ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
НОВГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ЯРОСЛАВА МУДРОГО

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ЭКОНОМИКА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

СОГЛАСОВАНО:
Зав.КЭТ
_____ Грекова Г. И..
«____» _____2007г.

Разработали:
к.э.н., доцент Фихтнер О.А.
_____
к.э.н., доцент Макаревич А. Н.
_____
«____» _____2007г.

Великий Новгород
2007

СОДЕРЖАНИЕ:

1.	Введение в экономику. Базовые экономические понятия	3
2.	Механизм рынка. Спрос и предложение. Рыночное равновесие	14
3.	Поведение потребителя в рыночной экономике	30
4.	Теория издержек. Максимизация прибыли фирмы на всех типах рынков	41
5.	Теория производства	51
6.	Типы рыночных структур	61
7.	Рынки факторов производства	80
8.	Основные макроэкономические показатели и система национальных счетов	97
9.	Роль государства в рыночной экономике	105
10	Макроэкономическое равновесие	117
11	Налогово-бюджетная система и налогово-бюджетная политика	128
12	Макроэкономическая нестабильность: цикличность развития экономики и безработица	135
13	Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика	142
14	Международные аспекты экономической теории	160
	Список литературы	176

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. БАЗОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ.

Содержание темы

1.1. Введение в историю экономической мысли.
1.2. Предмет и метод экономической теории.
1.3. Экономические агенты и экономический кругооборот. Основные экономические проблемы любого общества.
1.4. Типы экономических систем.
1.5. Экономическая теория прав собственности.

1.1. Введение в историю экономической мысли.

В развитии предмета экономической теории можно выделить три этапа: экономия, политическая экономия и экономикс.

Экономическое мышление является ровесником человеческого общества. Уже первобытные люди владели зачатками экономических знаний, имели определенные представления об отношениях, складывающихся, между членами первобытной общины по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. Однако эти представления еще не выделились в самостоятельную область знаний и существовали в рамках нерасчлененного, синкретического общественного сознания, ведущей стороной которого была религия. Происхождение слова **«экономия»** берет начало от «ойкономиа» («ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - правило, закон) и в начале рассматривалось как наука о домашнем хозяйстве. Принято считать, что этот термин впервые был употреблен Ксенофонтом (430-355 гг. до н.э.). Встречается он и в знаменитой «Политике» Аристотеля (384-322 гг. до н.э.), где тот оперируя термином «экономия» и производным от него «экономика», рассмотрел основные экономические закономерности общества своего времени. Аристотель различал два вида хозяйственной деятельности: экономию - хозяйство ради самообеспечения и хрематистику — хозяйство с целью обогащения. Он считал справедливой экономию, основанную на натуральном хозяйстве, поскольку именно она составляла основу античного общества. Истоками развития экономической мысли считают и папирусы Древнего Египта, и законы царя Хамурапи, и древнеиндийский трактат «Артхашастра». Интересные и весьма поучительные экономические заповеди содержатся в Библии. Важной проблемой, которую разрабатывала экономическая мысль античности, было рабство. В его трактовке античное общество прошло длинный путь от полного оправдания рабства как «удела варваров», когда раба считают "одушевленным орудием труда", "имуществом, приносящим доход" (в трудах Аристотеля), до признания принципиального равенства между всеми людьми (в произведениях раннего христианства). С идеей равенства тесно связано утверждение всеобщей обязанности труда: труд является основой жизни людей, поэтому и распределение должно осуществляться по труду. С возникновением первых классовых обществ на древнем Востоке в центре экономической мысли оказались проблемы организации и управления государственным хозяйством, в результате чего появились специальные произведения ("Артхашастра", "Гуаньцзы"), а также теории (учение Конфуция и др.), направленные на поддержание стабильности в государстве и обществе. Однако взгляды древневосточных мыслителей оказали лишь косвенное влияние на становление экономической науки, которая родилась в лоне европейской цивилизации.

Становление капитализма предопределило возникновение самостоятельной науки - **политической экономии**. В центре ее внимания первоначально находилась не сфера производства, а сфера обращения. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества.

Во второй половине XIX в. складываются предпосылки для смены общей парадигмы экономической науки. Капитализм прочно утверждается в развитых странах. Разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики, качественный анализ вытесняется количественным. Экономисты всё чаще стремятся оптимизировать ограниченные ресурсы, широко применяя для этого теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление. Математические формулы и графики, иллюстрирующие различные рыночные ситуации, становятся органичными элементами экономических сочинений. Новые веяния находят отражение и в изменении названия самой науки. Понятие "политическая экономия" вытесняется понятием "экономика". Под **экономикой** (экономической теорией) понимается аналитическая наука об использовании людьми ограниченных ресурсов (таких, как земля, труд, капитал, предпринимательские способности) для производства различных товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления.

Рождение нового термина связано с именем одного из основоположников неоклассического направления - английского экономиста Альфреда Маршалла (1842 – 1924 гг.). Его главная работа «Принципы политической экономии» вышла в 1890 г 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. Именно исследование экономики на основе принципа функциональных взаимозависимостей получило название «экономикс».

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 отличие от «основного течения» (классики и неоклассики, кейнсианцы) институционалисты не признают понятие **«экономического человека»**, считая его надуманным и оторванным от реальной жизни. «Экономического человека» они заменяют «социальным человеком», т.е. человеком в конкретной ситуации общественных отношений. В последние три десятилетия получила развитие и новая разновидность институционализма - неоинституционализм, или новая институциональная экономика. Предметом ее исследования стали новые области экономического анализа - теория трансакционных издержек, экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен, США) и некоторые другие направления.

1.2. Предмет и метод экономической теории.

Предмет экономической теории менялся но мере развития науки. Первоначально экономическая наука изучала особенности домашнего хозяйства, затем города-государства, отдельные сферы экономической деятельности - сельское хозяйство, торговлю. Во времена классической политической экономии в XVIII в., когда экономическая наука превратилась в самостоятельную отрасль знаний, предметом экономической теории стали считаться экономические закономерности, действующие в общественном производстве, распределении и потреблении в условиях рыночной экономической системы. Тогда же появилось знаменитое краткое определение предмета политической экономии как науки о богатстве народов. Марксистская политическая экономия в целом сохранила эту трактовку предмета, подойдя к ней с позиций исторического материализма и, следовательно, внеся в анализ динамический аспект. Политическая экономия по Марксу - это наука о производственных отношениях в их взаимосвязи с производительными силами. Напомним, что ядром производственных отношений являются ношения собственности, т.е. то же самое богатство.

Предметом современной 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. Таким образом, современная экономическая теория изучает не ресурсы как таковые, а экономическое поведение людей в условиях редкости ресурсов. 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. В 1970-е гг. немецкий экономист Ганц Рудольф Петерс выдвинул и разработал такое направление экономической теории, как мезоэкономика (от греч. mesoc – средний). **Мезоэкономика** исследует микроэкономическую проблематику с учетом влияния на экономических агентов макроэкономических переменных: совокупного спроса, инфляции, цикличности экономического развития и мн. др. Еще одним разделом экономической теории является **мегаэкономика –** предметом изучения которой является обмен между странами в сфере товаров и услуг, финансовые потоки и перемещение факторов производства.

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. В отличие от позитивной экономической теории, отвечающей на вопрос «что будет, если...?», **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? Эти и многие другие проблемы, связанные с оценкой желательности или нежелательности тех или иных экономических явлений и действий, пытается решить нормативная экономическая теория. Нормативный анализ очень важен при формировании экономической политики. Вместе с тем при нормативном подходе особенно сильно затрагиваются интересы людей и, следовательно, резко возрастает субъективизм оценок.

В ходе процесса познания происходит постоянное взаимодействие предмета и метода. Предмет предполагает определенный метод исследования, а метод формирует предмет.

Экономическая теория, как и любая другая наука, обладает не только специфическим предметом, но и особым методом исследования. Слово "метод" происходит от греческого «methodos», что буквально означает "путь к чему-либо". Поэтому метод можно определить в самом широком смысле как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели. Метод науки, с одной стороны, отражает уже познанные законы исследуемой сферы окружающего мира, а с другой - выступает как средство последующего познания. Таким образом, метод одновременно является и результатом процесса исследования, и его предпосылкой. Сохраняя в себе свойства и законы изучаемого объекта, он в то же время несет на себе отпечаток целесообразной деятельности познающего его субъекта. Объективное переходит в субъективное, и наоборот.

Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384-322 гг. до н. э.). 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 взаимосвязанных стороны процесса познания.

Индукция - метод познания, базирующийся на умозаключениях от частного к общему. Например, полезность для конкретного потребителя каждого последующего экземпляра приобретаемого им аналогичного блага уменьшается. Отсюда можно придти 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 умозаключения 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.

Сравнение - метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов. Он широко используется при систематизации и классификации понятий, так как позволяет соотнести неизвестное с известным, выразить новое через имеющиеся понятия и категории. Однако роль сравнения в познании нельзя переоценивать. Оно, как правило, носит поверхностный характер, отражая лишь первые шаги исследования. В то же время сравнение готовит предпосылки для проведения аналогии.

Д. Рикардо первым в экономической науке четко сформулировал **метод научной абстракции**, который заключается выделении наиболее важных, существенных явлений и мысленном отвлечении от второстепенных деталей. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Этот метод позволяет расчленять объект исследования и анализировать основные взаимосвязи в «чистом» виде. Метод научных абстракций лежит в основе любого (в том числе математического) моделирования экономических процессов. 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, цепы 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 ряду фактов экономической действительности. Нам предстоит изучить множество теорий, используемых экономической наукой - теорию потребительского выбора, теории фирмы, теорию рациональных ожиданий и др.

Используя разнообразные научные методы, теория выявляет повторяющиеся, устойчивые связи экономических явлений, которые получили название **экономических законов** - это объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни**.** Есть два взгляда на законы. Первый заключается в том, что экономические законы существуют в реальном хозяйстве вне зависимости от того, открыты они исследователями или нет. В этом смысле экономические законы существуют объективно и не могут быть изменены не только по воле ученого, но и путем законодательной деятельности государства. Учет этого обстоятельства особенно важен в России с её не вполне изжитыми традициями авторитарной власти. Широкие полномочия, которые имеет руководство страны, наводят его на мысль преодолеть экономические законы «силовыми» методами. Возник даже термин для обозначения подобного (не считающегося с законами) поведения - волюнтаризм. Заканчиваются, однако, такие эксперименты полным фиаско.

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.

1.3. Экономические агенты и экономический кругооборот. Основные экономические проблемы любого общества.

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 называть **экономическими агентами** – это субъекты экономических отношении, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Агенты подразделяются на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство. В разделе «Макроэкономика», где учитываются 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).

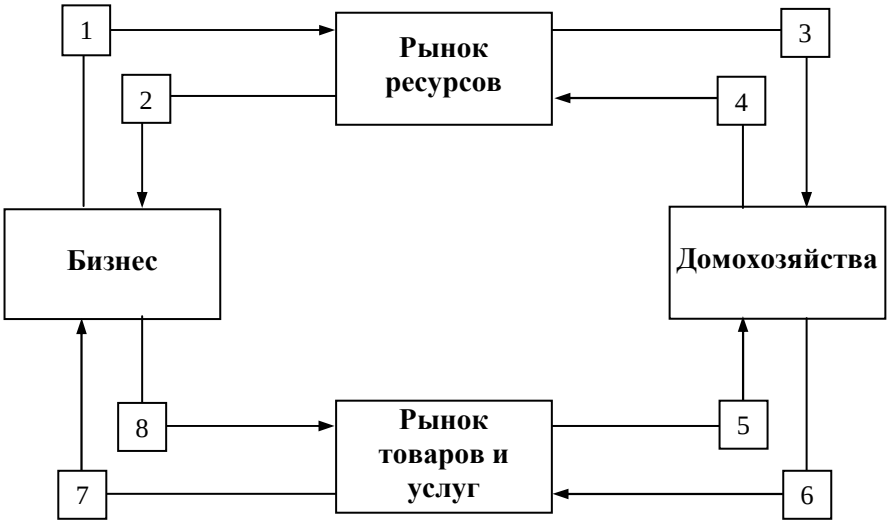
Бизнес - это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров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

В современных теориях, развивающих принципы классического либерализма, единственно реальным экономическим агентом признается индивид. Все остальные агенты рассматриваются как производные от него формы: фирмы - как юридические фикции, а государство - как агентство по спецификации и защите прав собственности.

Экономические агенты осуществляют связи друг с другом с помощью экономических благ. Движение их образует своеобразный кругооборот.



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)

Рис. 1.1. Кругооборот доходов и расходов.

На рисунке 1.1. представлен **кругооборот доходов и расходов** (подробнее - ресурсов, продуктов и дохода) в экономике – это круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

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 определяет 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 ограниченны. 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 ограниченно. Весь наш анализ пронизывает проблема редкости ресурсов и выбора решения.

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»[1]. 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. В зависимости от того, являетесь ли вы пессимистом или оптимистом, можно выбрать одно из двух определений экономических потребностей. С точки зрения пессимиста, под экономическими потребностями обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Оптимисты предпочитают определять экономические потребности как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Вообщем, в учебной экономической литературе потребности подразделяются на первичные (низшие), удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.), и вторичные (высшие)[2], к которым относятся все остальные потребности (например, потребности досуга: кино, театр, спорт и т.д.). Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные - могут. 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).

Кроме того, многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей и отмечали, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. 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». Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. Способность предме-

[1] Блауг М.Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 5.

[2] Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993, т. 1. С 153.

та 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. Кроме того, экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многоразовое использование (автомобиль, книга, электроприборы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.).

• **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.).

Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относятся не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд - самолет - автомобиль), сферы досуга (кино - театр - цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага.

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.

Для получения недостающих потребительских благ, как правило, необходимы косвенные экономические блага – ресурсы. **Факторы производства, или ресурсы** (труд, капитал, земля, предпринимательство) будут подробно охарактеризованы далее. В самом общем виде мы можем определить ресурсы как блага производственного назначения, необходимые для создания конечных товаров и услуг.

1.4. 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 1.1.

Таблица 1.1 - Альтернативные возможности производства масла и пушек.

Возможности	Пушки, тыс.шт.	Масло, млн. кг
A	15	0
B	14	1
C	12	2
Д	9	3
E	5	4
F	O	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 (рис. 1.2). 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.

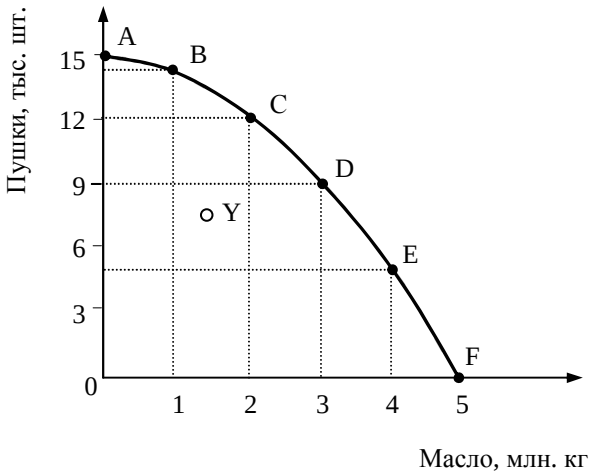


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей.

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 недаром: 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.

1.5. Типы экономических систем.

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

В экономической теории существуют четыре основные разновидности экономических систем: рыночная, командная, смешанная и традиционная.

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы - возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Рыночная экономика гарантирует прежде всего свободу потребителя, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Добровольный, без принуждения обмен становится необходимым условием суверенитета потребителя. Каждый самостоятельно распределяет свои ресурсы в соответствии со своими интересами и при желании может самостоятельно организовывать процесс производства товаров и услуг в тех масштабах, которые позволяют его способности и имеющийся капитал. Это означает, что существует свобода предпринимательства. Индивид сам определяет, что, как и для кого производить, где, как, кому, сколько и по какой цене реализовывать произведенную продукцию, каким образом и на что тратить полученную выручку. Поэтому экономическая свобода предполагает экономическую ответственность и опирается на нее.

Личный интерес выступает главным мотивом и главной движущей силой экономики. Для потребителей этим интересом является максимизация полезности, для производителей - максимизация прибыли. Свобода выбора становится основой конкуренции.

Основу рыночной экономики составляет частная собственность. Она является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц. Экономическая свобода - фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает прежде всего как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы. В свободном обществе индивид может отстаивать и активно пропагандировать любые, в том числе радикальные, изменения в социальной структуре, конечно при условии, что его агитация не выливается в применение насильственных действий по отношению к другим гражданам. Для пропаганды новых идей необходимо лишь позаботиться о том, чтобы их публикация имела коммерческий успех.

Классическая рыночная экономика исходит из ограниченной роли государственного вмешательства в экономику. Правительство необходимо лишь как орган, определяющий правила рыночной игры и следящий за выполнением этих правил.

В противоположность рыночной **командная экономика** описывается как система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Эта экономическая система была распространена в древней цивилизации инков и ацтеков, в Восточных деспотиях, в странах социалистического лагеря.

Для государственной централизованной системы характерна жесткая вертикальная иерархия управления, благодаря которой обеспечивается концентрация экономических ресурсов на главной задаче, выдвигаемой государством, например строительство храмов, пирамид, оросительных систем, проведение индустриализации и т.д. Вертикальная иерархия приводит к отсутствию горизонтальных связей и потере эффективности на низовом уровне. Государственный аппарат смещает равновесие в обществе в пользу создания централизованного, политически и экономически мощного государства, независимо от реальной полезности для населения.

Атрибутом централизованной экономики является большая армия и высокие расходы на ее содержание. Политическая организация общества тяготеет к деспотии, диктатуре и олигархии. Характерной чертой командной экономики является монополизм производства, который в конечном итоге тормозит научно-технический прогресс. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производственных мощностей.

Гиперцентрализм закономерно способствует разбуханию бюрократического аппарата. Основой его роста была монополизация роли в иерархическом разделении труда. Административно-командная система - это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата.

В условиях командной экономики господствует редистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения, торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редистрибуции (спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т.д.). Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба за собственность на факторы производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над

каналами распределения. Доход в обществе зависит, прежде всего, от статуса, чина и должности. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

Смешанная экономическая система начала формироваться уже в начале XX в. Под смешанной экономикой подразумевается тип общества, синтезирующий элементы первых двух систем, то есть механизм рынка дополняется активной деятельностью государства. Рынок не в состоянии решать ряд проблем, связанных с созданием общественных благ, социальными вопросами, экономической стабильностью, экологическим равновесием. Решение экономических вопросов на уровне частных производителей осуществляется через рынок. Вопросы общественного характера решаются государством. Термин «смешанная экономика» отражает то обстоятельство, что в чистом виде мы не наблюдаем ни спонтанного порядка, ни иерархии. Так же речь не идет о каком-либо «третьем» пути, по которому развиваются страны [3].

Традиционная экономическая система характеризуется тем, что экономическое поведение людей и решение всех вопросов общества осуществляется на основе инстинктов выживания, на обычаях и традициях. Примерами такой экономической системы могут служить общества людей в первобытнообщинный период, когда не было еще таких общественных образований, как государство. Что производить, как, какова роль индивида в производстве - все это определяется освященными временем обычаями, которые передаются из поколения в поколение. Для традиционного общества характерен очень медленный экономический прогресс, простое (и часто суженное) воспроизводство. Отдельный индивид жестко подчинен общине, и это касается не только производственных проблем, но и семейных, личных вопросов. Распределение созданного продукта связано с существующим половозрастным разделением труда. В настоящее время в развивающихся странах можно встретить элементы традиционной экономики. Введение в их жизнь технических и прочих новаций вступает в противоречие с существующими традициями и угрожает стабильности общества. Например, в мусульманских странах вовлечению женщин в общественное производство противоречит традиционное распределение обязанностей в семье и положение женщины в обществе.

1.6. Экономическая теория прав собственности.

В современной экономической теории под правами собственности понимаются санкционированные поведенческие нормы. **Права собственности** - это совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ. Существующий ныне набор прав формировался исторически в течение длительного времени. В римском праве, например, ведущую роль играли права владения, пользования, управления и перехода вещи по наследству (или завещанию).

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста - Р. Коуз, о котором мы много говорили в предыдущем параграфе, и Армен Алчиан. В дальнейшем в разработке и использовании этой теории принимали активное участие такие известные экономисты неоинституциональной школы как Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р.Познер и др.

Своеобразие подхода авторов этой теории к трактовке собственности и ее использованию в качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа состоит в следующем: во-первых, в своих исследованиях они оперируют не привычным для нас понятием «собственность», а используют термин **«право собственности».** Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса - вот что составляет собственность».

Полный пучок прав, называемый **«перечнем Оноре»** (в честь английского юриста А.Оноре, впервые предложившего его в 1961 г.), состоит из следующих **11 элементов**:

1. Право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
2. Право использования, т. е. право применения полезных свойств благ для себя;
3. Право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. Право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ;
5. Право суверена, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
6. Право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
7. Право на передачу благ в наследство;
8. Право на бессрочность обладания благом;
9. Запрет вредного использования, т. е. запрет использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйственных агентов;
10. Право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга;
11. Право на остаточный характер, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Вторая отличительная черта теории прав собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительном редкости, или ограниченности ресурсов: «Без какой-

[3] Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 113.

либо предпосылки редкостей бессмысленно говорить о собственности». Правда, такой подход не является открытием вышеназванных авторов; впервые он был обоснован еще в 1871 г. австрийским экономистом Карлом Менгером в книге «Основания политической экономии». Собственность, писал К. Менгер, своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ». Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключающий характер. Отношения собственности - это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам (т.е. свободный доступ к ним) означает, что они - ничьи, что они не принадлежат никому или, что то же самое, всем. Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

В хозяйственной деятельности людей известны два основных правовых режима: частной собственности и государственной собственности, а также смешанные (на основе этих двух) правовые режимы.

Право частной собственности означает, что отдельное физическое или юридическое лицо обладает всем пучком прав собственности или только некоторыми из 11 названных правомочий. Например, вы можете обладать лишь некоторыми из перечисленных прав, но не обладать остальными правами. Некоторые права существуют лишь в определенной комбинации и, взятые сами по себе, не имеют никакой ценности (например, правомочие седьмое без правомочия первого). Комбинации этих прав с учетом того, что ими обладают различные физические и юридические лица, могут быть весьма разнообразными. Поэтому можно говорить о разнообразии форм собственности.

Право государственной собственности означает, что всем пучком прав или различными его компонентами обладает исключительно государство, причем, чем в большей степени все 11 прав на подавляющую массу ограниченных ресурсов реализуются государством, тем в большей степени такая система хозяйствования заслуживает название иерархии.

ТЕМА 2. МЕХАНИЗМ РЫНКА. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ.

Содержание темы

2.1. Основы теории спроса и предложения.
2.2. Спрос и факторы его определяющие.
2.3. Предложение и факторы его определяющие.
2.4. Взаимодействие спроса и предложения. Излишки потребителя и производителя.
2.5. Рыночное равновесие в коротком, среднем и долгосрочном периоде.
2.6. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование.
2.7. Эластичность спроса и предложения.

2.1. Основы теории спроса и предложения.

Цены в рыночной экономике являются главными носителями информации. Можно сказать, что на рынке покупатель и продавец общаются посредством цен, на языке цен. Микроэкономика начинает изучение рынков с допущения о наличии на них совершенной конкуренции. Что это такое?

Представим себе рынок какого-либо блага, на котором действуют множество продавцов и покупателей. Их так много, что как бы ни вел себя отдельный продавец или покупатель, он не в состоянии изменить цену этого блага. Он может даже уйти с рынка, но рыночная цена останется той же. Там, где продавцы и покупатели столь многочисленны, что не в состоянии своим поведением влиять на цену, их называют ценополучателями. Итак, **ценополучатель** – это отдельный индивид или фирма, которые не в состоянии повлиять на рыночную цену.

Используя введенное понятие «ценополучатель» можно дать определение и совершенной конкуренции. **Совершенная конкуренция** – это такая ситуация на рынке, при которой как продавцы, так и покупатели являются ценополучателями. Совершенная конкуренция или совершенный рынок – это абстрактная теоретическая конструкция, которая используется экономистами как отправная точка анализа. В реальности можно найти лишь некоторые рынки, которые близки к такому состоянию, но, тем не менее, не совпадают в точности с ним.

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, так как они способствуют 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, 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.

2.2. Спрос и факторы его определяющие.

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.

Каждый человек, практически независимо от его уровня благосостояния, наблюдая взлет цен на определенные товары и услуги, делает для себя соответствующие выводы. Например, кто-то предполагал снизить потребление импортного масла, а кто-то – отдыхать на Канарских островах не два раза, а один раз в год. В этом проявлялась связь между ценой и потреблением: когда цена блага растет, предъявляемый на него спрос падает. Эту зависимость называют законом спроса. Почему так происходит? Во-первых, благо становится дороже по отношению к другим благам, цена которых, предположим, не меняется. Люди тогда переключаются на потребление благ с постоянными ценами, если они хоть как-то могут заменить подорожавшую продукцию. В этом случае мы сталкиваемся с эффектом замены как реакцией на повышение цены. Во-вторых, после повышения цены люди чувствуют себя беднее. Они не могут позволить себе покупать столько же на имеющиеся у них деньги. Покупательная способность их дохода (их реальный доход) падает. В этом случае мы сталкиваемся с эффектом дохода как реакцией на повышение цены. Разумеется, закон спроса действует не только в случае повышения цены. Если цена какого-либо блага падает, то предъявляемый на него спрос растет. Люди переключаются на потребление данного блага с товаров-заменителей (эффект замены) и могут позволить себе покупать больше на те же деньги (эффект дохода)

Таким образом, **закон спроса** утверждает, что предъявляемый на благо спрос снижается в случае роста цены блага и увеличивается в случае снижения цены блага. **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.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой нормальных товаров (нормальные товары - это товары, спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя) эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая

больший объем спроса при снижении цен на товары. Но существуют так называемые низшие, или низкокачественные товары, чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные папиросы и сигареты, «собачья» колбаса и т. п.). В случае изменения цен на такие товары эффект дохода и эффект замещения действуют в противоположных направлениях. С одной стороны, снижение цен, например, на низкокачественные папиросы будет вести к росту спроса на них (эффект замещения). С другой стороны, вследствие действия эффекта дохода потребитель хоть и ненамного, но стал богаче. А богатый человек сокращает или исключает из своего потребления низкокачественные товары. Какой же из двух эффектов будет действовать сильнее? Как правило, если низшие товары занимают незначительное место в общем объеме потребительских расходов, то эффект замещения «перевесит» эффект дохода и потребитель будет покупать большее количество таких папирос. Кривая спроса на низший товар по-прежнему (как и в случае с нормальными товарами) будет иметь отрицательный наклон.

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 гг.). 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)[4].

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)**[5].

До сих пор мы пользовались понятием «спрос» как не требующим разъяснений. На самом деле здесь могут возникнуть недоразумения. Дело в том, что в обиходном употреблении спрос часто используют как синоним потребностей. А это совсем неверно. У человека может быть сильная потребность заполучить картину Рафаэля, однако, это не спрос. О том, что этот человек предъявляет спрос на эти блага можно говорить только том случае, если у него вдобавок к желанию есть еще и средства их приобрести.

Представим себе двух потребителей, предъявляющих спрос на какое-либо благо при каждой данной его цене. **Индивидуальный спрос** – это количество блага, которое отдельный потребитель желает и в состоянии купить по данной цене в данный период времени. Если допустить, что в нашей условной экономике только два потребителя данного блага, то, сложив значения их спроса, получим значения рыночного спроса в отличие от их индивидуального спроса. **Рыночный спрос** – это количество блага, которое все его потребители желают и в состоянии купить по данной цене в данный период времени.

Как уже отмечалось, 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 Р, то получится следующий результат.

[4] Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Т.1, СПб: 1999. С. 43.

[5] Веблен Т. Теория праздного класса. М.; Прогресс, 1983. Гл. 4.

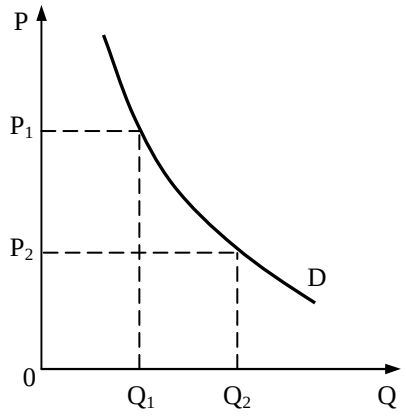


Рис. 2.1. Кривая спроса.

Кривую D, изображенную на рис. 2.1, в экономической литературе называют кривой спроса. Часто кривые спроса отображаются на графиках в виде прямых линий, хотя по-прежнему именуются кривыми. Это связано, во-первых, с тем, что использование прямых линий вместо кривых значительно упрощает математический аппарат, во-вторых, с тем, что когда рассматривается небольшой отрезок на кривой спроса, то этот отрезок дуги можно условно считать прямой линией. 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:

$$Q_d = a - b \cdot P \qquad (2.1)$$

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.

Спрос определяется не только ценой того блага, на которое он предъявляется. На него влияют еще и следующие **факторы**:

1. Цены и доступное количество товаров-заменителей (их часто называют товары или блага-субституты). Мы уже сталкивались с этим понятием, когда рассуждали об эффекте замены. Однако там эти товары характеризовались с точки зрения того, как их наличие и близость по своим способностям заменять в удовлетворении определенной потребности данное благо влияют на спрос на последнее в случае изменения его цены. Теперь же мы подходим к ним с другой стороны. Допустим, что цена рассматриваемого нами блага не меняется, а меняется цена товара-заменителя. Как этот факт отразится на спросе, который предъявляется на рассматриваемое благо? Понятно, что рост цены пепси-колы повышает спрос на квас, хотя цена кваса не меняется, и наоборот. **Товары-заменители** – блага, которые потребитель рассматривает в качестве удовлетворяющих одну и ту же его потребность; повышение цены на одно из них ведет к увеличению спроса на другое, и наоборот.

2. Цены и количество дополняющих товаров (эти товары иногда именуют комплементарными благами). Примером таких товаром могут служить, например, кетчуп и сосиски. Ясно, что чем выше цена сосисек, тем меньше спрос на кетчуп, и наоборот. Товары являются **дополняющими (комплементарными)** тогда, когда они потребляются совместно; при этом рост цены на один из них ведет к снижению спроса на другой, и наоборот.

3. Доход потребителей. С ростом доходов спрос на большинство благ растет. Это так называемые “нормальные блага”. В период до августа 1998 г. в России особенно быстро рос спрос на импортную бытовую технику и компьютеры со стороны тех домохозяйств, чьи доходы существенно выросли по сравнению с

началом 90-х годов. В 2000 г. этот рост возобновился. Таким образом, **нормальные блага** – это такие блага, спрос на которые растет с ростом доходов потребителей. Однако многие блага не попадают в эту категорию. Это так называемые "низшие блага". Так, даже если кто-то станет богаче, то от этого он больше соли в суп класть не станет. Весьма вероятно также, что он заменит утренний бутерброд с килькой на бутерброд с осетриной, следовательно, спрос на кильку сократится в результате увеличения доходов**. Низшие блага** – это такие блага, спрос на которые падает по мере роста доходов потребителей.

4. Вкусы потребителей. Чем более желательными являются блага с точки зрения людей, тем выше спрос на них. Многие вкусы меняются достаточно быстро под воздействием моды, рекламы, заботы о здоровье.

5. Ожидание будущих изменений цен. После кризиса 1998 г. ожидание повышения цен на большинство товаров вызвало стремление населения закупать их впрок. Особенно резко возрос (правда, на очень непродолжительный период) спрос на товары длительного хранения и длительного пользования. Таким образом, ожидание повышения цен вызывает увеличение спроса, и наоборот.

Рассмотрев факторы, можно записать функцию спроса, как уравнение, показывающее количественную зависимость между предъявляемым на благо спросом и всеми определяющими его факторами.

$$Q_d = f(Pg, Ps, Pc, I, T, Pe) \qquad (2.2)$$

Здесь Q_d - спрос на благо, который есть функция от P_g - реальной цены данного блага (ее изменения и порождают движение по кривой спроса), а также от P_s - цены товаров-заменителей, P_c - цены дополняющих товаров, I - дохода покупателей, T - вкусов покупателей, P_e - ожидаемой цены данного блага (изменения которых определяют сдвиги самой кривой спроса).

Таким образом, принципиально важно отличать изменение величины спроса от изменений в спросе. **Изменение величины спроса** на благо имеет место тогда, когда в результате изменения цены блага происходит движение по кривой спроса. При этом положение самой кривой спроса не меняется. Это движение в зависимости от изменения цены блага и отражено в законе спроса. **Изменение в спросе** на благо имеет место тогда, когда происходит сдвиг самой кривой спроса. Это происходит под воздействием изменений факторов, перечисленных выше.

2.3. Предложение и факторы его определяющие.

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[6]. **Предложение** показывает различные количества блага, которое продавцы желают и способны поставить по различным ценам в данный период времени. Однако, существую и другие мнения относительно закона предложения. Существует группа авторов, которая более или менее категорично отрицает существование закона[7]. Проблема заключается в том, что кривая предложения ведет себя «капризно» (в зависимости от рассматриваемого временного периода, см. далее). Например, некоторые авторы учебников занимают более осторожную позицию и вовсе не упоминают о данном законе[8].

Графически данная зависимость изображена на рисунке 2.2 (абсцисса служит для обозначения количества товара Q, доставленного на рынок; ордината обозначает движение цены P). Кривую S называют кривой предложения.

---

[6] Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика. М., 1997. С. 41.; Ивашковский С.Н. Микроэкономика. М., 1998. С. 67.

[7] Овчинников Г.П. Микроэкономика – Макроэкономика. СПб., 1997. С. 47. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Т.1, СПб: 1999. С. 43.

[8] Микроэкономика / Под ред. Яковлевой Е.Б.СПб., 1999. С. 30-34.

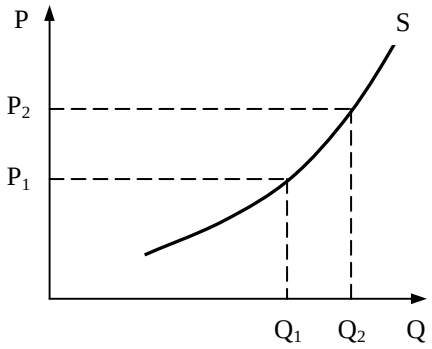


Рис. 2.2. Кривая предложения.

Переход от индивидуального к рыночному предложению определяется также как и в случае со спросом. Продолжая аналогию с анализом спроса, можно говорить об изменении величины предложения. **Изменение величины предложения** имеет место тогда, когда в результате изменения цены блага происходит движение по кривой предложения.

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

$$Q_S = c + d \cdot P \qquad (2.3)$$

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 c и d отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов предложения. При изменении величины c происходит сдвиг кривой предложения, а при изменении величины d 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.

Подобно спросу, предложение блага определяется не только ценой этого блага, но и отличными от нее **факторами** (так называемыми «неценовыми факторами предложения»). К ним относятся:

1. Издержки на создание предлагаемого блага. Эти издержки могут меняться под воздействием:

а) Изменений в технологии. Сегодня каждый знаком с тем, насколько компьютеры и компьютерные сети сокращают время расчетов, написания работ, получения, обработки и передачи информации. Сравните затраты времени на одну курсовую студента, использующего компьютер, современные программы и выход в Интернет с затратами на курсовую студента, не имеющего доступа к компьютеру.

б) Изменений в ценах используемых ресурсов. Издержки на создание блага растут (снижаются), если растут (снижаются) зарплаты работников, цены на сырье и оборудование, процентные и арендные ставки.

в) Изменений в организации производства. Новые прогрессивные методы управления предприятием и персоналом могут значительно снизить издержки на единицу выпуска даже при неизменной технологии, ценах и количестве используемых ресурсов.

г) Изменений в политике государства. Так, повышение налогов, расширение лицензирования ведут к росту издержек предприятий, и наоборот, снижение налогов, сокращение лицензирования уменьшают их издержки.

2. Выгодность товаров-заменителей. Товары-заменители имеются не только в потреблении, но и в производстве. Вспомним приведенный выше пример с хозяйством, которое сокращало посевы сахарной свеклы из-за роста цены пшеницы. Таким образом, оно заменяло сахарную свеклу пшеницей в процессе производства (сельскохозяйственная земля, как весьма универсальный ресурс, позволяла осуществлять такую замену технологически). Понятно, что рост цены или сокращение издержек на товар-заменитель ведут к тому, что производитель увеличивает его выпуск в ущерб выпуску другого блага. Легко догадаться, как поведет себя производитель в случае снижения цены или увеличения издержек на товар-заменитель.

3. Выгодность дополняющих товаров. В производстве можно встретить не только товары-заменители, но и взаимодополняющие блага (их иногда называют «блага совместного предложения»). Примером могут быть мясо и шкуры животных. Допустим, если растет спрос на кожаные куртки и их цена, и, соответственно, спрос на шкуры и их цена тоже растут, то предложение шкур не может быть увеличено без увеличения производства и предложения мяса, хотя ни цена, ни какие иные неценовые факторы его предложения (кроме рассматриваемого) не меняются.

4. Непредсказуемые события. К ним можно отнести, прежде всего, природные явления. Например, снег во Флориде может привести к сокращению предложения цитрусовых, а его отсутствие зимой в Центрально-Черноземном районе России – погубить озимые, и, следовательно, сократить предложение пшеницы.

5. Ожидание будущих изменений цен. Ожидание понижения цен в будущем увеличивает предложение в настоящем, и наоборот.

