от налогоплательщиков, определенным семьям и индивидам в виде пенсий, пособий, стипендий и т.п.); **X_n** – чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. При подсчете ВВП необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране, в том числе и расходов иностранцев, т.е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т.е. стоимость импорта. Показатель может быть как со знаком "+", так и со знаком "-".

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (**C**), а самыми изменчивыми – инвестиционные расходы (**J_g**).

При расчете ВВП по доходам суммируются все **виды факторных доходов**, а также два компонента, не являющихся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес (налоги минус субсидии).

В составе ВВП обычно выделяют следующие виды факторных доходов (критерием служит способ получения дохода):

- вознаграждение за труд наемных работников (заработная плата, премии и др.);
- рентные платежи, представляющие собой доходы, получаемые владельцами недвижимости;
- процент, представляющий собой выплаты денежного дохода поставщикам денежного капитала;
- доходы от собственности или доходы некорпоративного предпринимательского сектора (доходы предприятий, находящихся в индивидуальной собственности, партнерских товариществ и кооперативов);
- прибыли корпораций, которые могут быть использованы тремя способами: 1) в виде налогов на прибыль корпораций – доход получает государство; 2) в виде дивидендов – прибыль корпораций выплачивается акционерам; 3) в виде нераспределенных прибылей корпораций (то, что остается от уплаты налогов и дивидендов), которые инвестируются либо сразу, либо в будущем на создание новых заводов и покупку оборудования.

Амортизация в виде бухгалтерской записи есть ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в ходе производства в течение определенных лет. Амортизационные отчисления называются отчислениями на потребление капитала, т.е. на покупку инвестиционных товаров, потребленных в процессе производства ВВП данного года. Амортизация не является прибавкой к чьему-либо доходу, она говорит о том, что часть ВВП данного года должна быть отложена для замещения в будущем машин и оборудования, потребленных в процессе производства конечных товаров и услуг.

Косвенные налоги на бизнес включают общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Этот приток косвенных налогов на бизнес является незаработанным доходом, поскольку государство не вносит никакого вклада в обмен на поступления от налогов.

Как и при подсчете ВВП по расходам, в данном способе необходимо учесть также и факторные доходы из-за рубежа.

В этом случае исчисление ВВП примет вид:

ВВП = ВВП + чистые факторные доходы из-за рубежа

Чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

Из приведенных методов расчета ВВП (ВВП) чаще всего используется производственный метод (по добавленной стоимости) и метод конечного использования ВВП (по расходам).

Взаимосвязь показателей ВВП

В экономической теории и статистике широко используются взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые рассчитываются на основе ВВП (ВВП). К ним относятся: чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой валовой национальный продукт (ВВП), скорректированный на сумму амортизационных отчислений (объема капитала, потребленного в ходе производства текущего года). С его помощью измеряется общий годовой объем производства конечных товаров и услуг, который экономика в целом, включая домашние хозяйства, фирмы, государство и иностранцев, в состоянии потратить, не ухудшая при этом производственных возможностей страны для последующих лет.

ЧНП = ВВП – амортизация

Национальный доход (НД) является измерителем доходов, которые поставщики экономических ресурсов получили от участия в текущем производстве продукции. НД показывает во сколько обществу обходится, с точки зрения потребления ресурсов, производство данного объема конечной продукции. Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес, поскольку в обмен на налоги государство прямо ничего не вкладывает в производство. В этом случае государство не может расцениваться как поставщик экономических ресурсов (факторов производства). Таким образом, чтобы определить показатель общего объема заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей, полученных в ходе производства объема ВВП данного года, следует вычесть из ЧНП косвенные налоги на бизнес:

НД = ЧНП – косвенные налоги на бизнес

Личный доход (ЛД) представляет собой **полученный доход**, в отличие от национального дохода, который является **заработанным** доходом. Дело в том, что часть заработанного дохода – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций и нераспределенные прибыли корпораций – не поступает в распоряжение домохозяйств. В то же время трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности работника, по сути, представляют часть дохода домохозяйств. Поэтому из национального дохода следует вычесть три вида доходов, которые заработаны, но не получены, и прибавить доходы, полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности:

**ЛД = НД – взносы на социальное страхование –
– налоги на прибыль корпораций –
– нераспределенные прибыли корпораций +
+ трансфертные платежи**

Располагаемый доход (РД) есть доход, находящийся в личном распоряжении членов общества после уплаты индивидуальных налогов (личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов на наследство):

РД = ЛД – индивидуальные налоги

ВВП и “чистое экономическое благосостояние”

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны. Вместе с тем считается, что ВВП не полностью отражает реальное экономическое благосостояние нации, что связано с рядом обстоятельств.

Во-первых, некоторые товары и услуги, созданные в данном году не поступают на рынок, а следовательно, не имеют рыночной цены. В показателе ВВП они учитываются по условно начисленной стоимости. Например, услуги государственных служащих (полицейских, пожарных, работников управленческого аппарата и т.п.) не имеют рыночной стоимости, но в ВВП учитываются издержки по производству этих услуг, то есть соответствующие расходы государства на заработную плату этим работникам.

Во-вторых, многие товары и услуги производятся и потребляются в домашних хозяйствах, не попадая на рынок и часто не учитываются в показателе ВВП. Так, еда, приготовленная дома и в ресторане, может быть совершенно одинаковой, но лишь стоимость еды в ресторане учитывается в ВВП. Прислуга и домохозяйка могут выполнять одинаковую работу, но труд последней никак не будет учтен, а вот заработная плата прислуги войдет в ВВП, рассчитанный по доходам. Практически во всех странах отсутствуют систематическая и достоверная статистика таких видов деятельности, как домашний уход за больными и детьми, домашнее благоустройство, в том числе ремонт квартир, электро- и радиоаппаратуры, обуви, автомашин и т.п., репетиторство, работа на земельном участке и т.д., которые, несомненно, увеличивают благосостояние семьи.

В-третьих, во всех странах существует проблема учета теневой экономики. В России она представляется чрезвычайно актуальной, поскольку в ходе проведения экономических реформ масштабы теневой экономики значительны. По данным Госкомстата РФ, в 1997 г. теневой сектор составил 21–22% ВВП, а в 1998 г. – уже 25% ВВП, а по данным МВД России – 35–42% (для сравнения доля теневой экономики в Германии – 9% ВВП, в США – 10%, Великобритании – 7%, Италии, Греции, Испании – 25%, Колумбии – 70% ВВП). При этом следует уточнить, что теневой сектор экономики можно условно разделить на две части. Первая – это легальная деятельность физических или юридических лиц, связанная с получением доходов. При этом теневики либо вовсе не платят налогов, либо декларируют лишь часть полученной прибыли, т.е. платят меньшую сумму налогов. Вторая – нелегальное выполнение работ или услуг, которые запрещены законом (нелегальные виды развлечений, рэкет, производство и продажа наркотиков, продажа оружия и т.п.) и которые отрицательно сказываются на благосостоянии общества.

В-четвертых, в показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов расширения производства (истощение ресурсов, изменение климата, загрязнение окружающей среды), что влечет за собой уменьшение благосостояния общества.

Наконец, известно, что в условиях высокоразвитой экономики уровень доходов достаточен для качественного отдыха и увеличения времени досуга значительной части населения, что равнозначно увеличению благосостояния общества.

Учесть влияние перечисленных факторов на общественное благосостояние позволяет показатель "**чистого экономического благосостояния**" (**ЧЭБ**) общества, введенный в научный оборот американскими экономистами В. Нордхаусом и Дж. Тобином.

Формула ЧЭБ имеет следующий вид:

$$\text{ЧЭБ} = \text{ВВП} - \text{отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние,} \\ \text{плюс} + \text{нерыночная деятельность (в денежной оценке),} \\ \text{плюс} + \text{денежная оценка свободного времени}$$

Если бы представлялось возможным количественно оценить указанные в формуле ЧЭБ факторы, то это привело бы к весьма существенному росту ВВП, однако, в настоящее время их невозможно измерить количественно.

Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) позволяет в наглядной форме представить ВВП (ВВП) на всех стадиях его движения: производства, распределения, перераспределения и конечного использования.

Стандартная система национальных счетов разработана статистической комиссией ООН в 1953 г. В настоящее время национальные счета используются более чем в 100 странах мира. В России с 1988 года показатель ВВП определяется по методике ООН.

СНС отражает идею общего экономического равновесия в стране, когда наблюдается соответствие (равенство) наличных ресурсов и их использование.

Система национальных счетов дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе информацию по стандартному набору счетов для всех секторов экономики. **Сектора экономики** (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) – это совокупность экономических агентов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие "сектор" в этом случае несколько отличается от понятия "отрасль". Фирма или предприятие может относиться к разным отраслям, но согласно статистической группировке входит только в один сектор.

Основные виды счетов группируются по конкретным операциям, осуществляемым участниками хозяйственной деятельности. Каждый счет отражает одну из сторон этой деятельности.

В практике национального счетоводства обычно выделяют следующие основные счета.

Счет производства отражает результаты производственной деятельности – затраты, промежуточное потребление, производство добавленной стоимости. Его итог – добавленная стоимость в рыночных ценах.

Счет образования доходов характеризует процесс образования прибыли, заработной платы, доходов от собственности, социальных выплат, других доходов.

Счет распределения доходов показывает, как доходы распределяются между основными получателями – домашними хозяйствами, фирмами, учреждениями, административными структурами.

Счет использования доходов отражает соответствующий процесс: из располагаемого валового дохода образуются конечное потребление и валовое накопление.

Счет капитала (капитальных затрат, операций с капиталом) содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизации основного капитала, перечисления капитала.

Финансовый счет показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов, образование сальдо долговых требований и обязательств.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами, финансами. Каждой записи в одном счете соответствует идентичная запись в противоположном счете. В итоге взаимоувязанная система национальных счетов отражает основные стороны хозяйственных операций на макроуровне.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также, для международных сопоставлений показателей ВВП.

Тема 9. Роль государства в рыночной экономике

Теоретические подходы к экономической роли государства в рыночной экономике:

1. Кейнсианский – необходимо постоянное вмешательство и макроэкономическое регулирование экономики;

2. Неоклассический - минимизация государственного вмешательства в экономику.

Фиаско рынка - это рыночная ситуация, когда равновесие на рынке, возникшее в процессе взаимодействия агентов (обмен, торговля, производство), не является эффективным. Иными словами, это ситуация, с которой рыночное регулирование «невидимой руки» не может справиться (например, внешние эффекты, загрязнения окружающей среды и т. д.).

Частное благо – это благо, обладающее следующими свойствами: 1) делимость, т.е. доступность индивидуальным покупателям; 2) исключаемость, т.е. может быть приобретено только тем лицом, которое за него заплатило.

Рынок представляет собой хорошо отлаженный, несмотря на свой спонтанный характер, механизм, способный решать экономические задачи, стоящие перед обществом. Это, однако, не отрицает той роли, которую призвано играть государство. Идеальная модель экономического устройства общества предполагает использование механизма государственного регулирования для решения различных проблем. Рассмотрим основные из них:

Правовое обеспечение функционирования рыночного механизма. На государство возлагается серьезная задача — защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке. «... промышленное общество, основанное на рыночных отношениях и предлагающее значительную свободу выбора, немыслимо без правовой системы, без власти закона», — отмечает видный английский социолог Карл Поппер (Поппер К. Открытое общество и его враги, М., т.1, 1992. С.8). Для нормального осуществления экономической деятельности субъекты должны быть защищены законодательно. Прежде всего должна быть обеспечена защита прав собственности. Собственник, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своего права на нее и не сможет использовать в полную силу творческий и материальный потенциал. Поэтому необходимо наличие законодательства, обеспечивающего право собственности. Важную роль в правовом обеспечении имеет государственное противодействие неограниченной власти монополий. В экономически развитых странах разработано антимонопольное законодательство, ограничивающее элемент нездорового и недобросовестного соперничества. Большое значение имеет законодательство о защите прав потребителей. Принимаются серьезные санкции против продажи некачественных товаров, ложной информации о деятельности фирм и т.п. Разработаны законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы и других областей экономики. Наконец, уголовное законодательство, направленное против краж, насилий, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране и таким образом также улучшает функционирование рынка.

Производство общественных товаров. Как отмечалось, рынок в отдельных случаях оказывается неспособным обеспечить производство определенных товаров — так называемых общественных товаров. Поэтому необходимо подробнее рассмотреть роль государства в этой области. Подобных товаров и услуг, относимых к категории общественных, достаточно много. Напоминаем, что к ним относятся товары оборонного назначения, содержание правоохранительных органов, дороги, дорожная разметка и знаки и целый ряд аналогичных товаров. Все эти блага служат интересам общества в целом, предельные издержки на их производство не зависят от количества потребителей, и государству целесообразнее взять на себя заботу об их содержании. Государство финансирует подобные сферы бюджетных средств. Известно, что расходы на оборону являются на сегодняшний день одной из весьма значительных статей в расходной части бюджета. Большую расходную статью составляют средства, выделяемые на социальные нужды и на содержание государственного аппарата. Источник финансирования — налоги. Причем в данном случае отсутствует непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и реальным участием в процессе потребления данного общественного товара. Из-за незначительного размера или вообще отсутствия предельных издержек, которые вызывает каждый дополнительный потребитель, не имеет смысла строить сложную систему оплаты общественных благ, поэтому они и финансируются из государственного бюджета. Общественные блага не производятся частным сектором из-за невозможности

исключения из потребления, а также из-за того, что эти блага являются неконкурентными. Бывают чистые общественные блага и смешанные (квазиобщественные) блага.

Минимизация трансакционных издержек. О сложности решения проблемы трансакционных издержек, используя лишь рыночные механизмы, будет говориться ниже. Сейчас необходимо сказать о том, как государство решает эту проблему. В принципе, принимая на себя содержание общественного блага, государство решает и задачу минимизации трансакционных издержек: весьма сложно было бы, например, заключать сделку с каждым участником движения по шоссе на дорогах, заставляя каждого, кто пользуется услугами скоростной трассы, платить определенную сумму при въезде или выезде. Ясно, что такая система создавала бы «пробки» на дорогах, затрудняла бы проезд и в конечном счете уничтожила бы все те полюсы, ради которых такая скоростная трасса была создана. Например, стоимость радиовещания не изменится от того, прослушают ли радиопередачу 500 тыс. человек или 1 млн. человек. Есть товары, которые, по определению, не относятся к общественным (предельные издержки при производстве дополнительной единицы продукции не равны нулю), но из-за высоких трансакционных издержек государству все же бывает выгодно взять на себя их финансирование. Классический пример подобных товаров — некоторые виды страхования, в основном связанные с производственной деятельностью: страхование на случай безработицы, по старости. Частные страховые компании нуждаются в дорогостоящей рекламе, содержании административного аппарата и страховых агентов, что не нужно государству. Поэтому затраты государства в данной области значительно ниже, и подобные товары, как и общественные товары, целесообразнее производить государству.

1. Компенсация внешних издержек (экстерналий). Экстерналии или внешних эффектов представляют собой воздействие сделки на третьи лица. Экстерналии могут быть положительными или отрицательными. Интернационализация (устранение) экстерналий может производиться путем введения корректирующих налогов (налоги на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, которые повышают предельные частные издержки до уровня предельных общественных).

Теорема Коуза гласит, что если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Следствие: существуют ситуации, когда внешние эффекты устраняются путем обмена правами собственности и государственного вмешательства не требуется.

Государству принадлежит существенная роль в компенсации экстерналий. Традиционно государству отводится основная роль в области решения этой задачи. Существуют два основных способа минимизации отрицательных экстерналий. Первый способ — принятие административных мер по отношению к тем, кто вызывает отрицательные экстерналии. Например, в США виновникам ухудшения или загрязнения окружающей среды предъявляются обвинения на основании Закона о гражданских правонарушениях, Закона о нарушении прав собственности, а также принятых в 70-е годы Закона о чистом воздухе, Закона о чистой воде, Закона об ограничении шума, Закона о национальной экологической политике. На государство возлагается осуществление контроля за отрицательными внешними эффектами с применением административно-командных мер, гражданского кодекса, штрафных санкций, рыночных лицензий на выброс отходов до определенного уровня загрязнения окружающей среды. Второй способ — ограничения государством отрицательных экстерналий, стал причиной образования рынка прав на причинение внешних издержек. Государственные лицензии на сброс отходов выступают объектом купли-продажи на рынке на основе спроса и предложения на них. Загрязнители, купившие такие лицензии, но сократившие на период их действия вредные выбросы, могут остаток по лицензии продать на рынке, а если они полностью освобождаются от сброса отходов, то они могут продать лицензию тем, кто не укладывается в разрешенные нормы выброса. В экономической литературе подчеркиваются трудности внедрения в хозяйственную жизнь высокоэффективных средств и методов контроля за состоянием окружающей среды и утилизации отходов производства. И тем не менее формирование рынка прав на загрязнение может способствовать если неполному уничтожению отрицательных внешних эффектов (что вряд ли возможно), то, по крайней мере, их минимизации. Помимо установления норм и применения запретов, т. е. помимо прямого административного вмешательства с целью минимизации отрицательных экстерналий, государство использует и другой способ — косвенный метод борьбы с отрицательными экстерналиями — через налоговую сферу. Суть его заключается в том, что производители, являющиеся основными виновниками возникновения отрицательных внешних эффектов, облагаются налогами, что заставляет их в определенном смысле менять свое поведение. Кроме отрицательных экстерналий существуют и положительные экстерналии, когда выгоду получает не только непосредственный потребитель данного блага, но и «третьи лица». Под «третьими лицами» здесь, как правило, понимается общество в целом. Государство поощряет возникновение положительных экстерналий. В этих целях проводится субсидирование. Предоставляется ли субсидия потребителю (он сможет платить более высокую цену) или производителю (снижаются его издержки), в любом случае это ведет к увеличению потребления блага. Как правило, государство стремится предоставить субсидию тому, у кого большая эластичность спроса по доходам, так как степень реакции после субсидии на потребление блага будет выше. Государство субсидирует здравоохранение, образование, различные благотворительные программы, поскольку от реализации мероприятий в этих сферах выигрывают не только непосредственные получатели блага, но и общество в целом: ведь чем больше

здоровых, образованных и культурных людей будет в обществе, тем больше предпосылок для развития имеет такое общество.

2. Пресечение асимметричной информации. Устранение интерналий или внутренних эффектов интерналий, представляющих собой выгоды или убытки, получаемые участниками сделки, которые не были оговорены при ее заключении. Причина интерналий – асимметричность информации. Нам известно и такое явление, как неблагоприятный отбор. Те, кто пытается застраховать, например, свое здоровье, обладают большей информацией, чем те, кто предоставляет услуги страхования. В связи с этим из-за асимметричной информации частные страховые компании могут отказаться страховать отдельные виды рисков, и тогда этим занимается государство. Государство может сглаживать асимметричность информации путем контроля за качеством товаров и услуг, распространения нужных потребителям сведений, препятствуя распространению вводящей в заблуждение рекламы и т. д.

Политика поддержания доходов. Это - особый пункт. Неравенство в распределении доходов, строго говоря, нельзя назвать фиаско рынка, и оно вполне сочетается с Парето –эффективностью. Но с нормативной точки зрения слишком большое неравенство считается несправедливым и ведет к социальной нестабильности. Поэтому государство перераспределяет национальный доход и осуществляет социальную политику поддержания наименее обеспеченных членов общества.

Доходы участников рыночной экономики распределяются по факторам производства (земля, труд, капитал и предпринимательство).

Под **доходами населения** понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов.

Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.

Натуральные доходы включают, прежде всего, продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

Следует различать номинальные, располагаемые и реальные доходы.

Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен. **Располагаемые доходы** – это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства используемые населением на потребление и сбережение.

Реальные доходы характеризуют номинальные доходы с учетом изменения розничных цен и тарифов.

Заработная плата – это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности. Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т.д.). Реальная заработная плата – это номинальная заработная плата с учетом изменения розничных цен и тарифов. Так, повышение номинальной заработной платы на 15% при росте уровня розничных цен на 10% дает прирост реальной заработной платы на 5%. Номинальная заработная плата может повыситься, а реальная понизиться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

При переходе к рыночной экономике в России произошли значительные изменения в структуре денежных доходов населения, выразившиеся в снижении доли оплаты труда и повышении доли доходов от предпринимательской деятельности и собственности.

Различия в уровне доходов на душу населения, или на одного занятого, называется дифференциацией доходов. Неравенство доходов характерно для всех экономических систем. Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Степень неравенства доходов отражает **кривая Лоренца**, при построении которой по оси абсцисс откладываются доли семей (в % от общего их числа) с соответствующим процентом дохода, а по оси ординат – доли доходов рассматриваемых семей (в % от совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это значит, что если 20, 40, 60% семей получают соответственно 20, 40, 60% от всего дохода, то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе.

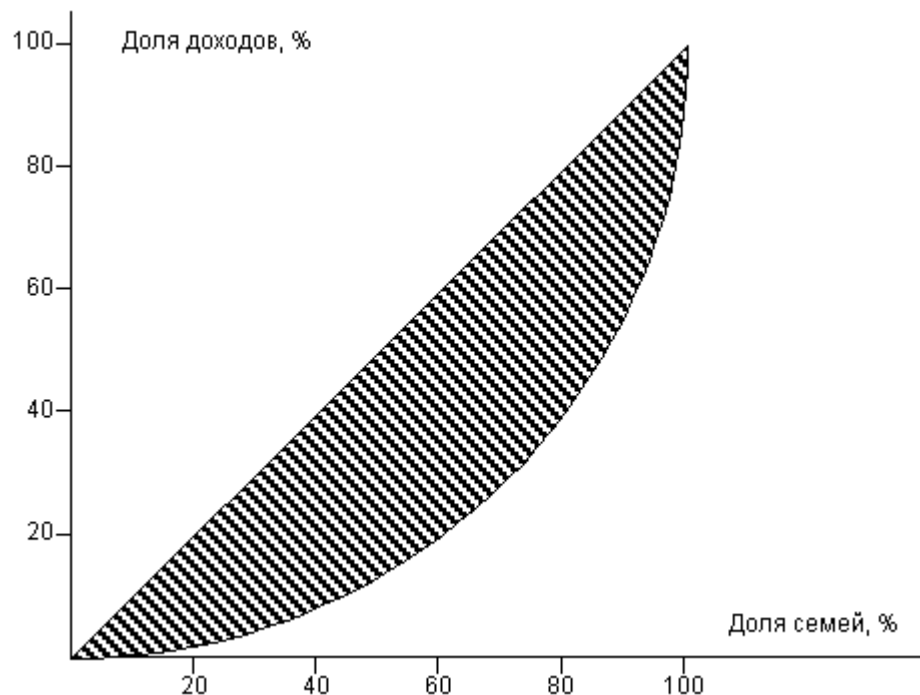


Рис. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца демонстрирует фактическое распределение дохода. Например, 20% населения с самыми низкими доходами получили 5% общего дохода, 40% с низкими доходами – 15% и т.д. Заштрихованная область между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов: чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы. Кривая Лоренца используется для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Последним из наиболее часто употребляемых показателей дифференциации доходов является **децильный коэффициент**, выражающий соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10% наименее обеспеченных.

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство, т. е. чем выше степень поляризации общества по уровню доходов, тем коэффициент Джини ближе к 1. При выравнивании доходов в обществе этот показатель стремится к нулю.

Стабилизация макроэкономических колебаний. Наконец, государству принадлежит важная роль в сглаживании макроэкономических колебаний, которым подвержена экономика. Подробнее этот вопрос будет рассмотрен далее.

Мы видим, что государственное регулирование необходимо осуществлять в определенных пределах. Эти пределы установлены масштабами «фиаско» рынка в целом и конкретной экономической ситуацией. Умелое государственное регулирование позволяет ликвидировать те «провалы», которые невозможно восполнить, используя исключительно рыночный механизм. И вслед за Авраамом Линкольном мы можем сказать: «Разумная цель государства состоит в том, чтобы делать для людей то, что им требуется, но они сами своими силами не могут делать вообще или не могут делить должным образом».

Экономическая политика – это выбор целей (приоритетов) и эффективных способов их достижения на определенный период времени. Она предполагает регламентацию норм и правил поведения хозяйствующих субъектов посредством использования экономического инструментария и определенных процедур, находящихся в арсенале государства.

Прямые (административные) методы государственного регулирования экономики – это государственное регулирование посредством административно-правовых рычагов и расширения государственной собственности. Они ограничивают свободу выбора.

Косвенные методы государственного регулирования экономики – это экономические методы, при которых цель достигается путем воздействия на интересы экономических агентов.

Тема 10. Макроэкономическое равновесие

Основная задача макроэкономики состоит в том, чтобы выяснить как функционирует экономическая система в целом. Макроэкономический анализ предполагает изучение массовых явлений и процессов, которые в своей совокупности и отражают взаимосвязи, складывающиеся в рыночной

экономике. Рассмотрение общих взаимосвязей и взаимозависимостей в рамках экономической системы требует применения соответствующих совокупных (агрегированных) экономических категорий.

Совокупный спрос и факторы, его определяющие

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами и общим уровнем цен в экономике.

В структуре совокупного спроса можно выделить:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги (C);
- 2) спрос на инвестиционные товары и услуги (I_g);
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
- 4) спрос на чистый экспорт (X_n).

Одни компоненты совокупного спроса, например потребительские расходы, относительно стабильны, изменяются медленно, более динамичны, другие, например инвестиционные расходы – их изменения вызывают колебания экономической активности. Совокупный спрос равен объему национального производства:

$$\text{ВНП} = C + I_g + G + X_n.$$

Кривая совокупного спроса AD (от англ. aggregate demand) показывает различные объемы товаров и услуг (реальный ВНП), которые потребители, фирмы и государство готовы купить при любом возможном уровне цен (рис. ниже). На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВНП), а на оси ординат – не абсолютные показатели цен (например, в млрд р.), а уровень цен или индекс-дефлятор ВНП.

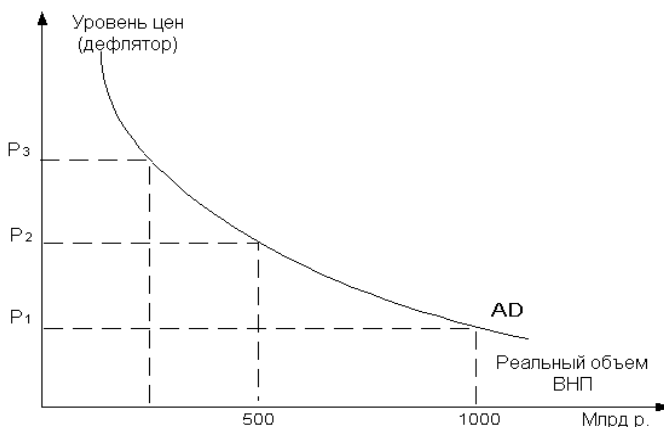


Рис. Кривая совокупного спроса AD

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести потребители внутри страны, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВНП, на который предъявлен спрос, является обратной, и этим объясняется отрицательный наклон кривой AD.