Что касается сдвигов кривой предложения, то здесь имеется аналогия со сдвигами кривой спроса. Изменения в неценовых факторах приводят к **изменениям в предложении**, отражающимися соответствующими сдвигами кривой предложения. Если наблюдается увеличение предложения, то кривая сдвигается вправо, если уменьшение, – то влево. Таким образом, изменение в предложении блага имеет место тогда, когда происходит сдвиг самой кривой предложения.

Функция предложения, по аналогии со спросом, может быть выражена и уравнением, показывающим количественную зависимость между предложением блага и всеми определяющими его факторами:

$$Q_S = f(Pg, Cg, s_1 \ \dots \ s_n, c_1 \ \dots \ c_m, U, P_g^e) \qquad (2.4)$$

В этом выражении Q_s - предложение блага, которое есть функция от P_g - реальной цены данного блага (ее изменения и порождают движение по кривой предложения), а также от C_g - издержек на создание предлагаемого блага, $s_1 \ \dots \ s_n$ - выгодности товаров-заменителей, $c_1 \ \dots \ c_m$ - выгодности дополняющих товаров, U – непредсказуемых событий и P_g^e - ожидаемой цены данного блага (изменения которых определяют сдвиги самой кривой спроса).

Таким образом, можно сделать следующие выводы. 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 (рис. 2.3). 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 удается снизить издержки производства, кривая предложения S смещается вправо вниз до S_2 (рис. 2.3). Величина предложения при неизменной цене P_1 возрастает с Q_1 до Q_2.

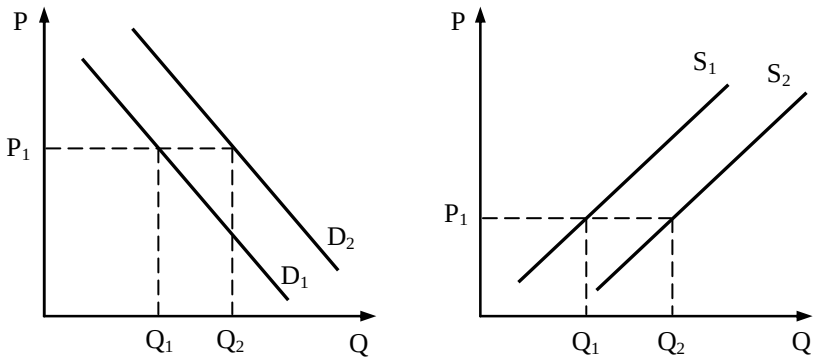


Рис. 2.3. Сдвиги спроса и предложения.

2.4. Взаимодействие спроса и предложения. Излишки потребителя и производителя.

Какова будет реальная рыночная цена блага и продаваемое на рынке его количество? Для ответа на него необходимо вернуться к рыночному спросу и рыночному предложению и проанализировать данные из таблицы 2.1, в которой представлены возможные цены блага и соответствующие им значения рыночного спроса и рыночного предложения.

Таблица 2.1 - Рыночный спрос и рыночное предложение.

Цена (денежные единицы за единицу блага)	Рыночный спрос (единицы блага)	Рыночное предложение (единицы блага)
2	110	30
4	70	70
6	45	90
8	30	100

Если бы цена была 2 денежные единицы за единицу блага, то на рынке наблюдалось бы превышение спроса над предложением и этот разрыв (дефицит) составил бы 80 единиц блага. При этом часть оставшихся без покупок потребителей будет готова покупать товар по цене выше, чем 2 денежные единицы, а продавцы, конечно, не откажутся продать товар по более высокой цене. В результате дефицит вызвал бы повышение цены и сокращение разрыва между спросом и предложением. Цена повышалась бы до тех пор, пока на рынке не установилось бы равенство между рыночным спросом и рыночным предложением. Как видно из таблицы 2.1, оно будет иметь место при цене равной 4 денежным единицам.

Если мы предположим, что цена блага равна 6 денежным единицам, то в таком случае имеет место избыток этого блага, равный 45 единицам. При такой цене продавцы готовы предложить 90 единиц блага, однако покупатели в состоянии приобрести только 45 единиц. Здесь часть продавцов готова снизить цену, а потребители откликнутся на это увеличением покупок. В результате снижения цены избыток будет сокращаться до тех пор, пока на рынке не установится равенство между рыночным спросом и рыночным предложением.

Графически кривые спроса и предложения, 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 спрос и предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся. На рис. 2.4 в точке встречи E спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как цена равновесия. **Цена равновесия** есть такая цена, которая уравновешивает спрос и предложение и исключает как дефицит, так и избыток. Цене равновесия соответствует равновесное количество блага. **Равновесное количество** есть то количество блага, которое продается по цене равновесия. При наличии равновесной цены (и, следовательно, равновесного количества) на рынке в целом наблюдается равновесие. **Равновесие** есть такое состояние, когда отсутствуют тенденции к его изменению.

Кроме того, на рис. 2.4 изображена ситуация, когда при более высокой цене P_2 возникает **избыток** предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будут способствовать снижению цены. При цене ниже уравновешивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF). В этом случае **излишек** спроса и конкуренция покупателей будет толкать цену вверх. Лишь в точке E достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться.

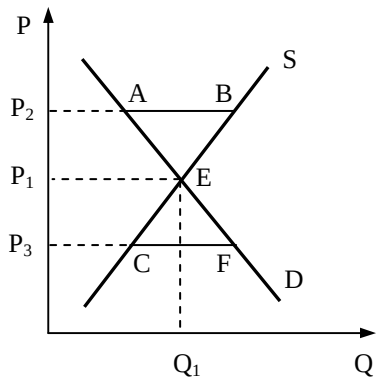


Рис. 2.4. Рыночное равновесие. Возникновение избытка и дефицита товаров.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж - такое равенство существует при любой цене.

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

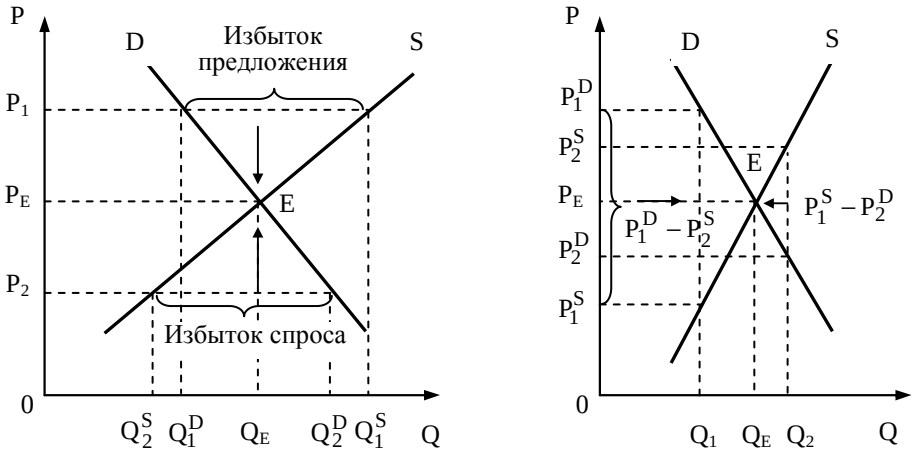


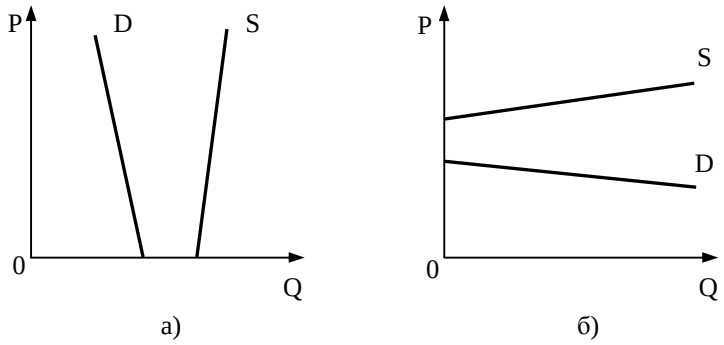
Рис. 2.5. Рыночное равновесие по Вальрасу и по Маршаллу.

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 (рис. 2.5.а). Пусть первоначальное равновесие установилось в точке Е 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

(рис. 2.5 б). 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. 2.6 а).



а) б)

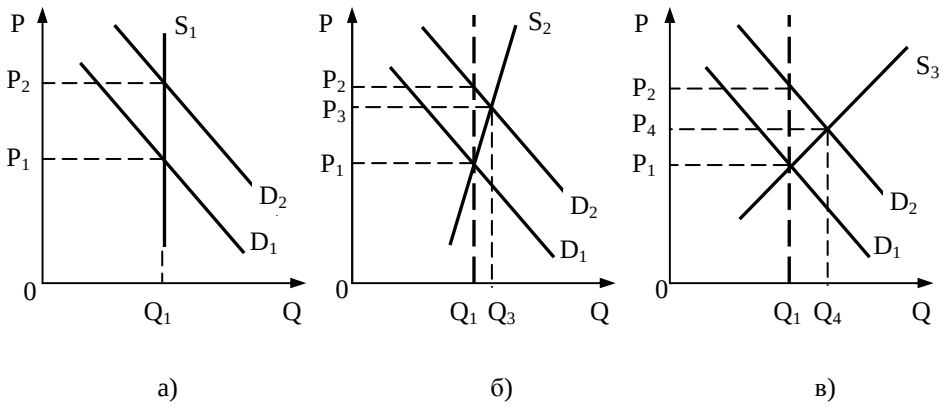
Рис. 2.6. Краевое равновесие.

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 2.6 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.

2.5. Рыночное равновесие в коротком, среднем и долгосрочном периоде.

Исходя из этого, наше понимание рыночного равновесия должно быть дополнено анализом согласования спроса и предложения с учетом элемента времени (рис. 2.8).



а) б) в)

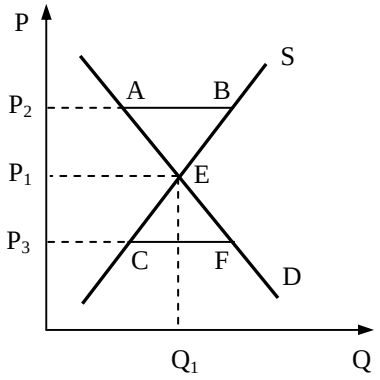
Рис. 2.8. Рыночное равновесие в коротком, среднем и долгосрочном периоде.

Предположим, спрос на какой-либо товар вырос. Поскольку предложение этого товара сразу возрасти не сможет, ситуация **мгновенного равновесия** будет характеризоваться лишь повышением цены (рис. 2.8 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. 2.8 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. 2.8. 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[9].

2.6. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование.

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

Фиксированные цены. Если наложить друг на друга два графика, обозначающие спрос и предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара (рис. 2.9). В какой-то точке две кривые пересекутся. В точке встречи Е спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравновешивающая цена, или цена равновесия (без вмешательства государства). Однако, государство может контролировать цены, завышая их (P_2) или занижая (P_3).



[9] Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике. Collins / Пер. с англ. – Спб.: Экономическая школа, 1998.- С. 681. В данном словаре присутствуют термины «короткий и длительный периоды». В российских изданиях используются альтернативные названия: мгновенный, краткосрочный и длительный.

Рис. 2.9. Государственное вмешательство в рыночное равновесие
путем установления фиксированных цен.

1. Нижняя граница цены (так называемый “ценовой пол”). Нижняя граница цены – устанавливаемый государством минимальный уровень цены, ниже которого продавцы не имеют права ее опускать. В случае, если нижняя граница цены вводится на уровне выше равновесной рыночной цены P_2, то появляется избыток товаров. Возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB).

Если государство не желает, чтобы избыток товара залеживался у продавца, то оно может действовать несколькими путями. Во-первых, можно выкупить избыток товара за счет казны по завышенной цене и создать некий «стратегический запас». Во-вторых, государство может ввести соответствующую квоту (предельное количество) выпуска для производителей. Тем самым оно не допустит образования избытка. В-третьих, государство может постараться “подогнать” рыночную ситуацию под искусственно завышенную цену. Например, ввести импортные пошлины или квоты для зарубежных аналогов и товаров-заменителей. В этом случае равновесная цена подтянется до P_2 за счет сдвига влево линии спроса. При этом не понадобится расходование бюджетных средств. При введении нижней границы цены выше цены равновесия продавец всегда будет стремиться расширить рынок сбыта за счет нарушения установленных правил. По своим последствиям субсидирование через минимальные цены во многом совпадает с перечисленными выше последствиями субсидирования через прямые выплаты продавцу за каждую единицу товара.

2. Верхняя граница цены (так называемый «ценовой потолок») также используется государством в качестве метода регулирования рыночного ценообразования. Верхняя граница цены – устанавливаемый государством максимальный уровень цены, выше которого продавцы не имеют права ее поднимать. Если верхняя граница цены (P_3) оказывается ниже равновесной рыночной цены (P_1), то неизбежно возникает дефицит (отрезок CF). Таким образом, при цене P_3 спрос превышает предложение.

Последствиями такой политики являются:

а) Неудовлетворенный спрос покупателей

б) Распределение по принципу «первый пришел – первый получил», а следовательно, очереди и большие затраты времени на приобретение нужного товара. В такой ситуации выигрывают те из потребителей, у кого наиболее низкая альтернативная стоимость времени (например, часть пенсионеров).

в) Нормирование, то есть такая ситуация, когда государственные органы определяют, какое количество товара может приобретать потребитель за определенный период времени. Одна из форм нормирования – карточная система. В России при социализме она практически всегда имела место в тех или иных формах, в тех или иных регионах страны.

г) Черный рынок, то есть торговля дефицитной продукцией по складывающейся при таких условиях равновесной цене в нарушение государственных регламентаций. Если представить, что вся предлагаемая продукция идет на черный рынок, то на нем установится равновесная цена, которая будет значительно превышать не только установленную государством цену P_3, но и цену свободного рынка P_1, которая сложилась бы при отсутствии государственного контроля за ценами.

д) Снижение качества и сокращение ассортимента предлагаемой продукции – естественный ответ производителя на запрет продавать ее по свободным рыночным ценам. Таким образом он стремится уложить свои затраты в искусственно заниженную государством цену. В длительном временном периоде он либо нуждается в дотациях, либо его производство разрушается в силу невозможности обновлять оборудование из-за отсутствия достаточной выручки от продаваемой продукции

Одними из важнейших инструментов экономической политики государства являются налоги. **Политика налогообложения** имеет большое практическое значение для понимания поведения на рынке не только производителя, но и потребителя. Последствия проведения такой политики можно отразить с помощью анализа воздействия на рыночное равновесия потоварных налогов. **Потоварные налоги** – это такие налоги, которые устанавливаются в фиксированном абсолютном размере на единицу продукции. Одним из важнейших здесь является вопрос распределения налогового бремени, т. е. кто реально уплачивает тот или иной налог. Проиллюстрируем это на условном примере с потоварным налогом (см. рисунок 2.10).

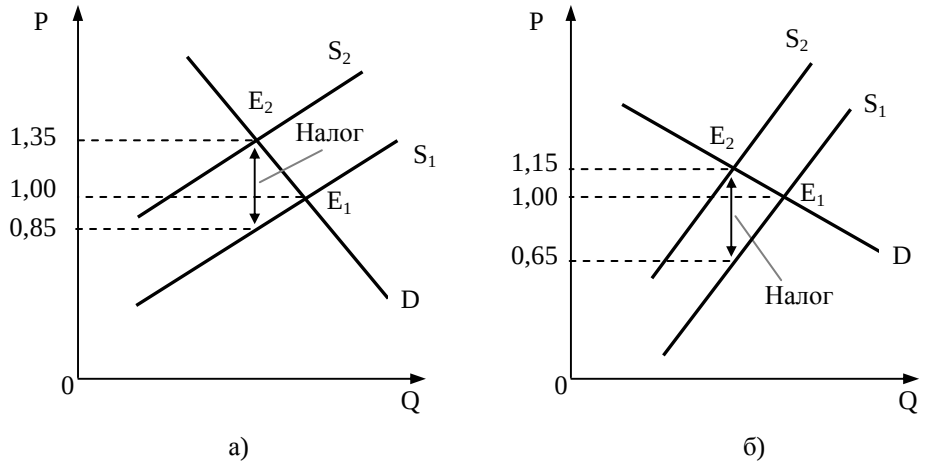


Рис. 2.10. Государственное вмешательство в рыночное равновесие путем введения потоварных налогов (на продавца).

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 2.10 а и 2.10 6 показано, что реальное распределение налогового бремени между продавцом и покупателем зависит от эластичности спроса и предложения. При неэластичном спросе и эластичном предложении (рис. 2.10 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. 2.10 6) повышение цены приводит к тому, что потребители существенно сокращают закупки данного товара, переключая свой спрос на товары-субституты, и производителю уже не удается переложить на покупателя бремя уплаты налога (цена возрастает только на 15 центов, а остальную сумму налога платит сам производитель).

В отличие от налогов, **дотация** (субсидия) не является универсальным инструментом государственного вмешательства, она предоставляется выборочно. Формы субсидий могут быть весьма разнообразны. Например, льготные (пониженные) налоги для части производителей и отсрочки по их уплате также являются, по существу, субсидиями. Субсидия – это предоставляемые государством финансовые и другие ресурсы для поддержки производства. На рис. 2.11 представлены потоварные субсидии. По своему воздействию на рыночное равновесие они противоположны потоварным налогам. Равновесная цена снижается с P_e до P_e^s, а равновесное количество увеличивается с Q_e до Q_e^s. Нетрудно догадаться, что величина субсидии на единицу продукции представляет $P_1^s - P_e^s$ = S, то есть вертикальное расстояние между исходной линией предложения (S) и новой линией предложения (S_s), которая показывает сдвиг исходной линии предложения вправо в результате введения субсидии.

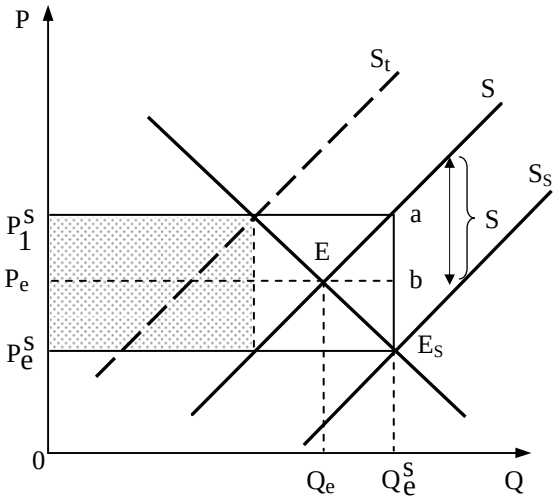


Рис. 2.11. Влияние потоварной субсидии на равновесие.

Общая величина субсидии $P_1^s aE_s P_e^s$ и она равна «налоговой цене» этой субсидии для налогоплательщиков. Иначе говоря, на эту сумму государство должно собрать налоги, если оно заинтересовано в расширении предложения с Q_e до Q_e^s. Потоварная ставка субсидии, подобно потоварной налоговой ставке, делится в определенной пропорции между продавцом и покупателем блага. Продавцу достается величина, равная разнице между P_1^s (ценой, которую получает продавец с учетом предоставляемой субсидии) и P_e (исходной ценой равновесия). Покупатель же получает разницу между P_e и P_e^s (т.е. между старой и новой ценой равновесия, по которой он приобретает продукцию на рынке). Эта пропорция также определяется эластичностью спроса и предложения. Всего же (на все количество единиц блага) продавец получает субсидию равную $P_1^s abP_e$, а на долю покупателя приходится сумма равная $P_e bE_s P_e^s$.

Особо подчеркнем, что при одной и той же потоварной ставке налога и субсидии и при одинаковом исходном положении линии предложения, суммарной величины налоговых поступлений не хватит для покрытия суммарной величины субсидии. На рис. 2.11 пунктиром обозначена линия предложения S_t, которая показывает новое положение линии предложения в результате ввода ставки потоварного налога равной ставке потоварной субсидии. Очевидно, что суммарная величина налоговых поступлений (заполненный точками прямоугольник) значительно меньше суммарной субсидии (прямоугольника $P_1^s aE_s P_e^s$). Отсюда можно сделать вывод о том, что для покрытия введенной потоварной субсидии недостаточно ввести потоварный налог, ставка которого, при прочих равных условиях, равна ставке потоварной субсидии.

На практике предоставление субсидий влечет ряд отрицательных последствий. Во-первых, нарушается “дисциплина рынка”, – производитель меньше заботится о снижении издержек, внедрении новой техники, повышении качества продукции. Во-вторых, порождается соревнование за субсидии, те есть за влияние на политиков и всех тех, от кого зависит их выделение. В этом соревновании порой задействуют большие ресурсы, которые отвлекаются от созидательной деятельности. В-третьих, субсидии способствуют созданию искусственных преимуществ для крупных предприятий (больше объем выпуска – больше сумма субсидии). В конечном итоге, это может существенно ослабить конкуренцию.

В то же время субсидии могут способствовать некоторому сокращению неравенства в обществе когда, например, субсидируется производство тех видов сельскохозяйственной продукции, которые составляют основу питания малообеспеченных семей. Это ведет к понижению цен на основные виды продовольствия, на которое бедное население расходует большую часть своих доходов. Значительная же часть налоговых поступлений обеспечивается состоятельными гражданами.

2.7. Эластичность спроса и предложения.

Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены.

Очень часто нас интересует, насколько спрос чувствителен к изменениям цены. На этот вопрос отвечает ценовая эластичность спроса. Рассмотрим три варианта кривой спроса (рис. 2.12). 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 PxQ.

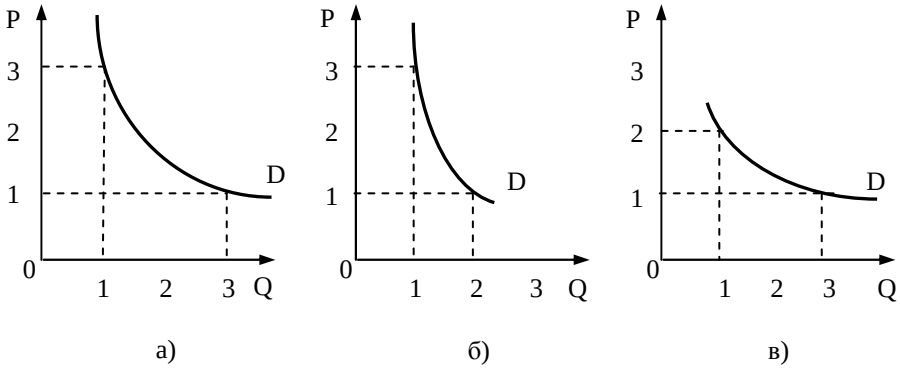


Рис 2.12. Эластичность спроса в зависимости от цены.

На рис. 2.12 а представлен случай, когда падение цены в 3 раза вызвало рост спроса тоже в 3 раза, и общая выручка не изменилась. На рис. 2.12 б снижение цены в 3 раза сопровождалось ростом закупок лишь в 2 раза, и общая выручка сократилась. Другая ситуация представлена на рис. 2.12. 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**.

Говоря о ценовой эластичности спроса, мы всегда желаем сравнить величину изменения в количестве пользующегося спросом блага с величиной изменения в его цене. Однако нетрудно заметить, что цена и количество измеряются в различных единицах. Отсюда имеет смысл сравнивать только процентные или относительные изменения.

Ценовая эластичность спроса есть процентное (относительное) изменение в количестве блага деленное на процентное (относительное) изменение в цене блага. Это же можно выразить через очень простую формулу:

$$E_d^p = \frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta P}{P} \qquad (2.7)$$

где E_d^p – ценовая эластичность спроса, а Δ означает изменение в соответствующей величине. Например, если цена килограмма муки выросла на 10%, а спрос на нее сократился на 5%, то можно утверждать, что ценовая эластичность спроса (E_d^p) составляет (–5)/10 = – 0,5. Если же, допустим, цена 1 м^2 шерстяной ткани упала на 10%, а спрос на нее увеличился на 15%, то E_d^p = 15/(–10) = – 1,5. Обратим сразу внимание на знак. Поскольку кривые спроса имеют отрицательный наклон, то цена и количество блага меняются в противоположных направлениях. Таким образом, ценовая эластичность спроса всегда отрицательна. Поэтому в дальнейшем нас будет интересовать только ее абсолютное значение.

В зависимости от абсолютных значений ценовой эластичности говорят об эластичном или неэластичном спросе. Если $|E_d^p| > 1$, то спрос – эластичный. Спрос является **эластичным**, когда на каждый процент изменения цены спрос изменяется более чем на один процент. Если $|E_d^p| < 1$, то спрос – неэластичный. Спрос является **неэластичным**, когда на каждый процент изменения цены спрос изменяется менее чем на один процент. В особом случае, когда $|E_d^p| = 1$, спрос характеризуется единичной эластичностью по цене. **Единичная эластичность** спроса имеет место, когда на каждый процент изменения цены спрос изменяется тоже ровно на один процент. В случае, когда эластичность спроса равна 0, то есть нет никакой реакции спроса на изменение цены – график спроса выглядит как линия вертикальная, и такой спрос называют **абсолютно неэластичным**. Наоборот, при бесконечно большой реакции спроса на изменение цены, мы имеем дело с **абсолютно эластичным** спросом и график имеет вид горизонтальной линии.

Перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу. Функция спроса на какое-либо благо, как мы уже видели, показывает зависимость спроса не только от цены данного блага, но и от других факторов. Среди них, в частности, цены других товаров-заменителей и дополняющих товаров. Можно определить реакцию спроса на изменение цен этих товаров. Это будет перекрестная эластичность спроса. Перекрестная эластичность спроса на благо есть реакция спроса на это благо в ответ на изменение цен других благ. Принцип измерения всех видов эластичностей один и тот же: мы соотносим относительное изменение зависимой величины с относительным изменением влияющей на нее независимой величины. Перекрестная эластичность спроса есть процентное (относительное) изменение в количестве блага i деленное на процентное (относительное) изменение в цене блага y. Это же можно выразить в виде формулы:

$$E_d^p = \frac{\Delta Qi}{\Delta Qi} : \frac{\Delta Py}{\Delta Py} \qquad (2.11)$$

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-комплемента 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).

Перекрестная эластичность имеет важное практическое значение для политики предприятия, которое интересует как изменение цены товара-заменителя, выпускаемого конкурирующей фирмой, повлияет на цену выпускаемого ею блага. Не менее важна для предприятия и информация, касающаяся влияния цены дополняющего товара на производимый ею товар. Перекрестная эластичность рассчитывается и при опре-

делении границ товарных рынков. Так, например, если рынок какого-то товара захватило одно предприятие, но этот товар имеет близкие заменители, то перекрестная эластичность будет значительно ниже нуля. В этом случае рынок всех этих товаров-заменителей можно рассматривать как рынок одного товара (блага, удовлетворяющего одну и ту же потребность). Поэтому конкуренция на таком рынке остается, несмотря на то, что выпуск каждой из разновидностей товаров-заменителей может целиком и полностью контролироваться единственным предприятием. Здесь знание значения перекрестной эластичности очень важно для выработки правильной антимонопольной политики государства, о которой речь пойдет далее.

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. Эластичность спроса на благо по доходу есть реакция спроса на это благо в ответ на изменение доходов потребителей. Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности:

$$E_d^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I} \qquad (2.12)$$

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

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 рис. 2.14 показан примерный вид кривых Энгеля для нормальных товаров (кривая E_1), предметов роскоши (кривая E_2) и низкокачественных товаров (кривая E_3). На оси абсцисс откладывается уровень дохода (I), а на оси ординат - расходы на потребление данного блага (С).

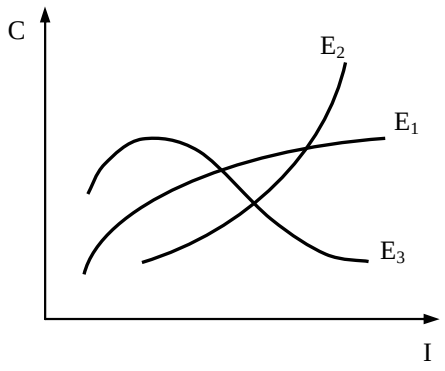


Рис. 2.14. Кривые Энгеля.

Рассуждения относительно эластичности спроса в целом могут быть применены и при анализе воздействия цены на предложение. **Эластичность предложения** — это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены. Коэффициент эластичности предложения представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены:

$$E_S^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} \qquad (2.13)$$

На рис. 2.15 показаны три линии предложения с разной эластичностью. Эластичность предложения товара зависит от многих факторов: от степени загрузки производственных мощностей, наличия свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую и т. д. Важнейшим фактором, оказывающим влияние на производителя, является структура и изменение издержек производства по мере

роста выпуска. Восходящая форма кривой предложения определяется изменениями дополнительных издержек предприятия на каждую последующую единицу продукции. Если темпы прироста их велики, то эластичность предложения будет невысокой. Однако если эти темпы сравнительно низки, то эластичность предложения, напротив, будет высокой. Темпы же изменения затрат на единицу продукции, в свою очередь, определяются способностью предприятия вовлекать в производство дополнительные ресурсы. Если это возможно без повышения оплаты услуг этих ресурсов, то, при прочих равных условиях, предложение будет бесконечно эластичным (графически оно представлено прямой горизонтальной линией). Однако когда привлечение дополнительных ресурсов требует все больших издержек, то эластичность предложения снижается (кривая предложения становится все круче).

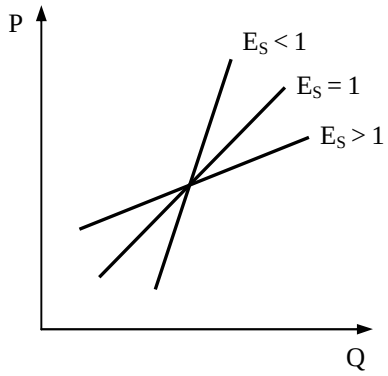


Рис. 2.15. Кривые предложения различной эластичности.

Расчет ценовой эластичности предложения дуговым методом ничем не отличается от аналогичного метода расчета ценовой эластичности спроса. В отличии от ценовой эластичности спроса, значения ценовой эластичности предложения положительны. Это связан с тем, что предложение блага и его цена меняются в одном направлении. Если $E_S > 1$, то предложение эластично. Предложение является **эластичным,** когда на каждый процент изменения цены предложение изменяется более чем на один процент. Если $E_S < 1$, то предложение неэластично. Предложение является **неэластичным**, когда на каждый процент изменения цены предложение изменяется менее чем на один процент. В силу положительного наклона кривой предложения цена и расходы покупателей (выручка продавца) меняются однонаправленно на всем протяжении кривой. Поэтому единица как значение ценовой эластичности предложения не играет той важной роли, о которой речь шла при рассмотрении ценовой эластичности спроса. Как и линия спроса, вертикальная линия предложения имеет нулевую эластичность, а горизонтальная кривая предложения имеет бесконечное значение эластичности.

ТЕМА 3. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Содержание темы

3.1. Два подхода к измерению полезности: кардинализм и ординализм.

3.2. Кривая безразличия, бюджетная линия. Графическая трактовка. Оптимум потребителя.

3.3. Реакция потребителя на изменение дохода и цены товара. Кривые "доход-потребление", "цена-потребление".

3.4. Эффект дохода и эффект замены. Подходы Хикса и Слуцкого.

3.1. Два подхода к измерению полезности: кардинализм и ординализм.

Экономисты исходят из предположения о рациональном потребителе. **Рациональный потребитель** – это такой потребитель, который сопоставляет затраты и выгоды от каждой дополнительной единицы покупаемого блага. Ранее мы говорили о рациональном выборе, при котором сопоставляются предельные выгоды с предельными затратами и на основе этого сопоставления принимаются решения о дальнейших действиях. Тут мы применяем постулат о рациональном выборе к поведению потребителя.

Существует два подхода к объяснению поведения рационального потребителя. Один из них представляет теория предельной полезности (кардинализм), а другой, – теория порядковой полезности (ординализм). К их последовательному изучению мы сейчас и приступаем.

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.

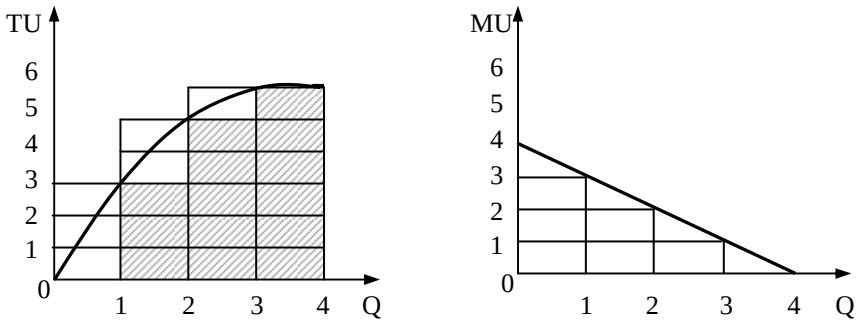
Во-первых, большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо. Во-вторых, переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит не внезапно, а через более или менее многочисленные ступени. 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.

Различают общую полезность (TU) и предельную полезность (MU)**. Общая полезность** есть общее удовлетворение, которое потребитель получает от потребления всех единиц потребляемого блага в течение определенного периода времени.

Как измерить полезность? Когда речь идет о полезности, единственной ее мерой могут быть только собственные оценки потребителя. **Количественная теория (кардинализм)** использует абсолютные величины полезности, единицей которой является так называемый «ютиль».

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.

Закон убывающей предельной полезности обычно называют **первым законом Госсена.**



а) б)

Рис. 3.1. Кривые общей и предельной полезности.

Выше на рисунке 3.1 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 3.1. б в виде прямоугольников отложена только предельная полезность MU, которая по мере увеличения количества товаров убывает.

Каково основное условие равновесия, которое должно быть выполнено, чтобы, приобретая различные товары, человек максимизировал получаемую полезность, т.е. мы рассматриваем поведение «рационального максимизатора».

Оптимум потребителя. До сих пор мы имели дело с одним благом. Однако наш рациональный потребитель в реальности делает выбор между множеством благ. Изменение потребления какого-либо блага влияет на предельную полезность всех его товаров-заменителей и всех дополняющих его товаров. Также изменение потребления какого-либо блага меняет и величину дохода потребителя, которая остается для расходования на прочие блага.

Принимая во внимание вышесказанное, перейдем к определению правила, на основе которого рациональный потребитель делает свой выбор между множеством благ при фиксированном доходе. Его задача состоит в том, чтобы «снять» максимум полезности с данного дохода, распределив его неким оптимальным образом на покупку различных благ. Потребитель должен следовать правилу, которое обычно называют условием **оптимума потребителя (второй закон Госсена):** при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величиной. 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:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \cdots = \frac{MU_n}{P_n} \qquad (3.1)$$

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

Таким образом, кардиналисты (У.Джевонс, А.Маршалл, Д.Робертсон и др.) были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности – это есть основной недостаток данной теории. В реальности невозможно сказать, насколько предельная полезность одного блага превышает предельную полезность другого.

Существует альтернативный подход к измерению полезности. Он называется **порядковой теорией полезности (ординализм)**. Ординалисты отказались от поиска 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. В данной теории не измеряется величина полезности, но только ранжируются различные комбинации благ в зависимости от предпочтений потребителя. Иначе говоря, предполагается, что потребитель может решать, предпочитает ли он одну комбинацию благ другой.

Например, если потребителю предложен выбор между 5 кг яблок и 2 кг слив, с одной стороны, и 3 кг яблок и 3 кг слив, – с другой, то в рассматриваемой теории допускается, что потребитель может сказать одно из трех: либо он предпочитает первый набор благ второму, либо, – наоборот, либо безразличен в своем выборе между ними. Однако здесь не предполагается, что он может сказать, насколько (на какую величину) один набор предпочтительнее другого, или на какую величину он оценивает эти наборы.

Цель порядкового подхода состоит в том, чтобы показать, каким образом рациональный потребитель делает выбор между благами, не измеряя полезность непосредственно, в каких-либо количественных единицах. здесь являются кривая безразличия и бюджетная линия.

3.2. Кривая безразличия, бюджетная линия. Графическая трактовка. Оптимум потребителя.

Ключевыми инструментами анализа в ординализме явились так называемые кривые безразличия, которые широко используются неоклассической школой при исследовании многих микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора. **Кривая безразличия** есть линия, показывающая все комбинации двух благ в выборе между которыми потребитель безразличен, т.е. все эти комбинации приносят ему один и тот же уровень полезности.

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. 3.2).

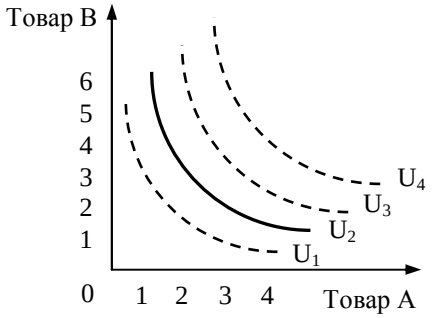


Рис. 3.2. Карта кривых безразличия.

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.

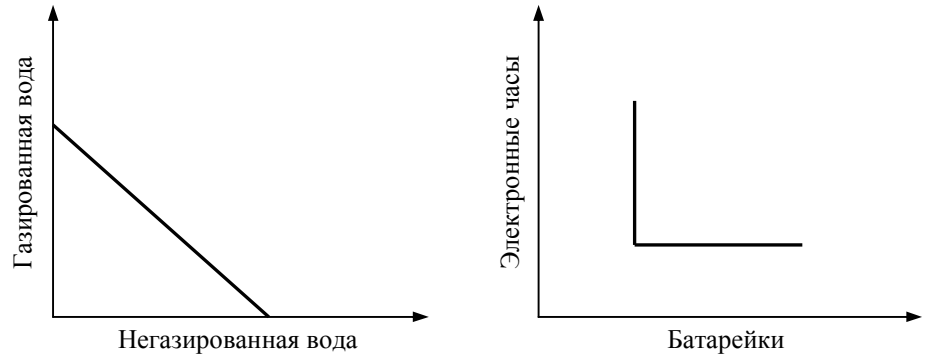
Если возьмем более высокий или более низкий уровень удовлетворения потребностей, то кривая примет иное положение. На рисунке пунктирной линией показаны лишь некоторые из возможных кривых безразличия для данных товаров А и В: кривые безразличия, более удаленные от начала координат, соответствуют более 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. Наклон кривой безразличия называется предельной нормой замещения. **Предельная норма замещения** показывает, от какого количества одного блага готов отказаться потребитель ради получения дополнительной единицы другого блага при сохранении прежнего достигнутого уровня полезности. Предельная норма замещения между благами А и В обозначается как MRS.

$$MRS = -\frac{\Delta B}{\Delta A} \qquad (3.2)$$

Таким образом, **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. Данная логическая непротиворечивость выбора потребителя в теории поведения потребителя называется «аксиома транзитивности. 4. предпочтительнее та кривая безразличия, которая лежит выше и правее. Это свойство в теории поведения потребителя получило название «аксиома ненасыщаемости».

Кривые безразличия – не обязательно гиперболы. Они могут иметь самую различную форму, в зависимости от предпочтений потребителя. Если в качестве примера взять товары - совершенные субституты (полностью взаимозаменяемые товары), то кривая безразличия будет иметь линейный вид, как это показано на рис. 3.4 а.



а) совершенные субституты б) совершенные комплементы

Рис. 3.4. Форма кривых безразличия в зависимости от предпочтений потребителя.

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. 3.4 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.

До сих пор мы абстрагировались от покупательной способности потребителя. Однако действительный выбор потребителя будет зависеть от нее. Покупательная способность потребителя называется бюджетом потребителя, который, как предполагается, без остатка расходуется на приобретение благ. На рис. 3.5 представлена бюджетная линия. **Бюджетная линия** показывает всевозможные комбинации двух благ, которые могут быть куплены потребителем при данных ценах и данном бюджете.

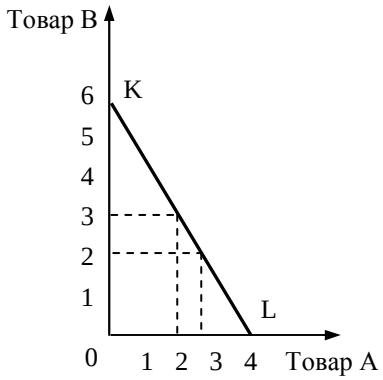


Рис. 3.5. Бюджетная линия.

Допустим, 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. 3.5 прямая линия KL - это линия возможностей потребления для данного потребителя, или бюджетная линия (бюджетное ограничение). Уравнение бюджетной линии можно вывести из уравнения дохода:

$$I = P_a \cdot Q_a + P_в \cdot Q_в \qquad (3.4)$$

где I – доход покупателя, P_A – цена товара А, P_B – цена товара В, Q_A – количество приобретаемого товара А, Q_B – количество приобретаемого товара В. Выносим Q_B в левую часть тождества и получаем **уравнение бюджетной линии:**

$$Q_в = \frac{I}{P_в} - \frac{P_a}{Pв} Q_a \qquad (3.5)$$

Оптимум потребителя. В порядковой теории полезности для нахождения оптимума потребителя совмещают карту кривых безразличия и бюджетную линию. Рассмотрим рис. 3.6.

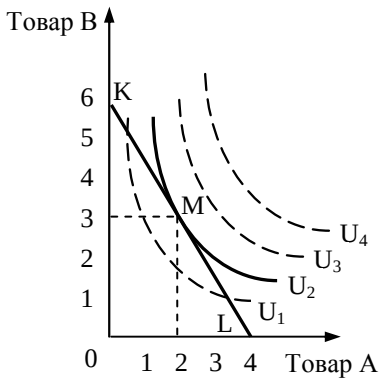


Рис. 3.6. Оптимум потребителя в порядковой теории полезности.

Наложим бюджетную линию KL на график кривых безразличия. Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться по прямой KL. Куда он будет перемещаться? Потребитель, конечно, предпочел

бы выбрать набор благ А и В где-нибудь на кривой безразличия U_4. Любая точка на U_4 предпочтительнее любой точки на более низкой кривой безразличия. Однако реализовать это предпочтение невозможно, его бюджетная линия не дотягивается до кривой U_4. Потребитель может выбрать комбинацию благ А и В на кривой безразличия U_1. Например, в точках пересечения бюджетной линии и данной кривой. Однако будет ли поведение такого потребителя рациональным? Разумеется, нет. Ведь он может достичь более высокой кривой безразличия U_2. Теперь встает второй вопрос: является ли комбинация благ А и В которую потребитель выберет на этой кривой наилучшей, т.е. оптимальной? Ответ должен быть положительным. Его бюджетная линия лишь касается с U_2 в точке М. Образно говоря, потребитель дотягивается до нее «стоя на цыпочках». Значит, это самая высокая кривая безразличия из тех, что доступны ему при данном бюджете и соотношении цен. Кроме того, эта точка – единственная. Следовательно, оптимальная структура потребления (приносящая потребителю максимум полезности при заданных условиях) достигается при потреблении блага А в количестве 2 ед.и блага В в количестве 3 ед. Итак, оптимум потребителя достигается там, где **бюджетная линия касается кривой безразличия**.

3.3. Реакция потребителя на изменение дохода и цены товара. Кривые "доход-потребление", "цена-потребление".

Рассмотрим, как меняется **потребление** человеком продуктов питания и одежды **под влиянием изменения цен** на продовольствие. Рисунок 3.7 показывает потребительский выбор, на котором человек останавливается, когда распределяет фиксированный доход между двумя товарами при изменении цен на продукты питания.

Первоначально цена продуктов питания составляла 1 руб, цена одежды — 2 руб, а доход равнялся 20 руб. Максимизирующий полезность потребительский выбор находится в точке В. Здесь потребитель приобретает 12 единиц продуктов питания и 4 единицы одежды, что позволяет достичь уровня полезности, определяемого кривой безразличия со значением полезности, равным U_2. Посмотрим теперь на эффект от изменения цены, который показывает взаимосвязь между ценой на продукты питания и требуемым их количеством. На оси абсцисс отложено количество потребляемого товара, но по оси ординат теперь отложены цены на продукты питания. Точка Е соответствует точке В на рис. выше. В точке Е цена продуктов питания составляет 1 руб, и потребитель покупает 12 единиц продуктов питания.

Предположим, что цена продуктов питания возросла до 2 руб. Бюджетная линия вращается по часовой стрелке, становясь в 2 раза круче. Относительно более высокая цена продовольствия увеличила величину угла наклона бюджетной линии. Потребитель теперь достигает максимальной полезности в точке А, которая расположена на кривой безразличия U_1 (так как цена продуктов питания поднялась, покупательная способность потребителя и достигаемая полезность снизились). Так, в точке А потребитель выбирает 4 единицы продуктов питания и 6 единиц одежды. Модифицированный выбор потребления соответствует точке D, которая показывает, что при цене 2 руб. потребуется 4 единицы продуктов питания. Наконец, что произойдет, если цена на продовольствие снизится до 0,50 руб.? В этом случае бюджетная линия вращается против часовой стрелки, так что потребитель может достичь более высокого уровня полезности, соответствующего кривой безразличия U_3 и выберет точку С с 20 единицами продуктов питания и 5 единицами одежды. Точка F на рис. 3.7 соответствует цене в 0,50 руб. и 20 единицам продуктов питания. Линия, которая соединяет точки А, В, С, называется кривая цена-потребление. **Кривая цена-потребление** есть линия, показывающая как меняется оптимальное потребление двух благ в результате изменения цены одного из благ (при предположении о неизменности дохода и цены другого блага).

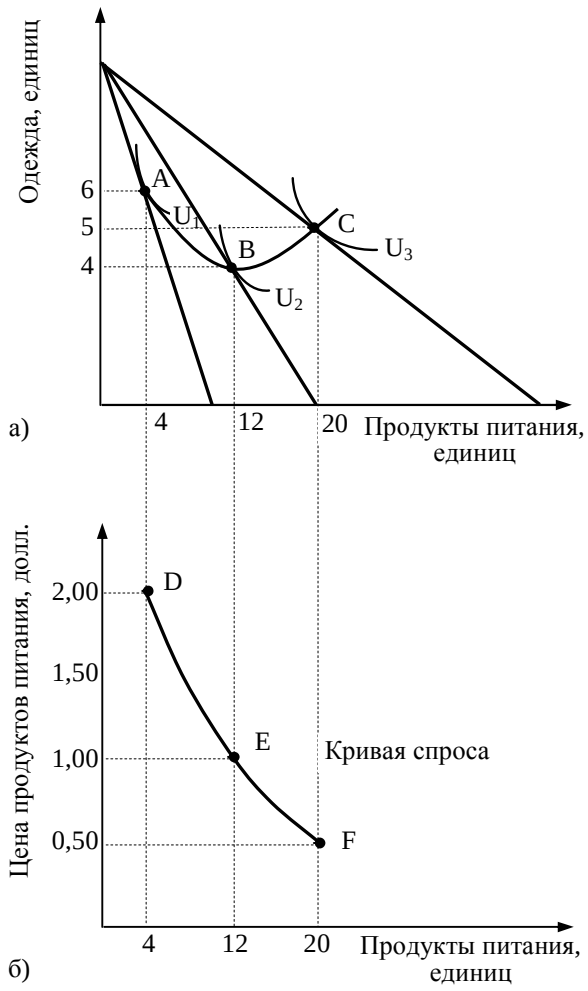


Рис. 3.7. Кривая «цена-потребление» и эффект от изменения цены.

Посмотрим теперь, что случается **при изменении дохода**. Последствия от изменения дохода могут быть проанализированы таким же образом, как и при изменении цены. Рис. 3.8 показывает потребительский выбор, на котором останавливается потребитель при распределении фиксированного дохода на пищу и одежду, когда цена на продукты питания составляет 1 руб, а на одежду — 2 руб. Пусть первоначально доход потребителя равняется 10,00 руб. Тогда максимизирующий полезность потребительский выбор находится в точке A, в которой потребитель покупает 4 единицы продуктов питания и 3 единицы одежды.

Данный выбор в 4 единицы продуктов питания показан также на следующем рисунке в точке D на кривой спроса D_1. Кривая D_1 представляет собой кривую, которую мы выводим, если доход остается на уровне 10 руб., но цена продовольствия меняется. Так как мы оставляем цену на продукты питания постоянной, то видим лишь одну единственную точку D на данной кривой спроса.

Что произойдет, если доход потребителя возрастет до 20 руб.? Тогда бюджетная линия сместится вправо параллельно первоначальной бюджетной линии, позволяя достичь уровня полезности, соответствующего кривой безразличия U_2. Оптимальный выбор потребителя теперь находится в точке B, где он покупает 10 единиц продуктов питания и 5 единиц одежды.

Этому потреблению продовольствия соответствует точка E на кривой спроса D_2 (D_2-кривая спроса, которую мы выводим, если доход фиксируется на уровне 20 руб., но цена продуктов питания варьируется).

Наконец, отметим, что если доход возрастает до 30 руб., выбор потребителя обращается в точку C с набором потребительских товаров, состоящим из 15 единиц продовольствия и 7 единиц одежды, представленным точкой F на рис. 3.8.

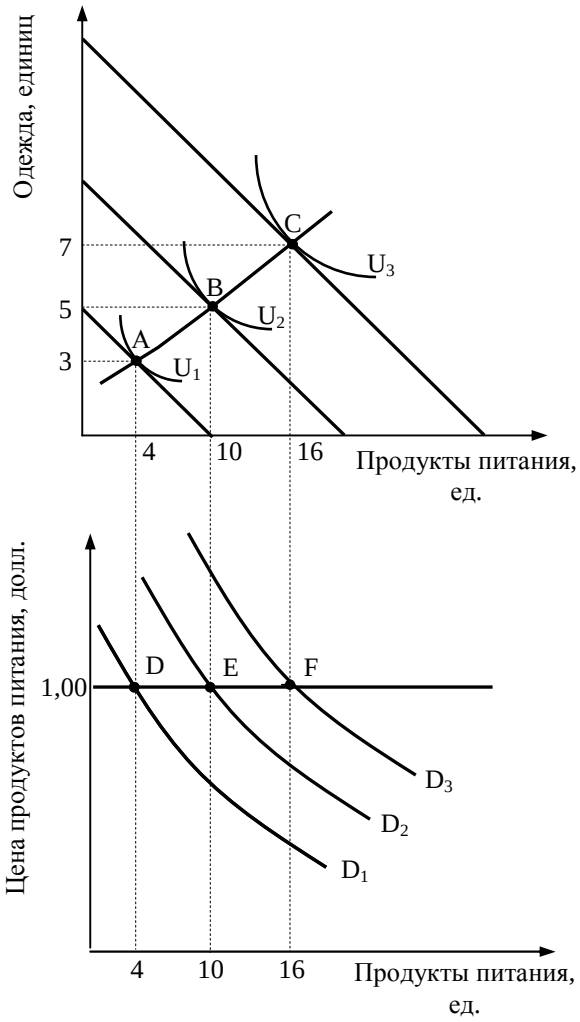


Рис. 3.8. Кривая «доход-потребление» и эффект от изменения дохода.

Данное упражнение могло бы быть продолжено, чтобы охватить все возможные изменения в доходе. **Кривая доход-потребление** есть линия, показывающая как меняется оптимальное потребление двух благ по мере изменения дохода (при предположении о неизменности цен этих благ). Если увеличивается доход, но при этом цены благ не меняются, то можно говорить об увеличении реального дохода. **Реальный доход** есть доход, измеренный через покупательную способность, т.е. через количество благ, которые потребитель в состоянии приобрести. Однако реальный доход возрастает не только в том случае, если потребитель начинает больше зарабатывать. Он возрастает и тогда, когда снижаются цены. В результате на то же количество денег, можно купить больше, чем прежде. Если относительные цены двух благ остаются неизменными, то снижение цен влияет на бюджетную линию точно также, как и увеличение дохода, – она сдвигается вправо параллельно самой себе. Понятно, что такой же сдвиг произойдет в обратном направлении, если цены двух благ снижаются, но их соотношение не меняется.

На кривой «доход - потребление» расположены все максимизирующие полезность сочетания продуктов питания и одежды, связанные с тем или иным уровнем дохода. Кривая «доход - потребление» движется в направлении снизу слева - наверх вправо, потому что потребление как продовольствия, так и одежды увеличивается вместе с ростом дохода. До этого мы видели, что изменение в цене товара соответствовало движению вдоль кривой спроса. Здесь все иначе. Так как каждая кривая спроса соответствует своему уровню дохода, любое изменение в доходе должно вести к сдвигу самой кривой спроса. Так, точка А на кривой «доход - потребление» соответствует точке D на кривой спроса D_1 , а точка В соответствует Е на кривой спроса D_2 . Кривая «доход - потребление» с наклоном вверх подразумевает, что увеличение дохода вызывает смещение кривой спроса вправо, в данном случае. Когда кривая «доход - потребление» имеет положительный угловой коэффициент, требуемое количество возрастает с ростом дохода, а эластичность спроса от дохода является величиной положительной. Чем больше сдвиги вправо кривой спроса, тем больше эластичность спроса от дохода. В данном случае товары считаются *нормальными:* потребители хотят купить большее количество этих товаров по мере роста доходов. В ряде случаев спрос падает по мере роста дохода и эластичность спроса является отрицательной вели-

чиной. Такие товары мы считаем *низкокачественнымми*. Термин «низкокачественный» не является отрицательной характеристикой, он просто означает, что потребление снижается, когда растет доход. На рис. 3.9 показана кривая «доход - потребление» для низкокачественного товара. При относительно низких уровнях дохода и гамбургер, и бифштекс являются нормальными товарами. Однако когда растет доход, кривая «доход - потребление» отклоняется назад (от В к С). Это происходит потому, что» гамбургер стал товаром низкого качества - его потребление снизилось, когда возрос доход.

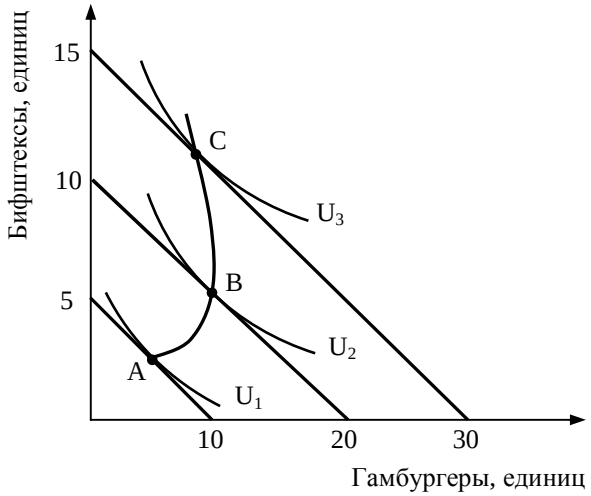


Рис. 3.9. Кривая «доход - потребление» для низкокачественного товара

3.4. Эффект дохода и эффект замены. Подходы Хикса и Слуцкого.

Вспомним, что в предыдущей главе мы уже определяли эти эффекты. Существуют два подхода для выделения эффекта дохода и эффекта замены: в соответствии с теорией Дж. Хикса и Е. Е. Слуцкого. Е.Слуцкий (1880-1948 гг.) – русский экономист и математик. Первооткрыватель этих эффектов (1915 г.). Дж. Хикс (1906-1989 гг.) – английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1972 г.). Вместе с другим известным английским экономистом – Р.Алленом, завершил развитие теории порядковой полезности и представил эффект дохода и эффект замены в несколько иной интерпретации по сравнению с Е.Слуцким. Существование этих подходов объясняется спецификой интерпретации реального дохода этими двумя экономистами.

По мнению Хикса, разные уровни денежного дохода позволяют достичь одной и той же кривой безразличия (одинаковой кривой безразличия) и представляют собой одинаковый уровень реального дохода.

По мнению Слуцкого, одинаковый уровень реального дохода обеспечивает только тот уровень денежного дохода, который достаточен для потребления одного и того же набора товаров.

Рассмотрим сначала подход Хикса, как более общий и соответствующий классической порядковой (ординалистской) теории полезности. Продемонстрируем эффекты замены и дохода для нормального блага, низшего блага и так называемых “товаров Гиффена”, о которых мы говорили в предыдущих темах.

Нормальное благо. Представим, что цена блага X, которое в данном случае мы трактуем как нормальное благо, возросла. На рис. 3.10 это представлено соответствующим сдвигом бюджетной линии влево, из положения B_1 в положение B_2 и перемещением оптимума потребителя из точки a в точку b. Последнее сопровождается изменением спроса потребителя на благо X с X_a до X_b. Это изменение складывается из действия как эффекта замены, так и эффекта дохода.

Для разделения этих эффектов проведем вспомогательную бюджетную линию $B_2^{/}$, которая, во-первых, параллельна новой бюджетной линии B_2, а, во-вторых, имеет точку касания с исходной бюджетной линией U_1 в точке c. Первое можно интерпретировать экономически как то, что эта вспомогательная линия отражает новое соотношение цен благ X и Y. Второе предполагает, что потребитель в точке c имеет тот же уровень полезности, что и в исходной точке оптимума a. Иначе говоря, его реальный доход в точке c тот же, что и в точке a. Из всех этих рассуждений можно сделать следующий вывод: переход из точки a в точку c, который сопровождается снижением спроса на благо X с X_a до X_c, есть реакция потребителя исключительно на изменение относительных цен благ X и Y при неизменном реальном доходе. В результате такого изменения относительных цен потребитель отказывается от части блага X в пользу блага Y. Поэтому такая реакция потребителя и была названа эффектом замены.

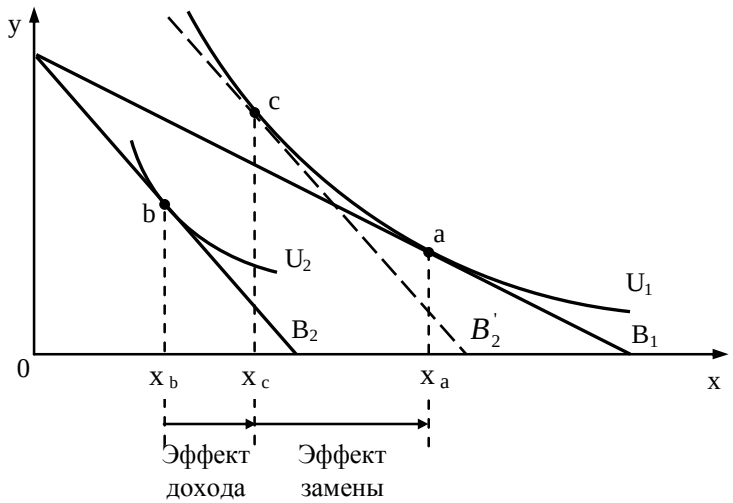


Рис. 3.10. Эффект замены и эффект дохода (X – нормальное благо).

Однако, как мы видим, потребитель не остается в точке c. Сделать это ему не позволяет снижение реального дохода, которое имеет место в силу повышения цены блага X. Он вынужден перейти на более низкую кривую безразличия U_2, поскольку новая бюджетная линия не достает до U_1. Относительно нового оптимума на U_2 в точке b его спрос на благо X составляет X_b, следовательно, дальнейшее снижение спроса с X_c до X_b вызвано только снижением реального дохода. Отсюда такая реакция потребителя и была названа эффектом дохода.

Заметим, что здесь эффект замены и эффект дохода действуют на спрос на благо X в одном направлении – противоположном изменению цены на него. В таком случае говорят об отрицательных эффектах замены и дохода. Они взаимно усиливают друга друга. Чем больше в количественном измерении будут эффект замены и эффект дохода, тем выше будет ценовая эластичность спроса на благо X.

Низшее благо. Представим теперь, что X – низшее благо. При повышении его цены эффект замены будет также действовать на спрос в противоположном направлении, т.е. будет отрицательным. На рис. 3.11 под влиянием его действия спрос сокращается с X_g до X_f.

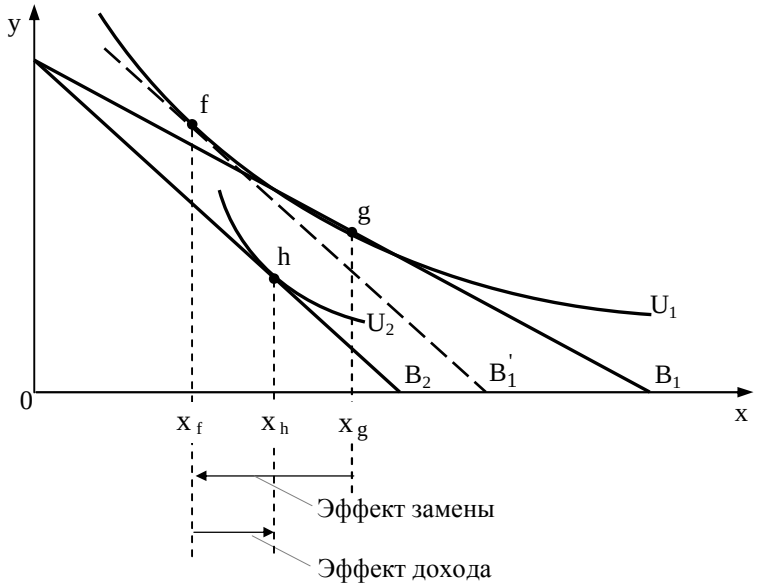


Рис. 3.11. Эффект замены и эффект дохода (X – низшее благо).

Однако, итоговое сокращение спроса несколько меньше – спрос сокращается до X_h – величины, которая больше X_f. В чем здесь дело?

Ответ на этот вопрос заключается в том, что теперь эффект дохода – положительный, действует "против" эффекта замены и в том же направлении, что и изменение цены блага X. Снижение реального дохода потребителя в результате увеличения цены блага X ведет к увеличению спроса на низшее блага, включая и спрос на само благо X. В результате новый оптимум потребителя в точке h расположен правее точки f. Эффект дохода, таким образом, увеличивает спрос с X_f до X_h.

Кривая спроса здесь сохраняет отрицательный наклон (закон спроса не отменяется), так как по абсолютной величине эффект замены больше эффекта дохода. Однако спрос является неэластичным из-за положительного эффекта дохода.

Товар Гиффена. Совершенно особый случай будет иметь место, если предположить, что благо X – товар Гиффена[10]. В этом случае положительный эффект дохода больше абсолютной величины отрицательного эффекта замены.

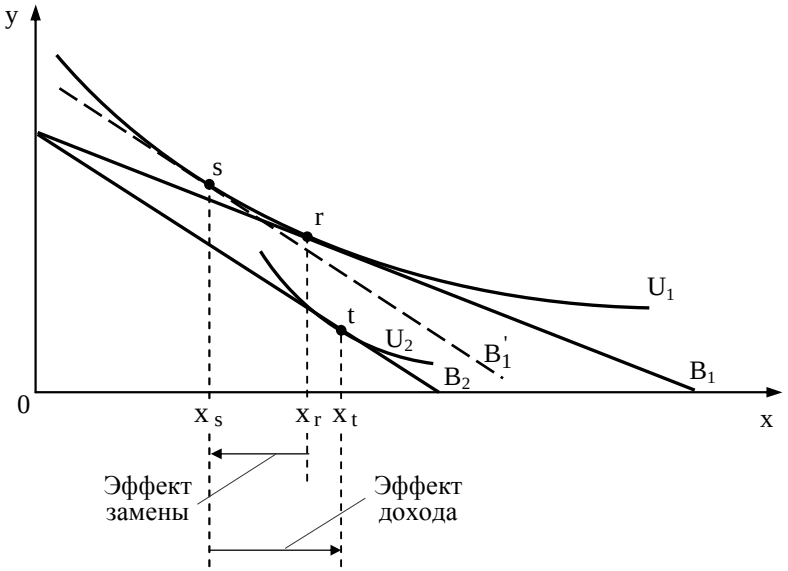


Рис. 3.12. Эффект замены и эффект дохода (X – товар Гиффена).

Это означает, что с повышением цены блага X спрос на него растет (с X_r до X_t). Таким образом, закон спроса не действует! Если бы нарисовали кривую спроса для этого случая, то она имела бы для товара Гиффена положительный наклон, т.е. выглядела бы также, как и кривая предложения. Спрос рос бы по мере повышения цены. В реальности такие ситуации, если и встречаются, то крайне редко (например, спрос на хлеб в Ленинграде зимой 1941-1942 гг.). Поэтому можно считать, что закон спроса остается в силе.

Подход Слуцкого отличается от подхода Хикса трактовкой реального дохода. Как мы уже отмечали, по мнению Слуцкого, неизменный уровень реального дохода соответствует лишь тому уровню денежного дохода, который обеспечивает неизменный набор товаров. Рассмотрим эффект дохода и эффект замены по Слуцкому при повышающихся ценах (рис. 3.13).

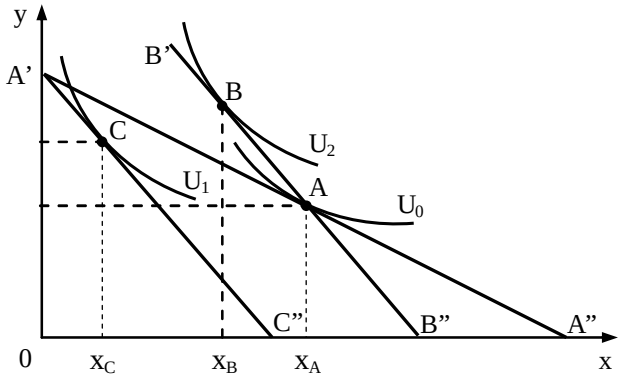


Рис 3.13. Эффект замены и эффект дохода по Слуцкому.

[10] Франк Р. Х. Микроэкономика и поведение. М., 2000. С. 114.

Как и подход Хикса, повышение цены на товар X приводит к смещению бюджетного ограничения из положения $A^{/}A^{//}$ в положение $A^{/}C^{//}$. Однако на этом сходство заканчивается. Далее в подходе Хикса для восстановления первоначального дохода необходимо было провести новую бюджетную линию $B^{/}B^{//}$, параллельную бюджетной линии $A^{/}C^{//}$, до пересечения с прежней кривой безразличия U_0. Сейчас же бюджетная линия $B^{/}B^{//}$ проводится через прежнюю точку А, к ней строится новая кривая безразличия U_2, и так находится точка В. Кривая безразличия U_2 выше кривой безразличия U_0. В данном случае эффект замены равен $X_A - X_B$, а эффект дохода $X_B - X_C$.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ ИЗДЕРЖЕК. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ФИРМЫ НА ВСЕХ ТИПАХ РЫНКОВ.

Содержание темы

4.1. Понятие издержек: общие, постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки.

4.2. Понятие прибыли. Валовой и предельный доход (выручка).

4.3. Оптимальный объем выпуска продукции и максимизация прибыли. Короткий и длительный периоды в деятельности фирмы.

4.1. Понятие издержек: общие, постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки.

Издержки в экономической теории, как отмечалось в теме 1, рассматриваются как ценность лучшей из упущенных альтернатив. Что это означает применительно к использованию ресурсов в производстве **в коротком периоде**? Для ответа на этот вопрос мы должны разделить ресурсы и, соответственно, издержки, на две категории.

Во-первых, издержки использования тех ресурсов, которые не принадлежат фирме и она должна оплачивать их цену. Например, фирма нанимает работников на сумму в 1 млн. денежных единиц в месяц. Это значит, что она оплачивает услуги принадлежащего этим работникам (не фирме) ресурса, – труда. То же самое можно сказать о плате за поставки сырья, оборудования, тепла и энергии. Такие расходы фирмы называются явными издержками. **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. Если у принадлежащего фирме ресурса нет альтернативной формы использования (например, какое-либо очень узкоспециализированное оборудование), то нет и неявных издержек.

В коротком периоде издержки подразделяются на общие, средние и предельные. Издержки фирмы зависят от используемых ею ресурсов. Эта зависимость определяется двумя факторами. Во-первых, производительностью ресурсов. Чем более они производительны, тем меньшее их количество требуется для данного объема выпуска, и, следовательно, тем меньше будут связанные с ним издержки. Во-вторых, ценой ресурсов. Само собой разумеется, – чем выше их цена, тем выше издержки на выпуск продукции.

В коротком периоде предложение некоторых ресурсов невозможно увеличить. В соответствии с этим часть издержек будет постоянными издержками. **Постоянные издержки (FC***)* – это такие издержки, которые не меняются в зависимости от изменений объема выпуска. Хорошим примером постоянных издержек может служить арендная плата за занимаемую землю или производственные площади. Она должна быть выплачена собственнику этих ресурсов независимо от того, сколько продукции произведено с их помощью.

Предложение другой части ресурсов возможно увеличить в коротком периоде. Следовательно, связанные с их использованием издержки также не остаются постоянными. Это – переменные издержки. **Переменные издержки (VC)** – это такие издержки, которые меняются в зависимости от изменений объема выпуска. Например, чем больше материалов на изготовление продукции расходуется, тем выше издержки.

Постоянные и переменные издержки образуют общие издержки **Общие издержки (TC)** есть сумма постоянных и переменных издержек (TC = FC + VC). Общие, постоянные и переменные издержки представлены в таблице 4.1. Иногда фигурирующие в таблице 4.1. постоянные и переменные издержки называют общими постоянными и общими переменными издержками.

На рис. 4.1 общие, постоянные и переменные издержки изображены графически (безотносительно к цифрам из таблицы 4.1). Если на оси абсцисс будем откладывать объем продукции Q, а на оси ординат - издержки С, то постоянные издержки FC будут выглядеть как прямая линия, параллельная оси абсцисс. 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. Чтобы получить кривую общих издержек, надо просто поднять вверх кривую переменных издержек на величину постоянных издержек.

Таблица 4.1- Общие, постоянные и переменные издержки.

Выпуск (ед-цы блага)	Постоянные издержки (д.е.)	Переменные издержки (д.е.)	Общие издержки (д.е.)
0	6	-	6
1	6	4	10
2	6	7	13
3	6	9	15
4	6	10	16
5	6	12	18
6	6	16	22
7	6	22	28

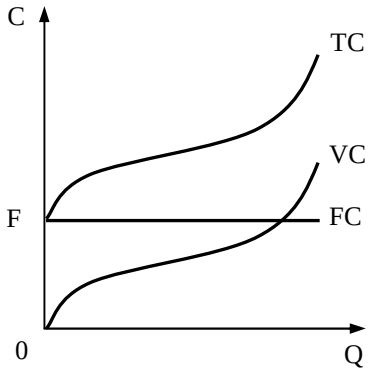


Рис. 4.1. Кривые общих, постоянных и переменных издержек в коротком периоде.

Теперь перейдем к средним издержкам. **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. 4.2.).

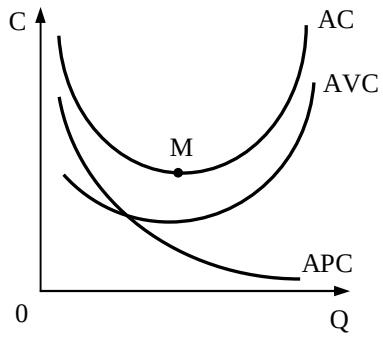


Рис. 4.2. Кривые средних издержек в коротком периоде.

Выделяют средние общие издержки, средние постоянные издержки и средние переменные издержки. **Средние общие издержки** или **средние издержки (ATC** или **AC)** есть частное от деления общих издержек на выпуск (TC/Q). **Средние постоянные издержки (AFC)** есть частное от деления постоянных издержек на выпуск (FC/Q). **Средние переменные издержки (AVC)** есть частное от деления переменных издержек на выпуск (VC/Q). В сумме средние постоянные и средние переменные издержки дают средние общие издержки (AFC + AVC = ATC).

Обратимся к рис. 4.2. 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 короткого 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: ATC = 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.

Важнейшую роль в теории фирмы играют предельные издержки **Предельные издержки (MC)** есть прирост общих издержек на дополнительную единицу выпуска. Их можно определить как $\Delta TC / \Delta Q$. Либо предельные издержки получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства n—1 единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$. В таблице 4.2 представлены общие, средние и предельные издержки. Ее можно рассматривать как продолжение таблицы 4.1.

Таблица 4.2 - Средние и предельные издержки.

Выпуск (ед-цы блага)	Общие средние издержки (д.е.)	Средние постоянные издержки (д.е.)	Средние переменные издержки (д.е.)	Предельные издержки (д.е.)
0	-	-	-	6
1	10.0	6.0	4.0	4
2	6.5	3.0	3.5	3
3	5.0	2.0	3.0	2
4	4.0	1.5	2.5	1
5	3.6	1.2	2.4	2
6	3.67	1.0	2.67	4
7	4.0	0.86	3.14	6

Заметим, что средние постоянные издержки непрерывно убывают, а что касается средних переменных и предельных издержек, то у них убывание сменяется возрастанием, начиная с определенного объема выпуска. На рисунке 4.3 показана динамика предельных издержек.

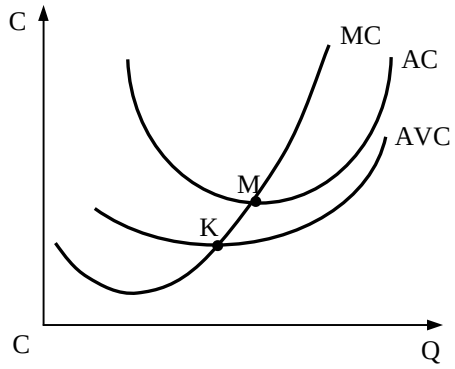


Рис. 4.3. Кривая предельных издержек и средних издержек в коротком периоде.

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.

Проведенный выше анализ издержек 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 (АС). Как новая кривая АС, соответствующая большему размеру фирмы, расположена относительно старой кривой АС? Это зависит от действия **эффекта масштаба**. На рис. 4.4 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 AC_1 к AC_2). При убывающей отдаче от масштаба, когда объемы производства слишком велики, пропорциональное увеличение всех затрат приводит к повышению средних издержек (переход от кривой AC_3 к AC_4). 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 построении LAC исходят из абстрактного допущения о том, что здесь ресурс, который в коротком периоде был строго фиксированной величиной, теперь (т.е. в длительном периоде) может изменяться на любую величину. Например, можно построить цеха любого малого размера. В этом случае будет неограниченное число кривых АС.

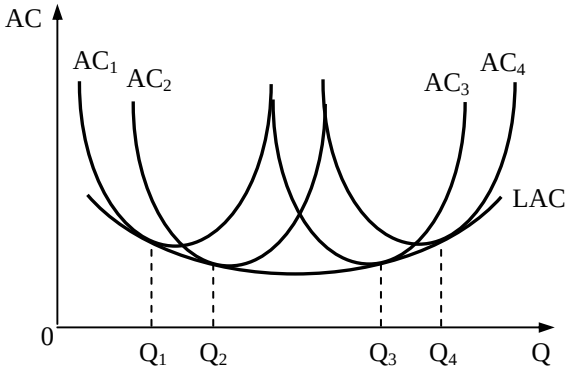


Рис. 4.4. Кривая средних общих издержек в длительном периоде.