Отклонение кривой AD вниз и вправо определяется **тремя факторами**: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом реального богатства; 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется воздействием изменяющегося уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Иными словами, когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. При этом предполагается, что объем денежной массы в экономике остается постоянным. Когда уровень цен повышается, потребителям нужна большая сумма наличных денег для покупок как и предпринимателям, которым также требуется больше денег на выплату зарплаты и другие необходимые расходы. Более высокий уровень цен увеличивает спрос на деньги. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках фирмы (предприятия) и домохозяйства сокращают определенную часть расходов, то есть быстро реагируют на изменение процентной ставки.

Таким образом, более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта.

Эффект реального богатства или реальных кассовых остатков населения проявляется в том, что при более высоком уровне цен снижается реальная покупательная способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета). В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность накопленных финансовых активов, возрастет и расходы увеличатся.

Эффект импортных закупок связан с тем, что объемы импорта и экспорта страны зависят, кроме всего прочего, от соотношения цен в данной стране и за границей. При прочих равных условиях, повышение уровня цен в данной стране вызовет увеличение импорта и сокращение экспорта. Таким образом, при

повышении уровня цен в стране эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, сравнительное уменьшение уровня цен в данной стране способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и, следовательно, увеличению чистого экспорта X_n в совокупном спросе.

Движение вдоль кривой AD, от одной точки к другой, отражает изменение совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен. Это значит, что повышение уровня цен, при прочих равных условиях, приведет к уменьшению спроса на реальный объем производства товаров и услуг. И наоборот, уменьшение уровня цен вызовет увеличение объема производства.

Помимо указанного ценового фактора, на кривую AD воздействуют и **неценовые факторы**. К ним относится все, что воздействует на потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы, чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т.д.. Изменение неценовых факторов отражается на графике сдвигом кривой AD. Например, увеличение предложения денег и соответствующий рост платежеспособного спроса в экономике отразится сдвигом кривой AD вправо (рис. ниже).

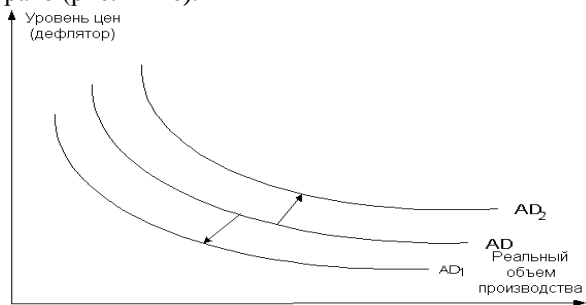


Рис. Смещение кривой AD под влиянием неценовых факторов

Рост налогов приведет к снижению совокупного спроса и переместит кривую AD влево. Увеличение государственных расходов, также как и инфляционные ожидания населения приведут к правостороннему смещению кривой AD.

Совокупное предложение — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год (объем реального ВВП). Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который фирмы поставляют на рынок, является прямой, и этим объясняется положительный наклон кривой предложения. **Кривая совокупного предложения AS** (от англ. aggregate supply) показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями товаров и услуг при разных значениях общего уровня цен в экономике.

Кривая AS (рис. ниже) состоит из трех сегментов или отрезков:



Рис. Кривая совокупного предложения AS

- 1) кейнсианский (горизонтальный), отражающий представление кейнсианской теории о функционировании экономики;
- 2) промежуточный (отклоняющийся вверх);
- 3) классический (вертикальный), отражающий представление классической теории о функционировании экономики.

Форма кривой совокупного предложения отражает изменение издержек на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема национального производства. Издержки на единицу продукции можно рассчитать путем деления стоимости общих затрат (использованных ресурсов) на объем продукции. Иными словами, издержки на единицу продукции при данном уровне выпуска продукции — это средние издержки на данный объем продукции.

В кейнсианской теории функционирование экономики рассматривается на сравнительно коротких отрезках времени. Анализ совокупного предложения базируется на следующих предпосылках:

- экономика функционирует в условиях неполной занятости факторов производства;
- цены, номинальная заработная плата и другие номинальные величины относительно жесткие, медленно реагируют на рыночные колебания;
- реальные величины (объем выпуска, занятость, реальная заработная плата и др.) более подвижны, быстрее реагируют на рыночные колебания.

На рис. выше объем национального производства Q_f обозначает потенциальный уровень реального объема производства при полной занятости. **Полная занятость** ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема и **естественного уровня безработицы** в размере 5–6,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели могут варьироваться в различных странах, но во всех случаях полная занятость ресурсов исключает их стопроцентное использование. Горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения включает реальный объем национального производства Q , который значительно меньше, чем объем национального производства при полной занятости Q_f . Следовательно, горизонтальный отрезок свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии глубокого спада, или депрессии, и что не используется большое количество машин, оборудования и рабочей силы. Эти неиспользуемые ресурсы, как трудовые, так и материальные, можно привести в действие и при этом не оказать или почти не оказать никакого давления на уровень цен. Когда на этом отрезке объем национального продукта начинает увеличиваться, то ни дефицит, ни “узкие” места в производстве, могущие способствовать повышению цен, не возникают. Рабочий, который два-три месяца был без работы, вряд ли будет рассчитывать на повышение зарплаты, когда вернется на свою работу. Так как производители товаров и услуг могут приобрести трудовые и другие ресурсы по твердым ценам, производственные издержки при расширении производства не возрастут, а следовательно, не будет оснований для повышения цен на товары. И наоборот, этот отрезок также предполагает, что если реальный объем производства сократится, то цены на товары и ресурсы останутся на том же уровне. Таким образом, **кейнсианский отрезок характеризует такое положение в экономике, когда национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным.**

Классическая теория описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Анализ совокупного предложения в классической теории строится, исходя из следующих условий:

Первое: объем выпуска зависит только от количества факторов производства (труда и капитала) и технологии и не зависит от уровня цен.

Второе: изменения в факторах производства и технологиях происходят медленно.

Третье: экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, следовательно объем выпуска равен потенциальному ВВП.

Четвертое: цены и номинальная заработная плата – гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

Кривая AS в этих условиях вертикальна на уровне выпуска национального продукта при полной занятости факторов производства O_f . Экономика находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Это означает, что любое дальнейшее повышение цен не приведет к увеличению его реального объема, поскольку экономика уже работает на полную мощность. При полной занятости отдельные фирмы могут попытаться расширить производство, предложив более высокую цену на ресурсы, чем другие фирмы. Но ресурсы и дополнительный объем продукции, полученные одной фирмой, потеряются другой. В результате этого цены (затраты) на ресурсы и, в конечном счете, цены на товары увеличатся, но реальный объем производства останется неизменным.

Таким образом, **классический отрезок характеризует такое положение в экономике, когда национальный продукт остается постоянным на "уровне полной занятости", а уровень цен может изменяться.**

На **промежуточном отрезке** между Q и Q_f происходит увеличение реального объема национального производства, сопровождаемое ростом уровня цен. С чем это связано? Во-первых, вся экономика практически состоит из бесчисленного количества рынков товаров и ресурсов, и полная занятость возникает неравномерно и неодновременно во всех секторах или отраслях промышленности. Поэтому, когда реальный объем национального производства достигает отрезка QQ_f , например, компьютерная промышленность, отличающаяся высокой технологией, может испытывать нехватку квалифицированных рабочих, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности может сохраняться значительная безработица. Во-вторых, расширение производства означает, что когда оно станет работать на полную мощность, некоторым фирмам придется использовать более старое и менее эффективное оборудование. При увеличении объема производства на работу принимают менее квалифицированных рабочих. Следовательно, издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объема национального продукта сопровождается ростом цен.

Таким образом, **промежуточный отрезок кривой совокупного предложения характеризует такое положение в экономике, когда изменяются и реальный объем национального производства, и уровень цен.**

Проведенный анализ формы кривой совокупного предложения показал, что реальный объем национального производства увеличивается, когда экономика движется слева направо, проходя кейнсианский и промежуточный отрезки совокупного предложения. Эти изменения в объеме национального

производства являются результатом движения по кривой совокупного предложения, что необходимо отличать от смещений самой кривой совокупного предложения. Иными словами, кривая совокупного предложения AS устанавливает зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства при прочих равных условиях.

Под воздействием **неценовых факторов** смещается сама кривая совокупного предложения AS. Неченовыми факторами являются изменения в технологии, ценах ресурсов, налогообложении фирм и т.д. Например, резкое повышение цен на нефть и нефтепродукты приводит к росту издержек и снижению объема предложения при каждом данном уровне цен в экономике, что графически интерпретируется сдвигом кривой AS влево. Высокий урожай, вызванный благоприятными погодными условиями, увеличит объем совокупного предложения и отразится на графике сдвигом кривой AS вправо (рис. ниже).

Смещение кривой от AS к AS_1 указывает на увеличение совокупного предложения, при этом на промежуточном и классическом отрезках кривая сдвигается вправо, указывая на то, что все вместе взятые фирмы будут производить больший, чем прежде, реальный объем национального продукта, при данном уровне цен. На кейнсианском отрезке кривой AS увеличение совокупного предложения означает снижение уровня цен при различных уровнях объема национального производства.

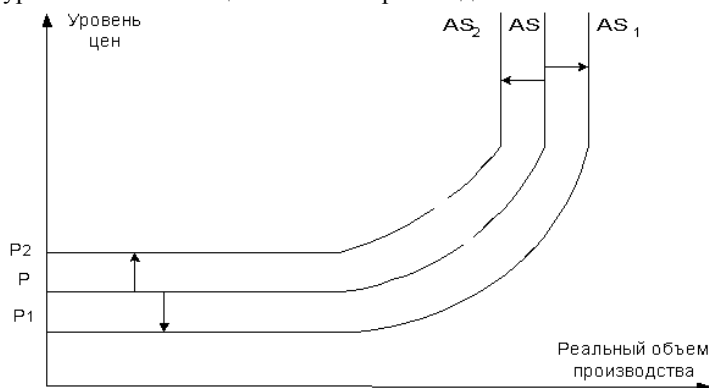


Рис. Смещение кривой AS под воздействием неценовых факторов

Неченовые факторы имеют одну общую черту: когда один или несколько факторов изменяются, то происходят **изменения и в издержках на единицу продукции при данном уровне цен**. Это означает, что уменьшение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения вправо. И наоборот, увеличение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения влево.

Таким образом, когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием неценовых факторов, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем национального производства, который они производят при данном уровне цен.

Модель AD-AS

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

На рис. 12, кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на промежуточном отрезке. Равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства обозначены P_e и Q_e , соответственно. Предположим, что уровень цен выражен величиной P_1 , а не P_e . Кривая совокупного предложения AS показывает, что при уровне цен P_1 фирмы не превысят реальный объем национального продукта, равный Q_1 . Кривая совокупного спроса AD показывает, что потребители внутри страны, фирмы и правительство, а также иностранные покупатели при цене P_1 будут готовы приобрести объем реального продукта, равный Q_2 . Конкуренция среди покупателей имеющегося в стране реального объема национального продукта взвинтит уровень цен до P_e . Как показывают стрелки на рис., повышение уровня цен с P_1 до P_e заставит производителей увеличить объем продукции с Q_1 до Q_e , а потребителей уменьшить масштабы желаемых покупок с Q_2 до Q_e . Когда реальные объемы произведенного и купленного продукта будут равны, в экономике наступит равновесие.

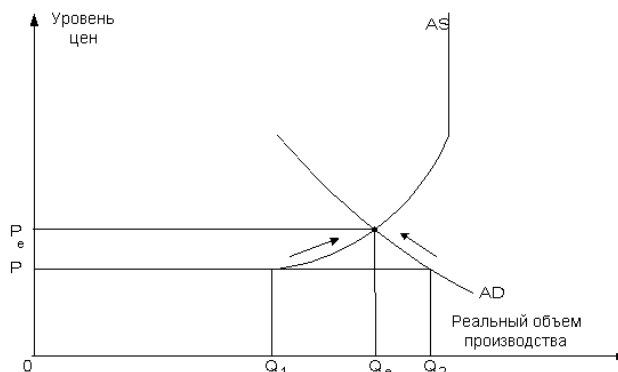


Рис. . Равновесие на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения

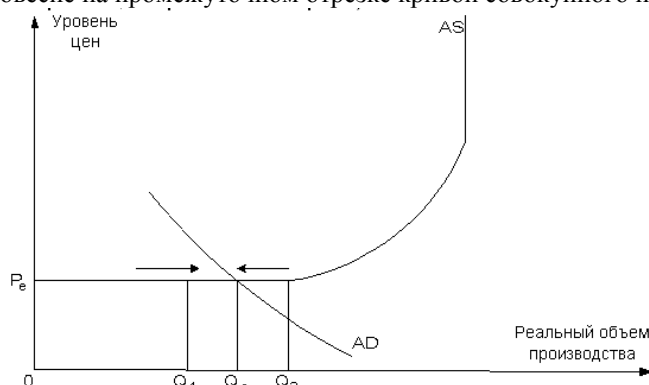


Рис. Равновесие на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения

На рис. кривая совокупного спроса AD пересекает кривую совокупного предложения на кейнсианском (горизонтальном) отрезке. В этом конкретном случае уровень цен не играет никакой роли в образовании равновесного реального объема национального продукта. Если бы промышленный сектор произвел больший объем национального продукта Q_2 , его нельзя было бы продать. Совокупного спроса не хватило бы, чтобы скупить на рынке весь произведенный национальный продукт. Столкнувшись с нежелательными запасами товаров, фирмы сократили бы их производство до равновесного уровня Q_e (что показано стрелкой, направленной влево). И наоборот, если бы фирмы произвели объем национального продукта в размере Q_1 , их запасы быстро бы уменьшились, потому что объем продаж, вызванный совокупным спросом AD , был бы больше объема производства. Поэтому фирмы расширили бы производство и тогда объем национального продукта увеличился бы до Q_e (что показано стрелкой, направленной вправо).

Изменения в равновесии. Предположим, что кривая совокупного спроса AD смещается под воздействием неценовых факторов. Как это повлияет на реальный объем национального производства и уровень цен?

Допустим, что домохозяйства и фирмы решили увеличить свои расходы, т.е. купить больший объем продукции при данном уровне цен. Возможно, что потребители стали более оптимистично смотреть на экономическую конъюнктуру и в результате приняли решение тратить большую (сберегать меньшую) часть своих текущих доходов. Также и фирмы могут ожидать, что будущая деловая конъюнктура даст возможность увеличить прибыли от нынешних инвестиций в новое оборудование, поэтому они увеличат свои затраты на инвестиции. Под влиянием этих факторов кривая совокупного спроса смещается вправо. Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения — кейнсианском, промежуточном или классическом — находится экономика.

На кейнсианском отрезке (рис. ниже), отличающемся высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользуемых производственных мощностей, расширение совокупного спроса (от AD_1 до AD_2) приведет к существенному увеличению реального объема национального производства (от Q_1 до Q_2) и занятости без повышения уровня цен (P_1).

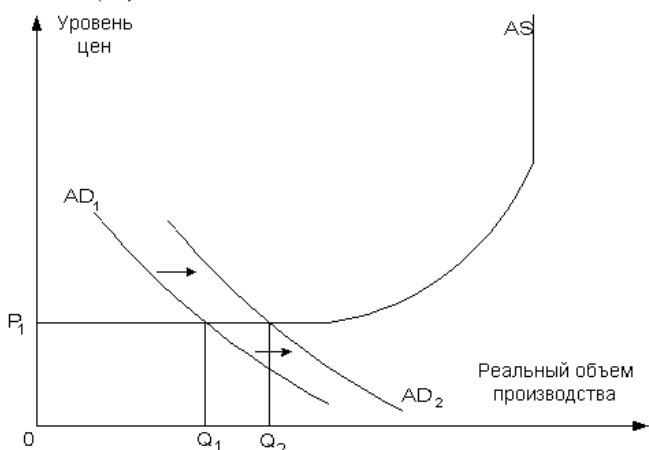


Рис. Увеличение совокупного спроса на кейнсианском отрезке AS

На классическом отрезке рабочая сила и капитал используются полностью, и расширение совокупного спроса (от AD_5 до AD_6) окажет воздействие только на уровень цен, повышая его от P_5 до P_6 . Реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости Q_f .

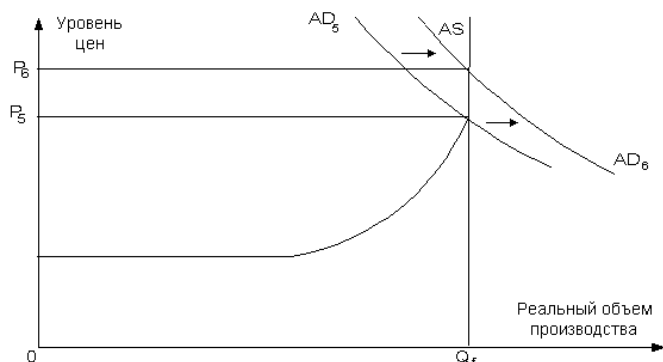


Рис. Увеличение совокупного спроса на классическом отрезке AS

На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса (от AD_3 до AD_4) приведет к увеличению реального объема национального производства (от Q_3 до Q_4) и повышению уровня цен (от P_3 до P_4).

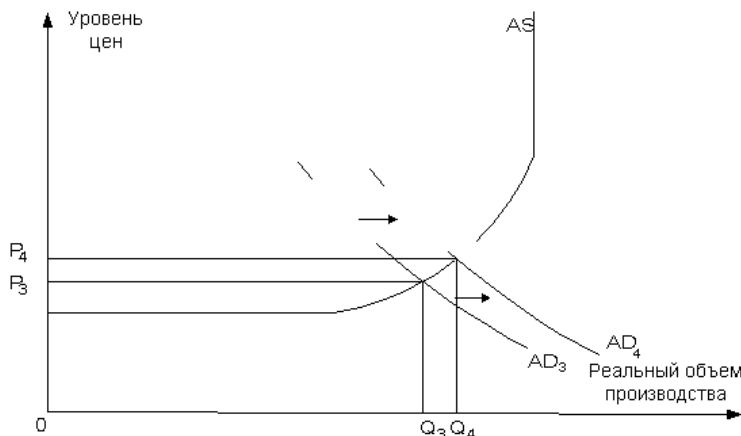


Рис. Увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке AS

Таким образом, увеличение совокупного спроса приводит:

- а) на кейнсианском (горизонтальном) отрезке — к увеличению реального объема национального производства конечных товаров и услуг, но не затрагивает уровня цен;
- б) на классическом (вертикальном) отрезке — к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня “при полной занятости” (Q_f);
- в) на промежуточном отрезке — к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Макроэкономическое равновесие достигается в случае, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. При этом механизм формирования равновесного объема национального производства будет зависеть от того, на каком из своих отрезков кривая AS пересечется с кривой AD.

Классическая модель макроэкономического равновесия была разработана для условий совершенной конкуренции в долгосрочном периоде. Она предполагает, что объем производства является функцией занятости ресурсов и технологии производства и поддерживается на потенциальном уровне механизмом гибких цен. В основе этой модели лежит *закон рынков Ж.-Б. Сэя*, сущность которого сводится к следующему утверждению: *предложение товаров создает свой собственный спрос*, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности всех созданных товаров, а, следовательно, достаточен для ее полной реализации. В конечном счете, совокупный спрос будет равен совокупному предложению.

Исходным моментом теории общеэкономического равновесия является анализ процентной ставки, заработной платы и цен в стране. Эти ключевые переменные, которые в представлении классиков являются *гибкими* величинами (это очень важное допущение!), автоматически обеспечивают равновесие на всех рынках, поэтому *вмешательство государства в экономическую жизнь нецелесообразно*.

Кейнсианская революция. Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» в 1936 г. обосновал основные положения своей теории. В конце 20-х — начале 30-х гг. XX века экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и длительным состоянием макроэкономического неравновесия, называемым в исторической литературе Великой депрессией. Классическая теория оказалась не способна дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам, что вполне удалось Дж. Кейнсу.

Кейнсианская модель макроэкономического равновесия рассматривает функционирование экономики на сравнительно коротких отрезках времени, в течение которых ставки заработной платы и цены обладают жесткостью, а реальные величины (объем выпуска, занятость, реальная заработная плата) более подвижны и быстро реагируют на рыночные колебания. Мотором экономического роста у Кейнса выступает

эффективный спрос, стимулируя который государство способствует достижению сбалансированного состояния экономики и полной занятости.

Ученый не признает автоматической связи между сбережениями и инвестициями, которую экономисты-классики усматривали при посредстве процентной ставки. В силу основного психологического закона Дж. Кейнса сбережения растут, когда увеличивается доход. Инвестиции же являются функцией процентной ставки. Данная модель предполагает, что сбережения приспосабливаются к инвестициям через *модификации национального дохода*: прирост инвестиций приводит к росту дохода, который дает импульс сбережениям в объеме, соответствующем этому росту.

Функция потребления: $C = C_a + MPC \times Y$, где

C_a - автономное (не зависящее от уровня дохода) потребление;

MPC – предельная склонность к потреблению.

Средняя склонность к потреблению (APC) – это отношение расходов на потребление к величине дохода:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Предельная склонность к потреблению – это соотношение между дополнительным потреблением и

дополнительным доходом: $MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$.

Функция сбережения: $S = -C_a + (1 - MPC) \times (Y) = -C_a + MPS \times (Y)$, где

MPS (*marginal propensity to save*) – предельная склонность к сбережению;

T – налоги.

Средняя склонность к сбережению (APS) – это отношение сбережений к величине дохода: $APS = \frac{S}{Y}$.

Предельная склонность к сбережению – это соотношение между дополнительными сбережениями и

дополнительным доходом: $MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$.

Инвестиции – это поток ресурсов, пополняющих запас капитала.

Автономные инвестиции – это инвестиции, не зависящие от уровня дохода и составляющие при любом его уровне некую постоянную величину.

Индукцированные инвестиции – это производные инвестиции, зависящие от динамики национального дохода.

Мультипликатор (множитель) – это коэффициент, показывающий отношение изменения дохода к изменению любого из компонентов автономных расходов. Величина этого коэффициента зависит от предельной склонности к потреблению MPC и предельной склонности к сбережению MPS :

$$m = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} = \frac{\Delta Y}{\Delta A}.$$

A - автономные расходы.

Графически эффект мультипликатора выглядит так, как показано на рисунке:

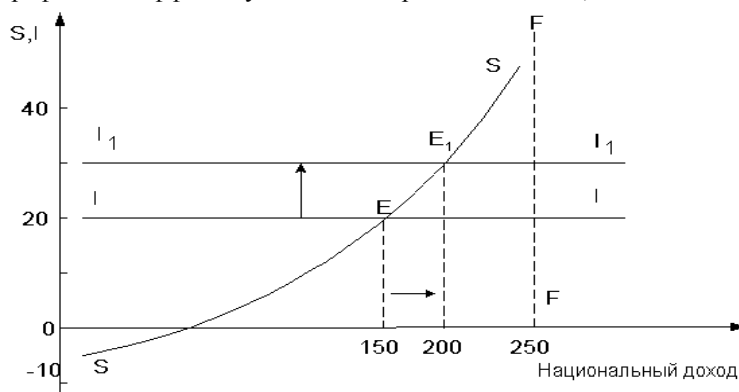


Рис. Эффект мультипликатора расходов

Теоретически понятие мультипликатора расходов помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. Следует сказать, что мультипликатор действует как в режиме расширения, так и сжатия национального дохода, в зависимости от расширения или сжатия инвестиций. Отсутствие равновесия между I и S может привести к двум отрицательным для функционирования экономики эффектам:

1) инфляционному разрыву и 2) дефляционному разрыву.

Инфляционный разрыв наступает тогда, когда $I > S$, то есть инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций нет, размеры совокупного предложения вырасти не могут. Население большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, и в силу эффекта мультипликации нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения.

Дефляционный разрыв наступает тогда, когда $S > I$, т.е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, так как население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и понижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликации приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Парадокс бережливости означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода. Этот парадокс показывает, что увеличение сбережений при недостаточных масштабах совокупного спроса не является добродетелью, даже если мы привыкли считать экономию хорошим делом.

Тема 11. Налогово-бюджетная система и налогово-бюджетная политика

Государственный бюджет

Государственный бюджет – это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом – парламентом страны, штата или муниципальным собранием. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете.

Государственный бюджет всегда представляет собой компромисс между основными группами носителей различных социально-экономических интересов в стране. Это компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения собственности, доходов и заработной платы, по поводу бюджетных расходов на социальные цели; компромисс между общегосударственными и местными интересами; компромисс между промышленными и сельскохозяйственными районами в отношении распределения налогов и бюджетных дотаций, ориентиров государственной территориальной структурной политики; компромисс между интересами отдельных отраслей и фирм по поводу налогов и субсидий, льготных кредитов и государственных заказов, подрядов на строительство, инвестиционных премий.

В зависимости от административно-территориального устройства той или иной страны (двухступенчатого – центральное правительство и местные органы власти или трехступенчатого – центральное правительство; правительства республик, краев, областей, земель, провинций, штатов; местные органы власти) бюджеты бывают соответственно центральными, республиканскими, краевыми, областными, земельными, провинциальными и т.д.; местными. Таким образом, госбюджет представляет собой бюджет не только центрального правительства, но и совокупность бюджетов всех уровней административно-территориальных властей.

В бюджете отражается структура **расходов и доходов государства**. Расходы показывают направление и цели бюджетных ассигнований. По своей структуре расходные статьи бюджета подразделяются:

- на расходы по государственному управлению;
- военные расходы;
- расходы на социально-экономические цели;
- расходы на хозяйственную деятельность государства;
- расходы по осуществлению внешнеэкономической деятельности.

Доходы государственного бюджета состоят из налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти; государственных займов; поступлений так называемых **внебюджетных** или целевых фондов. Создание внебюджетных фондов обусловлено необходимостью мобилизации крупных финансовых ресурсов для конкретных целей, прежде всего социально-экономического характера. К их числу относятся социальное страхование, строительство дорог, охрана окружающей среды, подготовка и переподготовка рабочей силы и многое другое.

Идеальное исполнение государственного бюджета — это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т.е. превышение доходов над расходами. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах, для досрочных выплат задолженности или перевести его в доход бюджета следующего года. Превышение расходов над доходами ведет к образованию **бюджетного дефицита**, который покрывается **государственными займами** (внутренними и внешними).

Расходы являются в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (например, у фонда страхования по безработице или пенсионного фонда) и получения кредитов у банков (эта форма финансирования бюджетного дефицита часто практикуется местными властями).

Государственные займы – не единственный путь покрытия дефицита государственного бюджета. У большинства развитых стран со времен перехода от золотого к бумажно-денежному обращению накоплен значительный опыт покрытия бюджетного дефицита путем дополнительной эмиссии денег. Правительства особенно часто прибегают к этому средству в критических ситуациях – во время войны, длительного кризиса. Последствия такой эмиссии общеизвестны: развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, раскручивается спираль “цены - заработная плата”, обесцениваются сбережения населения, воспроизводится бюджетный дефицит.

В целях сохранения хозяйственной и социальной стабильности правительства развитых стран всемерно избегают неоправданной эмиссии денег. Для этого в систему рыночной экономики встроен специальный блок-предохранитель: конституционно закрепленная в большинстве стран независимость национального эмиссионного банка от исполнительной и законодательной властей. Эмиссионный банк не обязан финансировать правительство, таким образом ставится заслон инфляционному взрыву, который мог бы произойти, если бы деньги печатались по желанию правительства.

Общепринятый в мировой практике показатель того, насколько дефицит госбюджета велик и опасен для экономики таков: в качестве допустимой нормы дефицит может составлять 3–5% от ВВП или 8–10% от доходной части бюджета.

Государственный долг

Задолженность правительственных органов накапливается и превращается в государственный долг. Его приходится выплачивать с процентами. Говорят, что сегодняшние государственные займы – это завтрашние налоги. Некоторые налогоплательщики являются владельцами государственных ценных бумаг. Они получают проценты по этим бумагам и одновременно платят налоги, которые частично идут на выплату государственных займов. Как правило, из текущих бюджетных доходов не удастся выплачивать полностью проценты и в срок погашать государственные займы. Постоянно нуждаясь в средствах, правительства прибегают ко всё новым займам: покрывая старые долги, они делают еще б?льшие новые.

Таким образом, государственный долг представляет собой общий размер задолженности правительства страны владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов.

Государственный долг подразделяется на **внутренний** и **внешний**. Внутренний государственный долг – задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателями ценных бумаг, выпущенных ее правительством. Внешний долг – задолженность государства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

В странах с твердой и свободно конвертируемой валютой нет деления на внешние и внутренние долги. В этих странах существует понятие национальный долг. Так, государственный долг США накапливался в течение нескольких десятилетий бюджетного дефицита, и в 1999 г. он составил 5,76 трлн дол. На его обслуживание США ежегодно расходует от 15 до 20% бюджета. Национальный долг Великобритании равен 337 млрд фунтов стерлингов, на его обслуживание расходуется 7% бюджета.

Государственный долг подразделяется также на краткосрочный (до одного года), среднесрочный (от одного года до пяти лёт) и долгосрочный (свыше пяти лет). Наиболее тяжёлыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами. Такую задолженность можно пролонгировать, но это связано с выплатой процентов на проценты. Государственные органы стараются консолидировать краткосрочную и среднесрочную задолженность, т. е. превратить ее в долгосрочные долги, отложив на длительный срок выплату основной суммы и ограничиваясь ежегодной выплатой процентов.

Предметом особого внимания правительств стран является внешний долг. Если платежи по нему составляют значительную часть поступлений от внешнеэкономической деятельности страны, например 20-30%, то привлекать новые займы из-за рубежа становится трудно. Их предоставляют неохотно и под более высокие проценты, требуя залогов или особых поручительств.

Обычно правительства стран-должников принимают все возможные меры, чтобы не попасть в положение безнадежных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей.

Первый. Традиционный путь – выплата долгов за счет золотовалютных резервов. Для закоренелых должников этот путь, как правило, исключен, так как у них эти резервы исчерпаны или очень ограничены.

Второй. Консолидация внешнего долга, которая возможна только с согласия кредиторов. Кредиторы создают специальные организации – клубы, где вырабатывают солидарную политику, по отношению к странам, которые не в состоянии выполнять свои международные финансовые обязательства.

Наиболее известные - Лондонский клуб, в который входят банки-кредиторы, и Парижский клуб, объединяющий страны-кредиторы. Оба названных клуба неоднократно шли навстречу просьбам стран-должников (в том числе России) об отсрочке выплат, а в ряде случаев – частично списывали долги.

Третий. Сокращение размеров внешнего долга путем конверсии, т.е. превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции, практикуемое в некоторых странах. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране, являющейся должником, недвижимость, ценные бумаги,

участие в капитале, права. Одним из вариантов превращения внешней задолженности в иностранные капиталовложения является участие хозяйственных субъектов страны-кредитора в приватизации государственной собственности в стране, имеющей долги. В таком случае заинтересованные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательства страны-должника и с обоюдного согласия используют их для приобретения собственности.

Такая операция ведет к увеличению доли иностранного капитала в национальной экономике без поступления в страну из-за рубежа финансовых ресурсов, вещественных носителей основного капитала, новых технологий, но она облегчает бремя внешнего долга, делает возможным получение новых кредитов из-за рубежа и стимулирует последующий приток частных иностранных инвестиций и реинвестиций в приобретенные таким путем хозяйственные объекты.

Четвертый. Обращение страны-должника, попавшей в тяжелое положение, к международным банкам – региональным, Всемирному банку. Такие банки, как правило, предоставляют льготные кредиты для преодоления кризисной ситуации, но обуславливают свои кредиты жесткими требованиями к эмиссионной, кредитной политике, поощрению конкуренции, сведению до минимума дефицита государственного бюджета.

Налоги и налоговая система

Главной статьей бюджетных доходов являются налоги.

Под **налогом, сбором, пошлиной** и другими платежами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налоги), а также форм и методов их построения образует **налоговую систему**. **Объектами налогообложения** являются: доходы (прибыль); стоимость определенных товаров; отдельные виды деятельности налогоплательщиков; операции с ценными бумагами; пользование природными ресурсами; имущество юридических и физических лиц; передача имущества; добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

Налоги бывают двух видов. Первый вид – налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан; налог на прибыль корпораций (фирм); налог на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капитала за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют **прямыми** налогами.

Второй вид – налоги на товары и услуги: налог с оборота, который в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); налоги на наследство, на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Эти налоги называют **косвенными**. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Основные налоги

Индивидуальный подоходный налог (налог на личные доходы) является вычетом из доходов (обычно годовых) налогоплательщика – физического лица. Платежи осуществляются в течение года, но окончательный расчёт производится в конце года. Налоговые системы разных стран, будучи в основном схожими, имеют свои собственные наборы налоговых ставок и изъятий из налогообложения, налоговых кредитов и сроков выплат. Высшие ставки подоходного налога в развитых странах колеблются от 30 до 70%. Самый высокий уровень подоходного налога в Швеции. Максимальная ставка этого налога в России с 1 января 2000 г. установлена в размере 45%.

В последние десятилетия заметна тенденция понижения ставок подоходного налога. Многие экономисты полагают, что для “справедливой” налоговой системы нужны ярко выраженные прогрессивные ставки подоходного налога, т.е. богатые должны платить больший налог, чем бедные. Их оппоненты указывают на тормозящее воздействие высоких ставок подоходного налога на процесс накопления капитала, инвестиций, научно-технический прогресс, создание новых рабочих мест.

Налог на прибыль корпораций (фирм, предприятий) взимается в случае, если корпорация (фирма) признается юридическим лицом. Однако для некоторых фирм в мелком бизнесе делается исключение: они признаются юридическими лицами, но налог платят не они, а их владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Налог на прибыль корпораций (корпоративный налог) составляет основную часть налоговых выплат фирмы. Обложению налогом подлежит чистая (балансовая) прибыль фирмы (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков).

Социальные взносы (социальные налоги) охватывают взносы предприятий на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу. Они представляют собой выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично их работодателями. Они направляются в различные внебюджетные фонды: по безработице, пенсионный и т.д. Государство также принимает участие в финансировании этих фондов. Налоги на фонд заработной платы и рабочую силу выплачиваются только работодателями.

Поимущественные налоги – это налоги на имущество, дарение и наследство. Размер этих налогов определяется задачей перераспределения богатства. В некоторых странах такие налоги включаются в акцизные сборы, взимаемые при совершении сделок.

Налоги на товары и услуги – это, прежде всего, таможенные пошлины, акцизы и налог на добавленную стоимость (НДС). Последний схож с налогом с оборота, при котором всю его тяжесть несет конечный потребитель. Налогоплательщики, которые в процессе работы добавляют стоимость к поступившим в их распоряжение предметам труда, облагаются налогом с этой добавленной стоимости. Но каждый налогоплательщик включает эту сумму в цену своего товара, который движется по цепочке вплоть до конечного потребителя.

Налог на добавленную стоимость взимается в России и во всех странах ОЭСР (кроме Австралии, США, Швеции) с фирм – продавцов товаров и услуг в размере от 5 до 38% стоимости их товара (услуги). Обычно в стране применяется основная (стандартная) ставка этого налога (в странах – членах ЕС, например, она колеблется до 15%), а также повышенная, пониженная; с отдельных товаров и услуг этот налог не взимается.

Налоговые платежи поступают в центральный и местные бюджеты. Существует определенный порядок распределения поступающих средств. Как правило, в местные бюджеты целиком поступают акцизные сборы, налоги на недвижимость и некоторые незначительные налоги. Поступления от налогов на прибыль, на индивидуальные доходы делятся между центральными и местными бюджетами в заранее согласованных пропорциях. Местные бюджеты, в случае необходимости, получают из центрального бюджета субсидии.

Принципы и функции налогообложения

Налогообложение строится на следующих принципах:

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов. Поскольку возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы, для них должны быть установлены дифференцированные налоговые ставки, т.е. налог с дохода должен быть прогрессивным. Однако этот принцип соблюдается далеко не всегда, некоторые налоги во многих странах рассчитываются пропорционально. Идея необходимости обложения налогами доходов и имущества по прогрессивным ставкам в течение столетий владеет умами значительной части человечества, постоянно присутствует в политической жизни, межпартийной борьбе, отражается в той или иной степени в партийных программах, налоговом законодательстве.

2. Налогообложение должно носить однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером осуществления этого принципа служит налог на добавленную стоимость (НДС), когда вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз, вплоть до его реализации.

3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и санкций, общественное мнение в стране должны быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.

4. Система и процедура уплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к изменяющимся общественно-политическим потребностям.

Сумма, с которой взимаются налоги, называется **налоговой базой**. В случае налогов на доходы ее можно назвать **налогооблагаемым доходом (прибылью)**.

Налогооблагаемый доход (прибыль) равен разности между полученным доходом (прибылью) и налоговыми льготами.

Налоговая льгота (льгота на налоги) устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Распространены следующие виды налоговых льгот:

- 1) необлагаемый минимум объекта налога;
- 2) изъятие из обложения определенных элементов объекта налога (например, затрат на НИОКР);
- 3) освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например, ветеранов войны);
- 4) понижение налоговых ставок;
- 5) вычет из налоговой базы (налоговый вычет);
- 6) налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину).

Пример. Годовая прибыль фирмы составляет 100 000 тыс. р. Налог на прибыль установлен 32%. Фирма имеет возможность использовать налоговый вычет в сумме 10 000 тыс. р. или налоговый кредит в той же сумме (10 000 тыс. р.). Фирма должна заплатить налог в первом случае $(100\,000 - 10\,000) \cdot 0,32 = 28\,800$ тыс. р., а во втором – $100\,000 \times 0,32 - 10\,000 = 22\,000$ тыс. р.

Таким образом, налоговый вычет уменьшает налоговую базу, а налоговый кредит – сумму налога (так называемое **налоговое обязательство**).

Та часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде того или иного налога, называется **налоговой ставкой** (нормой налогообложения).

Принцип взимания налогов в зависимости от способности налогоплательщика породил систему прогрессивного налогообложения: чем выше доход (налоговая база), тем непропорционально большая часть его изымается в виде налога. Принцип **пропорционального налогообложения** предусматривает

одинаковую долю налога в доходах (налоговой базе), независимо от их величины. **Регрессивные** ставки налога означают уменьшение их по мере возрастания дохода (налоговой базы).

На практике встречаются все три вида налогообложения, социальные последствия которых совершенно противоположны.

Налоги на прибыль корпораций (фирм) и на личные доходы чаще всего рассчитываются по прогрессивной шкале.

Социальные взносы и налоги на собственность носят пропорциональный характер. Самыми социально несправедливыми являются косвенные налоги, т.е. налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные пошлины, так как они перекладываются через цены на потребляемые товары в одинаковой степени на лиц с высокими и с низкими доходами, поглощая относительно более высокую долю доходов низкооплачиваемых слоев.

Налоги выполняют три важнейшие функции:

- 1) финансирования государственных расходов (фискальная функция);
- 2) поддержания социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (социальная функция);
- 3) государственного регулирования экономики (регулирующая функция).

Во всех государствах, при всех общественных формациях налоги в первую очередь выполняли фискальную функцию, т.е. обеспечивали финансирование государственных расходов и, прежде всего – расходов государства. В течение последних десятилетий заметное развитие получили социальная и регулирующая функции.

Тема 12. Макроэкономическая нестабильность: цикличность развития экономики и безработица

Виды циклов

Еще в первой половине XIX в. экономистами была замечена особенность экономических систем с рыночным механизмом управления, проявлявшаяся в повторении состояний, в которых они находились. Это обусловливается тем, что стремясь к расширению производства, к завоеванию возможно большего рынка, который в каждый данный момент имеет пределы, владельцы фирм (предприятий) периодически создают ситуацию перепроизводства товаров. Оно проявляется в перевесе предложения над спросом по какому-либо товару, когда цена товара понижается до того уровня, при котором издержки на производство продукции превышают ее рыночную цену, т.е. для значительной части производителей прибыли нет.

Пытаясь выявить причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на повторяемость таких процессов как повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его снижение. Выявилась и определенная последовательность в чередовании этих процессов – циклов.

ЦИКЛ характеризуется последовательностью протекания экономических процессов в определенном режиме, когда в экономике происходят изменения основных параметров – рост ВВП сменяется спадом, за которым снова следует рост.

Каковы же наиболее характерные виды циклов, присущие производственной деятельности и экономическому развитию?

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦИКЛЫ. Они свойственны строительному производству. Инвестиционный цикл включает следующие четыре фазы:

- 1) подготовительную (накопление ресурсов);
- 2) собственно строительство;
- 3) отделочных работ;
- 4) пуско-наладочных работ.

В бывшем СССР инвестиционный цикл в силу с порочной практикой распыления капиталовложений продолжался в среднем 10–12 лет. Это в 3–4 раза продолжительнее, чем в промышленно развитых странах Запада с рыночной экономикой.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЦИКЛЫ. Здесь можно говорить о ритмичности двоякого рода. Во-первых, есть ритмичность сезонная – время сеять и время убирать урожай. Во-вторых, ритмичность биологическая. И яблоня (груша) плодоносит циклично, но в полеводстве после нескольких активных лет наступает год спада.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ) циклы. Типичная для стран с рыночной экономикой и наиболее обстоятельно исследуемая экономической наукой форма движения национальных экономик и мировой экономики в целом.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ. Имеют продолжительность примерно 10 лет. В рамках этих циклов происходит массовое обновление основных технологий. Они получили название циклов Кузнец (по имени американского экономиста Саймона Кузнецца).

ДЛИННЫЕ ВОЛНЫ в экономике или **БОЛЬШИЕ ЦИКЛЫ КОНЪЮКТУРЫ.** Наиболее существенный вклад в теорию длинных волн внес Н.Д. Кондратьев (1892–1938 гг.). В научной литературе – как отечественной, так и западной – длинные волны часто именуются волнами (циклами) Кондратьева.

Экономические (промышленные) циклы

Среди разнообразия циклов, названных выше, наибольшее значение по воздействию на текущую деловую конъюнктуру и на длительный экономический рост имеет промышленный или экономический цикл. Исследование его особенностей, фаз, причин и последствий, способов воздействия на него – постоянно в центре внимания экономической науки.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ (ПРОМЫШЛЕННЫЙ) ЦИКЛ – волнообразное движение экономики (экономический рост), в ходе которого экономика проходит сменяющие друг друга и периодически повторяющиеся фазы.

Экономические циклы отличаются друг от друга продолжительностью, интенсивностью смены состояния, но все они проходят одинаковые фазы. Фазы эти по-разному именуются различными исследователями (рис. ниже).

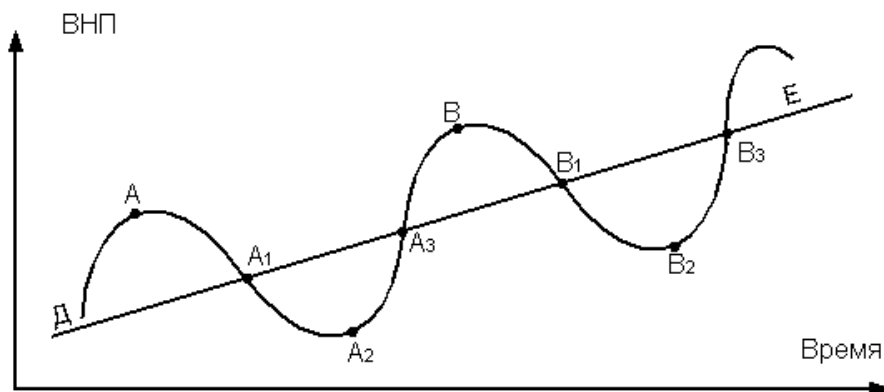


Рис. АВ – первый цикл. Внутри него фазы: А – пик, АА1 – спад, А1А2 – депрессия. А2 – нижняя точка спада, А2А3 – оживление, А3В – подъем. Тенденция общего роста: ДЕ

Поскольку экономические циклы различаются по продолжительности и глубине, некоторые западные экономисты предпочитают говорить не о циклах, а об экономических колебаниях, отмечая при этом, что циклы, в отличие от колебаний, предполагают регулярность.

ВНЕШНЮЮ КАРТИНУ каждой фазы цикла и перехода от одной фазы к другой можно представить в следующем виде.

ПИКОВАЯ ТОЧКА фазы подъема (А на рис.) характеризуется полной занятостью и оптимальной загрузкой мощностей. Цены имеют тенденцию к повышению. В этой точке ВВП – максимальный, т.е. производство (совокупное предложение) выше совокупного платежеспособного спроса, рост деловой активности прекращен. Цикл переходит в следующую фазу.

КРИЗИС ИЛИ СПАД – фаза цикла, начинающаяся вслед за пиком предыдущего цикла. Сокращается производство и занятость. Снижаются цены, падает общая норма прибыли, в результате увеличивается число банкротств, идет "выбраковка" предприятий, прежде всего тех, которые возникли в расчете на максимально выросший в период подъема спрос, т.е. предприятий, которые ориентировались на растущие цены и мало думали об издержках производства.

Экономический цикл влияет на отдельно хозяйствующих субъектов и отдельные секторы экономики по-разному и в разной степени. Это особенно заметно в фазе кризиса (спада). От падения производства и занятости больше всего страдают отрасли, выпускающие средства производства и потребительские товары длительного пользования, а также строительная промышленность.

Сказывается здесь "эффект отсрочки". Когда конъюнктура ухудшается, производители перестают увеличивать закупки инвестиционных товаров, фирмы перестают приобретать новое оборудование, строить заводы, ремонтируют старое оборудование. Аналогичная картина складывается и с потребительскими товарами длительного пользования. Если в период кризиса сокращаются доходы и уменьшается семейный бюджет, то, прежде всего, начинают сокращаться и откладываться покупки товаров длительного пользования.

Иначе дело обстоит с потребительскими товарами кратковременного пользования: есть и одеваться люди не перестают и в период кризиса, так как отложить покупку хлеба, молочных и мясных продуктов до "лучших времен" нельзя. Конечно, спрос уменьшится и здесь, но это произойдет не в такой степени как с товарами длительного пользования.

По-разному во всех разных отраслях реагируют на кризис и цены. Инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования производятся в основном в отраслях с высокой концентрацией производства. Крупные корпорации, сокращая производство и занятость, удерживают цены, не допускают их значительного падения. И, наоборот, отрасли, выпускающие товары кратковременного пользования, довольно часто характеризуются относительно низкой концентрацией, поэтому падение спроса на их продукцию больше отражается на ценах, чем на объеме производства.

ДЕПРЕССИЯ рассматривается как стагнация на низшем уровне падение производства и занятости. Производство уже не падает, но еще не растет, сохраняется высокий уровень безработицы. Но именно в это время начинают создаваться предпосылки последующего роста. Производственные и потребительские запасы рассасываются. Предприниматели начинают предъявлять спрос на новое оборудование, потребители

– сначала на товары кратковременного, а позднее и длительного пользования. Депрессия постепенно переходит в оживление.

Некоторые экономисты рассматривают депрессию как продолжающийся глубокий спад. Но и при такой трактовке депрессия характеризуется как фаза, в рамках которой начинает оживляться совокупный спрос. Производство и занятость, достигнув дна, начинают постепенно выбираться вверх.

ОЖИВЛЕНИЕ – фаза цикла, когда уровень производства и занятости начинает повышаться. Постепенно начинают повышаться цены и расти ссудный процент. На товарном рынке растет спрос на новое промышленное оборудование. Через какое-то время они выходят на докризисный уровень, после чего начинается подъем.

ПОДЪЕМ – заключительная фаза цикла. Достигается полная занятость, реальный ВВП приближается к потенциальному, но может даже и превзойти его на какое-то время. Уровень цен в фазе подъема повышается. Достигается пик деловой активности, производство работает на полную мощность, безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном росте заработной платы. В фазах оживления и подъема наиболее стремительно развиваются именно те отрасли, которые больше всего сократили производство в фазах кризиса и депрессии производство инвестиционных товаров и предметов потребления длительного пользования. После этого цикл в основных своих чертах повторяется.

Материальной основой цикличности, как это видно из характеристики его фаз, является обновление основного капитала и основных фондов домашнего хозяйства. Поэтому ускорение научно-технического прогресса, более быстрое старение основных фондов обуславливает тенденцию укорачивания экономических циклов.

Причины экономических циклов

Объясняя причины циклического развития и кризисов экономисты выделяют два главных обстоятельства:

Первое – связано с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли-продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок.

Второе – связано с функцией денег как средства платежа. Производитель не имеет гарантий, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведёт к расстройству системы обращения и, в конечном счёте, – производства.

Факторы, воздействующие на цикличность развития экономической системы могут быть объединены в две группы экзогенные (внешние) и эндогенные (внутренние).

Один из главных эндогенных факторов связан с теорией **недопотребления**. Начало которой положили известные экономисты Т.Мальтус и Ж.Сисмонди. Эти экономисты и их последователи обращали внимание на отставание потребляемого дохода от произведенного, на отставание роста заработной платы от роста цен. Все они обвиняли капитализм в плохой системе распределения доходов, выгодной для прибыли и не выгодной для заработной платы. В связи с этим, они отмечали, что потребление отстает от инвестирования.

Другим серьезным эндогенным фактором, воздействующим на цикличность и кризисы, является движение кредита. В фазе процветания банки расширяют кредит, это сопровождается ростом цен и искусственным увеличением емкости рынка сбыта. У банков возникает разрыв между величиной обязательств, подлежащих оплате по предъявлению, и ликвидными запасами. Чтобы устранить этот разрыв банки ограничивают кредит и повышают ставку процента. Это и вызывает кризис, который оздоравливает рынок.

К другим внутренним факторам можно отнести следующее:

- 1) личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;
- 2) инвестирование, т.е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест;
- 3) экономическую политику государства, его прямое или косвенное воздействие на производство, спрос и потребление.

Среди экзогенных факторов, влияющих на цикличность развития экономики, существенным считается воздействие на людей пятен на солнце, имеющих десятилетний цикл. Предполагается, что различная интенсивность солнечной радиации влияет на сельское хозяйство, всю экономическую деятельность и политические события.

К другим внешним факторам относятся:

- 1) войны, революции и другие политические потрясения;
- 2) открытия крупных месторождений нефти, золота, урана и т. п.;
- 3) освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения;
- 4) колебания численности населения земного шара;
- 5) мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом изменить структуру общественного производства.

При всей множественности точек зрения большинство экономистов сходится на том, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих или совокупных расходов. Поэтому политика, направленная на сглаживание цикличности и ослабление интенсивности

кризисов или спадов, должна воздействовать на развитие экономики через совокупный спрос и совокупное предложение.

Государственное антициклическое регулирование

Различные взглядов на причины циклических колебаний в экономике влечет за собой и различные подходы к проблеме их регулирования. В целом все подходы тяготеют к двум направлениям регулирования: 1) неокейнсианскому и 2) неоконсервативному, основанному на базе классической школы.

Первое направление ориентируется на регулирование совокупного спроса, а второе – на регулирование совокупного предложения (табл. Ниже).

Таблица

Направления антициклического регулирования

Признаки	Неокейнсианство	Неоконсерватизм
Ориентация	на спрос	на предложение
Цели	Регулирование хозяйства в целом (макроэкономика)	Создание стимулов деятельности отдельных фирм (микроэкономика)
Приоритеты регулирования	1.Налогово-бюджетная политика	1.Кредитно-денежная политика
	2.Кредитно-денежная политика	2.Налогово-бюджетная политика
Оценка роли государства	Поощрение	Ограничение

В зависимости от исходных установок и ориентиров сторонники того или иного направления по-разному решают проблемы сглаживания циклических колебаний, по-разному оперируют инструментами, находящимися в распоряжении государства, которые можно использовать для этих целей.

Например, сторонники неокейнсианских рецептов наибольшее внимание уделяют:

1) бюджетной политике (главным образом это связано с увеличением или уменьшением расходов государства);

2) налоговой политике (манипуляции с налоговыми ставками в зависимости от состояния экономики).

Сторонники неоконсервативных рецептов уделяют наибольшее внимание проблеме денег и кредита. Поэтому в последние годы неоконсервативная политика опирается на монетаристские теории, которые во главу угла ставят объем денежной массы и его регулирование.

По-разному решается проблема участия государства в происходящих процессах – в политике регулирования экономики в целом и в области сглаживания циклических колебаний.

Несмотря на различия указанных двух направлений регулирования экономики, есть общее понимание, что, во-первых, государство в состоянии сглаживать циклические колебания и, во-вторых, государство должно это осуществлять в целях достижения и поддержания экономической стабильности. Существует и общее понимание того, какова должна быть в целом политика государства, направленная на сглаживание амплитуды циклических колебаний.