То есть 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.

4.2. Понятие прибыли. Валовой и предельный доход (выручка).

Изучение поведения фирмы мы начали с рассмотрения ее издержек. Однако для максимизации прибыли фирме важно учитывать не только издержки, но и выручку. Анализ выручки начнем с общей выручки. **Общая выручка (TR)** есть суммарные денежные поступления от продажи данного количества продукции за определенный период времени. Она представляет собой произведение рыночной цены единицы продукции на количество проданных единиц ($TR = P \cdot Q$).

Наряду с общей выручкой для анализа поведения фирмы используются средняя выручка и предельная выручка. **Средняя выручка (AR)** есть выручка от продажи одной единицы продукции. Она есть частное от деления общей выручки на количество проданного блага ($AR = TR / Q$). Поскольку $TR = P \cdot Q$, то $AR = P$. Средняя выручка не равна цене только тогда, когда фирма продает товары разным покупателям по разным ценам. **Предельная выручка (MR)** есть прирост общей выручки, полученной от продажи дополнительной единицы продукции. Ее можно определить как $\Delta TR / \Delta Q$.

Взаимосвязи между тремя измерителями выручки (TR, AR и MR) определяются рыночной средой, в которой действует фирма. Рассмотрим сначала совершенную конкуренцию, когда фирма является ценополучателем. В этом случае цена не меняется в зависимости от объема продаж. Тогда общая выручка находится в прямой линейной зависимости от этого объема, а средняя выручка равна не только цене, но и предельной выручке (см. первые три колонки таблицы 4.3 и рис. 4.5, 4.6).

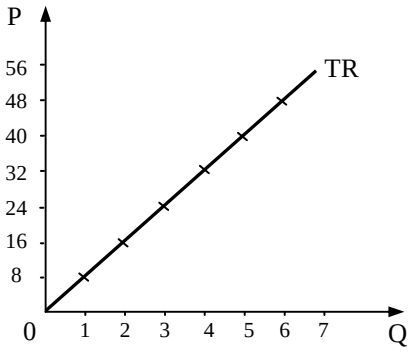
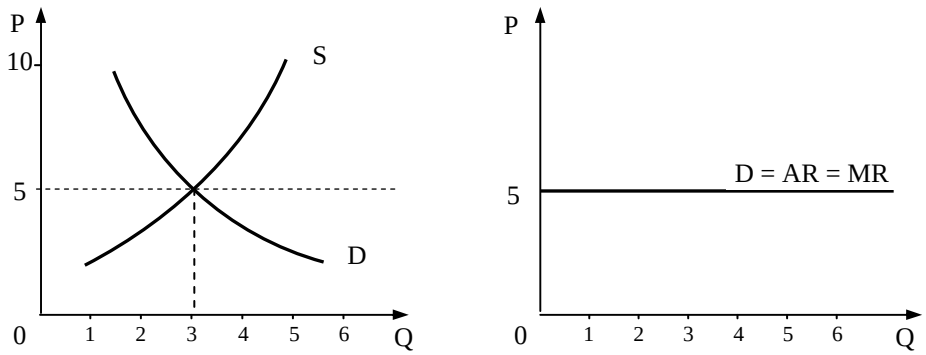


Рис. 4.5. Общая выручка фирмы-ценополучателя.

Обратите внимание, что на рис. 4.6 (график Б) прямая горизонтальная линия представляет не только средние и предельные издержки, но и одновременно линию спроса. Это означает, что при совершенной конкуренции фирма может продать любое количество продукции по заданной рынком цене. Если же она вдруг захочет продавать продукцию по цене хотя бы чуть выше рыночной, то ей не удастся продать ничего.



а) Рынок продукции. б) Спрос на продукцию фирмы.

Рис. 4.6. Рыночная цена и спрос на продукцию фирмы- ценополучателя.

Теперь посмотрим, как поменяется соотношение различных измерителей выручки, когда фирма увеличивается в размерах так, что она, изменяя объем продаж, влияет на рыночную цену. Иначе говоря, фирма перестает быть ценополучателем, а конкуренция – совершенной. Картину происходящих в таком случае изменений дает таблица 4.3 (колонки 4-6). В этом случае, по-прежнему, средняя выручка равна цене, но и та, и другая снижаются по мере роста продаж (кривая спроса на продукцию фирмы приобретает отрицательный наклон).

Таблица 4.3 - Общая, средняя и предельная выручка при горизонтальной и снижающейся кривых спроса.

Продукция (Q) (единиц)	P=AR=MR (д.е.)	TR (д.е.)	P=AR (д.е.)	TR (д.е.)	MR (д.е.)
1	8	8	8	8	-
2	8	16	7	14	6
3	8	24	6	18	4
4	8	32	5	20	2
5	8	40	4	20	0
6	8	48	3	18	-2
7	8	56	2	14	-4

При этом общая выручка сначала, по мере роста продаж увеличивается, а затем убывает. На рис. 4.7 (график Б) она представлена параболой. Предельная же выручка последовательно убывает и всегда меньше средней выручки (рис. 4.7, график А).

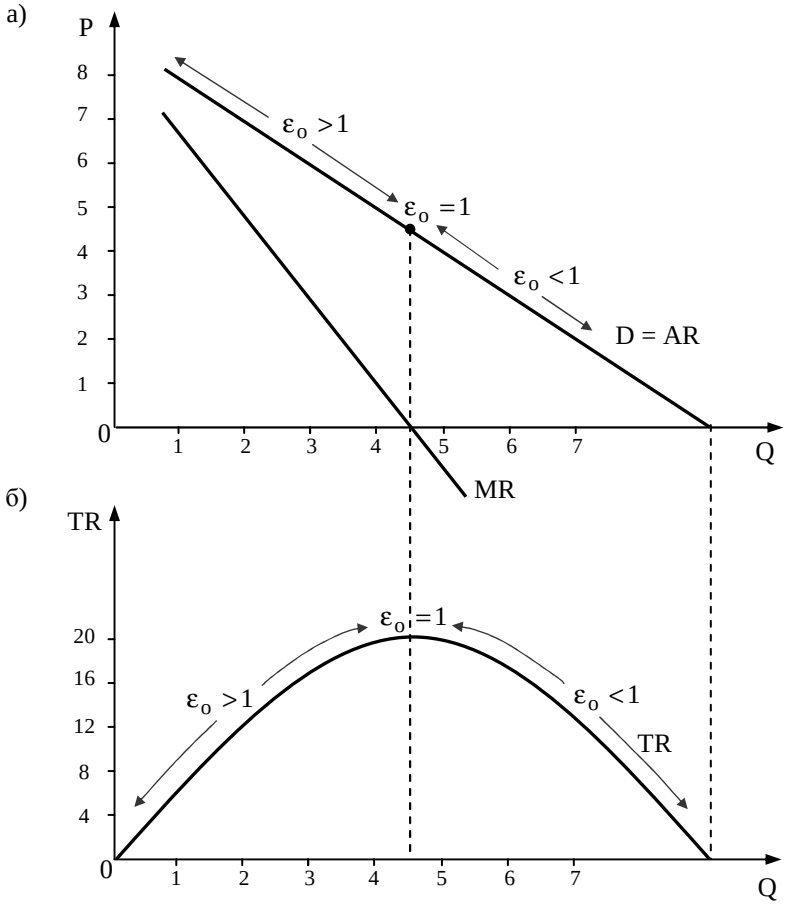


Рис. 4.7. Ценовая эластичность спроса и общая выручка при отсутствии совершенной конкуренции.

Экономическое объяснение такой картины очень простое. Ведь емкость рынка какого-либо блага всегда ограничена. Поэтому крупная фирма может продавать каждую последующую единицу продукции только снизив ее цену. Однако, поскольку она продает все единицы продукции по одной и той же цене, то величина дополнительной выручки от продажи дополнительной единицы продукции должна быть уменьшена на величину потери выручки от продажи предшествующих единиц продукции по более низкой, чем ранее, цене. Поэтому пока дополнительная (или, что то же самое, предельная выручка) остается положительной, общая выручка растет. Но как только предельная выручка приобретает отрицательные значения, общая выручка падает с ростом объема продаж. Фактически мы уже рассматривали это в главе 2, когда речь шла о расходах покупателя (выручке продавца).

Предельная выручка становится нулевой в точке, где ценовая эластичность спроса равна единице. Это показано на рис. 4.7, график А. В этой же точке общая выручка достигает максимума (рис. 4.7, график Б). На участке, где ценовая эластичность спроса больше 1, общая выручка растет с ростом объема продаж, и, наоборот, на участке, где ценовая эластичность меньше 1, общая выручка снижается с ростом продаж.

Описанные изменения общей и предельной выручки имеют место при изменении величины спроса (движении по кривой спроса). Однако при изменениях в спросе (сдвигах кривой спроса) соответствующим образом сдвигаются и кривые различных измерителей выручки. При сдвиге кривой спроса вправо – вверх, при сдвиге влево – вниз.

Теперь настала очередь взглянуть на прибыль. **Прибыль** в рыночном хозяйстве является вознаграждением такого специфического фактора, как предпринимательство. Специфического, во-первых, потому, что предпринимательство, в отличие от капитала или земли, неосязаемо. 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.

4.3. Оптимальный объем выпуска продукции и максимизация прибыли. Короткий и длительный периоды в деятельности фирмы.

Существуют два метода нахождения выпуска, при котором прибыль максимальна. Один из них напрямую сопоставляет общую прибыль и общие издержки. Другой построен на сопоставлении предельной выручки и предельных издержек. Рассмотрим их последовательно для короткого периода и снижающейся кривой спроса.

В таблице 4.4 прибыль находится путем **сопоставления (вычитания) общей выручки и общих издержек.** Рис. 4.8 основан на ее данных.

Мы видим, что максимум прибыли (максимальное расстояние по вертикали) между линиями TR и TC достигается тогда, когда выпуск составляет 2 единицы продукции (Q^*). Всем значениям выпуска от Q_1 до Q_2 отвечают положительные значениями прибыли, так как на этом участке TR > TC. За пределами этого участка прибыль отрицательная, т.е. имеет место убыток. Это хорошо видно с помощью кривой Prf, показывающей значения прибыли.

Таблица 4.4 – Расчет прибыли путем сопоставления (вычитания) общей выручки и общих издержек.

Продукция (Q) (единиц)	TR	TC	Прибыль (Prf)

0	0	3	-3
1	5	5	0
2	8	5.5	+2.5
3	8.5	6.5	+2
4	8	8.5	-0.5
5	6	12.5	-6.5

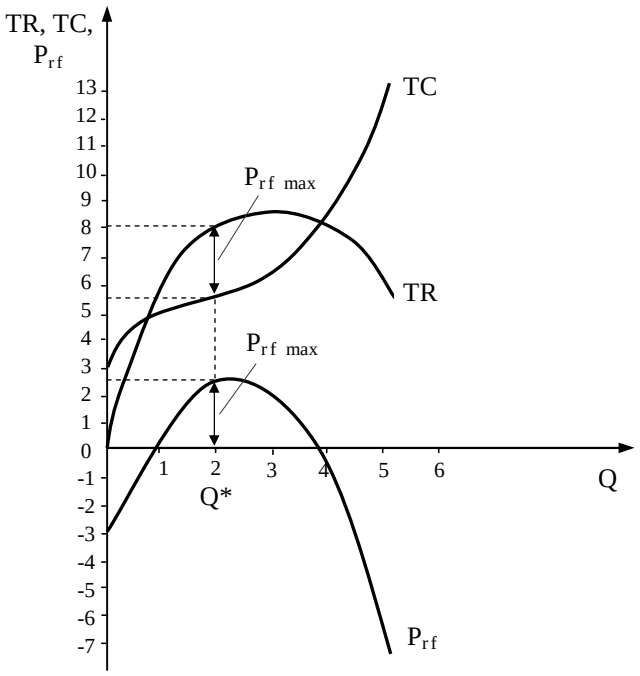


Рис. 4.8. Максимизирующий прибыль выпуск (метод сравнения общей выручки и общих издержек).

Нахождение максимизирующего прибыль выпуска путем **сравнения предельной выручки и предельных затрат** должно следовать правилу максимизации прибыли. **Правило максимизации прибыли** означает, что она достигает максимума при величине выпуска, уравнивающим предельную выручку и предельные издержки. До тех пор, пока *MR* > *MC*, фирма должна увеличивать выпуск, так как каждая последующая единица продукции вносит свой положительный вклад в наращивание совокупной прибыли. Если же *MR* < *MC*, то фирма должна сокращать выпуск, так как каждое снижение выпуска на единицу также увеличивает совокупную прибыль.

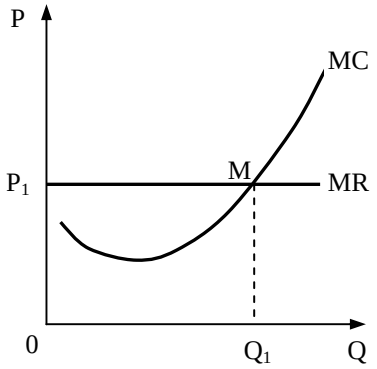


Рис. 4.9. Определение оптимального объема выпуска продукции фирмой и правило максимизации прибыли.

На рис. 4.9 показано, что с увеличением производства кривая предельных издержек (MC) идет вверх и пересекает горизонтальную линию предельного дохода, равного рыночной цене P_1 в точке M, 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.

Правило максимизации прибыли применимо и к **длительному периоду.** Графически условие равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде показано на рисунке 4.10.

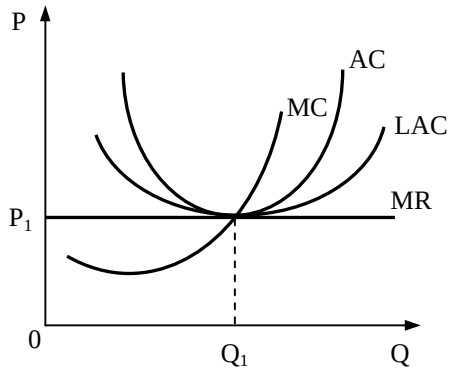


Рис. 4.10. Равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.

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 расходованием 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.

Говоря о правиле максимизации прибыли (MR = MC), необходимо сделать два уточнения. Во-первых, это правило дает максимум совокупной прибыли лишь тогда, когда MR и MC пересекаются на восходящем отрезке кривой MC. Когда же MR = MC на убывающем отрезке кривой MC, то при соответствующем этому равенству выпуске мы имеем не максимальную совокупную прибыль, но, напротив, максимальный совокупный убыток.

Во-вторых, в коротком периоде фирма может не максимизировать совокупную прибыль, но минимизировать совокупный убыток. В этом случае она также следует правилу *MR = MC*, выбирая наилучший объем выпуска. Фирма имеет убыток, но не уходит с рынка. Почему? Это объясняется тем, что к издержкам относятся такие постоянные платежи, которые не зависят от объема выпуска в коротком периоде. Например, допустим, что фирма по заключенному на год договору вносит ежегодно арендную плату за помещение и составляет эта плата 96 тыс. денежных единиц. Владельца помещения совершенно не интересует, сколько продукции выпускает занимающая его фирма. Он назначает арендную плату исходя из площади помещения. Если выручка фирмы такова, что не позволяет покрыть полностью арендную плату, то было бы ошибкой в пределах данного года уйти с рынка. Ведь в конце года все равно придется вносить 96 тыс. денежных единиц, которые составят чистый убыток фирмы. Если же фирма покрывает за счет выручки, скажем, половину этой суммы, то ее убыток при условии продолжения выпуска до конца года составит только 48 тыс. денежных единиц.

В экономической теории обозначают точку закрытия фирмы. **Точка закрытия фирмы в коротком периоде** позволяет фирме покрывать за счет выручки только переменные издержки (когда линия *AVC* расположена выше *AR* и только касается ее в одной точке). Если P=AVC=AR, то фирме безразлично, уходить с рынка или оставаться на нем. В любом случае убытки будут одинаковыми (равными постоянным издержкам *FC*). Но если цена окажется хоть чуть-чуть ниже точки закрытия, то фирме нужно будет уходить с рынка, так как в противном случае ее убытки будут выше на величину непокрытых переменных издержек. Когда же фирма уйдет с рынка, то ей нужно будет покрыть только постоянные издержки (FC).

Иная картина складывается в длительном периоде. Здесь цена единицы продукции должна полностью покрывать средние издержки (включающие нормальную прибыль на единицу продукции). Поэтому точка закрытия фирмы в длительном периоде отличается от точки закрытия короткого периода. **Точка закрытия фирмы в длительном периоде** позволяет покрывать фирме средние издержки. Ей соответствует точка касания средней выручки (AR) и средних издержек длительного периода (LAC). Если фирма не сможет покрывать этих издержек, то она уходит с рынка. Ведь, с одной стороны, в длительном периоде все из-

держки – переменные, следовательно, быть им или не быть, решает сама фирма, а с другой, – фирма не может функционировать с убытками длительный период.

ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА.

Содержание темы

5.1. Факторы производства.
5.2. Производственная функция и ее свойства. Масштаб производства и экономия от масштаба.
5.3. Закон убывающей отдачи: общий, средний и предельный продукты.
5.4. Оптимальная комбинация ресурсов. Условие минимизации издержек. Изокванта и изокоста.

5.1. Факторы производства.

В экономической науке выделяют четыре фактора производства: труд, капитал, земля, предпринимательство.

Труд (L) есть целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспосабливает ее для удовлетворения своих потребностей. «Всякий труд, - отмечает А. Маршалл, - имеет своей целью произвести какой-либо результат». В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности. Следующим фактором производства является **капитал (K)**. 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. 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 беспредельно, 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 безгранично 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 прерогативы. 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.

5.2. Производственная функция и ее свойства. Масштаб производства и экономия от масштаба.

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. Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обусловливает 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. 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:

$$Q = F(L,K) \qquad (5.1)$$

Данные, характеризующие нашу производственную функцию, представлены в табл. 5.1.:

Табл. 5.1. - 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.

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:

$$Q = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \qquad (5.2)$$

где б изменяется в пределах от 0 до 1, а в = 1 - б.

Функция Кобба-Дугласа - модель с двумя переменными факторами производства. Параметр А — коэффициент, отражающий уровень технологической производительности, и в краткосрочном периоде он не изменяется. Показатели б и в - коэффициенты эластичности объема выпуска (Q) по фактору производства, т. е. по капиталу К и труду L соответственно.

В анализе любой модификации производственной функции необходимо различать короткий период и длительный период. Различие между коротким и длительным периодами в экономике опирается на различие между переменными ресурсами и постоянными ресурсами. Постоянные ресурсы – это такие ресурсы, которые не могут быть увеличены в данный период времени. Переменные ресурсы – это такие ресурсы, которые могут быть увеличены в данный период времени. Проведя такое различие между ресурсами можно определить короткий и длительный периоды. **Короткий** период – это отрезок времени, в течение которого невозможно увеличить один ресурс или более из числа используемых. **Длительный** период – это отрезок времени, в течение которого могут быть увеличены все используемые ресурсы.

Если в длительном периоде фирма может увеличить все ресурсы, то как это отразится на выпуске? Связь между увеличением количества всех используемых ресурсов и объемом выпуска показывает отдача от масштаба производства (или, отдача от масштаба). **Отдача от масштаба** есть связь между выпуском и количеством использованных в длительном периоде ресурсов для обеспечения этого выпуска.

Например, 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.

Различают постоянную, убывающую и возрастающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба означает, что увеличение выпуска происходит в той же пропорции, что и увеличении ресурсов. Вернемся к нашему примеру. При пропорциональном увеличении количества факторов в n раз, объем производства тоже возрастет в n раз, т. е. $Q_2 = nQ_1$ (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.

Убывающая отдача от масштаба означает, что увеличение выпуска происходит в меньшей пропорции по сравнению с увеличением ресурсов. Случай, когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, т.е. $Q_2 < nQ_1$. 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.

Возрастающая отдача от масштаба означает, что увеличение выпуска происходит в большей пропорции по сравнению с увеличением ресурсов. Это случай, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз вызовет рост объема производства больше, чем в n раз, т. е. $Q_2 > nQ_1$. Каковы источники возрастающей отдачи? С возрастающей отдачей от масштаба непосредственно связана экономия от масштаба. **Экономия от масштаба** означает снижение издержек на единицу продукции по мере увеличения масштаба производства. Экономия от масштаба может быть обусловлена рядом факторов:

- специализацией и разделением труда. С развитием специализации и разделения труда требуется все меньшая подготовка, работники становятся особо эффективны в своей узкой области, меньше времени теряется от переключения с одной работы на другую;
- неделимостью ресурсов. Некоторые ресурсы по своей природе неделимы, имеется минимальный размер их применения. Например, невозможно организовать современную сборку автомобилей в пустующем помещении швейной мастерской из-за элементарной нехватки помещений. Многие виды оборудования, особенно в тяжелой промышленности, применяются в комплекте, который технически невозможно поделить;
- «принципом контейнера». Его название проистекает из того факта, что большие контейнеры имеют больший объем по отношению к площади поверхности и, следовательно, вмещают больше груза. Поскольку стоимость контейнера определяется площадью стенок, то затраты на перевозку единицы груза в большом контейнере меньше. Подобно контейнеру, многие виды оборудования обеспечивают тем меньший расход ресурсов на единицу продукции, чем больше их размер. Например, трубопроводы, сталеплавильное оборудование, нефтяные танкеры;
- большей эффективностью крупного оборудования. Крупное оборудование может дать экономию на используемых в сочетании с ним ресурсах. Например, оно может обеспечить больший выход конечной продукции с данного количества сырья и при этом не требовать для своего обслуживания дополнительных работников;
- выпуском побочной продукции. Большие масштабы производства дают достаточно отработанных материалов для организации выпуска побочной продукции;
- многостадийным производством. Большой завод способен осуществить несколько стадий обработки продукта – от сырья до выхода конечной продукции. При этом нет нужды перевозить полуфабрикаты с одного предприятия на другое, обеспечивать их складирование.

Все вышеперечисленное относится к экономии от масштаба в пределах одного завода. Однако экономия от масштаба иметь место и в случае фирмы с не одним заводом. Ее здесь порождает ряд причин. Во-первых, экономия на организации. Она обусловливается специализацией заводов и централизацией управления. Во-вторых, так называемое «распыление расходов». Есть ряд расходов, которые экономически оправданы только для крупной фирмы, например, на исследование и разработки. В этом случае они невелики в расчете на единицу выпускаемой продукции. В-третьих, экономия на финансах. Крупные фирмы могут, например, покупать ресурсы большими партиями, что, как правило, дешевле.

5.3. Закон убывающей отдачи: общий, средний и предельный продукты.

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.

Производство в коротком периоде сталкивается с убывающей отдачей. Ее очень легко представить при предположении о фиксированном объеме капитала. Допустим, что в производственном помещении определенной площади мы используем все больше и больше работников. Понятно, что с какого-то числа работников величины прироста выпуска от каждого дополнительно задействованного работника начнут убывать. Это явление получило название закона убывающей отдачи (или закон убывающей предельной производительности факторов производства). **Закон убывающей отдачи** означает убывающие величины прироста выпуска с каждой дополнительной единицы задействованного в производстве переменного ресурса (более подробную формулировку см. далее). Этот закон иллюстрируется с помощью таблицы 5.2. В таблице

представлены единицы труда (в виде числа работников) и соответствующие каждому числу используемых работников единицы выпуска продукции в натуральном измерении. Это и есть табличное представление производственной функции. Непосредственно действие этого закона может быть показано с помощью предельного продукта (MP). **Предельный продукт** 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 (на примере фактора производства – труд):

$$MP_L = \Delta Q/\Delta 1 \qquad (5.3)$$

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

Таблица 5.2. - Общий, средний и предельный продукты фактора производства - труд.

Число занятых в день рабочих	TP_L в день (десятки пар)	MP_L	AP_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

Данные таблицы показывают, что вплоть до найма пятого работника закон убывающей отдачи не действует, приросты выпуска с каждым дополнительным работником нарастают. Четвертый работник приносит дополнительно 1,4 десятков единиц продукции, тогда как пятый – только 1. И далее приросты последовательно убывают с наймом каждого дополнительного работника.

В последней колонке таблицы 5.2 представлена еще одна характеристика производственной функции – средний продукт (AP). **Средний продукт фактора** (AP_L) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора L:

$$AP_L = Q/L \qquad (5.4)$$

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

Средний продукт можно также определить как AP = TP/L, где TP – общий продукт. **Общий продукт (TP)** - 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.

Рассмотрим теперь взаимосвязи между общим, предельным и средним продуктами с помощью рис. 5.1. 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 табл. 5.2. На основе данных таблицы построим кривые общего, предельного и среднего продукта переменного фактора и проанализируем их.

Как видно из рисунка 5.1 а, кривая общего продукта (TP) проходит три стадии, каждой из которых соответствуют отрезки кривой, ограниченные точками A, B, C, представляющими особый интерес. Следует

заметить, что каждая из этих трех точек имеет свою проекцию на кривых предельного и среднего продукта - точки $A^{/}, B^{/}, C^{/}$ (см. рис. 5.1 б).

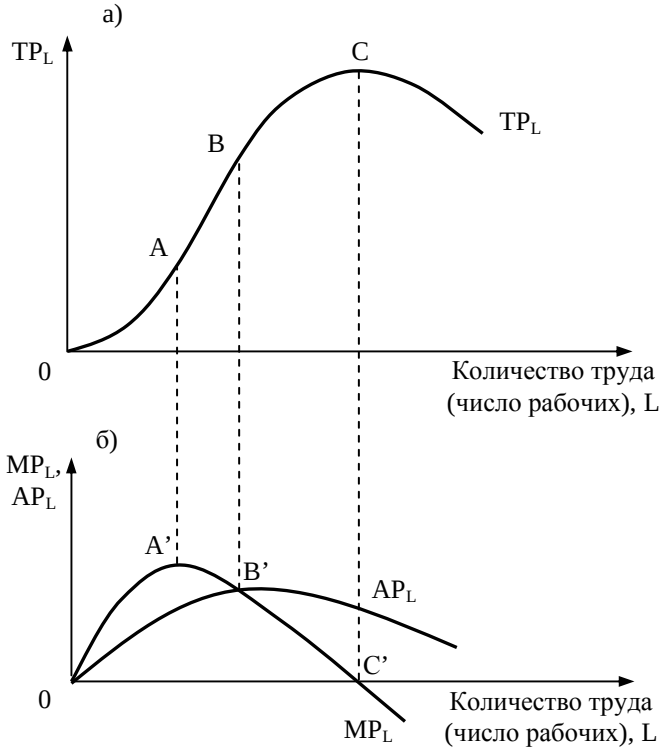


Рис. 5.1. Общий, средний и предельный продукты труда.

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 (TP_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. 5.1 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 проиллюстри-

ровать на примере нашей обувной фабрики (см. табл. 5.2.). 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.

5.4. Оптимальная комбинация ресурсов. Условие минимизации издержек. Изокванта и изокоста.

Оптимальная комбинация ресурсов: подход на основе предельного продукта. Возможность маневрировать всеми факторами производства в длительном периоде ставит фирму перед выбором: какую комбинацию труда и капитала использовать, с тем чтобы получить максимально возможный выпуск продукции с данного количества труда и капитала. Или, что то же самое, каким образом свести к минимуму издержки на выпуск данного количества продукции.

Вспомним, что рациональный потребитель сталкивался с такими же проблемами, когда оптимизировал свой выбор между покупками различных благ. Поэтому методы, применяемые для описания поведения рационального потребителя и рационального производителя идентичны.

Итак, если рассматривать упрощенную модель с двумя видами ресурсов (трудом и капиталом), то **минимизирующая издержки** их комбинация должна удовлетворять условию:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} \qquad (5.5)$$

где MP_L – предельный продукт труда (прирост продукции на дополнительную единицу применяемого труда), P_L – цена единицы труда, MP_K – предельный продукт капитала (прирост продукции на дополнительную единицу применяемого капитала), P_K – цена единицы капитала. Равенство говорит нам о том, дополнительная продукция с последней затраченной на каждый ресурс денежной единицы должна быть одинакова. Почему это так? Ответить на этот вопрос легче всего, если вместо равенства 5.5 рассмотреть неравенство. Пусть у нас

$$\frac{MP_L}{P_L} > \frac{MP_K}{P_K} \qquad (5.6)$$

Тогда нужно увеличивать применение труда относительно применения капитала, так как, применяя труд фирма имеет больший выход продукции с затраченной на него денежной единицы, чем от применения капитала. Однако по мере увеличения применения труда по отношению к капиталу вступает в действие закон убывающей отдачи, MP_L падает, а MP_K – растет. Это продолжается до тех пор, пока не установится равенство 5.5. Здесь фирма перестает манипулировать соотношением ресурсов, так как никакая иная их комбинация не принесет ей больше продукции. Одновременно комбинация ресурсов, удовлетворяющая равенству 5.5., минимизирует издержки на данный объем выпускаемой продукции. Такое состояние называется производственной эффективностью. **Производственная эффективность** есть такая комбинация ресурсов, которая минимизирует издержки на данный объем продукции.

В общем случае, для ряда ресурсов, равенство 5.5. можно представить как:

$$\frac{MP_x}{P_x} = \frac{MP_y}{P_y} = \frac{MP_z}{P_z} = \ldots = \frac{MP_n}{P_n} \qquad (5.7)$$

Если мы сопоставим это равенство с равенством 3.1 из предыдущей темы, то мы убедимся, что это тот же принцип оптимизации, но применительно к потреблению, а к производству. Вместо предельных по-

лезностей здесь фигурируют предельные продукты факторов, вместо цен потребляемых благ – цены различных ресурсов.

Основная проблема, с которой сталкивается фирма – это изменение цен ресурсов. Оно происходит достаточно часто, а переключится с ранее выбранной технологии (соотношения ресурсов) на новую - не так-то просто. Это обычно требует длительного времени.

Оптимальная комбинация ресурсов: подход с использованием изоквант и изокосты. Если предыдущий подход – прямой аналог теории предельной полезности в потреблении, то теперь мы рассмотрим другой подход к оптимуму производителя, который является прямым аналогом теории порядковой полезности в потреблении. Начнем с изокванты.

Изокванта – это линия, которая показывает различные возможные комбинации ресурсов, дающие один и тот же объем выпуска. Она изображена на рис. 5.2.

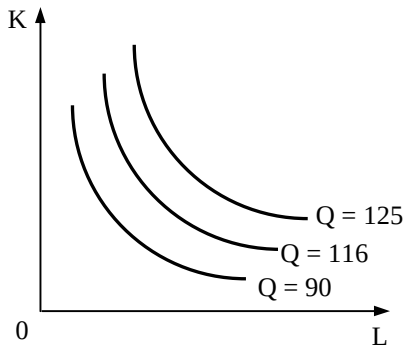


Рис. 5.2. Карта изоквант.

Все комбинации факторов производства, представленные на изокванте, являются технологически эффективными. Например, на рис. 5.2 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 (рис. 6.2).

Очевидно, что изокванта есть аналог кривой безразличия в теории потребления. Изокванта есть контур производственной функции.

Изокванты обладают следующими свойствами (аналогично кривой безразличия):

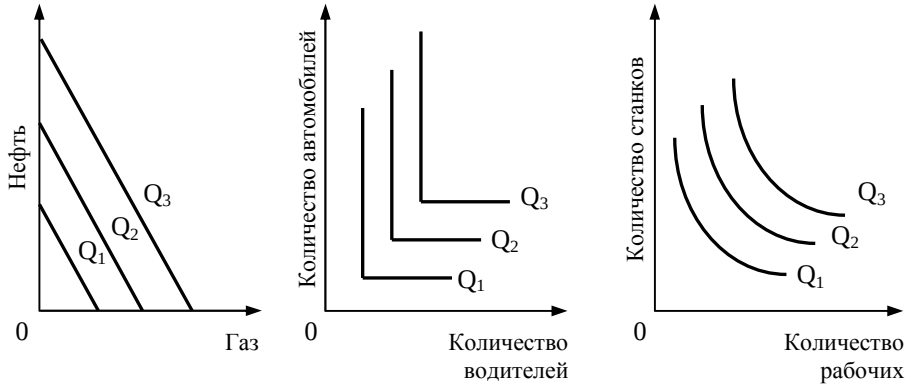
- изокванты никогда не пересекаются в силу действия принципа транзитивности (это означает следующее: если какая-то альтернатива А предпочтительнее, чем альтернатива Б, а Б предпочтительнее С, то альтернатива А предпочтительнее С). Каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска продукции, причем, 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. рис. 5.2.), 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):**

$$MRTS_{KL} = \Delta K/\Delta L \qquad (5.8)$$

Изокванты могут иметь различный вид в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов. Рассмотрим три случая.

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. рис. 5.3 а), а MRTS будет постоянной величиной. Например, нефть и газ, как сырье для получения энергии, являются абсолютно взаимозаменяемыми.



а) б) в)

Рис. 5.3. Графическая трактовка изоквант в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов.

Второй случай (рис. 5.3 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. 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.

И, наконец, третий случай (рис. 5.3 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.

Подобно тому как кривые безразличия не могут ничего нам сказать об оптимуме потребителя, так и изокванты ничего не говорят об оптимуме производителя. В теории порядковой полезности мы, как вы помните, вводили для этого бюджетную линию. В теории фирмы бюджетную линию называют изокостой. **Изокоста** показывает различные возможные комбинации двух ресурсов, услуги которых можно нанять за одну и ту же денежную сумму. Изокосту можно представить как общие издержки фирмы, – ее затраты на найм услуг ресурсов. Тогда представляемую ею сумму затрат можно определить как: $TC = P_L L + P_K K$. Эту сумму также называют бюджетом фирмы.

Представим себе, что фирма располагает определенным бюджетом, предназначенным для найма услуг ресурсов. Если она выделяет на это, допустим, 200 тыс. денежных единиц, а цена услуг труда (P_L) и капитала (P_K), скажем, 20 денежных единиц и 10 денежных единиц за час, соответственно, то тогда фирма сможет нанять максимум 10 тыс. человеко-часов и 20 тыс. машино-часов. Эти значения получаются путем деления бюджета фирмы (B = 200 тыс.) на цены соответствующих ресурсов. Если соединить эти две точки прямой линией, то эта линия и будет изокоста. Она изображена на рис.5.4.

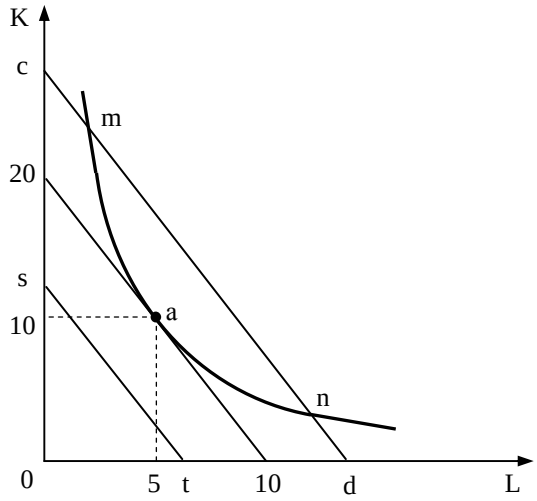


Рис. 5.4. Изокоста и наименее затратная комбинация ресурсов.

Изокоста позволяет фирме выбрать любую комбинацию факторов, соответствующую любой точке на этой линии. Например, фирма сможет нанять 5 тыс. человеко-часов и 10 тыс. машино-часов (точка а на изокосте). Тангенс угла наклона изокосты определяется соотношением цен ресурсов:

$$tg\alpha = \frac{B}{P_K} : \frac{B}{P_L} = \frac{P_L}{P_K} \qquad (5.10)$$

В нашем условном примере он равен – 2.

Теперь можно изобразить на том же рис. 5.4 наименее “затратную” комбинацию труда и капитала, дающую определенный объем выпуска. Проведем выше и ниже исходной изокосты две дополнительные параллельные ей изокосты (cd и st). Тогда заданный изоквантой объем выпуска, скажем, 25 тыс. единиц, можно произвести с затратами большими, чем бюджет фирмы (допустим, выбрать точки m или n на изокванте в точках ее пересечения с изокостой cd). Однако в реальности фирма просто не в состоянии затратить больше. Так что от этого варианта придется отказаться. Если же она произведет затраты меньшие (скажем, соответствующие изокосте st), то она попросту не дотянется до изокванты. Таким образом наименьшие затраты у фирмы на выпуск 25 тыс. единиц продукции будут в точке касания исходной изокосты с изоквантой (в точке а на рис. 5.4).

Ранее мы показали, что наименее затратная комбинация труда и капитала определяется равенством 5.7. Теперь же мы установили, что наименее затратная комбинация находится **в точке касания изокванты и изокосты**. В этом случае изокванта и изокоста имеют одинаковый наклон. Наклон изокванты есть $MRTS = MP_L / MP_K$, а наклон изокосты равен P_L / P_K. Отсюда получаем, что условием наименее затратной комбинации ресурсов является равенство:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \qquad (5.11)$$

Это равенство тождественно равенству 5.7.

ТЕМА 6. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР.

Содержание темы

6.1. Типы рыночных структур: основные характеристики.

6.2. Фирма в условиях совершенной конкуренции: основные характеристики. Равновесие в коротком и длительном периодах.

6.3. Чистая монополия.

6.3.1. Максимизация прибыли чистой монополией.

6.3.2. Ценовая дискриминация.

6.3.3.. Монопольная власть.

6.3.4. Антимонопольная политика государства.

6.4. Олигополия. Политика ценообразования. Общественные потери и выгоды от олигополии.