В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает:

- 1) снижение ставок налога;
- 2) предоставление налоговых льгот на новые инвестиции;
- 3) проведение политики ускоренной амортизации.

При этом сторонники неокейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления. Налоговые мероприятия больше дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете – и производства. Графическая иллюстрация воздействия государства на совокупный спрос представлена на рис. ниже.

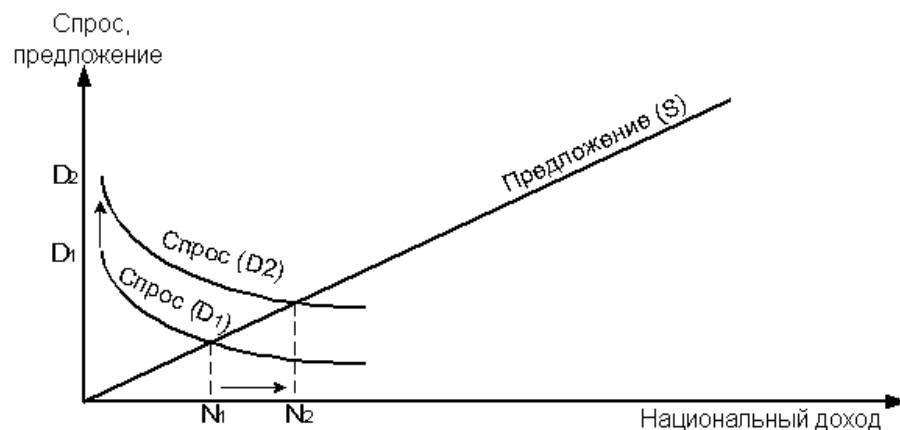


Рис. Воздействие государства на совокупный спрос
(политика стимулирования деловой активности)

Рост спроса на величину D_1D_2 вызывает рост национального дохода от уровня №1 до №2. Стрелкой на оси ординат показан сдвиг вверх линии совокупного спроса, на оси абсцисс – увеличение национального дохода.

Сторонники неоконсервативных взглядов большее внимание уделяют налогам, снижение которых ведет к росту деловой активности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

Кредитно-денежная политика в этот период (фаза спада) преследует те же цели, что и налогово-бюджетная политика и предполагает проведение политики увеличения кредитов. Ее цель – оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительных кредитов. В это время проводится политика "дешевых денег". Это означает, что снижаются процентные ставки за выданные ссуды, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в перспективе ведет к усилению инфляции.

Что же происходит в период подъема экономической конъюнктуры? Государство в целях предотвращения "перегрева экономики" проводит политику сдерживания, включающую противоположные мероприятия в области налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики.

Налогово-бюджетная политика такого периода характеризуется повышением ставок налогов, сокращением государственных расходов, ограничениями при проведении амортизационной политики. Именно на налогово-бюджетную политику ориентируются теоретики неокейнсианских методов регулирования. Фискальные мероприятия приводят к снижению покупательной способности, а значит и спроса, что ведет, в конечном счете, к некоторому спаду экономической активности (рис.)

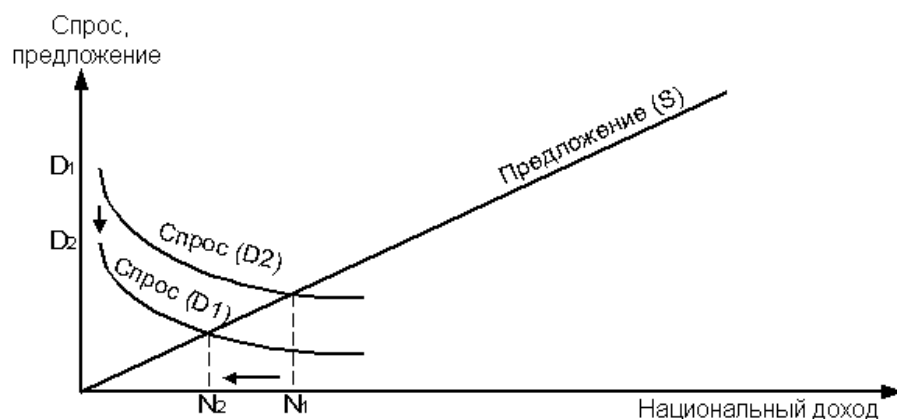


Рис. Воздействие государства на совокупный спрос
(политика сдерживания деловой активности)

Снижение спроса на величину D_1D_2 вызывает сокращение национального дохода с N_1 до N_2 .

В кредитно-денежной политике начинает проводиться политика "дорогих денег", что означает прямо противоположные меры: повышение процентных ставок по ссудам, сокращение кредитных ресурсов банков. Но и в этом случае политика "дорогих денег" может через сокращение инвестиций и, соответственно, производства привести к росту безработицы.

В целом политику, которую должно проводить государство в целях сглаживания амплитуды циклических колебаний, можно охарактеризовать как политику противодействия, т.е. мероприятия, направленные на смягчение циклических явлений, должны идти в направлении, противоположном существующим на данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. В период спада государство проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период "перегрева" экономики – стремится сдерживать деловую активность (рис. ниже).

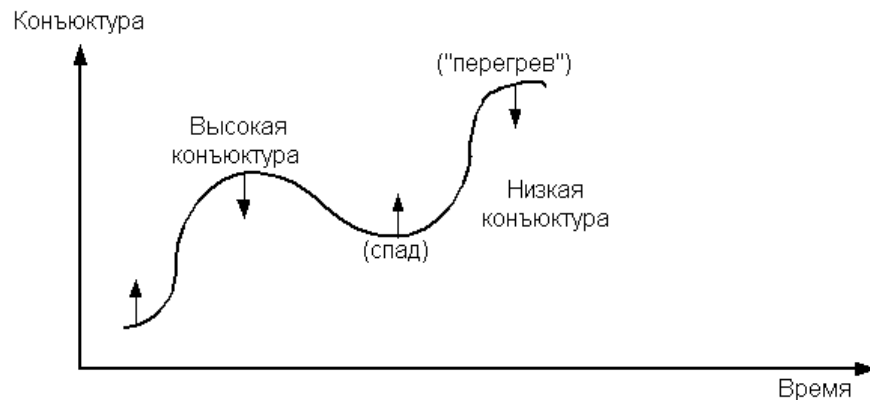


Рис. Воздействие государства: $\uparrow$ — политика экспансии; $\downarrow$ — политика сдерживания

С точки зрения неокейнсианской модели, свидетельствует о том, что, безработицу можно смягчить, во-первых, путем снижения налогов в период спада и увеличения расходов, а инфляцию — снижением расходов и повышением налогов в период подъема.

Вместе с тем, приведенный выше график характеризует и мероприятия сторонников консерватизма: меняются методы проведения политики экспансии или сдерживания, а сама система (направление воздействия политики) остается без изменений.

Таким образом, нами были рассмотрены лишь общие ориентиры антициклической политики. Но усугублению конъюнктурных колебаний способствуют и такие явления как инфляция, монополизация экономики, нарушение хозяйственных пропорций и т.п. Поэтому все те мероприятия, которые проводятся в целях их преодоления (антиинфляционная политика, борьба с монополизмом и т.п.), тоже можно рассматривать как частные случаи регулирования экономического цикла.

Макроэкономическая нестабильность. Инфляция

Проявление инфляции

Инфляция как явление экономическое существует уже длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не с возникновения денег, с функционированием которых неразрывно связана.

Термин **инфляция** (от латинского *inflatio* — вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употребляется также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в XX в. после первой мировой войны, а в советской экономической литературе — с середины 20-х годов.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции — переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Однако такое определение инфляции нельзя считать полным. Инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порожаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Независимо от состояния денежной сферы товарные цены могут возрасти вследствие изменений в динамике производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий и т.п. Следовательно, рост цен вызывается различными причинами. Но не всякий рост цен — инфляция, и среди названных выше причин роста цен важно выделить действительно инфляционные.

Так, рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения различных фаз цикла (особенно в его “классической” форме, характерной для XIX — начала XX вв.) будет меняться и динамика цен. Их повышение в период бума сменяется их падением в фазах кризиса и депрессии и вновь ростом в фазе оживления. Повышение производительности труда, при прочих равных условиях, должно вести к снижению цен. Другое дело — если повышение производительности труда в ряде отраслей сопровождается опережающим это повышение ростом заработной платы. Такое явление, именуемое инфляцией издержек, действительно сопровождается общим повышением уровня цен. Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Так, если в результате наводнения в какой-либо местности разрушены дома, то, очевидно, поднимутся цены на стройматериалы. Это будет стимулировать производителей стройматериалов расширять предложение своей продукции и по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Прежде всего нужно отметить, что рост цен может быть связан с превышением спроса над предложением товаров. Однако такой рост цен, связанный с диспропорцией между спросом и предложением на каком-то отдельном товарном рынке – это ещё не инфляция. Инфляция – это повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса. Другими словами, **инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.**

Инфляция проявляется, прежде всего, в обесценении денег по отношению к золоту, товарам и иностранным валютам. В результате уменьшается золотое содержание национальной денежной единицы, поэтому цена золота растет. Падение покупательной способности денег по отношению к товарам проявляется в росте оптовых и розничных цен. Обесценение денег по отношению к иностранной валюте выражается в падении курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам.

С инфляцией сталкиваются практически все страны, причем последние годы характеризуются повышением ее темпов. Можно сказать, что мир стал более инфляционным.

Отдельные стороны инфляции описывают такие понятия, как “дезинфляция”, “дефляция”, “стагфляция”. **Дезинфляция** означает замедление темпов инфляции. **Дефляцией** называется долговременное снижение уровня цен. Термин **“стагфляция”** является производным от стагнации и инфляции и означает высокую инфляцию при медленном или нулевом росте реального объема производства. Часто этот термин употребляется для характеристики инфляции при одновременном спаде объема производства.

Причины инфляции

Есть множество причин инфляции, однако, в каждой стране складываются свои социально-экономические условия ее возникновения. Выделяют **внешние и внутренние причины инфляции.**

К **внешним причинам** относятся:

1. Интернационализация хозяйственных связей: наличие инфляции в других странах влияет на динамику внутренних товарных цен через цены импортируемых товаров. Центральный банк страны для создания собственных валютных резервов скупает иностранную валюту у коммерческих банков, выпуская для этих целей дополнительную национальную валюту, что увеличивает количество денег в обращении.

2. Мировые экономические кризисы. Так, мировой структурный кризис 70-х гг. XX столетия вызвал рост цен на природные ресурсы в 7 раз, в том числе на сырую нефть – в 20 раз. В результате цены на готовую продукцию резко подскочили в Японии, США, Западной Европе. Этот фактор имеет большое значение, например для Белоруссии, экономика которой на 90% и более зависит от импорта топливно-энергетических ресурсов. Рост цен на них является одной из главных причин раскручивания инфляционной спирали.

Внутренние причины обусловлены состоянием экономики данной страны. Среди них можно выделить:

Первое. Дефицит госбюджета. Если он покрывается займами Центрального банка страны, количество денег в обращении резко возрастает, но оно не подкреплено выпуском товаров, что ведет к инфляции.

Второе. Расходы на военные цели. Они, во-первых, увеличивают расходную часть бюджета, являясь постоянной причиной бюджетного дефицита, что, как было отмечено, ведет к инфляции. Во-вторых, люди, занятые в военном секторе экономики, не создают потребительский продукт, а выступают на потребительском рынке только в роли покупателей, увеличивая платежеспособный спрос. Следовательно, военные ассигнования являются мощным фактором инфляции, так как вызывают огромный рост денежной массы без соответствующего товарного покрытия.

Третье. Расход на социальные цели не адекватны эффективности национальной экономики. В случаях экономических кризисов, спада производства уровень жизни населения снижается. Правительство стремится поддержать население путем дополнительных ассигнований на социальные цели (индексация зарплаты, выплата различных пособий, в том числе по безработице, различных доплат и т.п.), что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию.

Четвертое. Инфляционные ожидания, являющиеся одним из основных факторов инфляции. Когда начинается инфляция, население планирует свое поведение в ожидании дальнейшего роста цен. Оно начинает приобретать товары сверх своих текущих потребностей. Происходит “бегство от денег”. Спрос начинает стимулировать предложение, что подстегивает рост цен. Кроме того, ожидания предполагаемого уровня инфляции включают в долгосрочные контракты (как правило, не менее года), заработную плату и другие платежи. Высокая зарплата, обусловленная предшествующими ожиданиями, стимулирует дальнейший рост цен. Она блокирует усилия правительства по снижению темпов инфляции.

Пятое. Чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики, например, в сельское хозяйство, не дающие должного экономического эффекта.

Шестое. Структурные нарушения в экономике – диспропорции между накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства и др. факторы.

Виды инфляции

В мировой экономической теории и практике известны два вида инфляции спроса и инфляция предложения.

Инфляция спроса возникает в результате увеличения совокупного спроса в условиях полной загрузки производственных мощностей, а значит, и невозможности отреагировать увеличением выпуска

продукции (рис. ниже). Причинами увеличения спроса могут быть; увеличение государственных заказов и рост заработной платы, а также рост покупательной способности населения. В обращении появляется масса денег, не обеспеченная товарами.

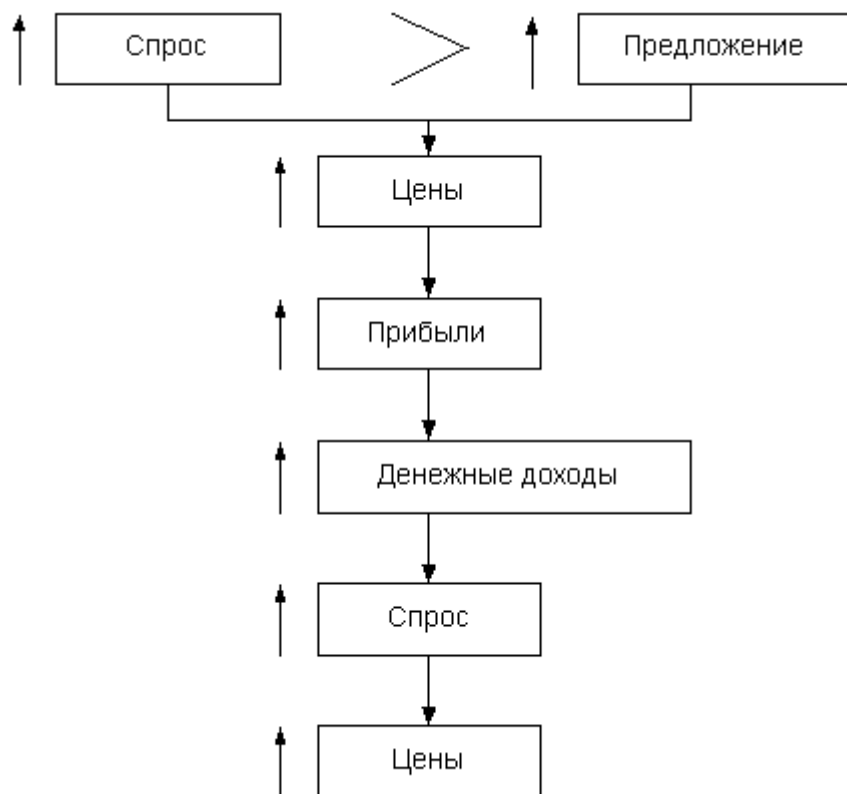


Рис. Инфляция спроса

Инфляция предложения (издержек) возникает вследствие роста цен из-за увеличения издержек производства. Причинами роста издержек могут быть – увеличение цен на сырье, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы и др. (рис. ниже).

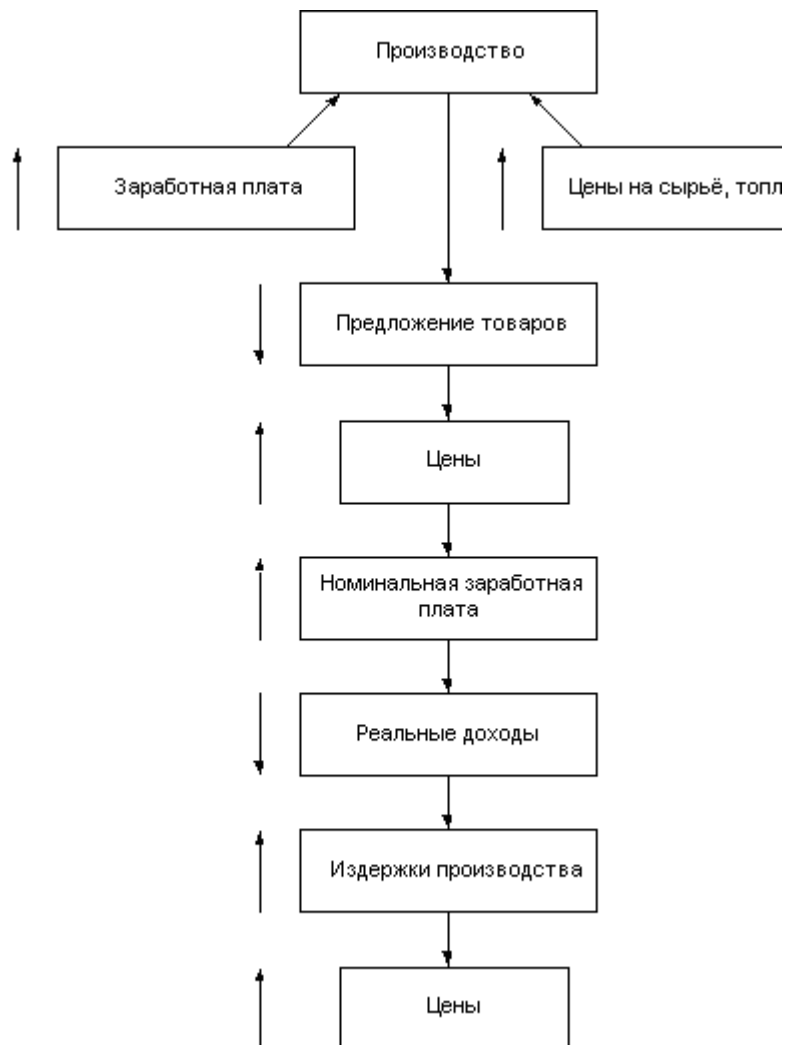


Рис. Инфляция издержек

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует инфляционную спираль "цены–зарплата". В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с возросшими инфляционными ожиданиями. Повышение ставок номинальной заработной платы вызывает рост средних издержек производства, что является основой для развертывания инфляции издержек.

Типы инфляции

Инфляцию различают в зависимости от темпов, характера протекания, ожиданий и масштаба охвата.

По темпам инфляции можно выделить **умеренную инфляцию** (рост цен составляет менее 10% в год); **галопирующую инфляцию** (рост цен составляет от 10 до 200% в год); гиперинфляцию (рост цен составляет более 50 % в месяц). Наиболее губительна для экономики **гиперинфляция**, которая выражается в астрономическом росте количества денег в обращении. Роль денег в экономике сильно уменьшается, а промышленные предприятия переходят на другие формы расчетов (например, бартер, взаиморасчеты).

По признаку ожидаемости можно выделить **ожидаемую** инфляцию, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением, и **неожиданную** инфляцию, которая характеризуется внезапным скачком цен. Последняя оказывает неоднозначное влияние на поведение населения в зависимости от состояния инфляционных ожиданий. Если в стране отсутствуют **инфляционные ожидания**, то население, рассчитывая на краткосрочность роста цен, меньше приобретает и больше сберегает денег. Спрос уменьшается и оказывает давление на производителей, побуждая их снижать цены (проявляется действие закона Пигу). Макроэкономическое равновесие восстанавливается. Если же в стране инфляционные ожидания велики, внезапный рост цен побуждает население закупать товары впрок. Спрос растет, что ведет к дальнейшему росту цен и увеличению инфляции.

По масштабу охвата можно выделить **локальную** инфляцию, имеющую место в отдельных странах, и **мировую**, охватывающую группу стран или целые регионы.

По характеру протекания различают **открытую** инфляцию, отличающуюся продолжительным ростом цен, и **подавленную**, возникающую при твердых "замороженных" розничных ценах на товары и услуги при одновременном росте денежных доходов населения. В этом случае товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на "черном рынке".

Открытая инфляция присуща странам с рыночной экономикой, где свободное взаимодействие спроса и предложения способствует **открытому, ничем не стесненному росту цен** в результате падения покупательной способности денежной единицы.

Хотя открытая инфляция и искажает рыночные процессы, тем не менее она сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов. Тем самым открытая инфляция сама выступает своего рода антиинфляционным средством.

Подавленная инфляция присуща экономике с административным контролем над ценами и доходами. Она потому-то и называется “подавленной” что жесткий контроль над ценами и доходами не позволяет открыто проявляться инфляции в единственно доступной ей форме: в росте денежных цен. В такой ситуации инфляция принимает “подпольный” характер, внешне цены стабильны, но поскольку масса денег фактически возросла, избыток денег трансформируется в товарный дефицит, который не может быть компенсирован ростом производства. При подавленной инфляции только часть денежных знаков является деньгами, тогда как другая, неотоваренная часть, немедленно превращается в лжеденьги, при этом никто не знает, чем же он располагает – деньгами или лжеденьгами? Такая загадочность по-разному влияет на поведение покупателей и продавцов.

Покупатели стараются “поймать” дефицитный товар, превратив денежные знаки в подлинные деньги. Но именно дефицитность товара означает, что покупка становится случаем, удачей, лотереей. Возникают очереди – постоянные, унылые и озлобленные. Продавцы же начинают спекулировать дефицитным товаром. Появляется **“черный рынок”** – нелегальная форма инфляции в условиях ее подавления.

“Черный рынок”, в какой то мере, показывает подлинные цены товаров. При этом получается, что покупателей грабят дважды: административно-неподвижные цены лицемерно свидетельствуют свою “стабильность” (и значит, отсутствие причин для повышения зарплаты!), но людям, получающим доходы по уровню официальных ценников пустых магазинов, на самом деле приходится покупать товары по ценам “черного рынка”. Более того, иллюзия неизменности цен создает видимость экономического благополучия, вводя в заблуждение и покупателей, и продавцов, и правительство (до сих пор часть нашего общества вздыхает по тем “низким” и “стабильным” ценам, которые не отражали никакой экономической реальности).

Подавленная инфляция неизлечима, ее можно только “обезболить” загнав еще глубже, не позволяя проявиться, и тем “взрывая” уже всю экономику. Да и добиться этого можно лишь административными методами. В результате экономику ожидает подлинная катастрофа. Дело в том, что подавление инфляции на протяжении десятилетий настолько искажает цены, что реальные экономические процессы просто не означаются, общество живет самообманом и приучается к нему.

Измеряется инфляция с помощью индекса цен. На практике обычно используется индекс валового национального продукта, индекс оптовых цен и индекс потребительских цен.

Индекс валового национального продукта, называемый дефлятором ВВП (ВВП), выражает отношение объема ВВП в фактических ценах к объему того же ВВП в так называемых базовых ценах, чаще всего в ценах предыдущего года.

Он рассчитывается по индексу Пааше:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t}$$

где P_i^0 – цена I-го блага в базисном периоде; P_i^t – цена I-го блага в текущем периоде; Q_i^t – количество I-го блага в текущем периоде.

Индексы оптовых цен – это относительные показатели, которые характеризуют соотношение цен во времени (обычно цены базисного года принимаются за 100, а цены последующих лет пересчитываются по отношению к базисному году). Например, средняя цена бензина в базисном 1995 г. была 54 тыс. р. за тонну, а в 1996 г. составила уже 162 тыс. р., то индекс цен на бензин будет равен 300% (162 тыс.: 54 тыс.) x 100%. То есть, средняя цена в отчетном году по отношению к базисному выросла в 3 раза.

При расчете инфляции **по индексу потребительских цен (ИПЦ)** исходной точкой является “потребительская корзина” – набор товаров и услуг, покупаемых среднестатистическим городским жителем в течение того или иного промежутка времени (года, квартала, месяца). Стоимость корзины за прошлый год, квартал, месяц берется за базу, отправную точку и сопоставляется со стоимостью корзины, исчисленной в ценах данного месяца, квартала или года. ИПЦ рассчитывается по индексу Ласпейреса:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}$$

где P_i^0 – цена I-го блага в базисном периоде; P_i^t – цена I-го блага в текущем периоде; Q_i^0 – количество I-го блага в базисном периоде.

Темп инфляции для данного года вычисляется по формуле

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{индекс цен}_{\text{данного года}}}{\text{индекс цен}_{\text{прошедшего года}}} \times 100\%$$

Последствия инфляции и антиинфляционная политика

Экономические и социальные последствия инфляции сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления экономической конъюнктуры. По мере углубления инфляция превращается в препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция затрудняет проведение эффективной макроэкономической политики. К тому же, неравномерный рост цен усиливает диспропорции между отраслями экономики, искажает структуру потребительского спроса. Цена перестает выполнять свою главную функцию в рыночном хозяйстве – быть объективным информационным сигналом.

Инфляция активизирует бегство от денег к товарам, превращая этот процесс в лавинообразный, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы, возрождает бартер.

Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему – обесцениваются поступления от налогообложения. Так, если налоги начисляются, например, в III квартале, а выплачиваются в IV квартале года, то при гиперинфляции падает реальное значение налоговых поступлений в бюджет.

В условиях инфляции обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредиты. Интернационализация производства облегчает переброс инфляции из страны в страну, осложняя международные валютные и кредитные отношения.

Инфляция имеет и социальные последствия, она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы сверхналогом на население, что обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Ущерб от инфляции терпят все категории наемных работников, лица свободных профессий, пенсионеры, рантье, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают темпами меньшими, чем темпы инфляции.

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран учитывать это явление в своей экономической политике. При этом в первую очередь экономисты пытаются найти ответ на такой важный вопрос – ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптироваться к ней. Эта проблема в разных странах решается с учетом их специфики. В США и Англии, например, на государственном уровне ставится задача борьбы с инфляцией. В других странах разрабатывают комплекс адаптационных мероприятий (индексация и т.п.).

В антиинфляционной политике государств можно выделить два подхода. Первый подход (его разрабатывают представители современного кейнсианства) предусматривает активную бюджетную политику – маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платёж – способный спрос.

При инфляционном, избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции. Однако одновременно ограничивается и рост производства, что может привести к застою и даже кризисным явлениям в экономике, к увеличению безработицы. Такова для общества цена сдерживания инфляции.

Бюджетная политика проводится и для расширения спроса в условиях спада. Если спрос недостаточен, осуществляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Низкие налоги устанавливаются, прежде всего, для людей со средними и невысокими доходами, которые обычно быстро используют (тратят) свои доходы. Считается, что таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги. Однако стимулирование спроса бюджетными средствами может и усилить инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрирования налогами и расходами.

Второй подход рекомендуется экономистами неоклассического направления, выдвигающими на первый план денежно-кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится Центральным банком (формально неподконтрольным правительству), который изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента, воздействуя таким образом на экономику страны. Экономисты неоклассического направления считают, что государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все причины инфляции (бюджетный дефицит, монополии, диспропорции в народном хозяйстве, инфляционные ожидания населения и предпринимателей, переброс инфляции по внешнеэкономическим каналам и др.).

В связи с этим очевидно, что полная ликвидация инфляции невозможна. Поэтому многие государства ставят перед собой такие цели: как сделать ее умеренной, контролируемой и не допустить ее разрушительного размера.

Большой опыт проведения антиинфляционных мероприятий в западных странах показывает целесообразность сочетания долговременных и краткосрочных мер. Схематично комплекс мер антиинфляционной политики может быть представлен следующим образом:

- во-первых, долговременные меры включают в себя погашение инфляционных ожиданий населения, которые (ожидания) нагнетают текущий спрос. Для этого правительство должно проводить четкую последовательную антиинфляционную политику и завоевывать таким образом доверие населения. Для чего государству следует стимулировать производство, принять антимонопольные меры, произвести либерализацию цен, ослабить административный таможенный контроль, способствовать эффективному функционированию рынка, что повлияет на изменение потребительской психологии;

- во-вторых, принять меры по сокращению бюджетного дефицита, поскольку его финансирование посредством займов Центрального банка ведет к инфляции. Это достигается за счет повышения налогов и снижения расходов государства;

- в-третьих, осуществлять мероприятия в денежном обращении путем установления жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволит контролировать уровень инфляции;

- в-четвертых, ослабить влияние внешних факторов. В частности, задача состоит в уменьшении инфляционного воздействия на экономику переливов иностранного капитала в виде краткосрочных кредитов и займов правительства за рубежом для финансирования бюджетного дефицита.

Краткосрочная политика направлена на временное снижение темпов инфляции. Здесь успешный результат возможен в случае расширения совокупного предложения без увеличения совокупного спроса. В этих целях государство предоставляет льготы предприятиям, выпускающим дополнительно к основному производству побочные товары и услуги. Государство может продать часть своей собственности и таким образом увеличить поступления в государственный бюджет и облегчить решение проблемы его дефицита, а также понизить инфляционный спрос за счет продажи большого количества акций новых частных предприятий. Содействует росту предложения и увеличение импорта потребительских товаров.

Определенное воздействие на темпы инфляции оказывает уменьшение текущего спроса при неизменном предложении. Это может быть достигнуто за счет повышения процентных ставок по вкладам, стимулирующим более высокую норму сбережения.

Макроэкономическая нестабильность. Безработица

Основные определения.

Анализируя стабилизационную политику, мы предполагали, что общество стремится минимизировать потери от инфляции и от отклонения выпуска от выпуска при полной занятости. Падение выпуска ниже уровня полной занятости, как мы знаем, означает рост безработицы. Безработица и инфляция в краткосрочном периоде также тесно связаны, и эта связь описывается кривой Филлипса. Настало время рассмотреть подробнее, к чему же приводит борьба с инфляцией, т.е., что стоит за ростом безработицы.

Согласно закону Оукена потери от безработицы весьма ощутимы: увеличение безработицы на 1% приводит к падению ВВП на 2%. Однако, издержки от безработицы распределяются очень неравномерно, поскольку работу теряет далеко не каждый член общества.

Начнем обсуждение проблемы безработицы с более четкого определения основных концепций. Итак, во-первых, стоит разграничить численность трудоспособного населения и *рабочую силу*. К последней относятся совершеннолетние члены общества, которые могут работать и либо имеют работу, либо активно ее ищут. Таким образом, рабочая сила распадается на две группы: работающих и безработных. Отсюда мы можем заключить, что к безработным относятся далеко не все члены общества, не имеющие работу, а только те, кто может работать (достиг соответствующего возраста и т.п.), не имеет работы и активно занимается ее поисками. Безработицу в экономику оценивают с помощью показателя *уровня безработицы*, который определяется отношением количества безработных к общей численности рабочей силы.

Фактический уровень безработицы и его составляющие.

Люди могут быть безработными в силу разных причин: кто-то уволился с работы, чтобы найти рабочее место лучшими условиями, кто-то увольняется с работы в связи с переменой места жительства, а кто-то мог потерять работу в силу экономического спада, приведшего к сокращению численности работников. В целом, мы можем поделить всех безработных и, соответственно безработицу, на две составляющие. Это, во-первых, безработица, соответствующая долгосрочному равновесию в экономике (этот уровень безработицы называют естественным уровнем безработицы) и, во-вторых, это безработица, вызванная циклическими колебаниями экономики, которую так и называют - циклическая безработица. Циклическая безработица соответствует отклонению фактического уровня безработицы от естественного. Рассмотрим более подробно, что стоит за естественным уровнем безработицы.

Естественный уровень безработицы

Естественный уровень безработицы еще иначе называют уровнем безработицы при полной занятости. Как возможна безработица при полной занятости? Мы можем выделить несколько причин, приводящих к безработице в условиях уравниваемости рынка труда.

Первая причина связана с наличием так называемых фрикционных безработных. *Фрикционная безработица* связана, главным образом, с несовершенством информации, в силу чего как тем, кто выходит на рынок труда впервые, так и тем, кто хочет просто поменять работу, приходится тратить время на поиск подходящего варианта.

Другая причина связана с наличием *структурной безработицы*, которая имеет место в силу несовпадения квалификации или местоположения. Например, вы ищете работу в одном городе (районе), а интересующие вас вакантные места имеются в другом городе (районе). Другой пример структурной безработицы имеет место в случае, если ваша квалификация не соответствует имеющимся вакансиям.

К естественному уровню безработицы принято также относить классическую безработицу или *безработицу, вызванную негибкостью реальной заработной платы*. Причина классической безработицы кроется в особенностях институциональной среды, которые приводят к отклонению реальной заработной платы от уровня, соответствующего рыночному равновесию. Это может быть следствием монопольной власти профсоюзов или результатом действия закона о минимальной заработной плате. Это явление также может быть объяснено теорией эффективной заработной платы. Рассмотрим подробнее, как возникает безработица при негибкой реальной заработной плате.

Итак, рассмотрим графическое представление равновесия на рынке труда (см. рис. ниже).

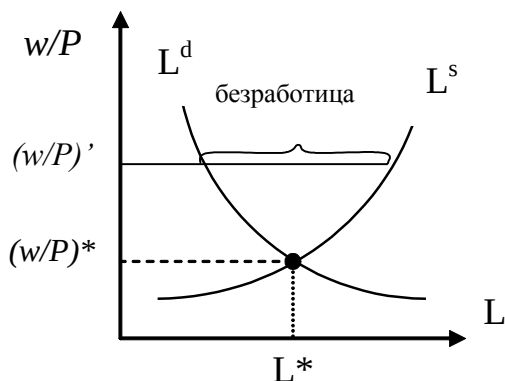


Рис. Равновесие на рынке труда

Если все цены абсолютно гибкие, информация симметричная, а рынок труда совершенно конкурентный, то на рынке установится реальная заработная плата $(w/P)^*$, уравнивающая спрос на труд и предложение труда в экономике.

Если же в силу каких-то причин реальная заработная плата не может опуститься ниже некоторого уровня $(w/P)'$, причем $(w/P)' > (w/P)^*$, то возникает избыточное предложение труда или безработица. Причина этой безработицы в том, что при наличии избыточного предложения труда ограничение снизу на реальную заработную плату не позволяет ей упасть до равновесного уровня.

Каковы же возможные причины подобной жесткости реальной заработной платы? Одной из таких причин может служить закон о минимальной заработной плате. Для большинства работающих этот закон не имеет особого значения, поскольку их зарплаты значительно превышают установленный минимальный уровень, однако для некоторых категорий работников этот закон оказывает существенное влияние, как на величину заработной платы, так и на возможность найти работу. К этим категориям относятся работники с невысокой оплатой труда: низкоквалифицированные рабочие и новички на рынке труда (в основном подростки). Таким образом, влияние закона о минимальной заработной плате для этих категорий работников неоднозначное: те, кому удастся получить работу, выигрывают, но благосостояние других (не получивших работу) ухудшается, хотя они были бы согласны работать и при более низкой заработной плате.

Другой причиной негибкости заработной платы может служить активная роль профсоюзов на рынке труда. Профсоюзы, выступая как основной продавец рабочей силы, используют свою монопольную власть и

требуют для своих членов более высокой заработной платы, что неизбежно приводит к сокращению занятости.

Еще одной причиной жесткости реальной заработной платы может служить теория эффективной или стимулирующей заработной платы. Теория эффективной заработной платы исходит из того, что фирмы не могут полностью контролировать усилия работников. Низкий уровень усилий («сачкование» на работе) негативным образом сказывается на прибыли фирм и, соответственно, снижает доходы собственников. Предлагая рабочим более высокую, чем рыночная, заработную плату собственники фирм создают стимул для хорошей работы, поскольку работники знают, что в случае увольнения они не смогут найти работу с таким же уровнем оплаты труда. Ниже мы рассмотрим подробно модель эффективной заработной платы Шапиро-Стиглица.

Итак, безработица, стоящая за естественным уровнем безработицы крайне неоднородна. Если фрикционная безработица представляется даже отчасти полезной (общество выигрывает от того, что люди не соглашаются на первую попавшуюся работу, а стараются найти наиболее подходящий им вариант), то безработица, вызванная агрессивным поведением профсоюзов, ухудшает общественное благосостояние.

Циклическая безработица.

В отличие от безработицы, совместимой с полной занятостью, циклическая безработица безусловно ведет к потерям для общества, поскольку представляет собой потенциальный источник экономических ресурсов, которые могли бы быть использованы для увеличения выпуска, но не находят применения. Связь между циклической безработицей и недопроизведенным выпуском, как упоминалось ранее, отражает закон Оукена.

Тема 13. Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика

Понятие и типы денежных систем

В рыночной экономике деньги играют исключительно важную роль. Рынок невозможен без денег, денежного обращения.

Денежное обращение – это движение денег, отражающее оборот товаров и услуг. Оно обслуживает реализацию товаров, а также движение финансового рынка.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые, как правило, законодательно закреплены в каждом государстве. К важнейшим четырем компонентам денежной системы относятся:

- 1) национальная денежная единица (рубль, доллар, франк, марка, иена, крона и т.д.), в которой выражаются цены товаров и услуг;
- 2) система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;
- 3) система эмиссии денег, т.е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;
- 4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяется два основных типа систем денежного обращения:

1) системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках);

2) система обращения кредитных или бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, т.е. золото не участвует в обращении.

С 30-х годов XX в. в западных странах постепенно формируется система неизменных кредитных денег. К отличительным чертам этой системы следует отнести:

- 1) господствующее положение кредитных денег;
- 2) уход золота из обращения;
- 3) отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания;
- 4) усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;
- 5) значительное расширение безналичного оборота;
- 6) государственное регулирование денежного обращения;

Выпуск как бумажных, так и кредитных денег, как правило, является монополией государства.

Центральный банк, находящийся в собственности государства, занимается эмиссией, т.е. печатанием денег.

Что же собой представляет денежная масса?

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг, которыми располагают частные лица, предприятия (фирмы), организации и государство.

В структуре денежной массы выделяются:

Активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот.

Пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Таким образом, структура денежной массы сложнее, чем мы это себе представляем. В бытовом понимании деньгами считаются, прежде всего, только **наличные деньги** – банкноты (бумажные купюры) и мелкая разменная монета. Доля бумажных денег в общей денежной массе составляет до 25%, а основная часть сделок между предприятиями и организациями, даже в розничной торговле, совершается в развитой рыночной экономике путем использования банковских счетов. Преобладающее значение в странах с развитой рыночной экономикой имеют чековые платежи (например, в США чеки обслуживают не менее 90% стоимости сделок), осуществляемые по чековым книжкам, дорожным чекам-аккредитивам, кредитным карточкам и т.п. Использование чеков является прогрессивной формой безналичных расчетов, поскольку позволяет распоряжаться банковскими депозитами (безналичными деньгами) и резко сокращать потребность в банкнотах и разменной монете. При оплате товара или услуги покупатель, используя чек или кредитную карточку, поручает банку перевести сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему наличные.

Вместе с тем, в структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Это денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках и других кредитно-финансовых учреждениях, депозитные сертификаты, акции инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т.п.

Перечисленные четыре компонента денежного обращения получили название **"квази-деньги"** (от латинского *quasi* – как будто, почти). "Квази-деньги" представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежного обращения.

Экономисты называют "квази-деньги" ликвидными активами. Понятие ликвидности очень важно для определения денег. Под ликвидностью какого-либо имущества или активов понимается их легкорализуемость.

К высоколиквидным видам имущества относятся: золото, другие драгоценные металлы, драгоценные камни, нефть, произведения искусства. Меньшей ликвидностью обладают здания, оборудование (бизнесмены называют их "замороженными" средствами).

"Квази-деньги" относятся к ликвидным видам богатства, поскольку срочные вклады, облигации и некоторые виды акций можно достаточно быстро превратить в наличные деньги.

В структуре денежной массы выделяют совокупные компоненты, которые называются денежные агрегаты. Не существует, однако, какой-либо единой, принятой всеми номенклатуры агрегатов денежной массы. Ее состав и структура различны в разных странах и определяются, прежде всего, уровнем развития и характером денежного рынка в каждой стране, а также особенностями политики, проводимой ее Центральным банком.

Центральный банк России (ЦБР) выделяет четыре агрегата денежной массы – M0, M1, M2, M3 (рис. ниже).

M2 + депозитные сертификаты + государственные ценные бумаги (крупные срочные вклады) (облигации государственного займа)			M3
M1 + срочные депозиты населения в сбербанках и коммерческих банках			
Наличные деньги M0 + средства на расчетных счетах юридических лиц + средства страховых компаний + депозиты до востребования в сбербанках и коммерческих банках			
Банкноты в обращении	Монеты в обращении	Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций	
M0			M2

В узком смысле слова в макроэкономике под деньгами подразумевается агрегат M1. Агрегаты M2 и M3 содержат разновидности финансовых активов, которые более соответствуют функции денег как сохранения ценности, нежели функции денег как средства платежа: государственные краткосрочные облигации (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ), облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ).

На практике денежные агрегаты являются ориентирами в осуществлении денежно-кредитной политики государства.

Денежный мультипликатор

Почему объем денежной массы увеличивается? За счет чего происходит прирост?

Ответ заключается в том, что независимо от эмиссионной деятельности государственного банка (выпуск новых наличных денег), размер денежной массы возрастает за счет расширения кредитов коммерческих банков.

Банки создают новые деньги, когда выдают ссуды, и наоборот, денежная масса сокращается, когда клиенты возвращают банкам взятые ранее ссуды.

Все денежные операции банка (поступления и выплаты), фигурируя в балансовых отчетах, получают как бы два измерения: пассив и актив табл.

Таблица

Баланс коммерческого банка

Актив	Пассив	
Наличные (касса), в том числе депонированные обязательные резервы	Собственные источники	Акции (уставный капитал)
Собственность (основные средства и нематериальные активы)	Депозиты	Чековые вклады (бессрочные и до востребования) – средства организаций (фирм)
Резервы на возможные потери по ссудам		Срочные вклады-вклады населения
Ссуды (кредиты организациям и населению)		

В левой графе баланса (актив) значатся наличные средства, Первоначально они возникают в результате продажи акций, то есть из обязательств самого банка. Затем эти наличные средства в значительной своей части воплощаются в имущество банка (от оборудования до здания). Наличность увеличивается, когда банк начинает функционировать как депозитное учреждение, т.е. принимать вклады.

Особое значение имеют обязательные резервы, размеры которых устанавливаются Центробанком для всех учреждений, принимающих вклады и выдающих ссуды. **Обязательные резервы** – это часть суммы вкладов, которую каждый коммерческий банк должен зачислить на счет отделения Центрального банка. По разным вкладам (до востребования, срочным и т.д.) устанавливается своя резервная норма – процент от суммы депозитов. Минимальные размеры резервного фонда устанавливаются законодательно (доля резерва в активах банка колеблется от 3 до 20%) и являются инструментом регулирования количества денег в стране. Кроме того, коммерческие банки часто отчисляют определенный процент от поступивших вкладов в свой резерв – держат собственную кассу (**избыточные резервы**). Формирование резервов несколько ограничивает возможности коммерческих банков в предоставлении кредитов.

Более подробно процесс создания новых денег банками можно проследить на следующем примере. Допустим, что банк располагает активами 100 млн р. Часть этих активов банк обязан хранить как резерв, который может быть использован отчасти на покрытие текущих расходов банка, и который, главным образом, предназначен для снижения степени риска неплаты по обязательствам.

Если размер резервной ставки составляет 10%, банк может выдать клиентам ссуду в размере 90 млн р., а 10 млн р. останутся в резервном фонде банка. При выдаче ссуды банк переводит эту сумму на текущий счет, которым в любой момент может воспользоваться клиент, или выплачивает ее наличными. Результатом этих действий банка стало появление новых денег в размере 90 млн р. Собственно говоря, действия банка были очень просты: из сейфов банка были извлечены 90 млн р. (там они не являлись деньгами) и переданы клиентам – перевод на текущий счет, или выдача наличными, уже делает эту сумму новыми деньгами. Единственным ограничением создания новых денег банками являются резервные требования, за выполнением которых следит Центральный банк.

Но в то же время необходимо учесть, что, когда срок ссуды истечет и 90 млн р. будут возвращены банку клиентами, на столько же уменьшится количество денег в обращении.

Деньги включаются в состав денежной массы только тогда, когда их держат за пределами банковской системы. Однако процесс создания новых денег на этом не заканчивается. Интересно проследить на конкретном примере, как первоначальная сумма денег на депозите в банке приводит, в конечном счете, к мультипликационному эффекту создания намного большей суммы новых денег.

Допустим, что клиенты банка, получившие ссуду 90 млн р., уплатили эти деньги различным физическим и юридическим лицам за предоставленные товары и услуги, а последние поместили вырученные деньги на депозит в другой банк. Увеличение депозитов в другом банке позволяет ему выдать новые ссуды. При этом необходимо направить в резерв 10% суммы депозитов (т.е. 9 млн р.). Следовательно, новые ссуды будут предоставлены на сумму 81 млн р., а общий прирост денежной массы (с учетом операций двух банков) составляет 171 млн р.

На следующем этапе лица, получившие в качестве платежей этот 81 млн р., вновь помещают его на депозиты в третий банк, который теперь может расширить объем выданных ссуд на 72,9 млн р. (с учетом того, что 8,1 млн р. должны быть оставлены в резервном фонде банка). Это снова увеличивает сумму новых денег, созданных тремя банками, до 243,9 млн р.

Логика рассуждений ведет нас к следующему выводу: **процесс создания новых денег банками будет продолжаться, но до определенного предела.**

Этот процесс характеризует мультипликационный эффект расширения банковских депозитов и может быть рассчитан с учетом (в нашем случае) резервных требований.

Предел расширения банковских депозитов:

$$100 \text{ млн р.} + 90 \text{ млн р.} + 81 \text{ млн р.} + 72,9 \text{ млн р.} + \dots = 100 \text{ млн р.} \cdot \frac{1}{1 - 0,9} = 1 \text{ млрд р.}$$

Таким образом, при уровне резервных требований 10%, первоначальный депозит 100 млн р. обернулся мультипликационным эффектом расширения банковских депозитов на 1 млрд р.

Конкретно оценить размеры расширения денежной массы путем создания банками новых денег позволяет мультипликатор денежного предложения или банковский мультипликатор (**m**). Он рассчитывается по формулам:

$$m = (1/r) \times 100, \quad (1)$$

где **r** – обязательная резервная норма (%);

$$m = M / R, \quad (2)$$

где **M** – прирост депозитов, **R** – прирост резервов.

В нашем примере $m = 10$, т.е. каждый рубль увеличения резервов привел к возрастанию депозитов на 10 р.

Следовательно, величина мультипликатора находится в обратной зависимости от обязательных резервных требований. Если ставка минимальных резервов снизится до 5%, то **m** составит 20, а если повысится до 20%, то **m** составит 5.

В реальной жизни мультипликационный эффект расширения банковских депозитов в значительной степени зависит от величины “утечек” в систему текущего обращения, так как далеко не все деньги, взятые в форме ссуд в банках, возвращаются туда на депозиты: часть их продолжает циркулировать в качестве наличных. Кроме того, в нашем примере мы не учитываем, что клиенты банков могут брать деньги с текущих счетов, что также сокращает возможности банков выдавать ссуды.

Основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег, и, следовательно, изменение денежной массы, является размер минимальной ставки резервов и спрос на новые ссуды со стороны заемщиков.

Наконец, в случае изъятия денег из резервов банков мультипликационный эффект работал бы в противоположном направлении. Например, покупка коммерческими банками у Центрального банка государственной облигации стоимостью 10 млн р. сокращает резервные ресурсы банка на эту сумму, что, в конечном счете, приводит к уничтожению банковских депозитов на 1 млн р. (при минимальной ставке резерва в 10%).

Спрос на деньги и их предложение

Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций и на денежном рынке. Важнейшая из них – равновесие между спросом и предложением денег.

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хранят хозяйственные агенты.

Люди держат деньги для того, чтобы тратить их, используя в качестве средства платежа. Они хотят иметь достаточное количество денег, чтобы не испытывать неудобств при покупке товаров и оплате услуг.

Номинальный спрос на деньги – это то количество денег, которое люди или фирмы хотели бы иметь.

Поскольку деньги держат в основном для того, чтобы приобретать на них товары или услуги, номинальное количество необходимых в экономике денег меняется вслед за изменениями цен.

Отсюда, **спрос на деньги** – это спрос на реальные денежные остатки или, другими словами, величина денежных остатков, исчисленная с учетом их покупательной способности.

Покупательная способность денег измеряется суммой товаров, которые можно на них купить. Когда происходит, например, двукратное увеличение и цен, и номинальных доходов, сумма денег, которую люди хотят иметь, также удваивается, чтобы осталась неизменной их реальная стоимость, или покупательная способность.

Различия между реальными и номинальными денежными остатками можно представить формулой:

$$\frac{\text{Реальные денежные остатки}}{\text{номинальные денежные остатки}} = \frac{\text{денежные остатки (M)}}{\text{уровень цен (P)}}$$

где номинальные денежные остатки представляют собой денежную массу (денежный агрегат **M1**); уровень цен (**P**) есть индекс цен на потребительские товары (**CPI**) или индекс потребительских цен (**ИПЦ**). Из формулы видно, что объем реальных денежных остатков может изменяться как в силу изменения размера номинальных остатков (**M1**), так и вследствие динамики уровня цен (**P**).

Анализ спроса на деньги и изучение условий равновесия на денежном рынке привели к возникновению двух базисных макроэкономических школ: **монетаристской (количественной) и кейнсианской.**

Монетаристская школа основана на неоклассической количественной теории денег, возникшей еще в XVIII в. и господствовавшей в экономической науке и практике до середины XX в. Главные идеи этой школы были выдвинуты английскими учеными Д. Юмом, Дж. Миллем, А. Маршаллом, А. Пигу, американским ученым И. Фишером и др. Современный монетаризм зародился в качестве нового варианта количественной теории в трудах ученых, принадлежащих так называемой чикагской школе М. Фридмена, появившихся в 50–60 гг. XX столетия,

Монетаристы подчеркивают важную роль денег в процессе хозяйственного развития, считают, что изменение именно денежной массы имеет первостепенное значение для объяснения циклического развития рыночного хозяйства. Для лучшего понимания различий между кейнсианскими и монетаристскими подходами проведем анализ неоклассического варианта количественной теории.

В основе **количественной теории денег** лежит следующее суждение: абсолютный уровень цен определяется предложением номинальных денежных остатков. Иными словами, чем больше предложение денег, тем выше уровень цен и наоборот. Эта зависимость описывается так называемым **кембриджским уравнением**:

$$M = kPY,$$

где **M** – номинальное количество денег (M_1); **k** – пропорция между номинальным доходом (ВНП) и желаемыми денежными остатками (называется коэффициентом ликвидности или степенью монетизации ВНП); **P** – абсолютный уровень цен (дефлятор ВНП); **Y** – реальный доход (реальный ВНП).

Если считать, что **k** и **Y** – фиксированные, неизменяющиеся величины, то можно сделать вывод, что изменение номинального количества денег (M_1) вызывает аналогичные изменения абсолютного уровня цен (**P**).

Существует еще одно уравнение, базирующееся также на количественной теории денег, которое вывел американский экономист И. Фишер и которое носит название "**уравнение Фишера**"

$$MV = PY,$$

где **M** – номинальная денежная масса (M_1); **V** – скорость обращения денежной массы (измеряется в виде отношения номинального ВНП к номинальной денежной массе); **P** – уровень цен (дефлятор ВНП); **Y** – реальные доходы (реальный ВНП), откуда следует, что PY есть номинальные доходы (номинальный ВНП).

Разделив обе части уравнения на **V**, получим формулу:

$$M = \frac{1}{V}PY$$

Отсюда понятно, что величина **V** обратна величине **k** в кембриджской формуле, что логически объясняется следующим образом: если люди хранят меньшие денежные остатки (низкий **k**), то для осуществления того же количества товарных сделок необходимо увеличить скорость обращения денег (высокая **V**).

Неоклассическая теория спроса на деньги может быть представлена математически в виде системы из трех уравнений, которые тесно связаны с кембриджским уравнением:

1) уравнение, описывающее спрос на номинальные денежные остатки: $M^D = kPY$;

2) уравнение, характеризующее функцию предложения денег: $M^S = \bar{M}^S$,

где $\bar{M}^S$ – это предложение денег, которое контролируется правительством;

3) уравнение, отражающее условие равновесия на денежном рынке: $M^S = M^D$, т.е. планируемый спрос на деньги должен быть равен их планируемому предложению для поддержания состояния равновесия.

Таким образом, макроэкономическая модель денежного рынка в представлении неоклассиков (монетаристов) основывается на том, что спрос на деньги – это функция уровня номинального дохода (PY), а предложение денег является экзогенно фиксированной величиной (устанавливается независимо от спроса на деньги).

Кейнсианская теория внесла новые аспекты в объяснение спроса на деньги. Прежде всего необходимо отметить, что в кейнсианской терминологии **спрос на деньги** – это **предпочтение ликвидности**. Дж. М. Кейнсом выдвинуты три психологических мотива: (**транзакционный, спекулятивный и предосторожности**), побуждающие людей хранить сбережения в денежной (ликвидной) форме.