6.5. Монополистическая конкуренция: основные характеристики. Равновесие в коротком и длительном периодах.

6.1. Типы рыночных структур: основные характеристики.

В предыдущей теме мы установили правило, в соответствии с которым определяется предложение фирмы. Однако следование принципу равенства предельных издержек предельной выручке ничего не говорит, например, о том, какова величина прибыли фирмы и будет ли прибыль вообще, будет ли цена выше предельных издержек или равна им. Ответ на эти и многие другие рассматриваемые в данной теме вопросы дает анализ конкуренции, с которой сталкивается фирма. В зависимости от степени конкуренции в отрасли выделяют различные рыночные структуры.

Что характеризует рыночную структуру? При определении той или иной рыночной структуры необходимо ответить на ряд вопросов. Во-первых, какова свобода входа фирм в отрасль? Вход может быть беспрепятственным или затрудненным. Если вход затруднен, то какие барьеры существуют на пути входа фирм в отрасль, какова их «высота»? Во-вторых, какой продукт производится в отрасли? Все ли фирмы производят абсолютно одинаковые, стандартизированные продукты или же выпускают различные разновидности и модели одного и того же продукта? В-третьих, какова степень контроля фирмы за ценой? Является ли фирма ценополучателем или же она имеет известную свободу в выборе цены? Здесь речь идет о форме кривой спроса, с которой сталкивается фирма. Насколько эластичен спрос на продукцию фирмы? Ответ на эти вопросы необходимо дополнить ответом на четвертый вопрос – сколько фирм в отрасли? Если мы ответим на все перечисленные вопросы, то характеристика рыночной структуры будет достаточно полной. Попытаемся теперь составить классификацию рыночных структур.

Классификация рыночных структур. Первой из рыночных структур обычно называют **совершенную конкуренцию.** Ее свойства в соответствии с поставленными выше вопросами перечислены в таблице 6.1 и она рассматривается далее более подробно. Противоположностью ей является монополия. **Монополия** – рыночная структура, при которой в отрасли действует только одна фирма. Между крайностями – совершенной конкуренцией и монополией – находятся промежуточные рыночные структуры – монополистическая конкуренция и олигополия. **Монополистическая конкуренция** – рыночная структура, при которой в отрасли действует много фирм производящих дифференцированный продукт. *Олигополия* – рыночная структура, при которой в отрасли действует несколько фирм. В таблице 6.1 также перечислены свойства монополии, монополистической конкуренции и олигополии, отличающие их как от совершенной конкуренции, так и друг от друга.

Таблица 6.1. - Типы рыночных структур: основные характеристики.

	Совершенная конкуренция	**Монополистическая конкуренция**	**Олигополия**	**Монополия**
Количество фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Свобода входа	Неограничена	Почти неограничена	Ограничена	Очень ограничена или исключена
Свойства продукции	Однородная (полностью стандартизированная)	Дифференцированная	Дифференциров. или однородная	Часто уникальная
Кривая спроса, ее эластичность	Горизонтальная, абсолютная эластичность	Отрицательный наклон, но спрос весьма эластичен	Отрицательный наклон, спрос менее эластичен, но эластичность определяется реакцией соперников	Отрицательный наклон, спрос неэластичен
Контроль фирмы над ценой	Отсутствует	Некоторый	Как правило, больший, чем при монополистической конкуренции	Значительный
Примеры	Рынки однородных благ в Интернете (с оговорками)	Производство одежды, обуви	Производство легковых автомобилей	Транспортировка газа по трубопроводам

Рыночные структуры - монополистическая конкуренция, монополия и олигополия, часто объединяют общим понятием – несовершенная конкуренция. **Несовершенная конкуренция** – конкуренция в отрасли, где доминирует монополистическая конкуренция или олигополия.

В качестве признаков, определяющих форму рыночной структуры, мы рассмотрели несколько важнейших, а именно: количество фирм, входящих в отрасль; характер производимой продукции, входные барьеры при вступлении в отрасль; степень контроля, или власти над ценой (табл. 6.1).

Остановимся подробнее на существовании препятствий, затрудняющих доступ новым фирмам на рынок. Речь идет о проблеме **входных барьеров** (свобода входа), 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 невоспроизводимые 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).

Рыночная структура определяет поведение фирмы. В свою очередь, от поведения фирмы зависят цены, выпуск и прибыли. Изучение поведения фирм в различных рыночных структурах мы начнем с крайностей – совершенной конкуренции и монополии, несмотря на то, что в реальном мире абсолютно доминирует несовершенная конкуренция. Такая логика обусловлена тем, что понимание промежуточных рыночных структур строится на понимании их экстремальных форм.

6.2. Фирма в условиях совершенной конкуренции: основные характеристики. Равновесие в коротком и длительном периодах.

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. Во-первых, все фирмы производят полностью **однородные** (стандартизированные) **продукты**. Это означает, что здесь нет места разновидностям одного и того же продукта, следовательно, нет сортов, марок, товарных знаков, рекламы. 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. 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.

Во-вторых, все фирмы являются ценополучателями. Количество фирм в отрасли настолько велико и каждая из них производит настолько малую часть отраслевой продукции, что она никак не может повлиять на ее цену. Кривая спроса на продукцию фирмы 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 иеной (P = AR = MR). Поэтому кривая спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции является одновременно и кривой его средней и предельной выручки (рис. 6.1).

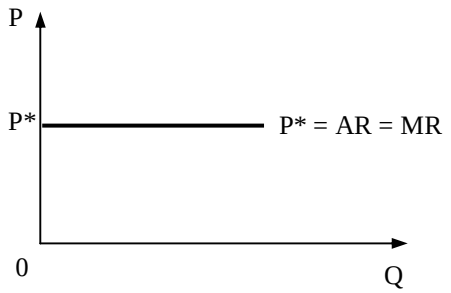


Рис. 6.1. Кривая спроса на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции.

В-третьих, полностью **свободный вход** (выход) новых фирм в отрасль. При этом подчеркнем, что это относится к длительному периоду, так как учреждение новых фирм требует времени. 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 каких-либо существенных первоначальных (соответственно ликвидационных) затрат. 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.

Кроме того, субъекты рынка (покупатели, продавцы, владельцы факторов производства) обладают совершенным знанием всех параметров рынка – **совершенная информированность**. 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.

Все перечисленные особенности совершенной конкуренции позволяют еще раз указать на то, что в жизни можно встретить только некоторое приближение к этой модели. В то же время с появлением новой экономики – так называемой «Интернет-экономики» – модель совершенной конкуренции стала значительно ближе к реальности. Предназначение модели совершенной конкуренции – служить образом идеального рынка и, таким образом, базой для сравнения с ней реальных рынков – рынков несовершенной конкуренции.

Дальнейшее рассмотрение совершенной конкуренции исходит из необходимости различать поведение фирмы в коротком и длительном периодах. **Короткий период** связан только с наличием неизменного числа фирм в отрасли. Фирмы могут иметь как устойчивые в течение этого времени прибыли, так и убытки. 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.

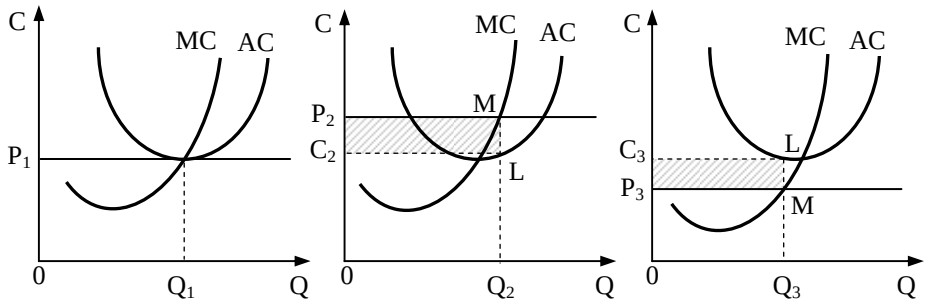
Общая прибыль, получаемая фирмой, может быть определена как разность между валовой выручкой (TR) и валовыми издержками (TC). В свою очередь, валовая выручка вычисляется как произведение

количества продукции на цену ($TR = Q \cdot P$), а валовые издержки - произведение количества продукции на средние издержки ($TC = Q \cdot AC$). 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. 6.2 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.6.2 б), то в точке равновесия М фирма будет получать квазиренту, 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_2P_2ML покажет нам общую массу получаемой **сверхприбыли.**

На рис. 6.2 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).



а) б) в)

Рис. 6.2. 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 попрежнему 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 6.3. 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, продол-

жать 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.

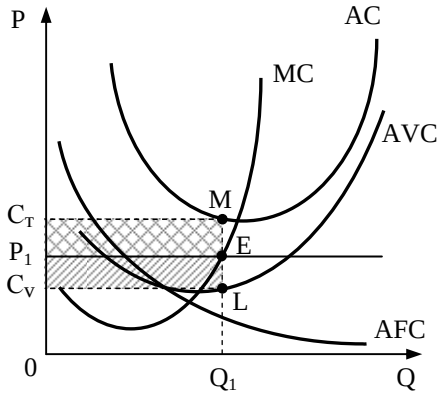


Рис. 6.3. Минимизация убытков фирмы в краткосрочном периоде.

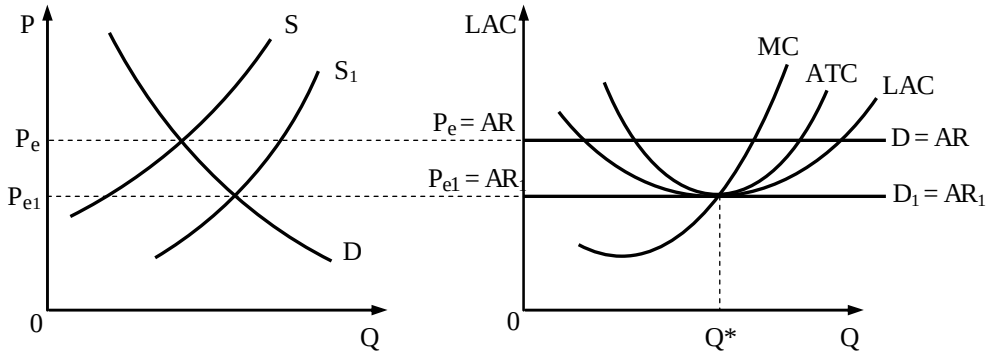
Проведенный выше анализ положения фирмы на рынке совершенной конкуренции описывал ситуацию в краткосрочном временном интервале. Что изменится в нашем анализе, если мы будем рассматривать ситуацию на рынке в более длительном промежутке времени? Если в коротком периоде экономическая прибыль не могла привлекать новые фирмы в отрасль, то **в длительном периоде** все обстоит по-другому. Экономическая прибыль служит индикатором привлекательности отрасли, а время позволяет либо создать в ней новые фирмы, либо проникнуть в нее уже существующим фирмам из других отраслей. Одновременно с этим фирмы ранее действовавшие внутри в данной отрасли могут расширять использование всех ресурсов. В любом из перечисленных вариантов предложение в отрасли возрастет.

Поскольку кривая LAC составлена из множества точек кривых средних общих издержек короткого периода (ATC), которые смещаются вправо при расширении масштабов производства, то в своей нижней точке LAC касается нижней точки самой нижней из кривых ATC. Также нам известно, что кривая предельных издержек короткого периода (MC) пересекают кривую ATC в точке минимума последней (см. тему «Издержки»). Отсюда можно заключить, что при оптимуме фирмы в длительном периоде наблюдается равенство:

$$LAC = ATC = MC = MR = AR = P$$

Причем равенство LAC и ATC наблюдается в точках их минимумов.

Теперь посмотрим на то, как определяется кривая отраслевого предложения в длительном периоде. Представим себе, что отрасль расширяется в результате сдвига кривой спроса на продукцию отрасли из положения D в положение D_1 (рисунок 6.4).



а) Отрасль б) Фирма

Рис. 6.4. Предложение отрасли в длительном периоде.

Равновесие в коротком периоде сместится из точки e в точку e′, так как предложение пока не вырастет. В результате скачка равновесной цены в отрасли появляется экономическая прибыль, что привлекает в нее новые фирмы. Кривая предложения короткого периода смещается вправо, в положение S_1. Однако результатом этого сдвига в длительном периоде является перемещение равновесия из точки e′ в точку e_1. Это означает, что кривая предложения длительного периода пройдет через точки e и e_1, то есть будет горизонтальной прямой.

Кривая отраслевого предложения длительного периода горизонтальна, если равновесная рыночная цена в результате вхождения в отрасль новых фирм возвращается к прежнему уровню. Это возможно в случае, если не происходит никаких изменений в средних издержках фирм при расширении отрасли. Цена вернется на уровень нижней точки кривых LAC каждой из фирм.

Если же вхождение новых фирм в отрасль создает нехватку ресурсов, то этот факт приведет к повышению их цен. Кривые LAC фирм будут сдвигаться вверх (то есть каждая последующая из входящих в отрасль фирм будет иметь более высокие средние издержки длительного периода по сравнению с предшествующей фирмой). Следовательно, кривая отраслевого предложения будет восходящей (рис. 6.4 б). Это случай возрастающих отраслевых издержек или внешних потерь от масштаба, то есть потерь, которые являются внешними по отношению к фирме.

Если расширение производства в отрасли сопровождается последовательным снижением кривых LAC входящих в отрасль фирм (например, в результате развития средств коммуникации или сбытовой сети), то кривая отраслевого предложения в длительном периоде будет убывающей (рис. 6.4 б). Это случай убывающих отраслевых издержек или внешней экономии от масштаба.

6.3. Чистая монополия.

Понятие «монополия» было определено выше. Модель монополии основана на ряде допущений.

1. Монополия предполагает **наличие в отрасли единственной фирмы**. Однако здесь мы сталкиваемся с проблемой определения отрасли. Несмотря на всю условность понятия «отрасль», сохранение определения монополии как единственной фирмы в отрасли предполагает, что кривая спроса на продукцию монополии есть одновременно кривая спроса на продукцию всей отрасли. При этом, при сравнении этой кривой спроса с кривой спроса на продукцию фирм при других рыночных структурах, можно констатировать, что она значительно менее эластична при каждом данном уровне цены.

Так, например, пивоваренная фирма, как правило, имеет монополию на выпускаемые ею сорта пива (например, петербургское АО «Балтика» является монополистом на выпуск всех сортов пива под торговой маркой «Балтика»), но она отнюдь не является монополистом на рынке пива (так АО «Балтика» не является монополистом даже в С.- Петербурге, не говоря уже о России). Другой пример. Почтовое ведомство является монополистом на отправку писем и телеграмм, но его монополия на рынке связи все более и более подрывается по мере развития альтернативных средств коммуникации (например, увеличения числа пользователей электронной почтой).

2. **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. Степень монопольной власти зависит от наличия и близости заменителей. Чем больше товаров-заменителей у производимого единственной фирмой блага и чем в большей мере они способны замещать это благо, тем в меньшей мере этот единственный производитель может считаться монополистом в отношении производимого им блага.

Так, если продукция монополиста не имеет сколько-нибудь близких заменителей, то монополист может поднять цену на продукцию, а потребители будут вынуждены либо платить за нее эту более высокую

цену, либо вовсе отказаться от ее потребления. В то же время заметим, что эластичность кривой спроса (как и степень монопольной власти) будет зависеть от наличия и близости заменителей. Возьмем, например, услуги железных дорог. В России спрос на эти услуги значительно менее эластичен, чем, скажем, в США, где имеется развитая сеть автомобильных дорог, связывающая все населенные пункты.

3. **Отсутствие свободы входа на рынок (в отрасль)**. Сохранение монопольного положения фирмой требует исключения притока в отрасль новых фирм. Это обеспечивают барьеры для входа, которые могут принимать различные формы.

Экономия от масштаба. Если значительное увеличение выпуска в отрасли не приводит к потерям от масштаба, а, напротив, постоянно сопровождается экономией от масштаба, то весьма вероятно, что в ней сможет осуществлять прибыльное производство только одна фирма. Например, две авиакомпании на одном маршруте могут совершать полеты с наполовину заполненными самолетами и нести убытки, тогда как если на нем останется только одна компания, ее самолеты будут заполнены почти полностью и она будет получать экономическую прибыль.

Более низкие издержки у утвердившихся в отрасли фирм. Такие фирмы обычно имеют развитое специализированное производство и сеть маркетинга, они освоили наиболее эффективные технологии и установили связи с наиболее надежными и дешевыми источниками поставок. Любая вновь входящая в отрасль фирма будет испытывать трудности в ценовой конкуренции со «сторожилами» отрасли, так как, как правило, ее издержки неизбежно будут более высокими.

Дифференциация продукта и приверженность потребителя к торговой марке. Если фирма производит в существенной степени дифференцированный продукт и потребитель отождествляет данный продукт с торговой маркой фирмы (например, престижные спортивные автомобили «Ферарри»), то другой фирме будет трудно проникнуть на тот же рынок. Такой барьер может иметь место, даже если рынок достаточно велик, чтобы вместить двух и более производителей. Основной проблемой для вновь входящей фирмы будут не издержки, а обеспечение приверженности потребителей новой марке.

Контроль за ключевыми ресурсами. Если, например, фирма владеет источником поставок какого-то важнейшего сырья для производства изделия (допустим, производитель электрических лампочек контролирует единственное месторождение вольфрама в стране), то она может не допустить конкурентов к этому источнику.

Контроль над сбытом. Аналогично, если фирма монопольно владеет сбытовой сетью своей продукции, то она может затруднить доступ на рынок готовых изделий продукции конкурента.

Правовая защищенность. Монопольное положение фирмы может быть защищено патентами, авторским правом («копирайт»), различными видами лицензирования (позволяющими, например, только одной фирме оказывать услуги в определенной сфере деятельности), тарифами (таможенными пошлинами), а также другими торговыми ограничениями как против отечественных, так и зарубежных конкурентов.

Угроза поглощения. Монополист может представлять угрозу поглощения для входящей в отрасль фирмы. Сам факт существования такой угрозы может препятствовать входу.

Преимущества противодействия входу. Утвердившийся в отрасли монополист в состоянии работать с убытками более длительное время, чем входящая в отрасль фирма. Таким образом, он в состоянии начать и выиграть ценовую войну, тратить большие средства на рекламу, предлагать покупателям гораздо более привлекательные условия послепродажного обслуживания, активно разрабатывать и внедрять новшества и т.п.

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

6.3.1. Максимизация прибыли чистой монополией.

В отличии от фирмы в условиях совершенной конкуренции монополист является не ценополучателем, а «создателем цен». Он может выбирать, какую цену назначить, хотя он и ограничен в этом выборе кривой спроса. Повышение цены монополистом снижает количество блага, на которое предъявляется спрос.

Общее правило максимизации прибыли распространяется и на монополиста. Он выбирает выпуск (Q_m) при равенстве предельной выручке предельным издержкам (MR = MC). На рис. 6.5 изображен оптимум монополиста. Он определяет цену (P_m) и получает экономическую прибыль, показанную затененным прямоугольником.

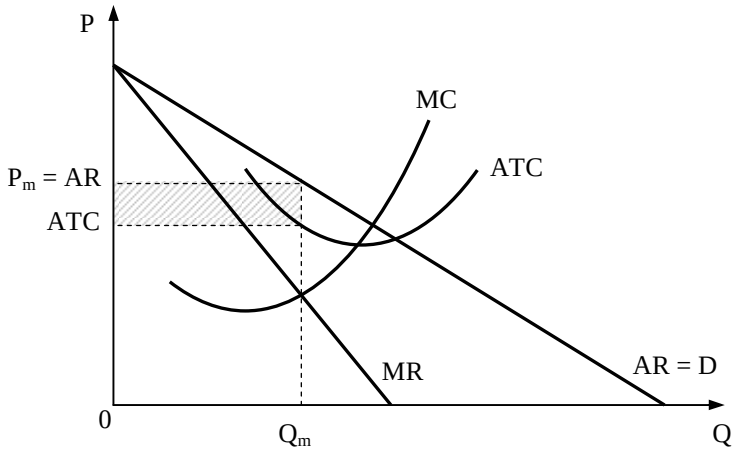


Рис. 6.5. Оптимум монополиста.

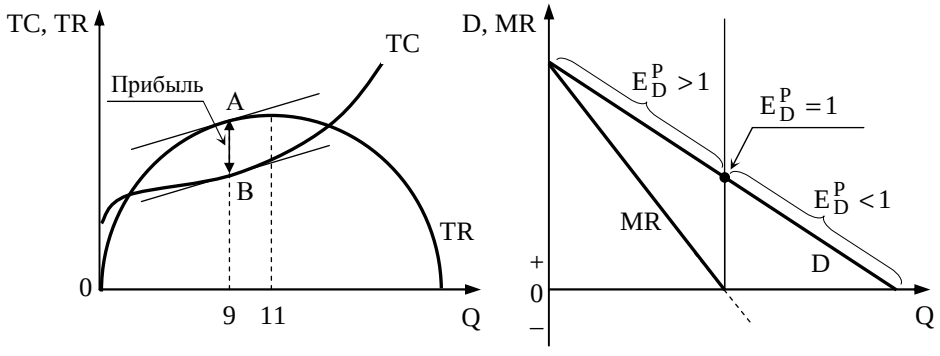
Обратим внимание на то обстоятельство, что монополист выбирает выпуск относительно эластичного участка кривой спроса. Почему он ведет себя таким образом? Дело в том, что как мы уже знаем, MR = 0 там, где $|E_d| = 1$, а MR > 0, там, где $|E_d| > 1$. Поскольку MC, по определению, всегда больше нуля, то их равенство с MR возможно, естественно, только там, где и MR > 0. В результате, максимизирующий совокупную прибыль монополист, не может выбрать выпуск относительно неэластичного участка кривой спроса или даже там, где $|E_d| = 1$.

Что касается длительного периода, то здесь, в отличии от рынка с совершенной конкуренцией, монополист может сохранить положительную экономическую прибыль, так как входные барьеры препятствуют появлению в отрасли новых фирм. Единственная разница между коротким и длительным периодами будет в том, что в последнем монополист будет приравнивать предельную выручку (MR) к предельным издержкам длительного периода (LMC). В то же время неверно было бы полагать, что монополист обязательно во всех случаях имеет экономическую прибыль и не имеет убытков. В коротком периоде монополист может работать и с убытками, например, если его издержки слишком высоки. В таком случае, приравнивая MR и MC, он минимизирует убыток.

При решении проблемы **максимизации прибыли чистой монополией** 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·Q). Кривая валового дохода (TR) фирмы при несовершенной конкуренции имеет «холмообразный» вид. На рисунке 6.6 а изображена и кривая валовых издержек (TC), которая нам уже известна.



а) б)

Рис. 6.6. Максимизация прибыли чистой монополией.

Максимум общей прибыли будет при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC максимальна. Это видно из рисунка: максимальное расстояние будет соответствовать расстоянию между точками A и B, 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}. Каков же будет MR при несовершенной конкуренции? Изобразим графически (см. рис. 6.6 б) 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 а и б 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.

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 А и В. 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 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.

На рис. 6.7 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 коротком периоде.**

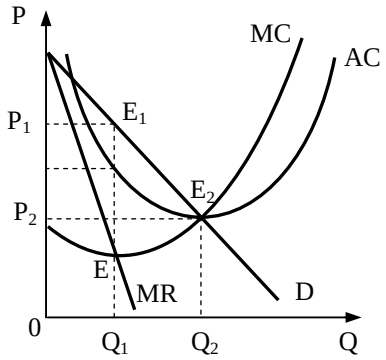


Рис. 6.7. Получение прибыли монополией в коротком периоде.

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 AC будет лишь касаться кривой спроса. Нечто похожее происходит при рыночной структуре, называемой монополистической конкуренцией (см. далее).

Предыдущий анализ был связан с монополией как феноменом определенной власти над рыночной ценой со стороны продавца. Но известный контроль над ценами может быть и со стороны покупателя. Если термин монополия означает «один продавец», **то монопсония** - это «один покупатель». Исследование проблемы монопсонии является одной из важнейших научных заслуг Джоан Робинсон. Если покупатель - один, а продавцов - много, конкуренция развернется прежде всего между продавцами (производителями), и цена будет понижаться. Монопсонист имеет возможность диктовать цены на приобретаемую продукцию и устанавливать ее на уровне более низком, чем в условиях совершенной конкуренции. Как известно, монополист,

имея власть над ценой, может установить ее на уровне, превышающем уровень цены равновесия в условиях совершенной конкуренции, и объем производства у монополиста ниже, чем при совершенной конкуренции. А каков объем закупок у монопсониста? Выше или ниже уровня условий совершенной конкуренции? Ответ на этот вопрос неоднозначен. Все будет зависеть от условий предложения отрасли и соответствующего уровня цены предложения. Но зададимся вопросом: а зависит ли власть монопсониста от самого характера приобретаемого им продукта? Очевидно, да. Сопротивляться власти монопсониста могут, скорее, производители не скоропортящейся продукции: если им не нравятся условия монопсонии, они еще могут какое-то время поискать другого покупателя. А что делать производителям скоропортящейся продукции сельского хозяйства? По всей видимости, у них больше вероятности попасть в зависимость от условий, диктуемых монопсонистом. Итак, монопсонист, манипулируя объемом своих закупок, может воздействовать на рыночную цену приобретаемой продукции. Следовательно, его можно назвать **«ценоискателем».**

6.3.2. Ценовая дискриминация.

Еще одним способом максимизации прибыли и присвоения излишка потребителя монополией является политика ценообразования, названная **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 удается, 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. рис. 6.8).

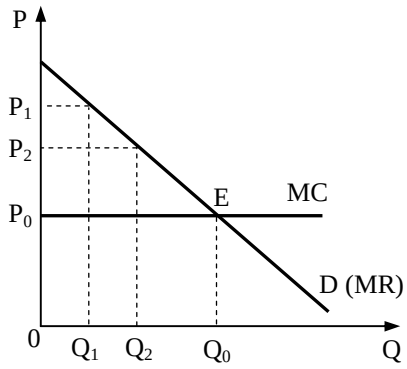


Рис. 6.8. Проведение монополией ценовой дискриминации первой степени.

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), 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_0, т. к. 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 ска-

зать, 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.

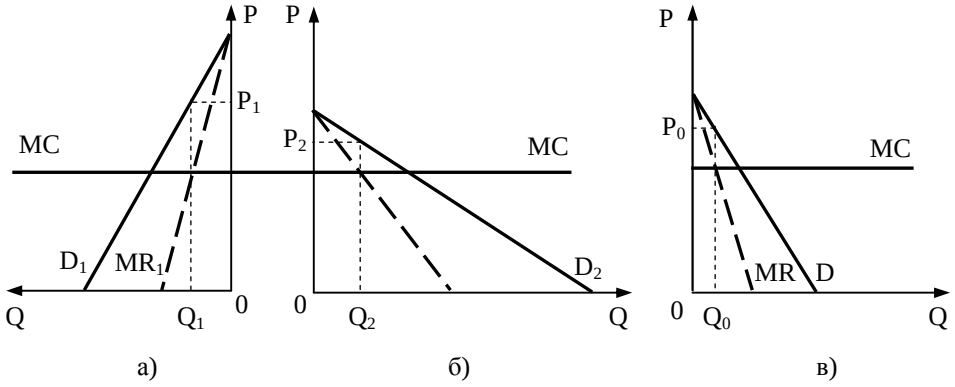


Рис. 6.9. Ценовая дискриминация третьей степени.

На рисунке 6.9 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).

6.3.3. Монопольная власть.

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.)[11]:

$$L = \frac{P - MC}{P} \qquad (6.1)$$

Чем больше разрыв между P и MC, 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.

[11] Lerner A. The concept of monopoly // Review of Economic Studies. 1933. Vol.1.

Монопольная 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 монопольной 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. 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 монопольной 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.

Число фирм 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). Положение, когда только несколько фирм захватывают большую часть рынка, называется концентрацией рынка. 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 (см. выше).

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 получат 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.

6.3.4. Антимонопольная политика государства.

Большинство экономистов полагает, что предоставленный самому себе рынок не в состоянии справиться с тенденцией к монополизации и поэтому со стороны государства требуется проведение конкурентной политики. Конкурентная политика – это действия государства, направленные на обеспечение эффективного использования экономических ресурсов и защиту интересов потребителей. Конкурентная политика имеет дело с такими явлениями, как монополизация рынка отдельной фирмой, достижение монопольного положения путем слияния и поглощения, сговор между продавцами и антиконкурентная практика.

Слияние есть объединение двух и более фирм в одну на основе их взаимного добровольного соглашения. **Поглощение** есть приобретение одной фирмой другой без согласия приобретаемой фирмы. **Антиконкурентная практика** есть действия, приводящие к существенному ограничению или уничтожению конкуренции на рынке. Наиболее известными примерами антиконкурентной практики являются исключительное дилерство, отказ в поставке и связанные продажи. Исключительное дилерство – практика заключения со сбытовыми предприятиями контрактов, оговаривающих, что эти предприятия будут торговать только продукцией данного производителя в ущерб другим конкурентам последнего. Отказ в поставке – намеренный отказ в поставке продукции заказчикам с целью обеспечения исключительных торговых связей, соглашений о связанных продажах. Связанные продажи – практика ограничения торговли, при которой поставщик требует, чтобы покупатель продукта (связывающее благо) купил еще один или несколько продуктов (связываемые блага) у того же продавца.

Конкурентная политика состоит, главным образом, в контроле над структурой рынка и поведением фирм на рынке, а также, иногда в прямом контроле эффективности функционирования рынка (например, установления предельных цен в случае естественных монополий). Есть два основных подхода к контролю над структурой рынка и поведением на рынке – недискреционный и дискреционный. **Недискреционный**

подход заключается в формулировании приемлемых стандартов рыночной структуры и поведения на рынке и полном запрещении каких бы то ни было нарушений этих стандартов. Обычно этот подход включает:

а) установление максимально допустимой доли рынка (например, не более 20%) в целях ограничения и недопущения возникновения монополизма. Так, автоматически запрещается любое слияние или поглощение, которое привело бы к увеличению рыночной доли объединенной группы поставщиков сверх допустимого предела;

б) полное запрещение всех форм «групповой монополии» (типа картелей);

в) полное запрещение деятельности, ведущей к ослаблению или уничтожению конкуренции, например, исключительного дилерства, отказа в поставке и т.д.;

Дискреционный подход носит более прагматический характер. Он допускает, что высокий уровень концентрации продавцов и определенные соглашения между фирмами часто могут приводить к повышению экономической эффективности, а не к ее снижению. Сущность этого подхода заключается в том, что каждый случай необходимо оценить с точки зрения его конкретных достоинств и недостатков, а не осуждать автоматически. Таким образом, соглашения, ограничивающие торговлю и им подобные, расцениваются в зависимости от их возможных потерь и выгод. Если потери от данных видов деятельности больше, чем выгоды, тогда и только тогда они запрещаются.

Правовой основой конкурентной политики в России служит антитрестовское, или **антимонопольное законодательство**. Оно призвано не допустить развертывания разрушительной для эффективности экономики ограничительной деловой практики. Под последней понимаются действия, направленные на ограничение конкуренции на рынке. Федеральный закон «О защите конкуренции» имеет своей целью обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободную экономическую деятельность, защиту конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Ведется государственный контроль (Федеральная антимонопольная служба (ФАС)) за созданием, слиянием и присоединением коммерческих организаций, приобретением акций в уставном капитале коммерческих организаций. В случае, когда коммерческие организации и некоммерческие организации, занимающие доминирующее положение, совершили два или более нарушений антимонопольного законодательства, федеральный антимонопольный орган вправе принять решение об их принудительном разделении или выделении из их состава одной или нескольких организаций.

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.

6.4. Олигополия. Политика ценообразования. Общественные потери и выгоды от олигополии.

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. Стоит выделить две характеристики, которые отличают олигополию от любой другой рыночной структуры. Это, во-первых, **барьеры для входа**, которые создают различие между олигополией, с одной стороны, совершенной и монополистической конкуренцией, – с другой. В то же время, эти барьеры «ниже», чем при монополии. Качественно же барьеры практически не отличаются от тех, которые были рассмотрены при анализе монополии. Во-вторых, олигополию отличает от всех прочих структур тот факт, что ей присуща взаимозависимость фирм. **Взаимозависимость фирм** означает, что действия каждой из фирм затрагивают каждого из конкурентов и что фирмы осознают это. Например, если какая-либо из фирм меняет цену или объем рекламы, то это повлияет на величину продаж конкурентов. Последние также, в свою очередь, отреагируют изменением цены или объема рекламы. Ни один из конкурентов не может позволить себе игнорировать действия другого.

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**. Данный индекс показывает степень концентрации рынка и вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных долей каждой фирмы в отрасли: $H = S_1^2 + S_2^2 + ... + S_n^2$, где Н- индекс Герфиндаля; $S_1, S_2, ..., S_n$ - 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 Н= 3600 + 400 + 2·100 = 4200.

Если бы мы подсчитали индекс концентрации для 50 наиболее крупных фирм отрасли, значит, мы бы воспользовались индексом **Герфиндаля-Хиршмана**. 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.

Поведение фирм на олигополистическом рынке подвержено двум противоположным тенденциям. Во-первых, взаимозависимость фирм может привести их к желанию вступить в сговор друг с другом. Если им удается объединить свои действия и поступать так, как будто они одна фирма, то с помощью такого скоординированного поведения они могут максимизировать общую прибыль в данной отрасли. Во-вторых, эти фирмы будут стремиться конкурировать таким образом, чтобы получать именно в свое распоряжение максимальную долю отраслевой прибыли. При этом важно понимать, что эти две линии поведения несовместимы. Чем больше фирмы конкурируют друг с другом ради получения большей доли отраслевой прибыли, тем меньше становится общая величина этой прибыли. Например, ценовая конкуренция снижает среднюю цену в отрасли, а конкуренция с помощью рекламы повышает отраслевые издержки. В любом случае отраслевая прибыль падает.

Иногда фирмы демонстрируют способность вступать в сговор. **Сговор** – ситуация, когда олигополисты заключают соглашение ограничить конкуренцию на рынке. Политика ценообразования, основанная на сговоре предполагает: явный сговор (картель), молчаливый сговор (лидерство в ценах). Рассмотрим подробнее каждую ситуацию.

Явный сговор: картель. Когда фирмы вступают в сговор, то они могут договориться относительно цен, доли продаж на рынке, величины рекламных расходов. Такой сговор снижает неопределенность, с которой они сталкиваются. Если же они вступят в ценовую конкуренцию или прибегнут к нескоординированному наращиванию рекламных расходов, то их экономические прибыли могут существенно снизиться. Картель – это явное соглашение с целью ограничения конкуренции. Участники картеля максимизируют прибыль, если они действуют как единая монополистическая фирма. Они определяют цену на продукцию при условии монополизации отрасли и соответствующий такой монопольной цене объем продаж. Затем участники картеля должны договориться о распределении этого суммарного объема между ними, то есть договориться о квотах.

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 антитрестовскому 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.

Молчаливый сговор: лидерство в ценах. Фирмы могут прибегнуть к молчаливому сговору. Молчаливый сговор предполагает, что между фирмами устанавливается сама собой складывающаяся координация поведения в процессе их взаимодействия на рынке. Одной из форм молчаливого сговора может быть ценовое лидерство. Ценовое лидерство означает координацию олигопольных цен между фирмами в целях получения высоких прибылей. 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.).

Что способствует сговору**? Достижению** как явного, так и молчаливого **сговора содействуют ряд обстоятельств.**

1. Если в отрасли лишь несколько фирм и они хорошо известны друг другу;

2. У этих фирм примерно одинаковые технологии и средние издержки;

3. Эти технологии и уровень издержек известны всем участникам олигополистического рынка;

4. Они производят одинаковую продукцию и таким образом могут легко вступать в ценовой сговор;

5. В отрасли имеет место доминантная фирма;

6. Барьеры для входа новых фирм достаточно высоки и таким образом нет опасений, что они подорвут условия сговора;

7. Стабильное состояние рынка. Если спрос или издержки подвержены сильным колебаниям, то достичь соглашения трудно по двум причинам. Во-первых, эти колебания затрудняют прогнозирование, во-вторых, достигнутые в таких условиях соглашения необходимо часто изменять.

8. Отсутствуют эффективные государственные меры против участников сговора.

В экономической теории выделяются модели поведения олигополистов, **не основанные на тайном сговоре:** ломаная кривая спроса, «издержки плюс», игровые стратегии (теория игр). Рассмотрим их более подробно.

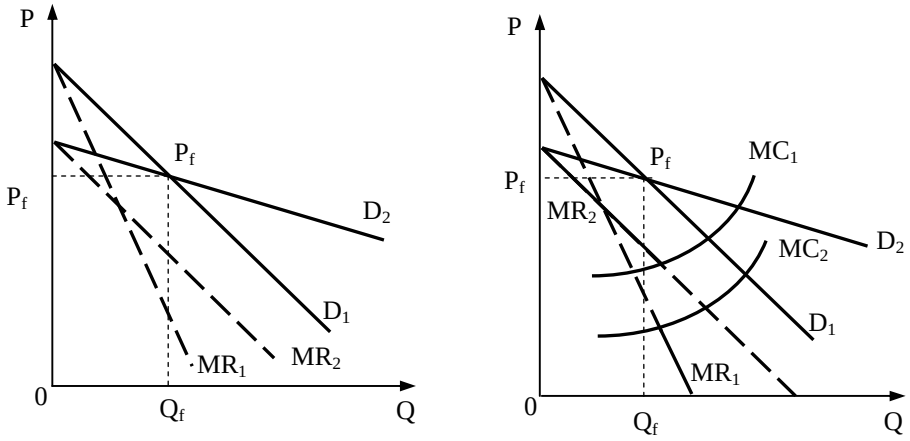
Олигополия без сговора: ломаная кривая спроса. Идея ломаной кривой принадлежит американскому экономисту П. Суизи, описавшему ее в 40-х гг. XX в. Поведение фирмы при наличии олигополии без сговора зависит от того, как, по ее мнению, соперники отреагируют на ее действия. Модель ломаной кривой спроса пытается объяснить, почему при отсутствии сговора между олигополистами цена, тем не менее, остается относительно стабильной?