Транзакционные остатки денежных средств (от transaction – англ. сделка) хранятся в целях осуществления сделок, связанных с поддержанием заданного уровня денежного дохода. Получение дохода и его расходование разделены определенным временным интервалом, который надо заполнить.

Спекулятивному мотиву хранения денежных остатков Дж. М. Кейнс придавал ключевое значение в теории спроса на деньги. Он считал, что в условиях неопределенности и риска, существующих на финансовом рынке, спрос на деньги в значительной степени зависит от уровня дохода по облигациям. Если человек спекулятивно рассчитывает, что будущая норма процента окажется выше той, что ожидается большинством участников рынка, то для этого человека имеет прямой смысл хранить свои сбережения в денежной форме, а не покупать облигации, ибо повышение нормы процента повлечет за собой понижение курса облигаций (подробнее об этом см. в гл. 6). Если же человек ожидает, что существующая на рынке

высокая норма процента понизится, то можно ожидать повышение курса облигаций, тогда есть смысл поместить свои средства в облигации.

Мотив предосторожности связан с риском потери капитала. Если человек считает, что процентная ставка в будущем повысится настолько, что это принесет чистый убыток от облигаций, то он будет хранить деньги, которые хотя и не принесут дохода, но и не причинят ему убытки. Следовательно, этот мотив очень близок к спекулятивному и также связан с изменением ставки процента.

Таким образом Дж.М.Кейнс обозначил в экономике проблему **портфельного выбора** – какова должна быть оптимальная структура активов данного человека (соотношение доли денежных средств и доли облигаций). При этом важная роль отводится анализу ожиданий отдельных людей, в связи с этим спрос на деньги становится непредсказуемым и весьма неустойчивым.

Графически кейнсианская агрегатная модель денежного рынка может быть представлена на следующих графиках (рис. ниже).

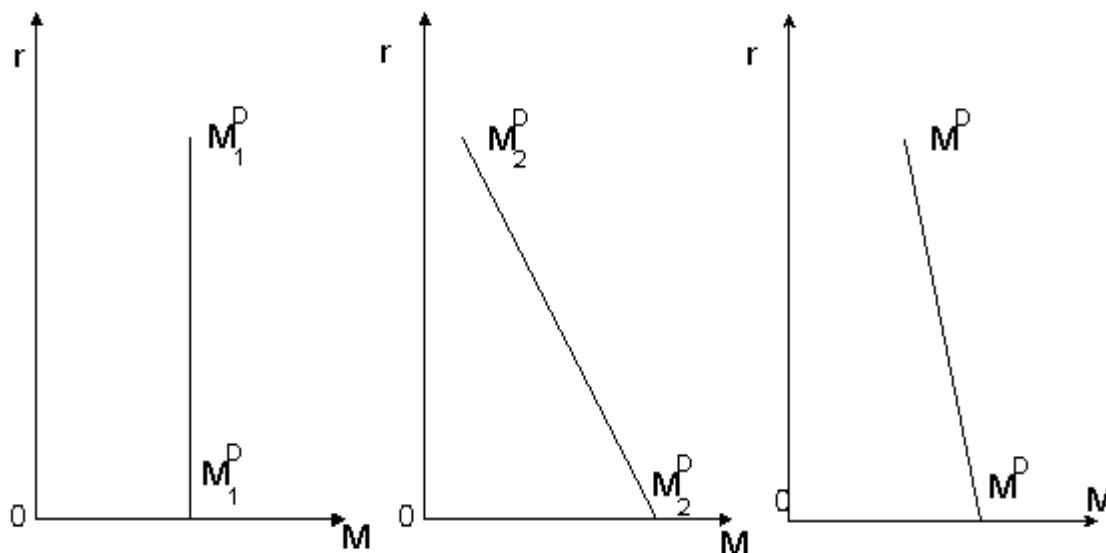


Рис. Модель денежного рынка: а - транзакционный спрос на деньги; б - спекулятивный спрос на деньги; в - общий спрос на деньги (кривая предпочтения ликвидности)

Транзакционный спрос на деньги (M_1^D) не зависит от уровня процента (r), поэтому линия транзакционного спроса вертикальна. Спекулятивный спрос наоборот, деньги (M_2^D) зависят от высоты процентной ставки, причем зависимость эта обратная: выше процент, тем выгоднее держать свои деньги в виде облигаций, то есть тем меньше предпочтение ликвидности. Общий спрос на деньги (M^D) – линия M^D , полученная сложением по горизонтали линий M_1^D и M_2^D , называется кривой предпочтения ликвидности.

Предложение денег, если оно задано экзогенно (независимо от спроса на деньги и независимо от величины процентной ставки), будет представлено вертикальной линией M^S (рис.). Теперь совместим график спроса на деньги и график предложения денег, также отложив по оси ординат величину процентной ставки (рис.).

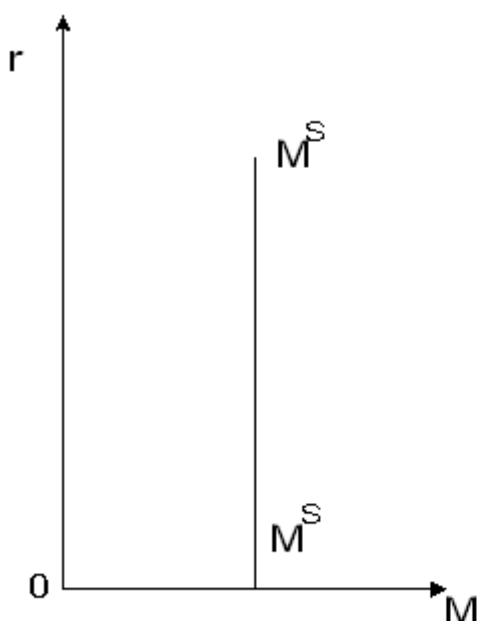


Рис. 24. Предложение денег

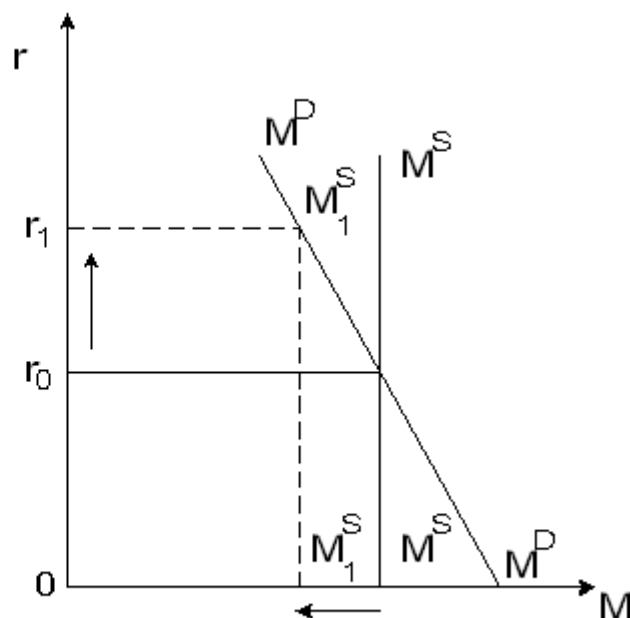


Рис. 25. Равновесие на денежном рынке

Пересечение линий M^D и M^S показывает, что равновесие на денежном рынке установится на уровне процента r_0 . Если же, например, Центральный банк уменьшит предложение денег, то линия M^S сместится влево, в положение M_1^S .

Таким образом, установится новое равновесие на денежном рынке, но теперь уже при более высоком уровне процента (r_1).

Воздействие денег на объем производства

Расхождения между неокейнсианцами и монетаристами состоят не только в вопросах ценообразования или спроса на деньги, но и в оценке воздействия денег на развитие рыночного хозяйства. Эти подходы по-разному представляют механизм функционирования рыночной экономики.

Монетаристы (как и неоклассики) утверждают, что рыночное хозяйство в условиях полного использования всех ресурсов автоматически стремится к поддержанию равновесного состояния, что там безотказно действуют некие встроенные "пружины" и "стабилизаторы" экономического развития. Отсюда рецепт для государственной политики: поменьше вмешательства в процессы воспроизводства, так как это только приносит вред и разрушает индивидуальную свободу.

В то же время неокейнсианцы заявляют, что внутренние механизмы рыночного хозяйства не в силах вывести экономику из длительных периодов застоя и кризисов, поэтому они пропагандируют активную политику государственного регулирования рыночного хозяйства.

Макроэкономическая модель монетаристов отводит приоритетную роль в регулировании совокупного спроса денежной или монетарной политике государства, тогда как неокейнсианцы подчеркивают, наряду с денежной, важность, также фискальной политики.

Кредитно-денежная (монетарная) политика

Денежная (монетарная) политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых центральным банком в целях регулирования совокупного спроса путем воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Фискальная политика заключается в государственном регулировании совокупного спроса путем изменений государственных расходов и налогов.

Различия позиций монетаристов и неокейнсианцев по этому вопросу вытекают из следующих предпосылок. Если считать, что спрос на деньги обладает стабильностью и предсказуемостью, а предложение денег – экзогенно, то, следовательно, Центральный банк может путем денежной политики увеличить или, наоборот, сократить расходы хозяйственных агентов, т.е. может проводить эффективное регулирование экономического развития страны. Если же полагать, что спрос на деньги неустойчив, а предложение денег имеет эндогенный характер, то денежная политика Центрального банка будет неэффективна и более надежно можно регулировать экономику путем фискальной политики.

Какими же методами и с помощью каких экономических инструментов Центральный банк может осуществлять свою денежную политику?

Центральный банк играет ключевую роль и занимает монопольное положение не только в сфере эмиссии банкнот, но и в сфере проведения монетарной политики государства, которая рассчитана на краткосрочные периоды и ведется разными методами.

Проводя монетарную политику, Центральный банк стремится обеспечить благоприятные условия экономического роста и преследует следующие цели:

- регулирования темпов экономического роста;
- смягчения циклических колебаний на рынках товаров, капитала и рабочей силы;
- сдерживания инфляции;
- достижения сбалансированности платежного баланса страны.

Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики Центрального банка являются: **операции на открытом рынке; учетно-процентная дисконтная политика; изменение нормы обязательных резервов для банковских учреждений.**

Главным направлением кредитно-денежной политики Центрального банка являются **операции на открытом рынке**. Суть этих операций – покупка и продажа государственных облигаций.

Продавая государственные облигации инвестиционным дилерам-брокерам, которые затем перепродают их коммерческим банкам, корпорациям и финансовым учреждениям, Центральный банк стремится добиться снижения банковских резервов, что ведет к сокращению депозитов.

Покупая государственные облигации, Центральный банк добивается обратного эффекта. Операции на открытом рынке наиболее широко практикуются Центральными банками тех западных стран, где существует емкий рынок государственных облигаций (США, Великобритания, Канада).

Учетно-процентная (дисконтная) политика состоит в регулировании размеров процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать резервы у Центрального банка. Если Центральный банк поднимает ставку по кредитам, коммерческие банки вынуждены сократить объем заимствований, что в свою очередь ведет к повышению процентных ставок и сокращению кредитных операций.

Следует заметить, что интернационализация хозяйственной жизни отрицательно повлияла на эффективность учетно-процентной политики. Если снижать учетную ставку в стране, то это приведет к отливу капиталов из этой страны, что ослабляет влияние этой политики на экономическую конъюнктуру.

Центральный банк во многих странах имеет возможность непосредственно воздействовать на величину банковских резервов путем одновременного **изменения нормы обязательных резервов для всех банковских учреждений**. Этот инструмент позволяет оперативно влиять на финансовую ситуацию в стране. В 80-е годы западные страны внесли существенные изменения в кредитно-денежную политику своих Центральных банков. Произошел пересмотр основ экономической политики государств, выразившийся в отходе от кейнсианских постулатов и возвращении к неоклассическим идеям (концепции монетаризма). На практике это привело к **переносу центра тяжести в экономической политике с традиционного ориентира – динамики процентной ставки – на изменение величины и темпов роста денежной массы**.

Механизм проведения монетарной политики Центробанком заключается в следующем. Воздействуя различными методами на объем денежной массы и кредита, Центральный банк влияет на конечный совокупный спрос через ряд последовательных звеньев: денежная масса (предложение денег M^s), норма процента (r), капиталовложения (I), совокупный спрос (AD), национальный доход (Y). Механизм воздействия монетарной политики на объем валового национального продукта (ВНП) в буквенном изображении имеет следующие связи: **$MS \rightarrow r \rightarrow I \rightarrow AD \rightarrow Y$** .

Механизм реализации принятых Центральным банком решений включает в себя пять этапов. На первом этапе Центральный банк своими действиями (например, покупая облигации у коммерческих банков или снижая минимальную ставку резервных требований) увеличивает денежную массу. На втором этапе происходит мультипликационное расширение банковских депозитов, предложение денег увеличивается. На третьем этапе рост предложения денег ведет к их удешевлению, то есть к падению процентной ставки, что расширяет спрос на инвестиции. На четвертом этапе результатом снижения процентной ставки будет увеличение частных и государственных инвестиций. И, наконец, на пятом этапе рост капиталовложений (инвестиций) повлечет за собой повышение доходов, расширение производства, увеличение занятости и ускорение темпов инфляции.

Таким видится кейнсианцам общий ход воздействия денежной политики государства на изменение инвестиций, занятости и валового национального продукта. Однако в реальной жизни денежная политика порой приводит к непредсказуемым результатам, ее эффективность снижается в результате развития побочных, сопутствующих процессов.

В экономике следует различать **краткосрочные и долгосрочные результаты денежной политики государств**. Некейнсианцы исходят из посылки, что заработная плата и цены – это негибкие инструменты, они относительно стабильны. Поэтому правительство может довольно быстро добиться роста ВНП через увеличение денежной массы (согласно изложенной выше схеме). В долгосрочном плане эта политика уже не приведет к значительному росту ВНП, а вызовет лишь инфляцию.

Монетаристы считают иначе. В их представлении цены и заработная плата – это гибкие инструменты. Поэтому политика контроля над денежной массой и в краткосрочном, и долгосрочном периоде способна контролировать лишь темп инфляции.

Модель “IS–LM”

На базе кейнсианской теории известный английский ученый Дж.Хикс разработал стандартную равновесную модель рынка. Общее равновесие на реальном, (товарном) и денежном рынках исследуется с помощью аппарата кривых “IS–LM” (рис. ниже).

Кривая “IS” (Investment-Saving) характеризует равновесие в товарном (реальном) секторе хозяйства. Эта кривая соединяет множество точек, представляющих собой комбинации ставки процента (r) и уровня реального дохода (Y), при которых рынок товаров находится в равновесии. С помощью алгебраического решения системы кейнсианских уравнений, характеризующих рынок товаров, Дж. Хикс доказал, что в графическом исполнении кривая “IS” должна быть наклонена с северо-запада на юго-восток, если на оси ординат мы откладываем величину ставки процента, а на оси абсцисс - уровень реального дохода (реального ВВП). Это означает, что чем меньше уровень реального дохода, тем выше должна быть ставка процента, чтобы достичь точки равновесия.

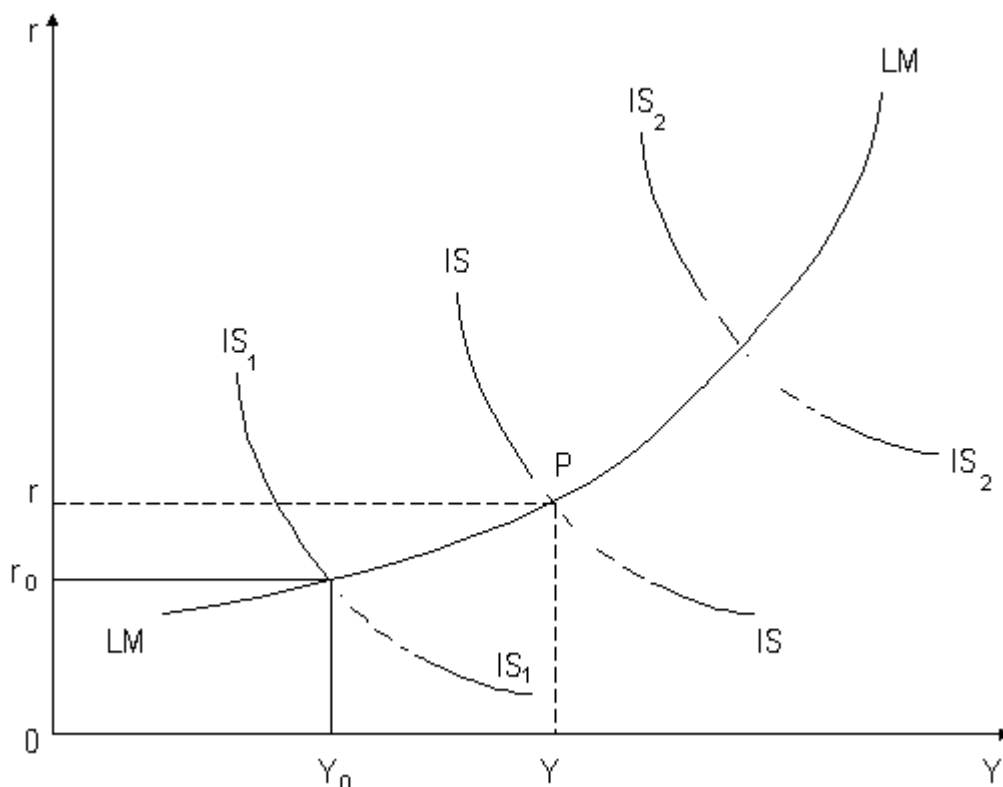


Рис. Общее равновесие на реальном (товарном) и денежном рынках

Кривая “LM” (Liquidity–Money) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и проходит через точки, представляющие комбинации ставки процента и уровня реального дохода (ВВП), при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. существует равенство спроса на деньги и их предложение. Графически кривая “LM” должна быть наклонена с северо-востока на юго-запад. Это свидетельствует, что рынок денег будет в равновесии, если увеличению реального дохода будет соответствовать более высокая ставка процента.

Кроме того, на рисунке видно, что кривая “LM” имеет своеобразную конфигурацию: ее левая часть, которая отражает низкие значения ставки процента, расположена почти горизонтально, тогда как правая часть этой кривой близка к вертикали. Кривая “IS” может пересечь кривую “LM” в любой ее части. В этой связи возникают различные варианты равновесия.

Если кривая “IS” пересекает кривую “LM” в левой, почти горизонтальной ее части, то возникает парадоксальная ситуация, которую кейнсианцы называют **“ликвидная ловушка”**. Дело в том, что при почти горизонтальном расположении кривой “LM” и низкой ставке процента эластичность спроса на деньги по проценту приближается к бесконечности. При такой ситуации подавляющее большинство хозяйственных агентов, предполагая в будущем рост ставки процента, будет предъявлять спекулятивный спрос на деньги. В результате денежный рынок будет находиться в состоянии равновесия при любом уровне дохода, а норма процента не будет изменяться. Это делает неэффективной монетарную политику правительства: как бы ни возрастала денежная масса в результате действий Центрального банка, денежный рынок все равно будет в состоянии равновесия при установившейся низкой норме процента и при любом уровне дохода (ВВП). Автоматические регуляторы рыночной экономики в этом случае перестают действовать. Единственным путем выхода из кризиса могли бы стать меры фискального (бюджетного) характера, предпринимаемые правительством и способствующие сдвигу кривой “IS” вправо, чтобы преодолеть кризис.

На практике денежная и фискальная политика государства оказываются тесно взаимосвязанными. Меры правительства по финансированию дефицита бюджета ведут, прежде всего, к увеличению денежной массы, так как используются кредиты Центрального банка, что сопровождается мультипликаторным эффектом расширения банковских депозитов. Следовательно, фискальная политика опирается на денежную.

Денежная политика, как приоритетный метод регулирования, в последнее время приобрела сторонников не только среди монетаристов, но и среди неокейнсианцев. Они признают, что методы денежной политики осуществляются очень оперативно и гибко – в отличие от мер фискальной политики, которые требуют длительных согласований между законодательными и административными органами, что понижает их эффективность. С помощью денежной политики можно успешно бороться с инфляцией и преодолевать небольшие спады в развитии экономики.

Кредит, его функции и формы

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на условиях срочности, возвратности и платности.

Хотя это понятие зародилось еще в рабовладельческом обществе, когда деньги предоставлялись в долг ростовщиками, оно получило наибольшее развитие в современном обществе, опираясь на ресурсы ссудного капитала.

Кредит выполняет важные функции в экономике, а именно:

1) Регулирование экономики – это специфическая функция кредита, с помощью которой государство регулирует доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, облегчая или затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех или иных предприятий или отраслей в соответствии с выбранной стратегией экономического развития.

2) Перераспределительная функция – благодаря кредиту частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы народного хозяйства.

3) Содействие экономии издержек обращения – в процессе развития кредита появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, векселя, чеки, различные виды счетов, депозитные сертификаты и т.п.), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денег.

4) Ускорение концентрации и централизации капитала – кредит используется в конкурентной борьбе и содействует процессу поглощения или слияния мелких фирм в более крупные. Здесь сказываются разные условия получения кредита: одни предприниматели, добившиеся предоставления им кредитов на льготных условиях, получают возможность быстрого роста капитала, другие – могут воспользоваться кредитом лишь на менее выгодных условиях и проигрывают в конкурентной борьбе.

В процессе своего развития кредит приобрел многообразные формы, основными из которых являются коммерческий и банковский кредит.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предприятиями, фирмами и другими хозяйственными субъектами друг другу. Кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего путем отсрочки платежа. В большинстве случаев коммерческий кредит оформляется векселем. Вексель – это ценная бумага, представляющая собой безусловное денежное обязательство векселедержателя уплатить по наступлению срока определенную сумму денег владельцу векселя.

Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и получение заключенной в них прибыли. Процент по нему ниже, чем по банковскому кредиту. Вместе с тем, размеры коммерческого кредита ограничены величиной резервных (свободных) капиталов, имеющихся у предпринимателей.

Эта ограниченность коммерческого кредита преодолевается путем развития банковского кредита.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предпринимателям, организациям, предприятиям) в виде денежных ссуд.

Банковские кредиты делятся:

- а) на краткосрочные (до 1 года);
- б) среднесрочные (от 1 до 5 лет);
- в) долгосрочные (свыше 5 лет).

Объект банковского кредита – денежный капитал. Заемщик – предприниматель, государство, домашние хозяйства; кредитор – владелец денежных средств (преимущественно банк).

Банковский кредит существенно шире коммерческого, так как он не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок. Коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, а банковский кредит – еще и накопление капитала, превращая в него часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества. Кроме того, банковский кредит повышает его обеспеченность, т.е. банки гарантируют кредитоспособность заемщиков.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то в виде ссуды капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала, то в виде ссуды денег – платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Для современной рыночной экономики характерно переплетение коммерческого и банковского кредита. Это проявляется при кредитовании не только предприятий, но и потребителей.

К другим формам кредита относятся следующие. **Потребительский кредит** – предоставляется частным лицам на срок до 3–5 лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования (мебель, автомобили, холодильники, телевизоры и т.д.), а также разнообразных услуг (на получение образования и т.п.). За использование потребительского кредита взимается, как правило, высокий процент (до 30% годовых).

Разновидностью потребительского кредита является **ипотечный кредит**, предоставляемый в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий), а также долгосрочные ссуды (на очень длительный срок – 15–25–30 лет) частным лицам на приобретение или строительство жилья (жилищный кредит).

Ипотечный кредит используется главным образом для обновления основных фондов в сельском хозяйстве и способствует концентрации капитала в этой сфере общественного производства.

Государственный кредит – представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только федеральным, но и местными органами власти (краев, областей).

Государство использует данную форму кредита, прежде всего для покрытия дефицита государственного и федерального бюджетов. То есть доходы от внутренних займов стали вторым (после налогов) источником финансирования государственных расходов, особенно в низко рентабельных, но необходимых для воспроизводственных процессов отраслях экономики (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т.д.).

Международный кредит – представляет собой движение ссудного капитала между странами. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Структура современной кредитно-денежной системы

Современная кредитно-денежная система представляет собой результат длительного исторического развития и приспособления к потребностям развития экономики. **Кредитная система** представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, используемых государством в целях регулирования экономики. Кредитная система служит мощным фактором концентрации и централизации капитала, способствующим быстрой мобилизации свободных денежных средств и их использованию в экономике.

Основой кредитной системы исторически являются банки. Выполнение отдельных банковских операций восходит к глубокой древности (Древний Вавилон, Египет, Греция и Римская империя). Первые предшественники современных банков возникли во Флоренции и Венеции (1587 г.) на основе меняльного дела – обмен денег различных городов и стран. Главными операциями банков был прием денежных вкладов и безналичные расчеты. Позднее по такому принципу организовались банки в Амстердаме (1605 г.) и Гамбурге (1618 г.). Банки обслуживали преимущественно торговлю и расчеты, но недостаточно были связаны с производством. Не была развита у них и такая важная функция, как выпуск кредитных денег.

В кредитной системе каждой страны выделяется три звена: **Центральный банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения**. При этом каждое звено выполняет свои конкретные функции.

Главное положение в кредитной системе занимает **Центральный банк (ЦБ)**. Он является, как правило, государственным учреждением. К основным функциям Центрального банка относятся следующие:

Первая. Эмиссионная функция – старейшая и одна из наиболее важных функций ЦБ. Хотя в современных условиях безналичные деньги играют более важную роль, эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для осуществления значительной части платежей (в России наличные деньги составляют 30–37% совокупной денежной массы).

Вторая. Функция аккумуляции и хранения кассовых резервов для коммерческих банков заключается в том, что каждый банк обязан хранить на резервном счете в Центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру вкладов, сделанных в данный банк. Изменение нормы резервов – один из основных методов денежно-кредитной политики государства.

Третья. ЦБ является хранителем официальных золотовалютных резервов страны (в России официально золотовалютные резервы составляли в марте 1998 г. 16 млрд дол., а на 1 января 2000 г. – 15 млрд дол.). Вместе с тем, золотой запас России в 1998 г. составил 463 т., что несопоставимо с запасами США (8141 т), Германии (2960 т), Италии (2047), Швейцарии (2590 т), Франции (2547 т), но и таких стран как Голландия (842 т) и Япония (754 т), Бельгия (1974 г.).

Четвертая. ЦБ осуществляет кредитование коммерческих банков и кассовое обслуживание государственных учреждений.

Пятая. Предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов. ЦБ ведет счета правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулирует на этих счетах средства и проводит выплаты с них. Кроме того, он осуществляет операции с государственными ценными бумагами; предоставляет государству кредит в форме прямых, краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. ЦБ также проводит по поручению правительства операции с золотом и иностранной валютой.

Шестая. ЦБ осуществляет безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств (клиринг).

Совокупность мероприятий денежной политики (регулирует прежде всего изменение денежной массы) и кредитной политики (нацелена на регулирование объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей рынка ссудных капиталов) получила название денежно-кредитной политики государства.

Коммерческие банки представляют собой центры кредитной системы. Современный коммерческий банк является кредитно-финансовым учреждением универсального характера: он не только принимает вклады населения и предприятий, выдает кредиты, но и выполняет финансовое обслуживание клиентов.

Операции коммерческого банка подразделяются на пассивные (привлечение средств) и активные (размещение средств). Кроме того, коммерческие банки могут заниматься посредническими операциями (по поручению клиента на комиссионной основе) и доверительными операциями (управление имуществом, ценными бумагами).

Функции коммерческих банков – это, прежде всего, аккумулирование бессрочных депозитов (ведение текущих счетов) и оплата чеков, выписанных на эти банки, а также предоставление кредитов предпринимателям. На базе этих операций возникают кредитные деньги (чеки, банковские векселя).

Важное место в современной кредитной системе занимают специализированные кредитно-финансовые организации (они возникли в XIX в. и длительное время играли в денежно-кредитной сфере подчиненную роль, уступая коммерческим банкам, однако, за последние годы их роль резко возросла), а именно:

1. Инвестиционные банки занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая на этом доход. Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капитал, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Свой капитал они используют для долгосрочного кредитования различных отраслей хозяйства.

Обширна группа **сберегательных учреждений** (сберкассы и сбербанки). Они привлекают мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал.

В России среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ (имеет 34426 тыс. филиалов).

2. Страховые компании, для которых характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству. В России в 1998 г., насчитывалось более 3 тыс. страховых организаций, а также было создано около 80 страховых компаний с участием иностранного капитала.

3. Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками).

В России созданы также негосударственные пенсионные фонды (НПФ). В середине 1999 г. их насчитывалось более 800. По своей сути они являются сберегательными институтами, причем некоторые из них основаны на пирамидальных схемах, что, скорее всего может привести их к банкротству.

4. Инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для закупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства.

5. Чековые инвестиционные фонды (ЧИФ) в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

Тема 14. Международные аспекты экономической теории

Изучаемые вопросы:

1. Международное разделение труда и теория сравнительных преимуществ
2. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование
3. Глобальные экономические проблемы

1. Международное разделение труда и теория сравнительных преимуществ

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад. Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило международное разделение труда. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Излишками изготовленной продукции стали обмениваться сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства. Купеческие караваны пересекали пустыни, а торговые суда бороздили моря и океаны, прокладывая все более прочные пути хозяйственного взаимодействия отдаленных друг от друга государств.

Это были первые попытки сближения народов, во многом обусловленные различиями природного фактора в выборе хозяйственного направления. Подлинное взаимодействие началось на ранних стадиях развития капитализма. Сложившиеся до этого двухсторонние и трехсторонние внешнеторговые связи

начинают перерастать во всемирную связь. В эпоху промышленного переворота возрастает взаимосвязь национальных хозяйств, перерастание их в мировой рынок не столько на природном, сколько на человеческом факторе деятельности.

По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру изделий в рамках отдельных стран. Получают распространение наиболее развитые формы внутриотраслевой специализации в самой промышленности. Дальнейшее развитие всемирных производительных сил обусловило тенденцию к углублению международного разделения труда.

Каждая страна располагает определенным количеством природных богатств, исторически накопленным интеллектом людей (знаниями, навыками, опытом).

Первым аргументом в пользу обмена результатами хозяйственной деятельности между двумя такими странами будет различие условий производства: в одной стране есть то, чего нет в другой, но без чего не может развиваться современная промышленность. Это относится и к предметам личного потребления.

Вторым аргументом в пользу обмена выступают издержки производства. Затраты на производство той или иной продукции в разных странах неодинаковы. Издержки на единицу мощности легкового автомобиля в Японии ниже по сравнению с автомобильной промышленностью США. Это обусловлено многими факторами. Южнокорейская и Тайваньская электроника дешевле Японской прежде всего по причине дешевизны рабочей силы. Таких примеров можно приводить бесчисленное количество. Чаще бывает выгоднее купить у других, чем производить все в полном объеме у себя.

Адам Смит подкрепил это положение простым примером: Вполне возможно, - писал он, произвести виноградное вино в Шотландии, но затраты будут при этом чрезмерны. Выгоднее производить в Шотландии овес и обменивать его на вино из Португалии.

Давид Рикардо пошел дальше, обосновывая этот принцип на трудовой теории стоимости и доказал, что от специализации выигрывают обе страны. Он считал также, что выгоду от специализации получают в конечном счете все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно - к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу.

Создав теорию сравнительных издержек, Д. Рикардо показал, каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира. Оценивая эту теорию, П. Самуэльсон пишет, что если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котиновалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце XIX начале XX в. к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; крупному капиталу стало тесно в рамках внутреннего рынка и в погоне за новыми прибылями он устремился в другие страны; вывоз капитала и расширившийся обмен сопровождались интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии и на их основе в конечном счете произошел раздел мирового экономического пространства.

В новых условиях развитие внешних связей строится уже не только на различиях в стоимости продукции, а на основе сопоставления факторов производства, соотношения спроса и предложения на другие факторы производства. Теория сравнительных издержек развилась в теорию сравнительных преимуществ. Авторы этой теории шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, рассматривая международные различия в ценах установили, что основными причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тем или иных товарах. Как известно, цена товара определяется ценами на факторы производства (издержками), а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. Например, цена труда во многих странах Азии и Африки в 10-15 раз ниже, чем в Европейских государствах и в США.

Поэтому экономически выгодно размещать там трудоемкие производства. Страны, имеющие относительный избыток капитала, в развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы - в экспорте трудоемких товаров. Таким образом, главная суть теории сравнительных преимуществ сводится к тому, что страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства и импортирует товары с дефицитом факторов производства. Хотя для объяснения всех мирохозяйственных связей и этой теории недостаточно.

Вторая половина XX века дала пример резкого расширения внешних связей между развитыми государствами, что привело к развитию интернациональных процессов между ними.

2. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование

Американский писатель Эрнест Хемингуэй в романе "По ком звонит колокол" высказал выстраданную им мысль: смерть каждого человека - это потеря для всего человечества. Действительно, в современном мире все взаимосвязано. На пороге XXI столетия люди подошли к знаменательному историческому рубежу - на новых основах создается всемирное хозяйство. Коммунистическая цивилизация покинула историческую арену. Экономической основой современного всемирного хозяйства служит интернационализация производства - развитие таких организационно-экономических связей, которые соединяют производство одних стран с потреблением его результатов в других странах. Современный этап интернационализации производства порожден развернувшейся научно-технической революцией в технологиях, источниках энергии, вычислительной и компьютерной технике.

Экономические отношения в системе всемирного хозяйства осуществляются в определенных формах: мировая торговля; вывоз капитала; миграция трудовых ресурсов; международный рынок ссудных капиталов и международная валютная система. В своем обзоре мы не в состоянии в деталях рассмотреть каждое из названных направлений, они являются предметом специальных исследований, а поэтому ограничимся общей характеристикой названных форм внешних связей.

Международная торговля – обмен товарами и услугами между государствами. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные, акционерные и кооперативные предприятия, государственные структуры. Ввозимые в страну товары образуют ее импорт, а вывозимые - экспорт. Сумма импорта и экспорта каждой страны составляет ее внешнеторговый оборот. Разница между совокупным импортом и экспортом называется сальдо торгового баланса. Оно может быть активным и пассивным. При отрицательном сальдо страна-должник, обязана выплатить другим странам задолженность денежными средствами (золотом, конвертируемой валютой), либо поставкой дополнительной продукции (по договоренности), либо получить кредит от страны поставщика и т.д. При подсчете эффективности внешней торговли определяют тот экономический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров у себя.

Степень включения страны во внешнеэкономическую связь характеризуется отношением стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта. Объем экспорта в расчете на душу населения характеризует степень открытости экономики данного государства. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов, а рост импорта равносильно по своему эффекту росту сбережений, так как деньги уходят за границу и общий спрос сокращается.

Для XX столетия характерно изменение структуры внешней торговли: существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования; увеличивается продажа комплектующих изделий и запасных частей; растет реэкспорт; расширяется торговля лицензиями, новыми технологиями, интеллектуальной продукцией. В мировой торговле все большую роль начинают играть "новые индустриальные страны".

Всемирный рынок - это арена острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также столкновения интересов экспортеров и импортеров. На мировом рынке нередко вспыхивают своеобразные "автомобильные", "компьютерные", "мясные", "помидорные" и другие войны.

Поскольку национальное хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от внешней торговли, то государства в законодательном порядке устанавливают определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились два подхода такой политики: протекционизм и свободная торговля.

Протекционизм - это система ограничений импорта, которая включает введение высоких таможенных пошлин, запретов на ввоз определенных продуктов и других мер, препятствующих конкуренции импортных товаров с местным производством. Политика протекционизма, защищая национальную промышленность и сельское хозяйство, поощряя тем самым развитие общественного производства, с другой стороны, может приносить вред ему. Она выводит национальное хозяйство из жесткой конкуренции, ослабляет стимулы к снижению затрат на производство продукции и повышению ее качества.

Свободная торговля - это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику могут проводить страны с высокой эффективностью национальной экономики, при которой местным предпринимателям не в состоянии угрожать иностранные конкуренты.

В большинстве случаев страны проводят гибкую внешнеторговую политику и часто идут на торговые соглашения о принципе наибольшего благоприятствования.

Международная миграция капитала, и ее современные особенности. Она связана с помещением за границей средств, приносящих их собственнику доход с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Природа капитала интернациональна. Он всегда устремляется туда, где ожидается большая прибыль. Причин для вывоза капитала несколько:

- 1) перенасыщение капитала в стране, откуда он вывозится;
- 2) несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях всемирного хозяйства;
- 3) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- 4) интернационализация производства.

Капитал вывозится в двух основных формах: предпринимательской и ссудной. В одних случаях предпринимательский капитал вкладывается в создание собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании (прямые инвестиции), а также в так называемые портфельные инвестиции, которые не обеспечивают и не преследуют установления контроля за предприятиями. Ссудный капитал вывозится в форме займов и кредитов, приносящих ссудный процент.

Общий объем прямых инвестиций десять лет назад превысил 700 млрд. долл., из которых 41% принадлежит США и 46% - странам Западной Европы. Экспортируя предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы и дочерние общества, концерны высокоразвитых стран получают возможность расширять экспорт своих товаров, преодолевать таможенные барьеры, используя более дешевую рабочую силу, емкие зарубежные рынки. Если в первой половине XX века капитал преимущественно направлялся в колонии и зависимые государства, то в настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современного капитализма (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран, особенно нефтедобывающих. Приток предпринимательского капитала в Россию незначителен из-за экономической и политической нестабильности и в основном связан с созданием смешанных предприятий.

На базе иностранных инвестиций сложились транснациональные корпорации, которые ведут предпринимательскую деятельность на территории нескольких государств.

Экспорт ссудного капитала составляет основу современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития и решения текущих социальных проблем. В то же время международный кредит может быть источником серьезных экономических потрясений. Жизнь в займы, не лучшая жизнь. За кредиты приходится расплачиваться высокой ценой. Наступает время, когда сумма ежегодно выплачиваемых процентов может оказаться выше очередных займов. Тогда возникает необходимость просить об отсрочке платежей или идти на новые займы.

Международная миграция трудовых ресурсов широкое распространение получила в последнее десятилетие, хотя отмечалась уже во времена колонизации. Одна из причин перемещения трудоспособного населения из одной страны в другую связана с неравномерностью процесса инвестирования в разных странах, национальными различиями в заработной плате, условиях жизни. В одних странах испытывается избыток в трудовых ресурсах, в других - недостаток их. Прежде всего, мигрирует дешевая рабочая сила из развивающихся стран, где продолжается демографический взрыв и воспроизводство населения продолжается на естественной, ничем не ограниченной основе. Многие страны вынуждены были принять в 70-80 годы строгие меры по ограничению иммиграции, когда особенно возросла международная миграция из Восточно-Европейских государств. К концу 80-х годов их численность выросла до пяти миллионов человек. В отдельных европейских странах при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда, особенно на малоквалифицированных (а следовательно и малооплачиваемых) работах стала настолько великой, что без привлечения новых мигрантов невозможно нормальное функционирование ряда отраслей хозяйства.

Сложной проблемой стали нелегальные миграции. Получила распространение практика массовой высылки иностранных рабочих. Усилились конфликты на межнациональной основе.

Одной из форм передвижения населения стала миграция научно-технических кадров, особенно из России. В поисках лучших условий для применения своих сил и способностей и более высокого уровня жизни лица высшей квалификации и особенно одаренная часть творческой интеллигенции переселяются в США и страны Западной Европы.

Международная валютная система. Является составной частью всемирного хозяйства. Через валютные отношения осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Эта система сложилась к концу XIX века, когда в большинстве развитых стран утвердилось золотое золото. Был введен золотой стандарт, предусматривающий в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты. С начала первой мировой войны эта система нарушилась и возобновилась в 1922 г. по решению Генуэзской конференции. В 30-е годы развитые страны отошли от золотого стандарта, а в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции было достигнуто соглашение о золотодолларовом стандарте и взаимной конвертируемости валют. В 70-х годах всеобщее распространение получили плавающие валютные курсы.

Конвертируемыми являются национальные валюты, которые свободно обмениваются на другие валюты. Прямая связь с золотом оказалась утерянной, а поэтому золото превратилось в обычный товар. Стали получать распространение коллективные валютные единицы (ЭКЮ).

Экономическая интеграция. Она представляет собой широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. В мире сложилось несколько интеграционных объединений. В 1958 г. было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), которое превратилось в мощную экономическую группировку. В рамках Сообщества установлены льготы взаимной торговли, проводится общая экономическая политика, постоянно снимаются ограничения на передвижение товаров, капиталов, рабочей силы. В развивающихся странах создаются свои интеграционные объединения (Юго-восточная Азия, Латинская Америка, страны ОПЭК).

Здесь затронуты лишь в общих чертах основные формы международного экономического сотрудничества и отношений между государствами. Однако в XX в. мир впервые столкнулся в своей истории и с такими проблемами, которые затрагивают все мировое сообщество. Эти проблемы не имеют аналогов в прошлом, и их обострение затронуло все экономическое развитие и весь комплекс мирохозяйственных связей.

3. Глобальные экономические проблемы

Они проистекают из взаимодействия человека и общества с природой.

Современная наука считает глобальными те проблемы, которые:

- а) имеют общемировой характер и касаются интересов всех либо большинства стран;
- б) создают угрозу человечеству, ведут к регрессу в условиях жизни людей, в развитии производительных сил;
- в) требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

По этим признакам глобальные проблемы делят на три сферы их действия:

К первой принадлежат проблемы, возникающие из взаимодействия природы и общества и связаны с использованием ограниченных ресурсов. Во второй половине уходящего столетия возникла ситуация, когда остро проявилось противоречие между потребностями общества в природных источниках и возможностями природы удовлетворять эти потребности.

Ко второй сфере относятся проблемы общественных взаимоотношений между государствами разных социально-экономических систем и разных уровней развития. Ныне на первый план среди этих проблем вышла проблема региональных конфликтов.

Третья сфера охватывает проблемы приспособления современного человека к условиям постоянно изменяющейся под влиянием НТР природной среды. Проблему человека и его будущего ученые рассматривают в качестве всеобщей, в которой концентрируются и многократно усиливаются все другие проблемы человеческого общества.

В конце 60-х годов Римский Клуб, объединяющий на добровольной основе сто самых выдающихся ученых и политиков мира опубликовал очередной доклад, посвященный состоянию окружающей Среды. В этом докладе выдвинуты и обоснованы три вероятные катастрофы, которые могут обрушиться на мир уже в недалеком будущем.

Первой названа демографическая проблема, масштабы и последствия которой трудно переоценить. Вторая половина XX века началась демографическим взрывом, т.е. стремительным ростом населения. Если на начало этого столетия на Земле проживало около 1,6 млрд. человек, на середину - 2,5 млрд., то к концу века общая численность населения превысила 5,5 млрд. Восемьдесят процентов всего прироста приходится на Азию, Африку и Латинскую Америку. В этих странах сложилась противоречивая ситуация. С одной стороны проникновение цивилизации позволило значительно сократить детскую смертность, ликвидировать очаги массовых эпидемий, удлинить среднюю продолжительность жизни.

С другой стороны, отсталость условий существования людей, беспрекословное следование вековым обычаям, традициям, религиозным воззрениям сохранили рождаемость на предельно-естественном уровне. Вероятно, такой предельный уровень воспроизводства населения сохранится в большинстве развивающихся стран до середины XXI века. К этому времени 90-95% всего населения будет приходиться на Азию, Африку и Латинскую Америку, а общая численность населения Земли может приблизиться к 10 млрд. человек.

Быстрый рост населения в странах "третьего" мира вызывает озабоченность и сопровождается обострением социально-экономической напряженности в мире. При ежегодном возрастании населения на 2-2,5%, потребительские ресурсы во многих странах увеличиваются в пределах 1%. В национальных границах ряда государств уже обнаруживается абсолютное перенаселение. Глобальный характер продовольственной проблемы получает выражение не только в том, что значительная часть населения умирает от голода и недоедания, но и в возрастании социальных, военных конфликтов с применением самого современного оружия. Выходом из этой ситуации может быть с одной стороны, преодоление экономической отсталости, а с другой стороны, принятия неотложных мер к регулированию рождаемости. Увеличивающийся разрыв в уровнях жизни и уровнях воспроизводства населения между "Севером и Югом" создает реальную угрозу для жителей планеты: угрозу перенаселения, голода и массовых военных столкновений.

Вторая реальная угроза связывается с экологической платформой. Хозяйственная деятельность людей всегда наносила ущерб окружающей среде. Однако еще в недалеком прошлом природа справлялась с ее последствиями и восстанавливала экологическое равновесие. В наше время ущерб, наносимый хозяйственной деятельностью человека окружающей природной среде возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. Возникла реальная угроза самоотравления людей. Близятся к концу многие невозобновляемые запасы полезных ископаемых, огромная опасность таится в глобальном потеплении климата на планете, расширяются "озоновые дыры", сокращаются потенциальные возможности Земли как уникальной Среды обитания человека. Будущие поколения могут получить в наследство безжизненное пространство. Решение этих проблем требует объединенных усилий мирового сообщества, концентрации огромных капиталов и их использовании на восстановление и поддержание экологического равновесия. Однако само мировое сообщество противоречиво. Многие государства не располагают

средствами для поддержания жизнедеятельности людей даже на критическом минимальном уровне и поэтому будут и дальше не в состоянии перевести хозяйственную деятельность на замкнутые безотходные технологии, не говоря уже о возможности их высокого вклада в мировой фонд защиты природы. Какая-то часть этих проблем разрешима и разрешается на уровне отдельных государств, но решение многих требует объединенных усилий всех стран мира.

Третьей, наиболее опасной для человека является ядерная угроза. В мире скопилось огромное количество ядерного оружия и, что самое опасное, оно начинает быстро распространяться среди государств, в том числе и среди тех, чье поведение не всегда предсказуемо.

Разорительны для человечества сами приготовления к ядерной войне. Они наносят прямой ущерб экономике. В случае такой войны победителей не окажется.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютные преимущества - выгоды, которые основаны на разной величине затрат на производство в отдельных странах-участниках внешней торговли.

АСЕАН - субрегиональная организация - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), образованная в 1967 году и включающая в свой состав Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд и Филиппины. В 1984 году членом АСЕАНА стал Бруней. Главной целью АСЕАН является ускорение экономического роста, социального прогресса и культурного развития стран-членов. Высшим органом организации является Совещание министров иностранных дел, в промежутках между которыми текущей работой руководит Секретариат с местопребыванием в Джакарте и 11 постоянных отраслевых комитетов. В 1977 году страны-члены АСЕАН учредили совместный фонд для предоставления краткосрочных ссуд и Коммерческий банк, осуществляющий кредитование с 1981 года.

Аукцион международный - форма реализации отдельных партий товаров или предметов, выставляемых для осмотра и считающихся проданными предложившему наивысшую цену покупателю. На практике в мировой торговле аукционными товарами являются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, предметы антиквариата, скаковые лошади и др. Наиболее известными в современном мире считаются крупные международные аукционы, проходящие в Лондоне (Великобритания), Нью-Йорке (США), Монреале (Канада), Амстердаме (Нидерланды), Калькутте (Индия), Коломбо (Шри-Ланка).

Бартер - товарообмен, операция, обеспечивающая прямой обмен одного товара на другой. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора. Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без использования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразвитых товарных отношений, кризиса и неустойчивости валют. Несмотря на то, что при бартерных операциях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на основе мировых). Главными причинами бартерной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы инфляции, подрыв доверия к денежной единице, так и нехватка валюты.

«Бегство капиталов» - миграция в течение небольшого отрезка времени значительного объема краткосрочных вложений ссудного капитала между отдельными странами с рыночной экономикой. Предпосылкой такого перемещения капитала становится введение где-либо более высокой (по сравнению с национальной) ставки банковского процента, что приводит к нарушениям баланса спроса и предложения на международном рынке капитала.

Биржа - форма организации оптовой, в том числе международной, торговли партиями товаров, отличающихся устойчивыми и четкими качественными параметрами (*товарная биржа*), а также систематических операций по купле-продаже золота, ценных бумаг, валюты (*фондовая биржа*).

Валюта - различные платежные документы или денежные обязательства, выраженные в какой-либо национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Специалисты различают твердо фиксированный и «плавающий» курсы валют.

Венчурные предприятия - фирмы, которые функционируют в сфере научных исследований, инженерных разработок, инноваций, осуществляемых, как правило, по заказам крупных компаний и государственным контрактам. К таким предприятиям примыкает широкий спектр фирм, занимающихся маркетингом, консультированием, рекламой. Создаваемые прежде всего в передовых областях такие компании не только способствуют поступательному развитию НТП, но и определяют основные направления структурной перестройки в наиболее значимых и продвинутых отраслях и видах производств.

Внешнеторговый баланс - соотношение между стоимостными объемами экспорта (сумма цен вывезенных из страны товаров и услуг) и импорта (сумма цен товаров и услуг, которые ввезены в страну из-за рубежа), определяемое на какой-либо период (месяц, квартал, полугодие, год). При этом различают: *активный* внешнеторговый баланс (в случае превышения стоимости экспорта данной страны над стоимостью ее импорта); *пассивный* (когда ввоз товаров и услуг из-за рубежа оказывается по стоимости более значительным, чем вывоз отечественных товаров и услуг за границу); а также *нетто-баланс* (при равенстве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг данной страны).

Внешний долг - сумма задолженности какого-либо государства, накопленная за счет получения им займов от других государств (в эту сумму включаются как непогашенные внешние займы, так и невыплаченные проценты по ним). При этом специалисты различают *капитальный* и *текущий* государственные долги. Считается неблагоприятной (опасной) ситуация, когда платежи по долгу составляют весьма существенную часть (20-30%) поступлений иностранной валюты от внешнеэкономической деятельности данной страны, поскольку становится трудно обеспечивать привлечение новых займов из-за рубежа.

ВОЗ - Всемирная организация здравоохранения - ВОЗ, основанная в 1948 году и расположившаяся в Женеве, призвана координировать международные усилия по оказанию первичной санитарно-медицинской помощи в развивающихся странах, оказанию медицинской гуманитарной помощи, подготовке медицинских кадров, обмену медицинскими знаниями и ведению комплексной программы, направленной на борьбу с заболеваниями, носящими глобальный характер.

ВОИС - Всемирная организация интеллектуальной собственности - ВОИС, основанная в 1974 году и расположенная в Женеве ставит целью содействовать охране интеллектуальной собственности, т.е. охране прав на промышленную собственность, научно-конструкторские разработки, а также авторские права на произведения литературы и искусства. Ведущими нормативными документами в деятельности ВОИС являются Парижский союз по охране промышленной собственности (1883г.) и Бернский союз по охране литературных и художественных произведений (1886г.).

ВПС - основанный в 1874 году Всемирный почтовый союз – ВПС, является одним из старейших учреждений в структуре ООН, куда он присоединился с 1947 года. ВПС призван способствовать развитию связи между гражданами различных стран путем эффективного функционирования почтовой службы, а также оказания помощи в развитии средств связи в развивающихся странах.

Встречная торговля - совокупность разного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается ответными поставками товаров в интересах поддержания баланса экспортно-импортных операций. Встречную торговлю обычно подразделяют на *бартерные сделки*, *встречные закупки*, *компенсационные соглашения*, *клиринг*, *сделки «оффсет»*.

Встречные закупки - одна из важнейших форм встречной торговли, осуществляемая, как правило, в сроки от 1 года до 5 лет. Эта форма торговли предполагает, что покупатель может рассчитываться за поставки (в основном, оборудования) из-за рубежа своей продукцией различной степени обработки. Удельный вес подобного обмена в общем объеме встречной торговли превышает 50%.

ГАТТ - наиболее важные требования к участникам международной торговли разрабатываются ГАТТ – они выполняют приоритетную в методологическом отношении роль и при разработке документов ЮНКТАД. С 1996 года ГАТТ решением ее участников было преобразовано во Всемирную торговую организацию, как специализированное учреждение ООН.

Глобализация хозяйственной жизни - складывание целостного мирового хозяйства на основе развития разнообразных экономических связей между фирмами, странами и регионами.

Девальвация - официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Среди ее причин выделяются инфляция и дефицит платежного баланса. Поэтому девальвация часто используется в качестве инструмента стимулирования экспорта страны и ограничения ее импорта в интересах улучшения платежного баланса.

Демпинг товарный - экспорт товаров по заниженным ценам, в частности ниже цен внутреннего рынка. Демпинг представляет собой одно из средств проникновения на зарубежные рынки, а потери от него покрываются, как правило, либо за счет иных экспортных операций, либо экспортными субсидиями государства. Установление факта проведения демпинга позволяет стране-импортеру осуществлять протекционистские мероприятия.

Дефлятор - соотношение стоимостных объемов номинального и реального валового продукта страны. Подсчитываемый как частное от деления этих величин при умножении на 100, данный показатель достаточно полно характеризует динамику цен в национальной экономике, так как его расчет производится на основе всех производимых на какой-либо определенной территории товаров и услуг.