Эта модель базируется на двух предположениях.

1. Если кто-либо из олигополистов снизит свою цену, то его конкуренты будут вынуждены последовать его примеру с тем, чтобы «не отдать» покупателей понизившей цену фирме.

2. Если кто-либо из олигополистов повысит свою цену, то его конкуренты не последуют его примеру и сохранят прежние цены с тем, чтобы «отобрать» покупателей у повысившей цену фирмы.

При этих предположениях, каждый из олигополистов столкнется с ломаной кривой спроса (рис. 6.10). Проанализируем данный график.



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

б) Ломаная кривая спроса олигополиста, обусловливающая жесткость цен

Рис. 6.10. Ломаная кривая спроса.

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 сохранят 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 по-

вышении - столкнуться с резким сокращением этого объема (рис. 6.10 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. 6.10 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 обусловливает 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 .

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. б, 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. б, 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.

Эта модель имеет два ограничения. Во-первых, стабильность цены может быть обусловлена и другими факторами. Фирмы могут не желать слишком часто менять цену из-за необходимости переделывания прейскурантов, разработки новых прогнозов доходности или же переоценки запасов готовой продукции. Кроме того, частое изменение цены может отпугнуть покупателей. Во-вторых, модель объясняет, почему цена стабильна, но никак не объясняет, чем задан ее исходный уровень. Она лишь показывает, что цена будет повышена только в случае, если предельные издержки превысят MC_2 . В этом случае точка излома сместится влево и относительно нее определится новая стабильная цена.

Олигополия без сговора: 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.

6.5. Монополистическая конкуренция: основные характеристики. Равновесие в коротком и длительном периодах.

Монополистическая конкуренция значительно ближе к совершенной конкуренции, чем олигополия. Эта рыночная структура представлена большим количеством конкурирующих фирм, но каждая из них обладает некоторой степенью рыночной власти, каждая фирма имеет некоторую свободу в определении цены своей продукции. Именно благодаря этому данная рыночная структура и получила название «монополистическая». Итак, монополистическая конкуренция предполагает:

1. Наличие **достаточно большого числа фирм**, причем каждая отдельная фирма обладает незначительной долей рынка. В результате действия каждой отдельной фирмы не затрагивают конкурентов, то есть, в отличии от олигополии, фирма, рассчитывая свои действия, может не беспокоиться о том, как на ее действия ответят конкуренты. Такое положение дел называется взаимонезависимостью фирм. **Взаимонеза-**

висимость фирм – это такая ситуация, когда поведение одной фирмы не оказывают воздействия на кривые спроса ее конкурентов.

2. **Свободу входа новых фирм в отрасль**. Если какая-либо фирма хочет внедриться на рынок, то она может свободно это сделать.

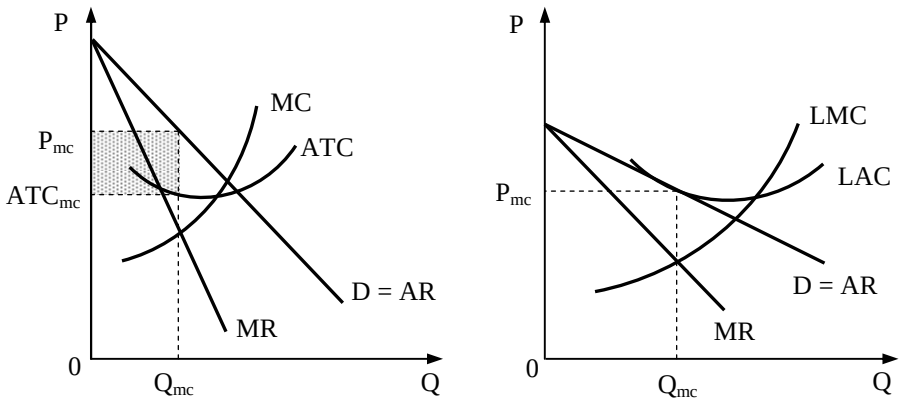
Эти два свойства монополистической конкуренции роднят ее с совершенной конкуренцией.

3. Каждая фирма производит продукцию, которая хотя бы в чем-то отлична от продукции своих конкурентов. В результате она может слегка повысить цену и не потерять всех своих потребителей. Таким образом кривая спроса имеет отрицательный наклон, хотя спрос весьма эластичен в силу наличия множества конкурентов, на продукцию которых могут переключаться потребители. Описанная ситуация называется дифференциацией продукции. **Дифференциация продукции** – ситуация, когда продукция одной фирмы отличается от продукции конкурентов в такой степени, что позволяет фирме повышать цену этой продукции без потери всех покупателей. 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.

Именно дифференциация продукции отличает монополистическую конкуренцию от совершенной конкуренции, с одной стороны, и может быть общей характеристикой монополистической конкуренции и олигополии, – с другой.

На рис. 6.11 (график А) изображен оптимум фирмы в условиях монополистической конкуренции в коротком периоде. Единственное отличие от оптимума монополиста состоит в том, что спрос на продукцию фирмы значительно более эластичен. Фирма получает некоторую экономическую прибыль в коротком периоде (представлена затененным прямоугольником на графике А). Эта прибыль, в отличии от прибыли монополиста, невелика, что роднит в коротком периоде монополистическую конкуренцию и совершенную конкуренцию.

Если фирма получает экономическую прибыль, то она притягивает в отрасль новые фирмы в длительном периоде. По мере входа новых фирм происходит отток к ним покупателей от ранее утвердившихся в отрасли фирм и спрос на продукцию последних падает. Таким образом, кривая спроса на их продукцию будет смещаться влево и, одновременно, ее наклон будет становиться все более пологим, что отражает возрастание эластичности кривой спроса по мере увеличения числа конкурирующих в отрасли фирм. Такие изменения положения кривой спроса будут продолжаться до тех пор, пока экономическая прибыль не станет нулевой и приток новых фирм в отрасль прекратится (см. рис. 6.11, график Б). На этом графике мы видим, что кривая спроса в длительном периоде (D = AR) становится касательной к кривой средних издержек длительного периода (LAC). Выпуск (Q_{mc}) будет определяться, как всегда, там, где LMC = MR. Однако заметим, что при равновесии фирмы в условиях монополистической конкуренции в длительном периоде этой точке, одновременно, соответствует точка касания D и LAC.



а) Короткий период б) Длительный период

Рис. 6.11. Монополистическая конкуренция в коротком и длительном периоде.

При рассмотрении применимости модели монополистической конкуренции к реальному миру мы сталкиваемся с рядом **проблем.** Во-первых, информация может быть несовершенной. Фирмы не войдут в отрасль, если они не имеют точного представления о наличии или отсутствии в ней экономической прибы-

ли. Также они могут не входить в отрасль, если недооценят спрос на продукцию, которую они собираются продавать. Во-вторых, поскольку фирмы в отрасли производят дифференцированную продукцию, то трудно, если не невозможно оценить спрос для отрасли в целом. Таким образом, анализ ситуации на рынке объективно ограничен уровнем фирмы. В-третьих, фирмы различаются не только вследствии дифференциации продукции, но и по размерам и уровню издержек. Если утвердившиеся в отрасли фирмы имеют определенные преимущества в издержках, то вход в отрасль может быть не полностью свободным. В-четвертых, в рассмотренной выше модели внимание было сконцентрировано на решениях о цене и выпуске. В реальности, фирма в условиях монополистической конкуренции должна решать - какое количество модификаций продукта производить и сколько затратить на их рекламу. Это вовлекает фирму в неценовую конкуренцию.

Неценовая конкуренция есть конкуренция в форме продвижения продукта на рынок (реклама, упаковка и т.п.) или в форме «развития продукта». Под развитием продукта понимается создание такого продукта (например, новой марки телевизора или пылесоса), который хорошо продавался бы и, одновременно, отличался бы от производимых конкурентами аналогов. В случае поставки услуг речь здесь может идти о поставках услуг лучшего качества (например, более продолжительное гарантийное обслуживание или более позднее закрытие). Цель рекламы не только информировать о наличии продукта, но и убедить покупателей покупать именно его. Успешная рекламная кампания не только увеличивает спрос, но и делает кривую спроса на продукт фирмы менее эластичной, так как «привязывает» потребителя к определенной модификации продукта (например, он вырабатывает устойчивое предпочтение сорта пива «Балтика-3» по сравнению с пивом «Степан Разин», или наоборот). Однако реклама требует затрат. Поэтому фирма, принимая решение об объеме рекламы, должна сопоставлять предельный доход от рекламы (MR_A) с предельными издержками на рекламу (MC_A). Следуя известному нам правилу, фирма увеличивает объем рекламы до тех пор, пока превышение MR_A над MC_A не обратится в равенство.

В связи с развитием продукта и рекламой возникают две проблемы. Во-первых, влияние развития продукта и рекламы на спрос на продукцию фирмы труднопредсказуемо. Во-вторых, развитие продукта и реклама с большой степенью вероятности повлекут за собой различные последствия при различных ценах. Таким образом, максимизация прибыли потребует сложного выбора оптимальной комбинации цены, разновидности продукции и объема рекламы.

На рис. 6.12 представлено равновесие фирм в условиях монополистической конкуренции и совершенной конкуренции в длительном периоде. Фирма в условиях совершенной конкуренции сталкивается с горизонтальной кривой спроса. Ее выпуск будет Q_c и цена установится на уровне P_c. При монополистической конкуренции фирма сталкивается с кривой спроса с отрицательным наклоном. Она будет выпускать меньше продукции ($Q_{mc} < Q_c$) и продавать ее по более высокой цене ($P_{mc} > P_c$).

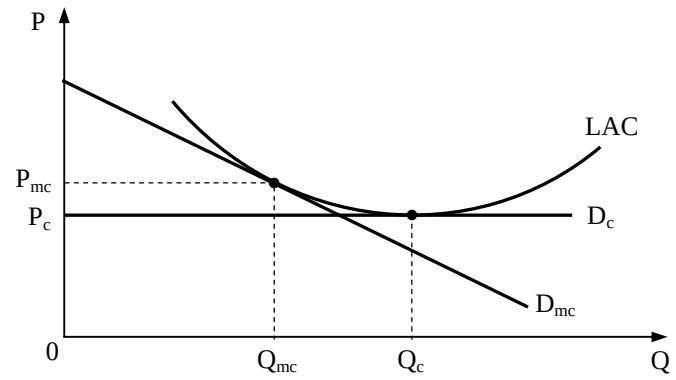


Рис. 6.12. Монополистическая конкуренция и совершенная конкуренция.

Предположим, что обе фирмы имеют одинаковые кривые LAC. Тогда монополистическая конкуренция уступает совершенной конкуренции, во-первых, в силу того, что, как мы только что заметили, фирма при монополистической конкуренции будет поставлять меньше продукции и продавать ее по более высокой цене. Во-вторых, производство при монополистической конкуренции не достигнет минимума затрат на единицу продукции (минимума кривой LAC).

Таким образом, фирмы при монополистической конкуренции обладают избыточной мощностью. На рис. 6.12 она представлена разностью между Q_c и Q_{mc}. Другими словами, монополистическая конкуренция характеризуется большим числом конкурирующих фирм и все они производят меньше оптимального уровня, а следовательно, вынуждены назначать цену выше той, которая имела бы место при больших поставках. В то же время утверждается, что потери такого рода весьма незначительны, так как, во-первых, не-

смотря на отрицательный наклон кривой спроса, спрос весьма эластичен из-за большого количества товаров-заменителей, а, во-вторых, несмотря на то, что минимум LAC не достигается, сама LAC проходит ниже той, которая могла бы иметь место при совершенной конкуренции в силу большего размера фирм и вытекающей из него экономии от масштаба.

Посмотрим теперь на монополистическую конкуренцию с точки зрения потребителя. Потребитель может здесь выиграть от разнообразия продукции, от большей свободы выбора. Совершенная конкуренция не в состоянии, по определению, обеспечить разнообразие продукции. Таким образом потребители выигрывают от монополистической конкуренции по сравнению с совершенной конкуренцией, если ценность разнообразия продукции для них выше, чем дополнительные затраты на нее в силу более высоких издержек фирм.

В современной рыночной экономике большая часть продукции выпускается в условиях монополистической конкуренции. Монополистическая конкуренция не нуждается в антимонопольном регулировании со стороны государства, так как она не несет потерь для общества при учете выигрыша потребителей от разнообразия.

ТЕМА 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.

Содержание темы

7.1. Рынок труда.
7.2. Рынок земли.
7.3. Рынок капитала.

7.1. Рынок труда.

Труд неотделим от человека, 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.** 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». Далее мы будем пользоваться общепринятыми терминами «рынок труда», «спрос на труд», «предложение труда» и т. п.

Вышеописанная специфика товара «труд» и формы его купли-продажи на рынке предопределяют нижеследующие **особенности** этого рынка:

- во-первых, большая продолжительность взаимоотношений продавца и покупателя. Длительность контактов продавца и покупателя является необходимым условием постоянного возобновления операций купли-продажи услуг труда;
- во-вторых, большая роль, которую играют на рынке труда неценовые 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.

Объем предложения труда 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 (рис. 7.1.).Изменение ставки зарплаты порождает движение по кривой предложения. В то время как изменения в одном из перечисленных выше факторов вызывают сдвиги кривой предложения.

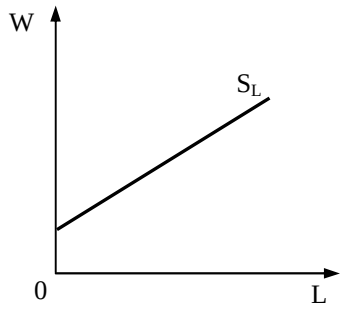


Рис. 7.1. Отраслевая кривая предложения труда.

Кривая предложения труда (S_L) на рис. 7.1 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 являются общая численность населения страны и доля в нем экономически активного населения, средняя продолжительность рабочего дня, профессионально-квалификационный состав работников и др.

Кривая предложения труда отдельного работника имеет положительный наклон**.** Причина этого заключается в том, что для того, чтобы стимулировать человека работать большее количество часов в день, необходимо компенсировать ему возрастающую отрицательную полезность от работы. Например, это объясняет, почему сверхурочная работа оплачивается выше, чем работа в течение основного рабочего дня. Однако при определенных обстоятельствах кривая предложения труда может загибаться назад так, как это показано на рис. 7.2.

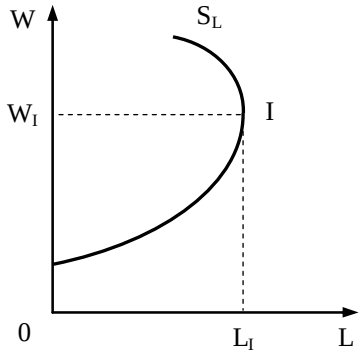


Рис. 7.2. Кривая предложения труда отдельного работника.

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_I) 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?

Объяснение этого явления состоит в том, что на предложение труда воздействуют два противоположно направленных эффекта – уже известные нам - эффект замены и эффект дохода. С одной стороны, чем выше ставка оплаты труда, тем больше труда стремится предложить человек, так как по мере роста этой ставки жертва в виде неполученного дохода (а, следовательно, и нереализованного потребления), которую приносит предающийся досугу индивид, становится все большей. Поэтому он как бы «обменивает» досуг на доход. Это есть эффект замены от повышения ставки зарплаты. **Эффект замены** от повышения ставки зарплаты означает стремление работника заменять досуг доходом, так как единица времени досуга связана с более высокими издержками упущенных возможностей, чем единица времени труда. С другой стороны, по мере роста ставки зарплаты люди могут начать ощущать, что они в состоянии позволить себе работать меньше, но зато иметь больше досуга. Это называется эффектом дохода от повышения ставки зарплаты. **Эффект дохода** от повышения ставки зарплаты означает стремление работника заменить доход досугом, так

как единица времени труда связана с более высокими издержками упущенных возможностей, чем единица времени досуга.

Взаимодействие этих двух эффектов и предопределяет наклон кривой предложения труда отдельного работника. Обычно предполагается, что эффект замены перевешивает воздействие эффекта дохода, особенно когда ставки зарплаты низки. В таком случае, их повышение действует как стимул предлагать большее количество часов труда. Однако совсем не исключена и ситуация, когда, наоборот, эффект дохода перевешивает эффект замены. Особенно это вероятно при высоких ставках зарплаты. Тогда кривая предложения труда и начинает загибаться назад. На рис. 7.2 это происходит с момента, когда ставка зарплаты достигает величины W_1.

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 (рис. 7.3.).

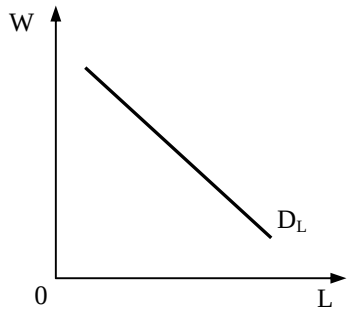


Рис. 7.3. Кривая спроса на труд.

На оси абсцисс - величина требующегося 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.

Продолжим наше исследование, объединив оба графика - кривую спроса и кривую предложения труда и проанализируем более детально равновесие на рынке труда (рис. 7.4.).

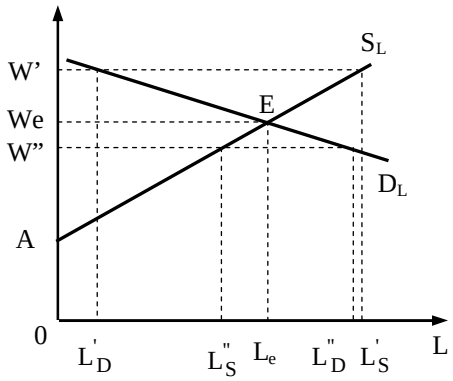


Рис. 7.4. Равновесие на рынке труда.

Особое внимание обратим на точку Е - пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень ставки заработной платы (W_e) определенное количество нанятых работников (L_e). В точке Е 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 Е 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 ($O - L'_S$) превышает спрос ($O - L'_D$). 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 ($O - L''_D$) превышает предложение ($O - L''_S$) 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.

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 - эта 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.

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.**

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 рис. 7.5.

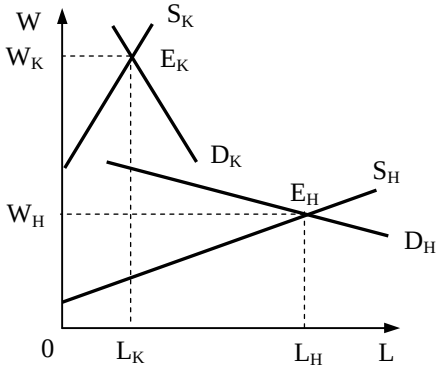


Рис. 7.5. Равновесие на рынке труда не конкурирующих друг с другом групп работников.

На данном графике представлены ситуации для двух - на самом деле их гораздо больше – не конкурирующих 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 ($S_н$) 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 ($W_н$).

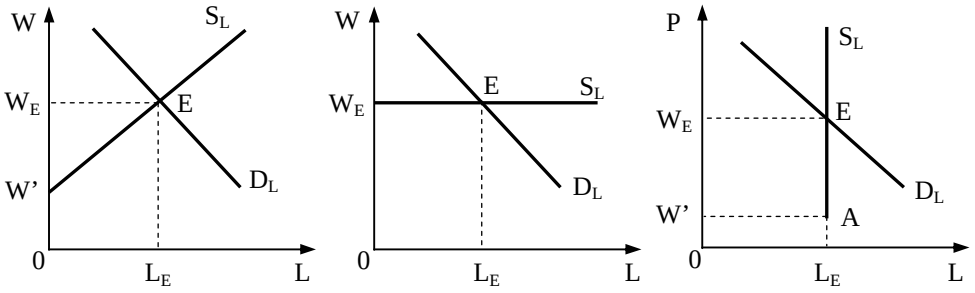
Дифференциация в размерах заработной платы - явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной. Для более полного представления о количественных различиях в получаемых наемными работниками 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.

Существуют 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, общий денежный доход владельца ресурса распадается на две части, – удерживающий доход и экономическую ренту. **Удерживающий доход** (плата за неперехода) – это тот минимум дохода, который предотвращает переход ресурса в другую область использования. **Экономическая рента** – это та часть общего дохода владельца ресурса, которая превышает удерживающий доход. Эти понятия относятся к любым ресурсам, но для начала рассмотрим их применительно к рынку труда.

Например, если некий работник получает 200 д.е. в месяц, а на другой работе он может получать максимум 150 д.е., то этот факт означает, что его общий доход в 200 д.е. распадается на удерживающий доход, равный 150 д.е., и экономическую ренту, равную 50 д.е. До тех пор, пока работнику платят не меньше 150 д.е. в месяц, он не сменит свою работу. Однако если ему станут платить меньше, то он пойдет туда, где он будет получать 150 д.е.

Теперь обратимся к рис. 7.6 а, на котором изображена кривая предложения труда работников какой-либо профессии (например, дворников). По мере роста ставки зарплаты все больше работников уходят из других сфер занятости и становятся дворниками. Зарплата каждого нового (предельного) дворника целиком состоит из удерживающего дохода, но все остальные дворники, которые уже работали дворниками до прихода «новичка», получат экономическую ренту сверх удерживающего дохода. Таким образом, экономическая рента для каждого дворника есть разница между реальной ставкой, которую он получает в данный момент, и той минимальной ставкой зарплаты, при которой он готов стать дворником.



а) нормальный случай б) абсолютно эластичное предложение в) абсолютно неэластичное предложение

Рис. 7.6. Экономическая рента и удерживающий доход на рынке услуг труда.

На рис. 7.6 а рыночная ставка оплаты труда дворников есть W_e, а W' - минимальный размер оплаты труда. Вся заработная плата дворника представлена прямоугольником $OW_E EL_E$. Площадь $OW'EL_E$ - это удерживающий доход всех дворников, а площадь $W'W_E E$ – экономическая рента всех дворников, кроме последнего (весь его доход представлен только удерживающим доходом). Очевидно, что пропорция разделения общего дохода всех дворников между удерживающим доходом и экономической рентой зависит от эластичности кривой предложения их труда. Чем менее эластично предложение, тем большая доля приходится на экономическую ренту. Чем большее увеличение ставки зарплаты требуется для привлечения дополнительного работника, тем большую экономическую ренту получат те, кто уже занят в данной сфере ранее.

На рисунке 7.6 б кривая предложения труда абсолютно эластична. В таком случае весь доход (площадь $OW_E L_E E$) 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.

Может ли весь доход работника состоять из экономической ренты? В принципе может, но кривая предложения труда должна быть абсолютно неэластична. Для этого надо только предположить, что этот работник – не дворник, а обладает каким-либо редчайшим талантом. В этом случае его невозможно «дополнять» другими работниками, а количество труда, которое он может поставлять на рынок, как и у любого другого человека, ограничено. Поэтому цена его труда определяется исключительно спросом на него. Как видно из рис. 7.6 в, кривая предложения услуг уникального ресурса 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 $OW_E EL_E$ 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 - $OW_E EL_E$, который состоит из платы за непереход (площадь $OW'AL_E$) и экономической ренты (площадь $W'W_E EA$).

Таким образом, в самом общем виде экономическая рента определяется как доход от фактора, отличающегося неэластичным предложением.

Большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения, оказывает деятельность **профсоюзов.**

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 пла-

ты.

- 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.

Помимо влияния профсоюзов, современный рынок труда испытывает на себе ощутимое **государственное воздействие**. Как уже отмечалось, законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Оно не только предъявляет спрос на услуги труда в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частном, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики. Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим слоям населения, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр.). Эти программы содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения наемных работников в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного механизма. В результате появляется особый элемент цены услуг труда, впрямую не связанный с функционированием рынка труда и образующийся на внерыночных принципах. Значительна и посредническая роль государства на рынке труда. Оно частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения работников содействуют максимально быстрой адаптации последних к меняющимся требованиям рынка.

В конце XX века в регулировании рынка труда произошли значительные изменения. Они связаны с практическим воплощением в жизнь теоретических концепций современных неоклассиков во многих развитых странах Запада. Теоретические взгляды современных представителей неоклассической школы исходят из того, что вследствие зарегулированности рынка труда он настолько потерял гибкость, что по существу перестал быть рынком. Ему присуще состояние хронического неравновесия, связанное с масштабным вмешательством регулирующих субъектов в его механизм. В результате, по мнению 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. **Флексибилизация рынка труда** предполагает введение гораздо более гибкой, чем прежде, системы оплаты услуг труда, которая должна базироваться не на методе аналитической оценки рабочих мест, который применялся в 1960-80-х гг., а на принципах индивидуализации ставок заработной платы. Возрастает роль единовременных выплат, причем последние часто увязываются не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями, способностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Используются и такие формы материального вознаграждения, как участие в прибылях компании, причем работник может нести и риск убытков предприятия. Возрастает роль работника в свободном выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и форм занятости. Получают распространение нестандартные виды занятости, особенно в условиях компьютеризации общественной жизни, — надомничество, временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость. В рамках **дерегулирования рынка труда** все более отчетливо проявляются требования о пересмотре и частичном устранении законодательных положений, относящихся к регламентации этого рынка, равно как и об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления на рынке конкурентных начал. Важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальное трудовое соглашение. Тем не менее, итогом флексибилизации рынка труда не может быть тотальный демонтаж системы его регулирования и ликвидации социальных гарантий трудящихся, что неминуемо привело бы к серьезному обострению социальных отношений. Речь идет о поиске такого механизма функционирования рынка труда, который позволил бы с наибольшей оптимальностью сочетать экономическую эффективность с социальным прогрессом общества.

7.2. Рынок земли.

Земля включает в себя все природные, не подвергшиеся обработке производственные ресурсы. Иначе говоря, в категорию «земля» попадают полезные ископаемые, леса, имеющие хозяйственное значение водные пространства.

Некоторые ресурсы частично подпадают под категорию «земля», а в то же самое время их частично можно классифицировать как «капитал». Например, полезные ископаемые, когда они извлечены из земли, обработаны и доставлены на фабрику, не могут быть охарактеризованы только как «земля». Но и то, что мы привыкли всегда считать землей, на самом деле содержит в себе элементы капитала, отличающие ее от чисто природного состояния (мелиорированная или даже просто выравненная земля).

Важной особенностью рынка земли является ее 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 отвоевывания 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.

Основная особенность земельных ресурсов состоит в том, что они **«служат» определенный период времени**. Например, земля (при условии поддержания ее в рабочем состоянии) может использоваться вечно. Следовательно, прежде всего, необходимо проводить различие между доходом, который владелец получает от продажи ресурса, и доходом, который владелец извлекает от использования ресурса или сдачи его в аренду.

Доход, который получается от продажи ресурса, есть цена ресурса. Можно сказать, что это плата один раз и за все. Например, участок земли в 6 соток может стоить– 500 д.е. Доход, извлекаемый из непосредственного использования ресурса по назначению, есть отдача от ресурса, а доход от сдачи его в аренду есть рента (рентный доход). Доход от использования ресурса есть ценность услуг ресурса за некоторый период времени. Например, сданные в аренду 6 соток земли могут приносить– 100 д.е. в год.

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.

Доход с земли традиционно называется **земельной рентой** (арендная плата). Категорию земельной ренты в своих работах подробно рассматривал К. Маркс. При этом надо помнить, что экономическую ренту владельцам приносят и другие ресурсы, если только предложение этих ресурсов не является абсолютно эластичным. В чем тогда отличие ренты, которую получают собственники земли, от ренты, которую получают владельцы прочих ресурсов? Все отличие состоит лишь в том, что совокупное предложение земли считается абсолютно неэластичным. Земельная площадь принимается как фиксированная, неизменная величина. Конечно, предложение земли может быть увеличено за счет человеческой деятельности. Однако вложения в расширение и улучшение пригодных к использованию земель рассматриваются как вложенный в землю капитал.

Для чистоты анализа представим себе землю, которая готова к использованию в производственном процессе без какого-либо предварительного человеческого воздействия на нее. Если ее количество фиксировано (например, 1 га), то кривая ее предложения будет вертикальной линией (S_N на рис. 7.7). Кривая спроса на землю подобна кривым спросам на прочие ресурсы. Она представляет MRP и имеет отрицательный наклон в силу убывающей отдачи с земли. **Равновесная рента** (R_e) определяется пересечением кривых спроса и предложения.

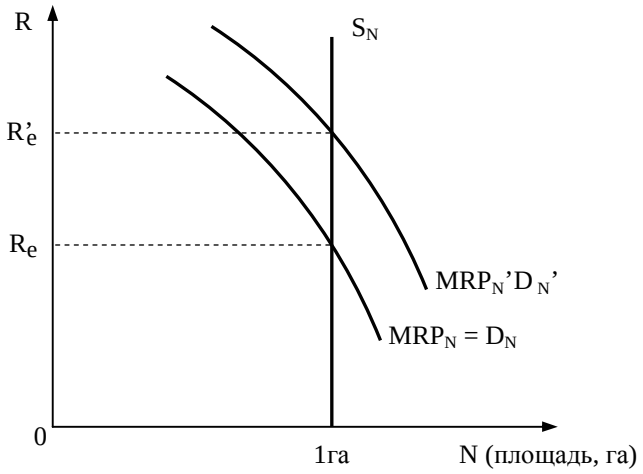


Рис. 7.7. Земельная рента.

Обращает на себя внимание тот факт, что рента целиком определяется спросом на землю. Если, допустим, спрос возрастет, то равновесная рента увеличится с R_e до $R_e^{'}$. Это обусловлено тем, что, при оговоренных выше условиях, никто не может предложить «новую землю», т.е. увеличить предложение земли в ответ на увеличение спроса.

Величина **земельной ренты**, таким образом, целиком определяется $MRP_N = MP_N \cdot MR$. Предельный продукт земли есть ее производительность. Например, земля в центре города (допустим, на Невском проспекте в Санкт-Петербурге) значительно более “производительна” для организации офиса туристической фирмы, чем земля на окраине города (допустим, в Купчино).

Предельная выручка зависит от спроса на производимую на данной земле продукцию. Чем выше спрос на нее, тем выше ее цена и, соответственно, предельный доход. Поскольку спрос на жилье в домах, расположенных в центре города, в целом выше, чем спрос на жилье в домах на окраине, то и рента владельца участка, расположенного в центре города, выше, чем рента с равного по площади участка на окраине.

Помимо категории земельной ренты, к рынку природных ресурсов применимо и понятие экономической ренты. 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.

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.

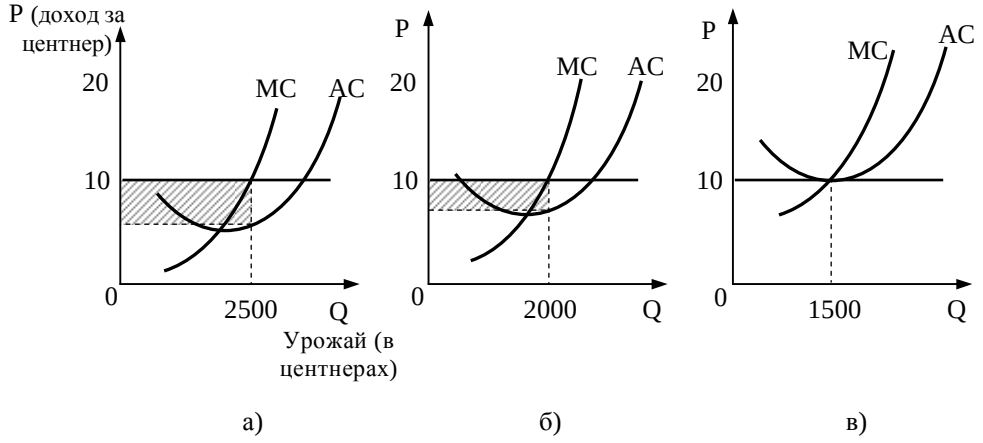
Поэтому цена земли (Р) определяется по следующей формуле:

$$P = \frac{R_t}{i} \qquad (7.1)$$

где P – цена земли; R_t – годовая рента (рентный доход с земли за год); i – годовая процентная ставка.

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):



а) б) в)

Рис. 7.8. Дифференциация земельной ренты по плодородию.

Как видно из графика на рисунке 7.8 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.

От чего зависят доходы собственников вещественных ресурсов? Понятно, что доходы людей, владеющих вещественными ресурсами, зависят от количества ресурсов, которыми они располагают. В свою очередь, их количество может зависеть от следующих обстоятельств:

1. Предпринимательские способности. Чем более выгодные направления инвестирования находит предприниматель, тем более высокими темпами возрастает запас вещественного ресурса, находящегося в собственности инвестора.

2. Прошлые доходы и сбережения. Если люди имели большие доходы и более высокую долю сбережений в прошлом, то это содействует созданию большего запаса ресурса.

3. Везение. Когда люди принимают инвестиционные решения, они никогда не могут учесть все связанные с ними риски. В зависимости от удачи их бизнес может процветать или приходить в упадок.

4. Наследование. Люди могут получить по наследству крупный капитал или большой участок земли.

Если отвлечься от количественного фактора и посмотреть от чего еще зависят доходы от вещественных ресурсов, то, опираясь на все ранее изложенное, можно утверждать, что они определяются:

1. Спросом на ресурс. Он, как известно, в свою очередь, определяется производительностью ресурса (MP) и спросом на продукцию, которая производится с помощью этого ресурса, а значит от цены этой продукции и, как следствие, предельной выручкой от ее продажи (MR).

2. Эластичностью спроса на продукцию. Чем выше рыночная власть, которой располагают владельцы капитала на рынке продукции, тем менее эластичным будет спрос на продукцию и тем выше будет экономическая прибыль, которую данный ресурс может приносить.

3. Эластичностью предложения ресурсов. Чем оно менее эластично, тем больший доход смогут получить владельцы ресурса при повышении спроса на производимую продукцию. В крайнем случае (труд «звезд», владение землей) повышение спроса увеличивает только экономическую ренту, которую приносит ресурс.

4. Общим предложением данного ресурса со стороны других владельцев. Чем дальше влево сдвигается кривая рыночного предложения ресурса, тем больше величина экономической ренты, которая приходится на каждую единицу ресурса при неизменном спросе.

7.3. Рынок капитала.

Можно говорить о трех сегментах рынка капитала*:*

1. Рынок капитальных благ, где покупаются и продаются производственные фонды. 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.

2. Рынок услуг капитала, где эти производственные фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату. Капитал в широком смысле можно определить как ценность, приносящую поток дохода. 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**. 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**.

3. 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.

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. Как нам известно, 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 продукции и т. п. В связи с понятием основного капитала мы рассматривали 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 руб./10 лет = 100 руб. Норма амортизации при этом составит 100 руб./1000 руб. х 100% = 10%. Нормы амортизации для различных видов машин и оборудования устанавливаются законодательно.

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. Как нам известно, 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 опреде-

ленной рентной оценке за 1 машино-час. Для анализа спроса и предложения на рынке услуг капитала обратимся к примеру, связанному с арендой (лизингом) оборудования.

Спрос на услуги капитала можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (Рис. 7.9). Из рис. 7.9. 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.

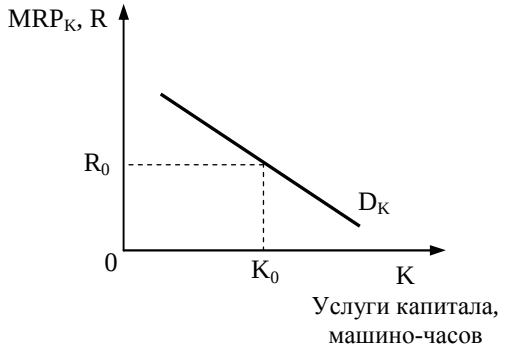


Рис. 7.9. Рыночная кривая спроса на услуги капитала.

Рыночная кривая предложения услуг капитала есть сумма количеств этих услуг, предлагаемых отдельными фирмами. Почему кривая предложения услуг капитала S_K имеет положительный наклон (рис. 7.10). 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), связанные с владением данным активом (например, $R_{\min} = MOC$ 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.

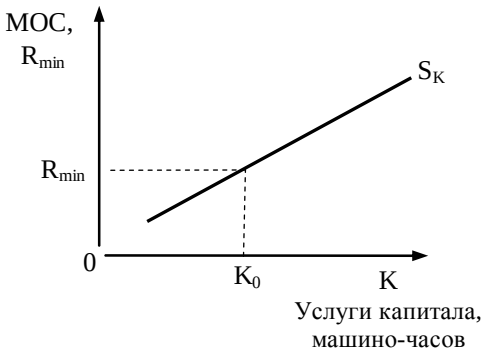
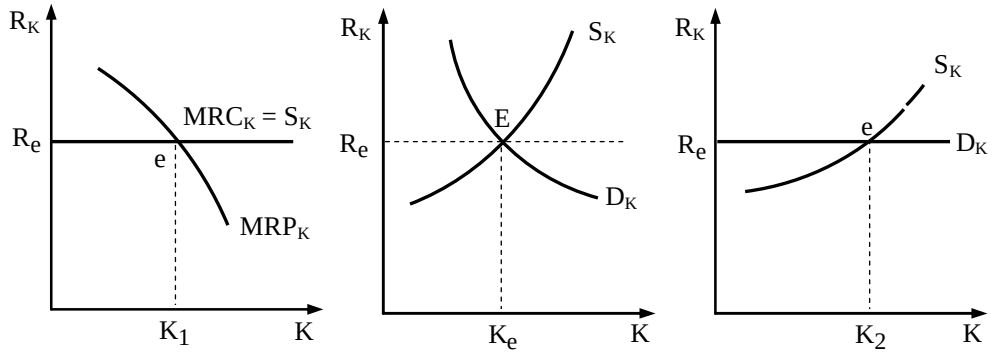


Рис. 7.10. Предложение услуг капитала как отражение
предельных издержек упущенных возможностей использования капитала.