Диверсификация экспорта - повышение количества видов и наименований товарной продукции и услуг, предназначенных для реализации за рубежом. В современной международной торговле этот процесс связан с постоянным обновлением ассортимента в условиях НТП.

ЕАСТ - созданная в 1960 году ЕАСТ включает в настоящее время в свой состав Австрию, Норвегию, Швейцарию, Швецию, Исландию и Финляндию. В конце 80-х начале 90-х годов деятельности ЕАСТ приоритетное место занимали мероприятия, аналогичные тем, что предусматривалось программами экономической интеграции стран-членов ЕЭС. В связи с этим, в 1989 году в Лугано представители ЕАСТ и ЕЭС подписали конвенцию о взаимном признании и обязательства в исполнении решений по гражданским и торговым делам, что выдвинуло перед ЕАСТ ряд дополнительных задач, включая повышения степени согласованности проводимых странами-членами мероприятий.

ЕЭС - в 1957 году шесть стран членов ЕОУС подписали договор об учреждении ЕЭС (Европейского экономического сообщества) в составе ФРГ, Франции, Италии и стран Бенелюкса.

ИКАО - Международная организация гражданской авиации - ИКАО, как межправительственное специализированное учреждение ООН основано в 1944 году с целью обеспечения мер по безопасности полетов. Штаб-квартира ИКАО находится в Монреале.

Иммиграция - въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов

ИМО - Международная морская организация - ИМО функционирует в структуре ООН с 1959 года (1982 года называлась Межправительственной морской консультативной организацией) с целью повышения безопасности мореплавания и предотвращения загрязнения морской среды и судов.

Импорт - ввоз из-за рубежа товаров и услуг (а также капитала, технологий, ценных бумаг и т. д.) с целью их реализации (размещения) на внутреннем рынке страны-импортера.

Инвестиции иностранные - все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода. На практике инвесторами из-за рубежа могут быть иностранные *физические* и *юридические* лица, государства и международные организации.

Интеграционные процессы в мировой экономике - процессы переплетения национальных хозяйств и проведения согласованной межгосударственной экономической политики как между самими странами, так и по отношению к третьим странам.

ИФАД - с деятельностью ФАО напрямую связано функционирование еще одного межправительственного специализированного учреждения ООН –Международного фонда сельскохозяйственного развития – ИФАД, учрежденного в 1977 году с целью финансирования проектов и программ, предназначенных главным образом для развивающихся государств и нацеленных на увеличение производства продовольствия.

Клиринг - система безналичных расчетов за товары и услуги, которая основана на взаимозачете требований и обязательств. В практике международной торговли и других форм мирохозяйственных связей такие расчеты происходят на основе международных платежных соглашений. Ныне существенная часть клиринговых сделок приходится на страны развивающегося мира ввиду ощущающейся в большинстве из них нехватки (или ограниченности) свободно конвертируемой валюты.

Компенсационные сделки - форма долгосрочных внешнеторговых соглашений, предполагающая оплату приобретаемых покупателем товаров поставками иных товаров или предоставлением услуг. На практике при заключении подобного соглашения стороны обмениваются списками товаров по взаимным поставкам с указанием их количества и цен, что рассматривается в качестве необходимой части соглашения. В отдельных случаях применяется также частичное денежное покрытие приобретаемых в рамках соглашения товаров. Носящие в основном взаимовыгодный характер подобные сделки рассматриваются тем не менее иногда как недостаточно гибкая форма внешнеторговых связей между отдельными странами.

Коэффициент интенсивности миграции общий - индикатор, который характеризует частоту случаев перемены места жительства населением в совокупности за данный период времени; исчисляется как отношение миграционного прироста населения к среднегодовой численности постоянного населения.

Кредитование внешней торговли - один из важных видов содействия международному обмену. Кредитование предполагает реализацию товаров и услуг с отсроченным платежом или временную передачу финансовых средств и материальных ценностей на условиях возврата и уплаты определенного процента. По своему назначению такие кредиты могут быть *экспортными* и *импортными*, а предоставляться могут как фирмами, так и банками на кратко- (до 1 года), средне- (от 2 до 7 лет) и долгосрочной основе.

Лицензионное вознаграждение - возмещение за предоставление прав на использование лицензий, являющихся предметом лицензионного соглашения. При этом вознаграждение выплачивается как в виде *«роялти»* (фиксированные ставки в процентах на базе фактического экономического эффекта от использования лицензии), так и *паушальных платежей* (определенная твердо зафиксированная сумма, которая устанавливается в зависимости от предварительной оценки возможного экономического эффекта и предполагаемой прибыли на основе использования лицензии). Преимуществом последнего является получение причитающейся суммы вознаграждения владельцем лицензии в сравнительно короткий срок с наименьшим риском.

МАГАТЭ - Международное агентство по атомной энергии - МАГАТЭ основано в 1957 году в целях содействия широкому использованию ядерной энергетики в мирных целях. Важной задачей здесь является обеспечение безопасности при использовании атомной энергии. Членами МАГАТЭ состоят 113 государства, а его местопребыванием является Вена. Следует отметить, что МАГАТЭ формально не является специализированным учреждением ООН, хотя действует практически как учреждение ООН, входя в его систему.

МАР - третье специализированное межправительственное учреждение ООН в области рассмотрения финансовых вопросов – Международная ассоциация развития – МАР, основанная в 1960 году с целью предоставления кредитов развивающимся странам на особо льготных условиях. С марта 1988 года годовые процентные ставки МАР составляют в среднем не более 0,5%. При этом, помощь по линии МАР, как правило, предоставляется тем странам, где годовой доход на душу населения не превышает 425 долларов США. Подписной капитал МАР образуется за счет взносов стран-членов так называемой “первой группы”, куда входят 20 промышленно развитых государств, а также Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты в свободно конвертируемой валюте, а также за счет взносов стран так называемых “второй групп” - экономически менее развитых: 10 % в конвертируемой и 90% в национальной валюте. Остальная часть средств МАР составляется из дополнительных взносов стран-членов Ассоциации, субсидий МБРР и кредитов, выделяемых на добровольной основе Швейцарией.

МБРР - старейшее межправительственное специализированное финансовое учреждение ООН, основанное еще в 1944 году, Международный банк развития и реконструкции – МБРР, который начал функционировать в 1946 году. Банк представляет среднесрочные и долгосрочные займы правительствам входящим в него стран или частным организациям под гарантию правительств и контролирует их пользование. Страны-получатели кредитов обязаны выполнять рекомендации Банка, давать ему отчеты об использовании займов и предоставлять ему всю необходимую информацию. Процент по займам МБРР устанавливается в соответствии со стоимостью кредитов, получаемых Банком на международных рынках капиталов, и колеблется примерно от 7,5 до 8,5 %. В соответствии с уставом МБРР его членами могут быть только члены Международного валютного фонда – МВФ, основанного также в 1944 году и начавшего функционировать вместе с Банком в 1946 году.

МВФ - Международный валютный фонд, основанный в 1944 году и начавший функционировать вместе с Банком в 1946 году. Цель функционирования МВФ, как межправительственного специализированного учреждения ООН – это координировать валютно-финансовую политику его стран-членов и предоставлять им займы для урегулирования платежных балансов и поддержания валютных курсов. Краткосрочные, среднесрочные и отчасти долгосрочные займы предоставляются МВФ в рамках счета общих ресурсов и специального банковского счета в условных единицах “специального права заимствования”, устанавливаемых периодически с 1970 года. По общему счету все страны-члены МВФ имеют право получать иностранную валюту без каких-либо ограничений и условий в пределах 25% своей квоты в общем капитале МВФ. Предоставление займов сверх этой суммы обуславливается выполнением условий фонда в области экономической и социальной политики. При этом, как правило, срок кредитования ограничивается 3-5 годами, а по отдельным, исключительным, займам, даже до 7-10 лет. Основной процент за предоставляемые кредиты периодически пересматривается и колеблется в пределах от 5,5 до 6,5%.

Международная миграция рабочей силы - перемещение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Международное разделение труда (МРТ) - специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на мировом рынке. МРТ находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, поскольку выступает фактором (особенно в условиях нарастания научно-технического прогресса) объединения национальных экономик в единое мировое хозяйство.

Международные корпорации (МК) - крупные объединения промышленных, торговых, транспортных и банковских компаний, которые в своей деятельности выходят за рамки национальных экономик, то есть международные по сфере своей деятельности.

Миграционный прирост населения - разность между числом прибывших на данную территорию и числом выбывших за пределы этой территории за определенный промежуток времени. Величина этого индикатора может быть как положительной, так и отрицательной.

Мировая экономика - может быть определена как совокупность национальных экономик отдельных стран, участвующих в международном разделении труда (МРТ) и связанных системой международных экономических отношений.

Мировое хозяйство - совокупная система национальных экономик или хозяйств участвующих в международном разделении труда и связанных международными экономическими отношениями.

МОТ - Международная организация труда – МОТ - старейшая международная организация, учрежденная еще в 1919 году Лигой Наций, и получившая статус специализированного учреждения ООН в 1946 году. В состав МОТ в настоящее время входит более 150 государств. Местопребывание ее штаб – квартиры – в Женеве. Деятельность МОТ основана на принципах трехстороннего представительства: правительства, предпринимателей и трудящихся, что находит прямое отражение в основе формирования руководящих органов МОТ и национальных делегаций стран-членов, занимающихся разработкой рекомендаций и проектов международных конвенций по вопросам труда и прав профсоюзов. Приоритетной проблемой, рассматриваемой МОТ с конца 80-х годов, стал вопрос о взаимозависимости гражданских, социальных и экономических прав человека.

МСЭ - Международный союз электросвязи - МСЭ учрежден в 1865 году и оформлен в своем настоящем виде в 1932 году. Как специализированное учреждение ООН МСЭ функционирует с 1947 года с целью содействия международному сотрудничеству по совершенствованию и рациональному использованию всех видов электросвязи.

Неорганизованный экспорт (импорт) - легальный вывоз (ввоз) из страны (в страну) товаров физическими лицами с целью дальнейшей их реализации.

Нерезиденты - органы государственного управления зарубежных стран, международные организации, их представительства и офисы, иностранные посольства, расположенные в данной стране, а, кроме того, зарубежные предприятия, включая расположенные за границей предприятия владельцев данной страны; частные лица, обычно проживающие за рубежом, в том числе прибывающие в данную страну.

Нетарифные ограничения - сумма экономических и административных мер, которые в целом выходят за рамки таможенно-тарифной политики и используются как инструменты регулирования внешней торговли. Специалисты выделяют следующие важнейшие группы таких мероприятий: государственное участие во внешнеторговых операциях (субсидирование производства и экспорта товаров, компенсационные пошлины и пр.); осуществление таможенных и административных процедур (антидемпинговые меры, таможенные и консульские формальности и т. д.); технические препятствия внешней торговле (санитарно-ветеринарные нормы, свод требований к упаковке и маркировке товара и пр.); различные ограничительные меры (импортные лицензии, количественные ограничения и т. п.); использование механизма платежей и сборов при импорте (приграничный налоговый режим, импортные депозиты, сборы для статистических исследований и пр.). Такие *протекционистские* меры ведут к довольно существенному ограничению импорта вообще и, прежде всего, ввоза продовольствия, минерального сырья, чугуна, стали, текстиля.

Неэквивалентный обмен - существующее в практике международной торговли устойчивое нарушение пропорций между затратами на производство товаров и услуг и возмещением их при экспортно-импортных операциях. Причем пропорции обмена формируются на основе соотношений цен. Сдвиги в соотношениях экспортных и импортных цен характеризуются «условиями торговли» и при устойчивости расхождений в динамике и уровне цен на основные товарные группы появляются «ножницы цен».

Новые индустриальные страны - государства, резко экономически поднявшиеся в конце 70-х - 80-х годах из группы развивающихся стран, но не обладающие еще высоко развитой, сформированной системой социальных отношений.

«Ножницы цен» - один из основных факторов формирования «условий торговли», позволяющий определить экономические выгоды партнеров с учетом структуры их экспорта и импорта. Такой показатель

используется во внешнеторговой статистике поскольку отражает расхождение уровней и динамики цен на отдельные группы товаров и, прежде всего, на готовые изделия и сырьевые ресурсы.

«Ноу-хау» («Know-how») - совокупность технических, технологических и иных сведений, которые необходимы для производства или освоения какого-либо вида технологии, системы и т. п. Как правило, на практике передача «ноу-хау» осуществляется на основе соответствующего лицензионного соглашения и включает участие субъекта, предоставляющего лицензию, в запуске технологии, обучении персонала и освоении производства.

Относительные (компаративные) преимущества - выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах-участниках внешней торговли.

ОЭСР - Экономическая организация сотрудничества и развития, членами которой являются Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США, Турция, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Швеция, Исландия и Япония, т.е. практически все государства "трех центров", кроме того, в работе ОЭСР постоянно принимают участие Комиссия европейских сообществ, а так же ЕАСТ.

Паритет покупательной способности (ППС) - соотношение между двумя или несколькими национальными валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров; используется для проведения репрезентативных международных сопоставлений (по важнейшим показателям).

Платежный баланс - соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за рубежа, и ее платежей за границу в течение какого-либо определенного периода времени (как правило, за месяц, квартал, полугодие, год). При превышении поступлений из-за границы над собственными платежами страны ее платежный баланс считают активным, в противном случае - пассивным. Поддержание активного платежного баланса содействует укреплению валютного положения страны, напротив, его пассив компенсируется за счет валютных резервов. В платежном балансе находят отражение все внешнеэкономические операции данной страны за определенное время.

Приграничная торговля - один из видов международного товарообмена, который осуществляется торговыми фирмами или организациями приграничной зоны сопредельных государств на основе соответствующих соглашений о торговле и платежах, ежегодных протоколов. Такой обмен выступает в качестве канала расширения ассортимента товаров, налаживания и развития прямых связей, укрепления взаимного доверия соседних стран.

ПРООН - Программа развития ООН – ПРООН – это влиятельнейшая международная организация, имеющая свои представительства в более чем 100 странах мира, которые подготавливают рекомендации для оказания финансовой помощи развивающимся государствам. Конкретная помощь ПРООН представляется по пятилетним планам и по конкретным проектам. При этом, доля финансирования со стороны может колебаться от 50 до 100%, в зависимости от уровня развития конкретного государства, нуждающегося в такой помощи. Сильны связи ПРООН с Международным банком реконструкции и развития, с которым она координирует на практике свою деятельность. В ведении Совета управляющих ПРООН действуют несколько автономных добровольных фондов помощи; наиболее крупный из них – это фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА).

Протекционизм - принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Развивающиеся государства - страны, занимающие зависимое положение в системе мирового хозяйства, с низким уровнем развития производительных сил и переходным характером производственных отношений в целом.

Развитые государства - страны с высоким уровнем развития производительных сил, сформированными рыночными производственными отношениями и высокими значениями макроэкономических показателей развития.

Ревальвация - повышение официального курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран.

Режим наибольшего благоприятствования - в практике международной торговли представляет собой условие торговых соглашений, предполагающее предоставление договаривающимися странами друг другу всех тех прав, преимуществ, льгот, которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство.

Резиденты - физические или юридические лица, имеющие постоянное местопребывание в данной стране (проживающие в стране не менее 12 месяцев и имеющие там центр экономических интересов).

Реимпорт - приобретение и ввоз из-за рубежа товаров отечественного производства, которые не подвергались там переработке. Специалисты относят к таким товарам не реализованные на аукционах, возвращенные с консигнационных складов, забракованные и пр. При этом товары, вывезенные временно за границу на выставки и ярмарки, в эту категорию не включают.

Резэкспорт - представляет собой перепродажу на внешнем рынке товаров, которые приобретены за рубежом и не подвергнуты затем какой-либо дополнительной обработке.

Свобода торговли - принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Сделки «оффсет» - одна из форм встречной торговли, предполагающая не только обмен товарами и услугами, но и предоставление возможности для осуществления каких-либо инвестиций в ответ на разнообразные услуги и льготы. Наибольшее распространение эта форма контактов приобрела в сфере торговли дорогостоящим оборудованием и поставок узлов и деталей в рамках соглашений о производственной кооперации.

СИФ («Coast, Insurance, Freight») – коммерческие условия, которые определяют порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. При поставке на таких условиях продажная цена на таких условиях продажная цена товаров включает непосредственно цену самого товара, затраты на страхование и расходы по транспортировке товара до порта назначения (порта отгрузки). Современная международная и национальная статистика торговли указывает, как правило, *импортные цены* СИФ, которые оказываются существенно выше *экспортных цен* FOB.

Сопоставимая цена – цена, принятая за базу сравнения в отчетном и базисном периодах при сборе ценовой информации и исчислении индексов цен.

Спот – сделка на товар, имеющийся в наличии (что отличает ее от *фьючерсной* сделки). Причем эта сделка предполагает немедленную оплату.

Таможенные сборы – дополнительные, взимаемые *сверх* таможенных пошлин сборы (статистический сбор, марочный сбор, сбор за сохранность и складирование товаров, сбор за право вывоза товаров со склада таможни, санитарные, лицензионные сборы и пр.).

Транснациональная корпорация (ТНК) - крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международной, но с национальным капиталом страны базирования.

«Условия торговли» - показатель изменения пропорций внешнеторгового обмена, соотношения индексов экспортных и импортных цен страны. Считают благоприятными сдвиги в направлении более быстрого роста экспортных цен по сравнению с импортными.

«Утечка мозгов» («brain drain») - международная миграция кадров высокой квалификации (ученых, специалистов, менеджеров и т. д.).

ФАО - Продовольственная и сельскохозяйственная организация – ФАО, учрежденная в 1945 году с местопребыванием штаб – квартиры в Риме, также имеет статус специализированной организации ООН, в которой более 150 государств. ФАО занимается обширной деятельностью, связанной с обобщением и анализом информации по вопросам питания, природопользования, сельскохозяйственного производства, лесного хозяйства и рыболовства. Таким образом, вырисовывается главное направление в деятельности ФАО – это всемирное сельское хозяйство и решение экономических проблем с ним связанных.

FOB («Free On Board») – коммерческие условия, которые определяют порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. На практике они используются для учета в ценах расходов (затрат) на транспортировку товаров и проведение погрузочно-разгрузочных работ в основном при морских перевозках. При доставке другими видами транспорта FOB соответствует условию франко-вагон. При этом в цену реализации включается непосредственно цена самого товара, транспортные и прочие расходы до момента его доставки на борт судна.

ЭКОСОС - Экономический и социальный совет ООН, под эгидой которого действует и большинство других экономических органов этой организации. В функции ЭКОКОС входит организация исследований и подготовка различного рода докладов и рекомендаций по самому широкому спектру международных экономических, социальных, культурных и сопряженных с ними вопросов. ЭКОКОС также

наделен правом создавать различные органы, на основе которых формируется его организационная структура в сфере исполнения принимаемых решений. В настоящее время членами ЭКОКОС являются 54 государства, избираемые сроком на 3 года. При этом, каждые три года треть состава ЭКОКОС меняется. По географическим регионам представительство формируется следующим образом: для Азии – 11 мест, для Африки – 14, для Латинской Америки – 10, для стран Западной Европы и других стран – 13, для стран Восточной Европы – 6 мест.

Экспорт - вывоз из страны товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. Предметом экспорта служат как товары, произведенные внутри страны, так и вывезенные из-за границы и подвергшиеся переработке.

Экспортная (импортная) квота - показатель, характеризующий наиболее полно значение экспорта (импорта) для национальной экономики; рассчитывается как отношение совокупной стоимости экспорта (импорта) к стоимости валового продукта страны.

Экспортные кредиты - кредиты экспортеров (фирм, а также их банков и правительств), предоставляемые зарубежным партнерам в интересах приобретения ими товаров и услуг в стране-кредиторе. С целью снижения риска и защиты интересов экспортера широко применяют систему страхования экспортных кредитов.

Эмиграция - выезд из страны на постоянное место жительства.

ЮАДЕК - в настоящее время, в Африке действуют два таких союза: Таможенный и экономический союз Центральной Африки /ЮДЕАК/, образованный в 1964 году Габоном, Камеруном, Конго, Центральной Африканской Республикой и Экваториальной Гвинеей. Высшим руководящим органом ЮДЕАК является Совет глав государств, а исполнительным - Генеральный секретариат с местопребыванием в Банги. ЮДЕАК имеет фонд солидарности, средства в который поступают из таможенных сборов и виде дотаций из Франции.

ЮНЕП - Программа ООН по окружающей среде – ЮНЕП создана по рекомендациям Стокгольмской Международной конференции 1972 года в целях установления тесного международного сотрудничества по проблемам окружающей среды. Она действует как автономный орган ООН, координируемый ЭКОКОС. Программой руководит Совет управляющих в составе около 60 человек, избираемых сроком на 3 года, с местопребыванием в Найроби. В функции ЮНЕП входят исследования по проблемам охраны почв и вод, растительного и животного мира, социально-экономические аспекты энергетики, сотрудничество в области образования и обмена информацией по охране окружающей среды, организация международных совещаний и семинаров по рассматриваемой проблеме, разработка и претворение в жизнь задач экологической безопасности. Финансирование работ по Программе осуществляется из добровольного фонда ЮНЕП.

ЮНИДО - комиссия по промышленному развитию развивающихся стран – ЮНИДО в составе образующих ее секций занимается координированной и разрабатывающей проектной работой для стран Азии, Африки, Латинской Америки в области подготовки для них кадров по всем отраслям экономики. В 1987 году она серьезно реорганизована с целью повышения эффективности ее работы на местах. Так, учрежден Консультативный комитет представителей на местах (ККПМ) для разработки и формулирования руководящих принципов в области отбора, классификации найма, назначения, размещения, предоставления отчетности, управления и оценки деятельности старших советников по промышленному развитию в регионах (СПИДФА). Далее, значительно повышена оперативная гибкость ЮНИДО, чему способствовало создание Секции комплексных промышленных проектов. Главная функция этого нового подразделения состоит в разработке, координации и контроле за осуществлением отдельных крупномасштабных технических проектов.

ЮНИСЕФ - к деятельности Программ ООН примыкает реализация ряда целевых функций Детского фонда ООН – ЮНИСЕФ. ЮНИСЕФ – одна из первых программ помощи системы ООН, созданная в 1946 году в целях организации помощи детям в разрушенной Европе. Постепенно функции ЮНИСЕФ изменялись, расширялись, ее деятельность стала ориентироваться на оказание помощи детям развивающихся стран. Фонд финансируется как за счет добровольных поступлений (взносов), так и пожертвований общественных организаций и отдельных лиц.

ЮНКТАД - Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – международный орган, призванный регулировать всемирные торговые отношения. Дело в том, что Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное после Второй мировой войны, действует вне рамок ООН. Поэтому многие страны поставили перед ООН задачу создать в его структурах более независимый и универсальный орган, призванный от имени мирового сообщества регулировать сложные проблемы международной торговли. В этих целях в 1964 году была создана комиссия по торговле и развитию как автономный орган

ООН для содействия международной торговле, ведению переговоров и разработке международных договоров и рекомендаций в этой области. В составе комиссии в настоящее время находится 170 государств. Главный орган ЮНКТАД – конференция, которая собирается на сессии дважды в год. Секретариат расположен в Женеве. Чаще созываются сессии комитетов Совета по торговле и развитию – по сырьевым товарам, по готовым изделиям и полуфабрикатам, по парокhodству, передаче технологий, экономическому сотрудничеству между развивающимися странами и др.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курс экономической теории / под ред. *Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.* [Текст]. Киров, 2006.
2. Экономическая теория / под ред. *В.И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича.* [Текст]. М., 2005.
3. *Макконелл К. Р. Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы, политика. [Текст]. М., 1996.
4. Курс экономической теории / под общей редакцией *А. В. Сидоровича.* [Текст]. М., 1997.
5. *Пасс К., Лоуз Б.* Collins словарь по экономике / Пер. с англ. Под общей редакцией П. А. Ватника. [Текст]. С-Пб, 2004.
6. *Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика. Макроэкономика. В 2-х томах. [Текст]. С-Пб, 2004.
7. 50 лекций по микроэкономике. Учебник для ВУЗов в 2-х томах. [Текст]. С-Пб, 2004.
8. *Пиндайк Р. С., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. Пер. с англ. [Текст]. М., 2000.
9. *Мэнкью Н.Г.* Принципы микроэкономики. 2-е изд. / Пер. с англ. [Текст]. СПб., 2005.
10. *Мэнкью Грегори Н.* Принципы экономикс. [Текст]. СПб., 1999.
11. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. [Текст]. М., 1993.
12. *Сидорович А.В.* Курс экономической теории. Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. М., 2001.
13. *Мовсесян А. Г., Огнивцев С.Б.* Все об экономике. [Текст]. М., 2001.
14. *Портер М.Э.* Конкуренция. Пер. с англ. [Текст]. М., 2001.
- Эрхард Л.* Благосостояние для всех. [Текст]. М., 2001.
16. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. [Текст]. М., 2000.
17. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. Учебник для вузов. [Текст]. М., 2006.
18. *Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д.* Экономика. [Текст]. М., 1997.
19. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-т. Пер. с англ. [Текст]. М., 1992.
20. *Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика / Пер. с англ. [Текст]. М., 1994.
21. *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика / Пер. с англ. [Текст]. М., 1997.
22. *Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б.* Макроэкономика. Глобальный подход/ Пер. с англ. [Текст]. М., 1996.
23. *Лисин В. С.* Макроэкономическая теория и политика экономического роста: монография-учебное пособие. [Текст]. М., 2004.
24. *Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика: Учеб. Пособие. [Текст]. М., 2002.
25. *Ивашковский С.Н.* Макроэкономика. [Текст]. М., 2002.
26. *Тарасевич Л. С., Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И.* Макроэкономика. 3-е изд. [Текст]. С-Пб, 1999.
27. *Шагас Н.Л., Туманова Е.А.* Макроэкономика – 2. Долгосрочный аспект. [Текст]. М., 1997.
28. *Киреев А.П.* Международная экономика. В 2 ч. - Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 2006 г.
29. *Киреев А.П.* Международная экономика. В 2 ч. - Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов – М.: Международные отношения, 2006 г.
30. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. – М., 1992. – 520 с.
31. *Ломакин В.К.* Мировая экономика: Практикум: Учебник для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г.
32. *Мировая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. И.П. Николаевой.* - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 г.
33. *Овчинников П.* Международная экономика. – СПб., 1998.
34. *Спиридонов И.А.* Мировая экономика Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. (Серия: «Высшее образование»). – М.: Инфра-М, 2008 г.
35. *Стрыгин А.В.* Мировая экономика: Учебное пособие для вузов - 2-е изд., перераб. и доп. (Серия "Учебник для вузов"). – М.: Экзамен, 2004 г.