Равновесие на рынке услуг капитала определяется пересечением рыночной кривых спроса на эту услугу и рыночной кривой предложения (рис. 7.11, график Б). В условиях совершенного рынка услуг капитала равновесная цена услуг капитала (R_e) выступает как заданная как для отдельного потребителя услуг капитала (рис. 7.11, график А), так и для отдельного поставщика услуг капитала (рис. 7.11, график В). Потребитель услуг капитала при такой цене предъявляет спрос на аренду K_1 единиц капитала, а поставщик готов предложить в аренду K_2 единиц капитала.



А. Фирма-потребитель услуг капитала

Б. Рынок услуг капитала в целом

В. Фирма-поставщик услуг капитала

Рис. 7.11. Совершенный рынок услуг капитала.

Далее рассмотрим третий сегмент - **рынок ссудного капитала.** В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Хотя кредит зародился еще в рабовладельческом обществе, он получил наибольшее развитие в капиталистическом хозяйстве. Кредит выполняет важные функции в рыночной экономике. Во-первых, исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране предложения денег, т. е. золотых монет в тот период. Во-вторых, кредит выполняет перераспределительную функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы экономики. В-третьих, кредит содействует экономии трансакционных издержек. В процессе его развития появляются разнообразные средства безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков. В-четвертых, кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала, содействуя процессу поглощений и слияний фирм.

Основные формы кредита - это коммерческий и банковский кредит. Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа. Банковский кредит - это кредит предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями любым хозяй-

ственным субъектам в виде денежных ссуд. Банковские кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Эти кредиты могут обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала.

Рассмотрим другие существующие формы кредита. Межхозяйственный денежный кредит предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу путем, как правило, выпуска предприятиями и организациями акций, облигаций, кредитных билетов участия и других видов ценных бумаг. Потребительский кредит предоставляется частным лицам на срок до 3 лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования. За использование потребительским кредитом взимается, как правило, высокий реальный процент. Ипотечный кредит предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). 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 центральными, но и местными органами власти. Государство использует данную форму кредита в основном для покрытия дефицита государственного бюджета. Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений.

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. Когда фирма производит заимствования для осуществления инвестиций, то тем самым она создает спрос на заемные средства. Источником предложения этих средств являются депозиты (вклады) домохозяйств в банках и других финансовых организациях. Депозиты есть сбережения, т.е. свободные средства, которые появляются в результате воздержания от потребления. Иначе говоря, чем меньше домохозяйства потребляют, тем больше заемных средств будет доступно для финансирования инвестиций. Решения о сбережении, в частности, зависят от процентной ставки (r), которая выплачивается по депозитам. Чем она выше, тем больше появляется стимулов к сбережению у домохозяйств. Это показано на рис. 7.12 с помощью восходящей **кривой предложения заемных средств** (S). К анализу ее конфигурации обратимся ниже.

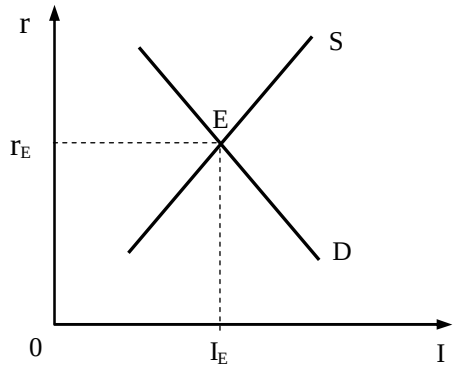


Рис. 7.12. Рынок заемных средств (I в данном случае – величина заемных (инвестиционных) средств).

Сбережения также зависят от доходов людей, их ожиданий будущих цен, от их «бережливости» (склонности жертвовать текущим потреблением ради будущих доходов). Изменение любого из этих факторов приводит к сдвигу кривой предложения заемных средств.

Кривая спроса на заемные средства убывает с убыванием процентной ставки **(r) - норма дохода от инвестиций.** Будем считать, что спрос на заемные средства предъявляют только фирмы. По мере падения процентной ставки фирмам становится выгодно осуществлять инвестиции со все меньшей нормой отдачи. Отсюда растет спрос на заемные средства. Процентная ставка 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 руб. / 100 руб. x 100% = 10%.

Вернемся к кривой предложения на рынке ссудного капитала. 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 свидетельствует о том, что домашнее хозяйство отказывается от текущего потребления своих сбережений, предлагая их в ссуду. Здесь мы сталки-

ваемся 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 руб. – 1 руб./ 1 руб. х 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 руб. – 1руб ./ 1руб. = -0,1 руб./ 1руб. х 100% = -10%. Последний случай вроде бы противоречит здравому смыслу: кто это, находясь в здравом уме и твердой памяти, воздержится от граты 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. – 1руб /. 1 руб. = 0 руб. / 1 руб. х 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 (Рис. 7.13).

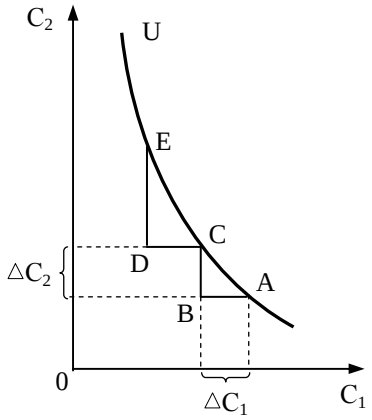


Рис. 7.13. Распределение потребления денежных средств между настоящим и будущим временем (кривая безразличия домохозяйства).

Использование предельных величин позволяет нам говорить о **предельной норме временного предпочтения (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.

Как показано на рис. 7.12, равновесие спроса и предложения на рынке заемных средств достигается, как и на всех прочих рынках, при равенстве спроса и предложения. Представленный график позволяет нам понять категорию **процента как своеобразную цену равновесия**: в точке пересечения кривых D и S 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.

Таким образом, в соответствии с реальной теорией, **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 руб. / 1000 руб. x 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%.

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 уравновешивает 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.

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 (i) - это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции. **Реальная ставка процента (r)** - 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:

$$i = r + \Pi^e \qquad (7.2)$$

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).

Альтернативой аренде капитала является его покупка как актива. Например, бюро переводов решает не арендовать копировальную машину, а купить ее. Если бюро переводов покупает эту машину, то оно осуществляет инвестиции. **Инвестиции** есть покупка фирмой оборудования или материалов, которые пополняют запас ее капитала.

При покупке капитала возникает проблема учета времени. Дело в том, что он служит в течении длительного периода времени и весь этот период приносит фирме доход. Таким образом, предельные издержки на ресурс и предельная выручка от предельного продукта оказываются разведенными во времени. Инвестиции (затраты на приобретение капитала) делаются единовременно (в текущий момент времени), а выручка поступает в будущие периоды.

Есть **два подхода к** обеспечению **сопоставимости затрат и выгод**.

Первый подход основан на расчете современной ценности будущих поступлений или приведенной стоимости. **Приведенная стоимость** (PV) есть оценка современной ценности потока будущих доходов. Смысл этого понятия легче всего разобрать на условном примере. Представим себе, что бюро переводов принимает решение о покупке копировальной машины. Предположим, что эта машина будет приносить ежегодно по 1000 д.е. (за вычетом издержек эксплуатации) в течение 6 лет, а затем станет изношенной и будет продана за 1000 д.е. Какую сумму оправдано заплатить бюро за ее приобретение? На первый взгляд не более 7000 д.е. Однако это не так. Вся проблема здесь заключается в том, что деньги, полученные в будущем, имеют меньшую ценность, чем полученные в таком же количестве в настоящий момент времени. Если бы бюро переводов имело эти деньги сейчас, то оно могло бы заработать проценты, положив их в банк или же вложив их в какой-либо другой проект.

Предположим, что некто имеет сегодня 100 д.е. и может получать по 10% в год от этой суммы, положив деньги в банк. Через год его 100 д.е. превратятся в 110, через 2 года – в 121, через 3 года – в 133,3 д.е. и т.д. Этот процесс известен как начисление сложных процентов. Иначе говоря, полученную на конец каждого года сумму мы каждый раз увеличивает на 10%.

Теперь допустим, что кто-либо оказался перед выбором: получить 121 д.е. через 2 года или 100 д.е. в настоящий момент. Если процентная ставка остается равной 10%, то можно сказать, что это одна и та же сумма, так как через 2 года 100 д.е. превратятся в 121 д.е. Таким образом эти 121 д.е. имеют приведенную стоимость равную 100 д.е. Такой процесс перерасчета будущей денежной суммы в то, что она есть сегодня, в настоящий момент времени, называется дисконтированием. **Дисконтирование** есть приведение ценности будущих денежных потоков к их стоимости в настоящий момент времени. В процессе дисконтирования мы используем какой-то норматив (в нашем примере он равен 10%). Это – норма дисконтирования. **Норма дисконтирования** есть пропорция, в которой сокращаются будущие денежные потоки при приведении их к стоимости в настоящий момент времени. Для дисконтирования используется следующая формула:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV/(1+r)^t \qquad (7.3)$$

где PV – приведенная стоимость;

FV – поступления от инвестиций в год t (будущая стоимость) - см. ниже;

r – норма дисконтирования или процент (выражается в виде десятичной дроби, т.е. 10% = 0,1);

∑ - сумма дисконтированных ежегодных поступлений.

Можно заметить, что дисконтирование - это процедура, обратная, начислению сложных процентов, т. е. расчету **будущей ценности** (FV) сегодняшней суммы денег. С такими расчетами каждый из нас хорошо знаком. Например, при ставке процента = 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 х 1,1); в конце 3-го года - это 1,33 руб. (1,1 + 0,1 х 1,1 + 0,1 х 1,21). Итак, формула для расчета будущей ценности сегодняшней суммы денег:

$$FV = \sum_{t=1}^{n} PV(1+r)^t \qquad (7.4)$$

где t - количество лет, r - ставка процента

Разность между приведенной стоимостью будущих поступлений от инвестиций (PV) и стоимостью инвестиций в настоящий момент времени (C) есть чистая приведенная стоимость. **Чистая приведенная (дисконтированная) стоимость** (NPV) есть дисконтированные выгоды от инвестиций за вычетом стоимости инвестиций.

$$NPV = PV - C \qquad (7.5)$$

Если NPV является положительной величиной, то инвестиции оправданы.

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.

Второй подход к обеспечению сравнимости затрат и выгод основан на расчете нормы отдачи от инвестиций. Норма отдачи от инвестиций есть, иначе говоря, предельная эффективность капитала (MEC) или, что тоже самое, внутренняя норма отдачи (IRR). **Предельная эффективность капитала (внутренняя норма отдачи)** есть такая норма дисконтирования, которая делает чистую приведенную стоимость нулевой. MEC можно определить как значение r, которое сделает приведенную стоимость равной стоимости инвестиций. Допустим, r = 0,15 (или, в процентном выражении – 15%). Это означает, что осуществление таких инвестиций равнозначно получению 15% годовых, или, что предельная эффективность капитала (MEC) составляет 15%.

ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.

Содержание темы

8.1. Цели и инструменты макроэкономики.
8.2. Система национальных счетов.
8.3. Основные макро-индексы.

8.1 Цели и инструменты макроэкономики

Макроэкономика представляет собой раздел экономикса, рассматривающий функционирование экономики в целом. Основными проблемами, изучаемыми на макроэкономическом уровне, являются:

- определение объема и структуры национального продукта и национального дохода;
- выявление факторов, регулирующих занятость в масштабах национальной экономики;

- анализ природы инфляции;
- изучение механизма и факторов экономического роста;
- рассмотрение причин циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике;
- исследование внешнеэкономического взаимодействия национальных экономик;
- теоретическое обоснование целей, содержания и форм осуществления макроэкономической политики государства.

Макроэкономический подход к исследованию экономических процессов и явлений имеет ряд особенностей. Во-первых, он направлен на изучение принципов формирования агрегативных показателей, характеризующих уровень или тенденции развития экономики в целом: национальный доход, общие объемы занятости и инвестиций, общий уровень цен, темпы экономического роста и т. д. Основные субъекты рыночной экономики (производители и потребители) также рассматриваются как агрегированные совокупности. Во-вторых, изучение экономики в целом предполагает необходимость рассмотрения взаимодействия между экономическими субъектами через систему взаимосвязанных рынков. В-третьих, при макроэкономическом подходе расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики. В состав этих субъектов помимо производителей и потребителей входит государство, воздействие которого на экономику становится объектом изучения.

Вместе с тем, цель изучения макроэкономики состоит не только в объяснении экономических явлений, но и в усовершенствовании экономической политики. Денежно-кредитные и налогово-бюджетные методы государственного регулирования могут оказать сильное воздействие на экономику – как в положительную, так и в отрицательную сторону, хотя макроэкономисты не всегда однозначно видят способы реализации этой политики.

Теоретической основой такой неоднозначной трактовки целей и задач макроэкономической политики служит разное понимание способности рынка к саморегулированию и бескризисному экономическому развитию. Современная макроэкономическая теория представлена широким спектром школ и направлений. Но, несмотря на эти различия, большинство экономистов признают, что основной задачей макроэкономической политики должно являться повышение эффективности и социальной направленности функционирования рыночной экономики. Решение этой задачи предполагают ориентацию макроэкономической политики государства на достижение следующих основных целей:

- устойчивого и эффективного экономического роста,
- полной занятости,
- стабильности общего уровня цен,
- социальной справедливости и экономической обеспеченности нетрудоспособных,
- устойчивости торгового и платежного балансов страны.

Макроэкономика оперирует важнейшими агрегированными показателями, к числу которых относятся валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход и др.

Валовой национальный продукт (**ВНП**) является наиболее широко используемым показателем функционирования экономики, производящей товары и услуги. Правительство собирает и публикует данные, многократно превосходящие по степени детализации сам показатель **ВНП**, с тем, чтобы обеспечить количественное описание состояния экономической деятельности. Эти данные объединены под общим названием «счета национального дохода и продукта» и представляют собой отчет об экономической деятельности, создающей доход нации. Национальные счета позволяют увидеть экономическую деятельность и взаимосвязи между производством, доходами и расходами.

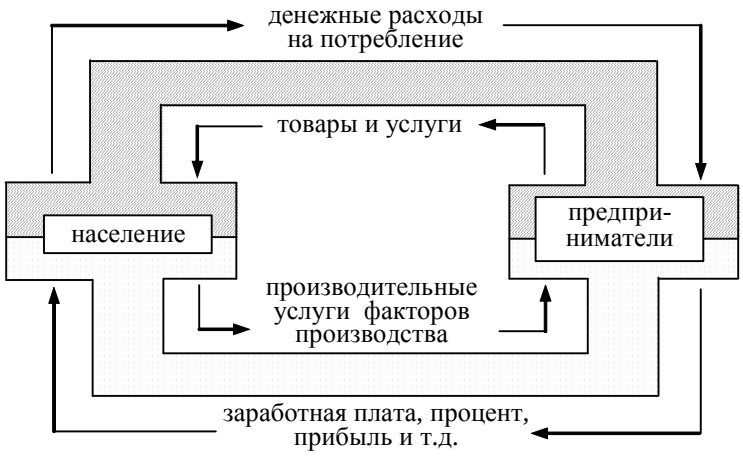


Рис. 8.1 Кругооборот денежных средств в экономике

Верхняя часть рисунка изображает денежные расходы населения в сфере конечного потребления – общий годовой поток закупаемых на эти средства товаров и услуг – является одним из показателей **ВНП**. Нижняя часть рисунка показывает годовой поток издержек или доходов, которые население получает от предпринимателей; если при этом остаток, выступающий в форме прибыли, подсчитан верно, то оба измерения **ВНП** должны всегда совпадать. Изучение системы национальных счетов представляет собой введение в анализ факторов, определяющих выпуск продукции, уровень доходов и занятости.

Богатство общества в его традиционном понимании, восходящем к основоположникам классической школы, представлялось как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. Но современная экономическая мысль предлагает другой подход к пониманию этой категории: богатство – это все, что люди ценят. Но когда речь идет о статистических расчетах и международных сопоставлениях **национального богатства**, такое широкое понимание богатства делает затруднительным конкретные цифровые подсчеты.

Так, **ВНП** представляет собой весьма точный и очень полезный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является (и никогда таким не мыслился) показателем благосостояния общества. **ВНП** просто является измерителем годового объема ориентированной на рынок деятельности. Несмотря на то, что **ВНП** может дать реальное представление о материальном благосостоянии, он далек от того, чтобы быть характеристикой благосостояния общества. Почему? Потому, что:

- Поскольку **ВНП** является измерителем рыночной стоимости объема производства, то в него не включаются нерыночные операции.
- Продолжительность рабочей недели уменьшилась, кроме того, оплачиваемые отпуска и праздничные дни, отпуска без содержания также способствовали уменьшению продолжительности рабочего года. Возрастающий объем свободного времени оказывает положительное воздействие на наше благосостояние, а общепринятая система общественного счетоводства не учитывает это обстоятельство. Точно также не принимается во внимание удовлетворение, которое люди получают от своей работы.
- **ВНП** не отражает в полной мере улучшений в качестве товаров.
- Изменения в составе и распределении совокупной продукции между отдельными домашними хозяйствами отражаются на экономическом благосостоянии, но не отражаются в **ВНП**.
- Производство и рост **ВНП** сопровождается, как правило, загрязнением окружающей среды. Больше **ВНП** - больше мусора, а, следовательно, больше загрязнение окружающей среды. Фактически же в соответствии с принципами бухгалтерского учета, когда производитель загрязняет реку и государство затрачивает средства, чтобы ее очистить, расходы на очистку присовокупляются к объему **ВНП**, в то время как стоимость самого загрязнения не вычитается.
- При подсчете **ВНП** не учитывается теневая экономика. Некоторые представители этого сектора вовлечены в нелегальную деятельность. Однако большинство участников теневой экономики заняты легальной деятельностью, но при этом скрывают часть получаемых ими доходов.

Наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния при межстрановом сравнении является **ВВП** на душу населения. Однако этот показатель зависит от соотношения темпов роста **ВВП** и темпов роста населения данной страны.

8.2. Система национальных счетов.

В экономической теории и статистике широко используются взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые рассчитываются на основе **ВВП**. **Система национальных счетов** (СНС) связывает воедино важнейшие макроэкономические показатели - объем выпуска товаров и услуг, совокупные доходы и совокупные расходы общества. СНС представляет собой современную систему сбора и обработки информации и применяется практически во всех странах для макроэкономического анализа рыночной экономики. Она позволяет в наглядной форме представить **ВВП** (**ВНП**) на всех стадиях его движения, т. е. производства, распределения, перераспределения и конечного использования. Ее показатели отражают структуру рыночной экономики, институты и механизмы функционирования.

СНС возникла в развитых странах Запада в конце 1930-х - первой половине 40-х годов. Можно считать, что к созданию национальной системы учета статистиков и экономистов подтолкнула Великая депрессия 1929-1933 гг. Для конъюнктурной оценки развития экономики и разработки экономических и политических мероприятий требовалась оценка хозяйственной деятельности на основе синтетических показателей, взаимосвязанных между собой. Таким образом, практические нужды привели к возникновению идеи национального счетоводства, системы макроэкономических показателей, отражающих все основные параметры функционирования экономики. Первые расчеты национального дохода были произведены в США в 1932 г. К этому же периоду относятся первые официальные оценки национального дохода Германии и Японии. Позднее официальные оценки национального дохода были произведены в Великобритании и Франции.

Теорию национального счетоводства на протяжении двух столетий создавали многие экономисты-теоретики и практики, среди которых необходимо отметить имена таких ученых XX в., как Р.Стоуна,

А.Мэдисона, Э.Денисона, В.Леонтьева (США), Ф.Перру (Франция), Дж.Хикса, Дж.М.Кейнса (Великобритания).

Особое внимание совершенствованию СНС уделяют международные организации и, прежде всего, ООН. Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применялась с 1953 г. Это была система из шести счетов, которые давали возможность оценить экономическое развитие страны. В 1968 г. была введена новая версия международного стандарта СНС, которая существовала до 1993 г. и включала следующие счета:

1. Сводные счета.
2. Счета производства, потребления и использования капитала.
3. Счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат.

СНС характеризует воспроизводимые и невоспроизводимые (земля, лесные ресурсы, полезные ископаемые и т.д.) материально-вещественные ресурсы, а также финансовые активы и пассивы, увязанные с движением финансовых потоков.

С 1993 г. действует третья модификация международной стандартной системы национальных счетов, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики национального счетоводства в отдельных с гранах.

При разработке этой системы были определены границы «экономического производства» (т. е. сферы производства **ВВП**, которые охватывают производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг в домашнем хозяйстве (приготовление пищи, уборка жилища, воспитание детей и т. д.). В производство включена деятельность по защите окружающей среды.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведении эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

Рассмотрим важнейшие показатели, рассчитанные на базе СНС.

8.3. Основные макро-индексы.

Для того, чтобы охарактеризовать деятельность компании в текущем году, необходимо измерить доходы и расходы фирмы. Результаты функционирования на национальном уровне принято называть макроэкономическими. Они обычно формируются как суммарный результат микроэкономических показателей. Общепризнано, что наилучшим доступным показателем экономического благосостояния общества является показатель **ВНП** (GNP - Gross National Product) - рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени (обычно за год). **ВНП** измеряет стоимость продукции, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентами), в том числе и на территории других стран. **ВНП** измеряет рыночную стоимость годового производства и является денежным показателем.

Конечными товарами и услугами являются те, которые приобретаются для конечного потребления, а не для перепродажи или дальнейшей обработки или переработки. Учет промежуточных продуктов означал бы двойной счет и завышенную оценку **ВНП**.

При подсчете **ВНП** необходимо исключить непроизводительные сделки. Поэтому в **ВНП** не включаются:

1. Продажа подержанных вещей, которые были произведены ранее и уже были учтены при подсчете **ВНП** прошлых лет.
2. Чистые финансовые сделки, сделки с ценными бумагами, т.е. купля-продажа акций облигаций и других ценных бумаг. Эти сделки означают, что ценные бумаги меняют своего хозяина, при этом никакого продукта не создается;
3. **Трансфертные платежи** (transfer - перенос, передача). Означает, что кто-то часть своих доходов передает другому лицу безвозмездно. Различают:

а) государственные трансферты - это выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Трансферты перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию;

б) частные трансферты, например ежемесячные субсидии, получаемые студентами университета из дома, дарения, наследование. Существуют также трансферты бизнеса в виде благотворительных взносов и др.

Основным макроэкономическим показателем в статистике стран, а также международных организаций, таких как ООН, ОЭСР, МВФ, МБРР, является **ВВП** (GDP - Gross Domestic Product). **ВВП** - это рыночная стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период (обычно за год), независимо от того, находятся факторы производства в собственности резидентов данной страны или принадлежат иностранцам.

Он представляет собой валовую стоимость всех товаров и услуг, созданных на территории данного государства в течение определенного срока за вычетом промежуточного потребления. Говоря иначе, **ВВП** представляет собой сумму добавленной стоимости всех подразделений народного хозяйства. **ВВП** измеряет

результаты деятельности субъектов хозяйствования на территории данного государства, но он не предназначен для оценки производства за пределами страны. Таким образом, **ВВП** характеризует стоимость, созданную как резидентами, так и нерезидентами данного государства, но не учитывает стоимость, произведенную резидентами за пределами страны. При определении **ВВП** используется территориальный принцип, в соответствии с которым, товары и услуги создаются внутренними факторами данного государства независимо от того, кто ими фактически обладает. В основу же расчета **ВНП** положен национальный принцип, когда учитывается стоимость продукции, произведенной резидентами независимо от их нахождения.

В закрытой экономике при отсутствии внешних потоков товаров и капитала **ВНП** = **ВВП**.

В открытой экономике:

$$ВНП = ВВП + ЧДФ, \quad (8.1)$$

где ЧДФ - чистый доход факторов производства. Чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

В ряде случаев показатель **ВВП** является более предпочтительным, чем **ВНП**, например, при: международных сопоставлениях уровней развития экономики различных государств; измерении национального благосостояния (при этом рассчитывают **ВВП** на душу населения); измерении производительности труда (здесь самый точный показатель — **ВВП** в расчете на один час отработанного рабочего времени).

Существует три способа измерения **ВНП** (**ВВП**):

По добавленной стоимости (производственный метод).

По расходам (метод конечного использования).

По доходам (распределительный метод).

При подсчете ВНП методом добавленной стоимости (производственным методом) суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Расчет **ВНП** производственным способом заключается в учете валового выпуска отчетного периода производственных единиц всех отраслей в ценах производства за вычетом их стоимости промежуточного потребления по ценам потребления. Иначе говоря, **ВВП** есть сумма добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг данного государства. Добавленная стоимость – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенное сырье, материалы и т.п. (т.е. за промежуточную продукцию). Чтобы определить ее величину, необходимо из рыночной цены произведенного объема производства вычесть стоимость потребленных сырья и материалов, топлива и энергии, других ресурсов, приобретенных у поставщика. Величина **ВНП** в этом случае представляет собой сумму добавленной стоимости всех производящих фирм. Этот метод позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание **ВНП**. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему двойного счета.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг.

ВНП, исчисленный производственным способом, помимо суммы добавленных стоимостей включает чистые косвенные налоги (налоги на производство и импорт). Отсюда следует, что **ВНП** равен общему объему валового выпуска продуктов и услуг за вычетом промежуточного потребления плюс налог на добавленную стоимость и чистые налоги на импорт (без НДС).

$$ВНП = Валовый\ выпуск - промежуточное\ потребление + НДС + ЧНИ.$$

При подсчете ВНП по расходам суммируются расходы всех экономических субъектов, использующих **ВНП**, - домашних хозяйств, фирм, государства и иностранцев (расходы на экспорт).

Другой подход к измерению **ВНП** предполагает взгляд на **ВНП** с точки зрения дохода, полученного или созданного в процессе производства **ВНП**. Это подход к определению **ВНП** по поступлениям, или по доходам.

$$Y = C + Ig + G + NX, \quad (8.2)$$

где ***Y*** – валовой национальный продукт, ***C*** - личные потребительские расходы, ***Ig*** - валовые частные внутренние инвестиции, ***G*** - государственные закупки товаров и услуг, ***NX*** - чистый экспорт товаров и услуг, т.е. разность между экспортом и импортом.

При расчете ВНП 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 бизнесу). Точнее говоря, **ВНП** как поток доходов представлен:

- во-первых, доходами владельцев факторов производства (т.е. суммой заработной платы, процента, рентных платежей и других имущественных доходов на собственность до уплаты налогов);
- во-вторых, доходами государства в виде различных косвенных налогов;
- в-третьих, доходами предпринимательского сектора, в которых необходимо учесть амортизационные отчисления, идущие на покупку инвестиционных товаров.

Помимо **ВНП** и **ВВП** существует ряд других важных макроэкономических показателей. **Чистый национальный продукт** - *ЧНП (NNP - Net National Product)* можно получить, вычтя из **ВНП** амортизацию. С его помощью измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домашние хозяйства, бизнес, государство и иностранцев, в состоянии потребить, не ухудшая при этом производственных возможностей последующих лет.

$$Y = NNP + Dep \tag{8.3}$$

$$NNP = Y - Dep\,(стоимость\ \ износа\ \ капитала)$$

Амортизация. В отличие от других видов издержек производства, амортизация не является прибавкой к чьему-либо доходу. Другими словами, отчисления на восстановление потребленного капитала говорят, в сущности, о том, что часть **ВНП** данного года должна быть отложена для замещения в будущем машин и оборудования, потребленных в процессе производства. То есть весь **ВНП** нельзя потребить как доход общества, не ухудшая при этом запас производственных мощностей.

Национальный доход. Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес получим национальный доход *НД (NI - National Income).*

$$NNP = NI + Tn_{ind}, \tag{8.4}$$

$$Tn_{ind} = T_{ind} - Sub, \tag{8.5}$$

где Tn_{ind} – чистые косвенные налоги на бизнес, T_{ind} – косвенные налоги на бизнес, **Sub** – субсидии государства бизнесу.

Косвенные налоги на бизнес. Другой, не связанный с выплатой дохода, вид издержек возникает в связи с тем, что государство взимает определенные налоги, называемые косвенными налогами на бизнес. Такие налоги включают общий налог с продаж, налог на добавленную стоимость, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи, таможенные пошлины, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т.д. Эта часть стоимости национального производства не выступает в виде заработной платы, арендной платы, процента, либо прибыли.

Часть стоимости годового производства, отражающая косвенные налоги, перекладывается на потребителей через цены на товары. Существует разница между ценами, по которым покупают товары потребители и продажными ценами фирм. Эта разница представляет собой косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т.д.) Компании рассматривают их как издержки производства и потому прибавляют к ценам на продукты.

НД – показатель, представляющий суммарный доход всех жителей страны. Его основными компонентами являются.

Вознаграждение за труд наемных работников. Самая крупная категория дохода включает в первую очередь заработную плату, которая выплачивается бизнесом и государством тем, кто предлагает труд. Она также включает множество дополнений к заработной плате, в частности, взносы предпринимателей на социальное страхование и в разнообразные частные фонды пенсионного обеспечения, медицинского обслуживания и помощи в случае безработицы и по другим обстоятельствам. Эти добавки к заработной плате представляют собой часть издержек предпринимателей, связанных с наймом рабочей силы и, таким образом, рассматриваются как компонент на выплату заработной платы.

Процент относится к выплатам денежного дохода частного бизнеса поставщикам денежного капитала. Процентные платежи, производимые государством, исключаются из процентных доходов. В данном случае имеется в виду чистый процент (как разница между процентными платежами фирм другим секторам

экономики и процентными платежами, полученными фирмами от других секторов - домашних хозяйств, государства), исключая выплаты процентов по государственному долгу.

Доходы от собственности. То, что обозначается термином «прибыль», в действительности распадается на два вида счетов, которые ведутся учетчиками национального дохода: одна часть называется доходом на собственность, или доходом некорпоративного предпринимательского сектора, а другая — прибылями корпораций.

Прибыли корпораций. Прибыли корпораций могут быть использованы тремя способами. Во-первых, на определенную часть претендует правительство, которое получает ее в виде налогов на прибыль корпораций. Во-вторых, часть оставшейся прибыли корпораций выплачивается акционерам в виде дивидендов. Подобные платежи направляются в руки семей и отдельных индивидов, которые, в конечном счете, являются собственниками всех корпораций. В-третьих, то, что останется после уплаты подоходных налогов и дивидендов, называется нераспределенными прибылями корпораций. Эти доходы корпораций наряду с отчислениями на восстановление потребленного капитала, инвестируются, тем самым увеличиваются реальные активы инвестирующего бизнеса.

Чтобы определить **показатель получаемого личного (персонального) дохода** (*PI - Personal Income*) необходимо из НД *вычесть*

-взносы на социальное страхование;

-налоги на прибыль корпораций;

-нераспределенную прибыль корпораций

и приплюсовать

-сумму трансфертных платежей.

Необходимо также вычесть чистый процент и прибавить личные доходы, полученные в виде процента, в том числе процент по государственному долгу.

Располагаемый личный доход (*DI - Disposable income*) исчисляется уменьшением полученного личного дохода на сумму подоходного налога и неналоговых платежей государству:

$$\boldsymbol{DI = PI + t.} \tag{8.6}$$

где **DI** - располагаемый личный доход**, PI** – получаемый личный доход, **t–** подоходный налог и неналоговые платежи государству.

Располагаемый личный доход используется на потребление (**C**) и сбережение (**S**):

$$\boldsymbol{DI = C + S.} \tag{8.7}$$

ВНП является двухфакторным показателем: он одновременно содержит информацию как о физическом (материальном) объеме созданных конечных продуктов, так и о ценовом (денежном) объеме. Оценка **ВНП** за период времени дает возможность судить о динамике экономики. Однако рост **ВНП** не всегда свидетельствует о прогрессе в развитии. Дело в том, что **ВНП** — это ценовой показатель, т.е. он зависит от уровня цен. Ценовой объем **ВНП** позволяет использовать принцип сопоставимости различных макроэкономических результатов, например, измерять и соотносить друг с другом потоки доходов и расходов. Проблема измерения **ВНП** заключается в том, что цены под воздействием факторов макроэкономической конъюнктуры непрерывно изменяются. Таким образом, существует динамика цен как следствие изменений в экономике. Поэтому в экономической теории и практике выделяют номинальный и реальный **ВНП**. Номинальный **ВНП** — это показатель в текущих ценах, сложившихся на момент его расчета. На величину номинального **ВНП** оказывают влияние два процесса:

- динамика реального объема производства;
- динамика уровня цен.

Уровень динамики цен определяется с помощью специального относительного показателя, называемого **индексом цен**. Индекс изменения цены одного конкретного товара может быть рассчитан так:

$$\boldsymbol{IP = P_t \,/\, P_{t-1},} \tag{8.8}$$

где **IP**— индекс цены товара; $\boldsymbol{P_t}$ и $\boldsymbol{P_{t-1}}$ — цена товара в текущем и предшествующем периодах.

Индексы цен могут быть представлены как в виде коэффициентов, так и в процентах. Наиболее сложными индексами являются макроэкономические индексы цен. Их задача — измерение общего (макроэкономического) уровня динамики цен. Можно ли использовать текущие цены для сравнения **ВНП** разных лет? Нет. И для того, чтобы оценить динамику изменения физического объема **ВНП**, необходимо выразить **ВНП** разных лет в сопоставимых (то есть постоянных, базисных) ценах. **Реальный ВНП** — это **ВНП** в неизменных ценах, скорректированных с учетом инфляции (то есть повышения цен) или дефляции (то есть понижения цен). Корректировка осуществляется по формуле:

Реальный ВНП = Номинальный ВНП / Индекс цен. (8.9)

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального **ВНП** в сторону увеличения, которая называется **инфлированием**. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит **дефлирование** - корректировка номинального **ВНП** в сторону снижения.

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

Индекс потребительских цен (*ИПЦ* или *CPI* в английской аббревиатуре - *consumer price index*) показывает изменение среднего уровня цен во времени потребительской "корзины" товаров и услуг, обычно приобретаемых средней городской семьей для непроизводственного потребления. CPI измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем периоде. В набор товаров и услуг включены 390 товаров (услуг) - представителей. Наблюдение за ценами и тарифами производится во всех столицах республик, центрах краев, областей, автономных округов, городах федерального значения и выборочно - в районных центрах, отобранных с учетом их представительности в отражении социально-экономического и географического положения регионов.

Стоимость набора из 25 основных продуктов питания используется для оценки прожиточного минимума в целом по России. В набор входят: хлеб ржано-пшеничный (68,7 кг), хлеб пшеничный (62,9 кг), мука пшеничная (19,5 кг), рис (3,7 кг), пшено (9,8 кг), вермишель (5,2 кг), картофель (124,2 кг), капуста (28,1 кг), морковь (37,5 кг), лук репчатый (28,4 кг), яблоки (19,4 кг), сахар (20,7 кг), говядина (8,4 кг), птица (17,5 кг), колбаса вареная (0,45 кг), колбаса полукопченая (0,35 кг), рыба мороженая (11,7 кг), молоко (123,1 л), сметана (1,6 кг), масло животное (2,5 кг), творог (9,9 кг), сыр (2,3 кг), яйца (151,4 шт.), маргарин (3,9 кг), масло растительное (6,4 кг). Стоимость набора из 25 основных продуктов питания в среднем по России в конце января 2000 г. составила 574,3 рубля в расчете на месяц, в 2007 г. – свыше 3000 рублей (в текущих ценах).

CPI может рассчитываться по типу **индекса Ласпейреса**:

$$CPI_L = \sum_{i=1}^{n} P_{it} Q_{i0} \,/\, \sum_{i=1}^{n} P_{it} Q_{i0}\,, \tag{8.10}$$

где P_{i0} *и* P_{it} - цены **i** -того блага, соответственно в базисном (0) и текущем (t) периоде; Q_{i0} - количество **i** -того блага в базисном периоде. Или другими словами в числителе мы имеем потребительскую корзину базисного года измеренную в ценах текущего года, а в знаменателе - потребительскую корзину базисного года, выраженную в ценах базисного года.

CPI_L не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базовым, что несколько искажает результат. Так как используется потребительская корзина базисного года, то не принимается во внимание изменения в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих товаров более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется CPI_L.

CPI может рассчитываться по типу **индекса Пааше**:

$$CPI_P = \sum_{i=1}^{n} P_{it} Q_{it} \,/\, \sum_{i=1}^{n} P_{i0} Q_{it}\,, \tag{8.11}$$

где P_{i0} *и* P_{it} - цены **i** -того блага, соответственно в базисном (0) и текущем (t) периоде; Q_{it} - количество **i** -того блага в текущем периоде. Или другими словами в числителе мы имеем потребительскую корзину текущего года, измеренную в ценах текущего года, а в знаменателе – потребительскую корзину текущего года, выраженную в ценах базисного года.

Широкое применение в последнее время находит также **индекс Фишера**, который представляет собой среднегеометрическое значение из индексов Ласпейреса и Паше.

$$I_F = \sqrt{I_L \times I_P} \tag{8.12}$$

CPI_P несколько занижает рост уровня цен в экономике. Если при подсчете индекса Пааше мы возьмем не потребительскую корзину, а весь набор благ, представленных в **ВНП**, то получим **дефлятор ВНП**. Фактически он равен отношению номинального **ВНП** к реальному в текущем периоде. Дефлятор **ВНП** для определенного года говорит об отношении совокупной цены на товары в текущем году к совокупной цене аналогичного набора товаров в базовом году. Таким образом, дефлятор **ВНП** или индекс цен **ВНП**

может быть использован для того, чтобы инфлировать (повысить денежное выражение **ВНП** с учетом динамики цен) или дефлировать (понизить денежное выражение **ВНП** с учетом динамики цен) показатель номинального **ВНП**. Таким образом,

$$Y_r = Y_n / def ; Y_n = Y_r \times def ; def = Y_n / Y_r , \quad (8.13)$$

где Y_r – реальный **ВНП**; Y_n - номинальный **ВНП**; **def** - дефлятор **ВНП** или индекс цен **ВНП**.

ТЕМА 9. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Содержание темы

9.1. Провалы рынка. Роль государства в преодолении провалов рынка.
9.2. Социальная политика государства.
9.3. Проблема измерения неравенства в распределении доходов в обществе. Кривая Лоренца и коэффициент Джини.
9.4. Сравнительный анализ различных экономических концепций.

9.1. Провалы рынка. Роль государства в преодолении провалов рынка.

«Провалы» (фиаско) рынка - это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов в рыночной экономике. Выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о "провалах" рынка: монополия (подробно тема 6); несовершенная (асимметричная) информация; внешние эффекты и общественные блага.

Рыночный механизм оказывается несостоятельным в силу неполноты (асимметрии) информации. **Асимметрия информации** - ситуация, когда отдельные участники рынка имеют доступ к важной информации, которого не имеют остальные заинтересованные лица. В результате асимметричной информации возникают интерналии (интернальные эффекты), т. е. издержки или выгоды, получаемые участниками данной сделки, которые не были оговорены при заключении этой сделки. В результате асимметричности информации нарушается сам принцип действия рыночного механизма, поскольку ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел.

Под **внешним эффектом (экстерналии)** подразумевается воздействие сделки на третьи лица, не учтенное в договоре. Это воздействие проявляется в виде издержек или выгод, не отраженных в рыночной цене. Рынок не приведет к общественной эффективности, если действия производителей или потребителей влияют на благополучие других людей. Если это влияние положительное, то в таком случае говорят о внешних выгодах. Внешние выгоды – это выгоды от производства или потребления, которые получают люди, не участвующие в данном производстве или потреблении. Если же это влияние негативное, то в таком случае говорят о внешних издержках. Внешние издержки – это издержки от производства или потребления, которые несут люди, не участвующие в данном производстве или потреблении.

Общественными называются такие **блага**, главной характеристикой которых является неисключаемостъ из потребления (потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления) и несоперничество в потреблении (при данном объеме блага его потребление одним человеком не снижает его доступности для других). К числу общественных благ относятся некоторые материальные объекты, но чаще это блага нематериальные, не похожие на обычные товары. Тем не менее это вполне реальные экономические блага, поскольку, с одной стороны, они обладают полезностью для потребителей, а с другой - их создание требует затрат ресурсов, которые могли бы быть использованы для производства других благ. К общественным благам можно отнести установление правопорядка (конституционных и иных норм) и прав собственности, что является предпосылкой нормальной работы рыночного механизма.

Идеальная модель экономического устройства общества предполагает использование механизма государственного регулирования для решения подобных проблем. Рассмотрим основные из них.

Правовое обеспечение функционирования рыночного механизма. Рынок представляет собой систему добровольного обмена. Нужно обеспечить эту добровольность, т. е. создать правовые рамки, ограждающие экономических субъектов от насилия (обман, кражи, вымогательство). На государство возлагается серьезная задача - защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке. Прежде всего, должна быть обеспечена защита прав собственности. Хозяйствующий агент, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своего права на нее, и не сможет функционировать как эффективный собственник. 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. Государство разрабатывает законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы и других областей экономической жизни. Наконец, уголовное законодательство, направленное против краж, насилия, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране и также улучшает функционирование рынка.

Политика поддержания доходов. Неравенство в распределении доходов, строго говоря, нельзя назвать фиаско рынка. 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.

Стабилизация макроэкономических колебаний. Государству принадлежит важная роль в сглаживании макроэкономических колебаний, которым подвержена экономика. Явление цикличности, свойственное рынку, порождает массу экономических проблем. Преодолеть эти проблемы чисто рыночными способами не представляется возможным. Поэтому антициклическая политика является прерогативой государства.

Пресечение асимметричной информации. Мы уже говорили о понятии асимметричности информации.. 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. Большой значение имеет законодательство в сфере защиты прав потребителей. Государство, предоставляя потребителям информацию о качестве товаров, о степени риска в сферах инвестирования и страхования и т. п., создает тем самым общественное благо (информацию), которой бесплатно пользуются все экономические субъекты.

Минимизация трансакционнных издержек. В принципе, принимая на себя содержание общественного блага, государство решает и задачу минимизации трансакционных издержек. 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.

Минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий. Государству принадлежит существенная роль в компенсации экстерналий. Существуют два основных способа минимизации отрицательных экстерналий. Первый способ - принятие административных мер по отношению к тем, чья деятельность вызывает отрицательные экстерналий. На государство возлагается осуществление контроля за деятельностью, порождающей отрицательные внешние эффекты с применением административно-командных мер, штрафных санкций, рыночных лицензий на выброс отходов до определенного уровня загрязнения окружающей среды и т. д. 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 отрицательных внешних эффектов, облагаются налогами, что заставляет их в определенном смысле менять свое поведение.

Кроме отрицательных экстерналий, как нам известно, существуют и положительные экстерналий, 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 деятельность, порождающую положительные экстерналий. В этих целях проводится субсидирование производителей или потребителей положительных экстерналий. Предоставляется ли субсидия потребителю (он сможет платить более высокую цену за пользование положительными экстерналиями) или производителю (снижаются его издержки), в любом случае это ведет к увеличению потребления блага. 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.

Производство общественных товаров. Рынок оказывается неспособным обеспечить производство определенных товаров - так называемых общественных товаров. Подобных товаров и услуг, относимых к категории общественных, достаточно много и их мы будем рассматривать далее. Все общественные 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 определенные сферы из бюджетных средств. В основном, источник финансирования - налоги. Причем,

как правило, отсутствует непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и реальным участием в процессе потребления данного общественного товара.

Таким образом, государственный аппарат стремился решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы. Однако, государственное регулирование необходимо осуществлять в определенных пределах.

Прежде всего, недопустимы такие методы вмешательства государства, которые разрушают рыночный механизм, подменяют его прямым администрированием. Гораздо эффективнее действуют косвенные регуляторы (налоги, субсидии и т. д.), особенно те из них, которые органично встроены в рыночную экономику. Более того, применяя целый набор экономических мер, не следует забывать, что многие из них противоречивы, действуют в разные, нередко прямо противоположные стороны. Поэтому необходимо своевременно выявлять их негативные эффекты и заблаговременно принимать меры по их ликвидации.

Тенденция к огосударствлению экономики не должна быть единственной. Время от времени необходимо предпринимать энергичные шаги по разгосударствлению экономики. Способы разгосударствления могут быть различны. Это, прежде всего, поощрение конкуренции и либерализация рынков, снижение барьеров для вступления в отрасль, активная антимонопольная политика. Эффективной мерой может стать и стимулирование смешанного предпринимательства. Наконец, сильной мерой является денационализация государственной собственности, развитие процессов приватизации.

9.2. Социальная политика государства

Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

Социальные трансферты – это система мер денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Целью социальных трансфертов является гуманизация отношений в обществе, предотвращение роста преступности, а также поддержание внутреннего спроса.

Механизм социальных трансфертов включает изъятие в форме налогов части доходов у средне- и высокодоходных слоев населения и выплату пособий наиболее нуждающимся и инвалидам, а также пособий по безработице.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (ставки оплаты труда за 1 час работы). Именно исходя из минимальных размеров оплаты труда и ведутся переговоры между руководителями компаний и профсоюзами о заключении коллективных договоров на различных уровнях, начиная от предприятий и кончая отраслями. В России с 1991 года также действует периодически пересматриваемый минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. С этой целью применяется **индексация**, т.е. увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Всесторонняя система индексации сложилась в 60–70-х гг. в большинстве стран Западной Европы. Обычно индексация осуществляется как на общегосударственном уровне (на основе соответствующего законодательства), так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор. Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких.

В большинстве промышленно развитых стран индексация распространяется на меньшую часть трудоспособного населения (например, в США – на чуть более 10% наемных работников, тогда как остальные предпочитают добиваться тех или иных надбавок к заработной плате при пересмотре коллективных договоров). Вместе с тем индексация широко используется для поддержания уровня жизни пенсионеров и других лиц с фиксированными доходами.

В России индексация денежных доходов распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий занятого населения государство регулирует только размер минимальной заработной платы.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является поддержка беднейших слоев населения. Решающее значение в социальной защите этих слоев населения имеет развитая система денежных и натуральных пособий. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой и служит важным социальным амортизатором, смягчающим многие негативные последствия ее развития.

Для отнесения определенных категорий населения к числу имеющих право на получение социальной помощи, используются показатели, определяющие уровень (порог) бедности. Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью **прожиточного минимума**. Последний выражается в двух видах: **социальный** и **физиологический** минимум. Социальный минимум помимо минимальных норм удовлетворе-

ния физических потребностей, включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни (при этом предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия). Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода (без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров).

Основным инструментом оценки, прогнозирования и регулирования величины, структуры и динамики уровня жизни являются **потребительские бюджеты населения**.

Практикуются два рода бюджетов: нормативные, которые являются результатом специальных исследований, и фактические, полученные в результате статистических данных.

Нормативные бюджеты подразделяются на рациональные, рассчитанные на удовлетворение рациональных потребностей, и минимальные, обеспечивающие элементарные на данном этапе развития общества условия жизни, поддерживающие работоспособность и здоровье людей.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) представляет собой социальный минимум средств, необходимый для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. В России МПБ составлен на основе более 200 видов товаров и услуг, в том числе 80 продуктов питания. Затраты на непродовольственные товары в МПБ включают расходы на одежду, белье, обувь, лекарства, посуду, культтовары. В МПБ включены также расходы на оплату жилья и коммунально-бытовых услуг, транспорта, уплату налогов и сборов. Структура минимального потребительского бюджета такова: питание – 46,1, непродовольственные товары – 39, услуги – 13,2, налоги и сборы – 2,7%. Он позволяет обеспечить на минимальном уровне воспроизводство семьи и характеризует границу малообеспеченности.

Всероссийский центр уровня жизни выделяет 5 групп населения с разным уровнем обеспеченности:

I группа – бедные семьи, душевой доход в которых ниже или соответствует стоимостной оценке бюджета прожиточного минимума;

II группа – малообеспеченные семьи, душевой доход в которых находится в интервале между стоимостной оценкой бюджета прожиточного минимума и стоимостной оценкой минимального потребительского бюджета;

III группа – обеспеченные семьи, душевой доход в которых выше стоимостной оценки МПБ и колеблется вокруг уровня среднедушевого дохода и соответственно среднего бюджета.

IV группа – состоятельные семьи, душевой доход в которых находится в интервале между уровнями среднего душевого дохода, среднего бюджета и рационального потребительского бюджета;

V группа – богатые семьи, уровень дохода в которых выше рационального бюджета.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) применяется в качестве ориентира, к которому необходимо подтягивать доходы населения.

Таким образом, социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов, неизбежно присущего рыночной экономике, на ослабление дифференциации доходов и имущества граждан, а также на смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращения социальных конфликтов на экономической почве.

9.3. Проблема измерения неравенства в распределении доходов в обществе. Кривая Лоренца и коэффициент Джини.

Доходы населения любого общества всегда дифференцированы. Прежде чем обратиться к проблеме распределения доходов в обществе, напомним, что располагаемый доход - это доход экономического субъекта, полученный после выплат трансфертов со стороны государства и уплаты налогов из своего личного дохода. Именно располагаемый доход дает более точное представление об уровне жизни населения, нежели личный доход.

Одним из наиболее известных способов измерения этого неравенства является построение **кривой Лоренца,** названной так по имени американского экономиста и статистика Макса Лоренца. Речь идет при этом о персональном, а не функциональном распределении доходов. Данный график (рис. 9.1) представляет собой графическое изображение двух величин: градации населения на равные группы по численности и распределения доходов между этими группами населения. Условно (для простоты и наглядности) в общей совокупности населения выделяют пять групп (каждая составляет 20% от общей численности). Сумма получаемых доходов тоже условно делится на такие же процентные группы.

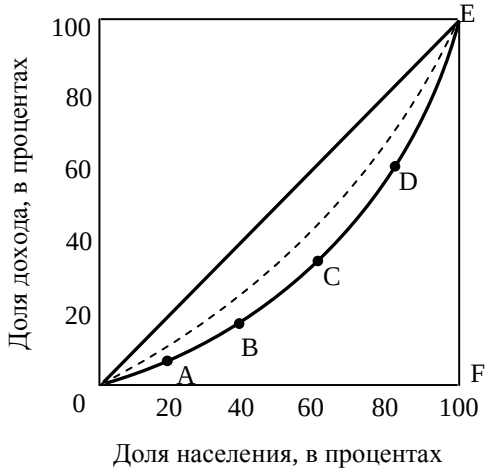


Рис. 9.1. Кривая Лоренца.

Например, если бы 20% населения получали бы 20% совокупных доходов, 40% населения — 40% доходов, и т. д., то мы построили бы биссектрису, называемую линией абсолютного равенства (линия OE). Но в реальности распределение не бывает абсолютно равным. Например, первые 20% населения получают 5% доходов, 40% населения - 15% доходов, 60% населения - 35% доходов, 80% населения - 60% доходов, и, наконец, 100% населения -100% всех доходов общества. В соответствии с этими значениями мы и строим кривую Лоренца, которая отклоняется от линии абсолютного равенства. Кривая Лоренца (на нашем графике кривая OABCDE) будет более вогнутой по отношению к биссектрисе, если распределение доходов отличается большей неравномерностью. На рис. 9.1 мы можем увидеть и линию абсолютного неравенства, идущую под прямым углом (OFE) . Сплошная линия кривой Лоренца показывает распределение личных доходов (до вычета налогов и без трансфертов). Но после уплаты налогов и получения трансфертов мы можем построить новую кривую Лоренца (пунктирная линия), т. е. кривую для располагаемого дохода. Она менее вогнутая, так как в результате перераспределительных процессов уменьшилось первоначальное неравенство в уровне доходов. Очевидно, чем больше отклоняется кривая Лоренца от биссектрисы, тем сильнее неравенство в распределении доходов, и чем активнее социальная политика государства по выравниванию доходов, тем менее вогнута данная кривая.

Помимо графического показателя принято использовать и цифровой, **децильный коэффициент** (соотношение доходов 10% населения, получающих наибольший уровень доходов, и 10% населения с наименьшим уровнем доходов). В развитых странах Запада он составляет обычно от 3 до 6. В России данный коэффициент (показатель) значительно выше - более 12.

Еще одним показателем, используемым в экономической науке для определения степени дифференциации доходов, является **коэффициент Джини** (G). Этот коэффициент тесно связан с кривой Лоренца. На рис. 9.1 мы можем его рассчитать как отношение площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца (обозначим ее буквой T), к площади треугольника OFE, образуемого между линиями абсолютного равенства и абсолютного неравенства:

$G = T / OFE$	(9.1)

где величина G изменяется в пределах от нуля до единицы, т. е. $O < G < 1$.

Существует множество факторов, определяющих неравенство в уровне жизни. Например, многоотраслевой характер экономики, т.е. развитие различных отраслей экономики происходит, как правило, с различной динамикой и эффектом. К факторам, влияющим на различия в доходах, относят персональную дифференциацию – образование, опыт, знания, способности, везение, обладание капиталом или имуществом. С развитием общества глубина дифференциации проявляет следующую динамику: на первоначальном этапе рыночного развития дифференциация неизбежно увеличивается. На зрелой фазе она уменьшается благодаря социальной политике государства.

В условиях неопределенности, характерной для рыночной экономики, эти факторы могут объяснить многие случаи неравенства в распределении доходов. Таким образом, по крайней мере, в силу названных причин равенство экономических возможностей соблюдается далеко не всегда. Бедные и богатые попрежнему существуют даже в самых благополучных высокоразвитых странах.

9.4. Сравнительный анализ различных экономических концепций.

Экономическая политика современного государства, как правило, основывается на той или иной базовой экономической теории.

Задача современной экономической теории состоит не только в научном объяснении наиболее характерных черт экономического процесса (позитивная наука), но и в выработке практических рекомендаций по проведению экономической политики государства (нормативная наука). Предпосылками парадигмы экономической теории являются сам объект исследования - экономика (онтологический аспект) и метод, процесс познания (гносеологический аспект). Выдвинув тезис о практической несостоятельности кейнсианства и осуществив его широкую и аргументированную критику, монетаристы сформулировали свои принципы альтернативной экономической политики, базирующейся на постулатах неоклассики.

Кейнсианство провозгласило первоочередность задачи достижения полной занятости как непременного условия социально-экономической стабильности и социальной справедливости в надежде на то, что гибкость монетарной политики в ее варианте тонкой настройки и политики перераспределения доходов с помощью бюджетных мероприятий позволит обеспечить необходимую подвижность реальных цен и заработной платы. Эта концепция государственной макроэкономической политики представляла собой попытку примирения компенсирующих структур - предпринимательских объединений и профсоюзов - с помощью тонкого управления монетарными и бюджетными механизмами, которые должны были обеспечить реальную гибкость и адекватность рынков в условиях противостояния уравновешивающих сил (в терминологии Дж.К.Гэлбрейта), породивших инфляционную спираль "заработная плата - цены".

Монетаризм, продолжая традиции классического рыночного либерализма, отбросил реформистские лозунги социальной справедливости, в том числе полной занятости, как не входящие в компетенцию государства, ведущие к тоталитаризму. ("Дорога к рабству" Ф.Хайека) тех, кто пытается их реализовать на практике, отказался от претензий на всеобъемлющий контроль за функционированием рыночного механизма. Его лозунгами стали: проведение жесткой монетарной и стабильной бюджетной политики при отсутствии бюджетных дефицитов, соблюдение режима законности и порядка как непременное условие функционирования рыночной экономики. Профсоюзам предлагается политика гибкой номинальной заработной платы: рост в периоды экономических подъемов и сокращение - в периоды рецессий и спадов. Стабильная монетарная политика должна элиминировать инфляцию, а гибкость номинальной заработной платы - обеспечить высокий рост занятости. При этом, поскольку уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь фазой цикла и уровнем технического развития, будет обеспечен стабильный рост реального уровня жизни занятых.

Кейнсианцы считали, что политика дешевых денег в период рецессии приведет к сокращению процентных ставок и уменьшению безработицы и, что без государственного регулирования безработица может принять хронический характер. Монетаристы утверждали обратное: если предоставить рынкам свободу, они справятся сами, а вмешательство государства только ухудшает дело. У кейнсианцев рост денег в обращении рассматривался как способ роста занятости и ВНП, а монетаристы подчеркивали невозможность длительного существования высокой занятости, создаваемой проинфляционной политикой. Пока существует безработица и недогрузка производственных мощностей, рост денег в обращении не вызовет инфляции - считали кейнсианцы. Инфляция послевоенных десятилетий является прямым и непосредственным порождением кейнсианской, монетарной политики - утверждали монетаристы. В ранних кейнсианских моделях государство должно выбирать между полной занятостью в условиях инфляции и стабильными ценами при наличии высокой безработицы. У монетаристов такой дилеммы нет, так как ни тот, ни другой выбор не обеспечивает желанной цели до тех пор, пока не изменится монетарная политика, которая вообще эту дилемму снимает. Кейнсианцы считали безработицу основным социальным злом и потому рекомендовали политику полной занятости. Монетаристы утверждали, что безработица производна от инфляции, и поэтому рекомендовали жесткую монетарную политику, ее устраняющую. Использование кейнсианской монетарной политики в качестве инструмента достижения высокой занятости и эффективного спроса монетаристы видели главный фактор дестабилизации рынков. "Нестабильность рыночной экономики есть следствие того, что деньги - самый важный регулятор рыночного механизма - исключены из рыночных механизмов регулирования.

Кейнсианцы выступали за гибкую монетарную политику, за широкую денежную экспансию. Монетаристы - за жесткую монетарную политику, строго контролируемый и фиксированный рост монетарных агрегатов. Кейнсианцы возлагали ответственность за экономическую нестабильность на профсоюзы (жесткость ставок заработной платы), препятствующую сокращению безработицы и ,тем самым, провоцирующие рост цен (инфляционная спираль - заработная плата-цены). Монетаристы ответственность за инфляцию, безработицу и общую нестабильность возлагают на кейнсианскую политику тонкой подстройки как базировавшуюся на неадекватных теоретических посылках и порочной идеологии полной занятости. Монетаристы утверждали, что практика дефицитного финансирования и кейнсианское понимание макроэкономической стабильности испортили рынки, лишили рыночные механизмы их регулирующей функции и привели к ничем не ограниченному росту государственного вмешательства в экономику.

Кейнсианцы видели в дефицитном финансировании способ достижения эффективного спроса, обеспечения полной занятости и роста социальной стабильности. Монетаристы, напротив, полагают, что

привыкание экономики к дефицитному финансированию, которое кейнсианство сделало чуть ли не образцом гражданской доблести, ведет к неуправляемому росту государственного вмешательства и бюрократической централизации, в ходе которой бюрокократические процедуры вытесняют рыночные механизмы.

Кейнсианцы не считали бюджетный дефицит социальным и экономическим злом. Монетаристы же утверждают, что поскольку дефицит финансируется займами, это ведет к росту процентных ставок, а рост процентных ставок сокращает инвестиции (эффект вытеснения). Это сокращение расходов частного сектора в точности уравновесит рост расходов государственного сектора. В результате бюджетная политика не окажет влияния на размеры ВНП и занятость, но изменит распределение ВНП между домохозяйствами, бизнесом и государством. Администрация, по мнению монетаристов, должна оставаться в стороне, и тогда рынки установят спонтанный экономический порядок. Анализ общего дестабилизирующего влияния инфляционной монетарной политики на экономический рост и занятость, привел монетаристов к выводу о том, что неокейнсианские экономические модели непригодны для практических расчетов альтернативных вариантов государственной макроэкономической политики в силу заложенных в них неверных теоретических посылок.

Проводившаяся в 60-х годах кейнсианская бюджетная и монетарная политика стимулирования экономического роста и занятости рассматривалась всеми как альтернатива неэффективному прямому государственному контролю. Кейнсианцы утверждали о наличии преимуществ в косвенном регулировании экономики мерами бюджетной и монетарной политики, не всегда подозревая, что это может привести к прямому государственному контролю над экономикой. Это выяснилось лишь тогда, когда мероприятия по прямому контролю и замораживанию цен и заработной платы стали непременным атрибутом политики в ряде стран и начали рассматриваться как прямое и непосредственное следствие кейнсианской модели макроэкономического регулирования.

Кейнсианская политика объективно вела к вытеснению рыночных экономических стимулов экономики государственным контролем, к ослаблению бизнеса и росту доли государства в ВНП, к перераспределению доходов через систему трансфертных платежей. Этот процесс был остановлен изменением экономической реальности, с одной стороны, и явным проявлением практической несостоятельности кейнсианства - с другой.

Возрождение идей монетаризма сопровождалось растущей критикой кейнсианских рецептов экономической политики. В кейнсианской модели основным средством управления совокупным спросом служит бюджетная политика. Монетаристы утверждают, что то, что выигрывает хозяйство от государственных инвестиций, оно теряет вследствие сокращения частных инвестиций. Общая же величина совокупного спроса остается неизменной, хотя бюджетные ассигнования непрерывно растут. При этом особенным нападкам подвергаются трансфертные платежи.

"Состояние бюджета, пишет Фридман, - не оказывает значительного эффекта на динамику номинального дохода, инфляцию, дефляцию или циклические колебания". Фридман также отвергает манипулирование процентными ставками: "Изменение в денежном росте воздействует на ставку процента сначала в одном направлении, а затем в противоположном. Быстрый денежный рост сначала имеет тенденцию понизить процентную ставку, но затем, когда денежный рост увеличивает расходы и вызывает инфляцию, то он также вызывает рост спроса на ссуды, который имеет тенденцию увеличивать ставку процента. Вдобавок растущие цены вносят разногласия между реальными и номинальными ставками. Наоборот, замедленный темп денежного роста, вначале поднимает процентные ставки, но затем одновременно с сокращением расходов и уменьшением инфляции, он поднимает ставку процента ... Двусторонняя взаимосвязь между деньгами и процентной ставкой объясняет тот факт, что монетаристы настаивают на том, что процентная ставка - весьма ненадежный критерий монетарной политики".

Основываясь на монетарной теории инфляции, М. Фридман предложил отказаться от дискреционного регулирования денежной массы в обращении и перейти к постоянному темпу роста денежной массы в обращении на 3-5% в год, независимо от фазы цикла и состояния конъюнктуры (золотое правило монетаризма). В этой связи рекомендуется: 1) введение режима таргетирования денежной массы в обращении, т.е. практика ежегодного официального установления границ прироста денежной массы; 2) ликвидация прямых и ослабление косвенных форм контроля за функционированием банковской системы; 3) изменение механизма контроля за денежной массой и переход к системе резервных требований и отдельных монетарных агрегатов; 4) отказ от практики прямого администрирования процентных ставок.

При этом Фридман считает, что все нарушения плавного хода экономического роста проистекают вследствие неправильной политики центрального банка, допускающего резкие колебания денежной массы в обращении и депозитов. В 1986 г. Фридман писал: "Я остаюсь убежденным сторонником основного принципа монетаризма: деньги слишком важны, чтобы позволять центральным банкам манипулировать ими по своему усмотрению".

Характерна, например, оценка причин Великой депрессии 1929-1933 годов. Фридман трактует ее как результат ошибок ФРС, допустившей сокращение количества денег. "Если бы ФРС с 1929 по 1933 годы опубликовала статистику количества денег, - пишет Фридман, - я не думаю, что Великая депрессия приняла бы формы, которые действительно имели место". Эту же мысль высказывает и монетарист Л.Йегер: "Ряд неблагоприятных аспектов функционирования капиталистической экономики - инфляция, рецессия, цикли-

ческая безработица и кризис платежного баланса - не характерны для капитализма как такового, а проистекают от неправильной денежной политики; последняя же есть функция государства"..

Кейнсианская модель государственного регулирования предполагала, что осуществляющие экономическую политику государственные органы обладают гораздо большими возможностями для получения и обработки информации, чем отдельные участники экономического процесса. Более того, государство имеет возможность с помощью своих специализированных учреждений составлять и оценивать различные прогнозы о будущем экономическом развитии, тогда как частные лица этой возможности лишены и ориентируются только лишь на текущую конъюнктуру. Таким образом, государство, ориентируясь на динамику определенных экономических показателей, может следить за конъюнктурными изменениями в экономике. Если же какие-либо показатели (ВНП, темп инфляции и т.д.) отклоняются от своего "целевого" значения, то государство использует рычаги регулирования для стабилизации экономической системы. Так как экономические агенты ориентируются на текущие значения параметров экономического процесса и не могут предусмотреть, какие цели преследует государственная политика, то они не в состоянии и нейтрализовать ее. Они "послушно" реагируют на государственные мероприятия, увеличивая или сокращая реальный выпуск продукции и занятость.

В кейнсианской модели закрытой экономики ее состояние характеризуется двумя показателями: темпом инфляции и уровнем безработицы, зависимость между которыми характеризуется кривой Филлипса. В этом случае на администрацию возлагается задача выбрать приемлемое соотношение между этими показателями.

Именно этот в значительной мере механистический подход был подвергнут резкой критике теоретиками Чикагской школы. По их мнению, краткосрочная по своей сути политика управления совокупным спросом не может воздействовать на долгосрочные значения таких показателей, как реальный ВНП и занятость, которые соответствуют естественному уровню безработицы. Этот уровень, как пишет М. Фридман, "выводится из системы уравнений общего равновесия Вальраса при условии введения в нее реальных структурных характеристик рынков товаров и труда, отражающих несовершенство рынков, характер стохастических изменений спроса и предложения, издержки получения информации о наличии вакансий и т.д.". Таким образом в долгосрочном аспекте уровень занятости определяется только структурными характеристиками экономики и может быть "сдвинут" только за счет их изменения.

Анализ последствий государственных стабилизационных мероприятий лег в основу теоремы о неэффективности макроэкономической политики (или теоремы Саржента-Уоллеса, по имени впервые предложивших ее авторов) - ключевой концепции новой классической макроэкономики. Суть ее сводится к следующему: допустим все участники экономического процесса и государственные органы располагают одинаковой информацией и формируют свои прогнозы в соответствии с гипотезой о рациональных ожиданиях. Если государство в целях повышения деловой активности пытается увеличить совокупный спрос, то информация об этом немедленно широко распространяется и учитывается при формировании ожиданий экономических агентов. Узнав о повышении совокупного спроса, они сразу же воспользуются данной информацией и повысят цены на товары и номинальную ставку заработной платы, при этом объем производства и занятость останутся на прежнем уровне. Таким образом, государственная стабилизационная политика не оказывает никакого влияния на движение производства и реализуется лишь в повышении цен и номинальной заработной платы. Как пишет Т.Саржент: "Не существует способа, с помощью которого правительство смогло бы понизить уровень безработицы по отношению к естественному уровню даже в краткосрочном аспекте". Иными словами, в экономической системе, в которой ожидания формируются рационально, а информация широко доступна и мгновенно перерабатывается участниками экономического процесса, кейнсианская по своей сути политика регулирования совокупного спроса совершенно неэффективна.

"Концепция Саржента-Уоллеса означает, - подчеркивает П.Хоуил, - что активистская политика не может устранить неравновесия в экономике, если ожидания людей формируются рационально". Автор книги "Монетаристская, кейнсианская и новая классическая экономическая теория" Дж.Стейн пишет: "Органы, осуществляющие экономическую политику, не могут систематически воздействовать на уровень безработицы с помощью рычагов монетарной и бюджетной политики, которые изменяют общий уровень цен, потому что их результаты сводятся на нет ожиданиями населения о будущей ценовой динамике... Это и есть логическая основа гипотезы о неэффективности макроэкономической политики".

По принципам своего построения и по общим выводам модели ТРО тесно сближаются с монетаристскими моделями, что особенно отчетливо проявляется при анализе предлагаемых на их основе конкретных практических рекомендаций. ТРО приходит к выводу о необходимости отказа от активного государственного вмешательства в экономику, утверждая, что политика "точной настройки" является "блужданием в потемках", способствует усилению неустойчивости экономики.

Кроме того, государство обязано в определенной мере завоевать доверие участников экономического процесса и убедить их в независящей от конъюнктурных факторов целенаправленности своей деятельности. "В качестве основного образа действия для макроэкономической политики государство должно принять принцип выкладывания карт на стол для всеобщего обозрения, - пишет М.Бинсток. - Это повлечет за собой минимизацию неопределенности, позволяющую рыночным механизмам действовать более эффективно". Именно так и ни как иначе должна действовать администрация в мире, в котором ожидания формируются

рационально. Аналогичный тезис выдвигает Р.Мэддок и М.Картер: "Если целью государственной политики является стабилизация экономики, то правительство сначала должно удостовериться, что ожидания рациональны, и затем проинформировать население о любых новых экономических мероприятиях".

Кейнсианская идеология государственного регулирования процессов экономического развития, господствовавшая в макроэкономической политике на протяжении 40-х-60-х гг., закрепила себя институционально в виде учреждений, процедур, правил ведения политики. Весь складывающийся в этот период аппарат и инструментарий государственного макроэкономического регулирования был нацелен на расширение возможностей государства по воздействию на экономику, а потому изменить ориентацию политики оказалось куда проще чем, изменить институциональные механизмы и процедуры макроэкономического регулирования. Именно отсутствие препятствий институционального, конституционного или законодательного характера открывает дорогу к "отступлению" к кейнсианству, отдельные признаки которого дали о себе знать уже к середине 80-х годов, во все менее неукоснительном следовании неоклассическим рецептам макроэкономической политики.

Выход из этой ситуации экономисты консервативного направления видят в принятии монетарной конституции, то есть в законодательном закреплении нормативных неоклассических режимов, в формулировании четких, заранее установленных правил, предписаний по ведению макроэкономической политики. Проблема денежно-кредитной конституции возникла тогда, когда было отмечено, что денежно-кредитная политика оказывает свое воздействие на поведение экономической системы исключительно с некоторым отставанием во времени. Ряд исследований показал, что изменение темпов роста денежной массы сказывается на темпах роста реального объема производства спустя 3-12 месяцев. До соответствующей реакции уровня цен проходит еще больше времени - по некоторым подсчетам от 2 до 3 лет.... Сочетания ошибок в экономических прогнозах и задержек в реакции экономической системы привели монетаристов к выводу, что даже самые благие намерения творцов экономической политики не способны "настроить" экономическую систему оптимальным образом, а тщательные попытки преуспеть в этом малоблагодарном занятии равновероятно могут принести экономической системе как пользу, так и вред".

В обоснование ведения макроэкономической политики на основе законодательно закрепленных правил приводится ряд соображений. Эти правила позволяют придать макроэкономической политике государства большую стройность и предсказуемость, а это в свою очередь окажет положительное воздействие на деятельность бизнеса. "Осуществление политики по каким-либо иным канонам, чем гласно обнародуемые правила, создает ненужную неопределенность, которая препятствует эффективному функционированию экономики", - пишет английский экономист Дж.Вуд.

Второй аргумент за введение правил состоит в том, что задачей государственного макроэкономического вмешательства должно стать поддержание стабильных его параметров безотносительно к изменению текущей конъюнктуры. В основе такой позиции лежит представление, что рыночная экономика - это саморегулирующаяся система, настройка в которой в зависимости от изменяющихся условий происходит автоматически и достаточно быстро, т.е. не нуждается в дополнительных коррекциях с помощью макроэкономического регулирования. Это основополагающий постулат всех школ и ответвлений неоклассической экономической теории: монетаристов, новых классиков, экономики предложения, неолибералов, а также неоавстрийской школы.

Третье соображение, высказываемое противниками дискреционной политики гласит, что в условиях представительной парламентской демократии администрация поддается искушению обеспечить себе популярность с помощью "покупки голосов" посредством инспирирования "предвыборных бумов" и искусственного поддержания "полной занятости". Нормы хозяйственного поведения государства, каковыми полагаются сбалансированный бюджет и умеренный темп увеличения количества денег в обращении, бюджет при этом часто предают забвению. "Это обстоятельство вовсе не означает, что принятие определенных шагов в экономической реформации диктуется плохими или своекорыстными намерениями, но ведь хорошо известно, чем вымощена дорога в ад - даже абсолютно честные политики не могут действовать независимо от системы, частью которой они являются".

Относительно конкретных форм правил высказываются различные суждения. Чаще всего предлагаются жесткие, т.е. некорректирующиеся в связи с изменениями экономической конъюнктуры, правила. В случае их принятия макроэкономическая политика будет поставлена на "автопилот". Предлагаются и правила с "обратной связью", т.е. такие, когда заранее устанавливается, что в связи с изменением определенных параметров развития экономики в соответствии с определенной процедурой автоматически по заданной формуле изменяется направленность и масштаб макроэкономических мероприятий. Таким образом, признание необходимости следовать правилам хотя и ограничивает свободу действия государства, все же не тождественно полному отрицанию политики "точной настройки".

Наибольшие традиции и разработанность имеет концепция правил ведения бюджетной и монетарной политики. Предписываемая цель правил бюджетной политики состоит в гарантировании сбалансированности и торможении роста расходов государственного бюджета. Задача правил монетарной политики - ориентировать ее на борьбу с инфляцией и обесценением денег.

Большинство неоклассиков отдают предпочтение правилу постоянства темпов денежной массы, которое предписывает увеличивать денежную массу в обращении на некий твердый процент ежегодно незави-

симо от состояния конъюнктуры, фазы цикла и т.п. Оптимальный темп роста денежной массы должен определяться исходя из "вековой" тенденции изменения спроса на деньги за многие десятилетия и с учетом долговременного изменеия скорости обращения денег. Большую роль в разработке этого правила сыграл М.Фридман.

"Согласно первоначальной версии этого правила, - пишут Э.Доллан и Д.Линдсей, - ежегодный темп роста денежной массы должен был составлять 3%, что приблизительно равно среднему темпу увеличения естественного реального объема выпуска за первые 25 лет после второй мировой войны. Таким образом, поскольку увеличение естественного объема реального выпуска вызывает смещение долгосрочной кривой совокупного предложения вправо, использование монетаристами правила должно было дать возможность кривой совокупного спроса смещаться вправо примерно на ту же величину. Такая политика сделала бы возможным стабильное увеличение реального объема выпуска, исключив при этом инфляцию".

Колебания спроса на деньги в краткосрочном аспекте, вызываемые нестабильностью скорости их обращения, поставили под сомнение достоинство формулирования монетарной политики в виде установления ориентиров прироста денежной массы. "Важно не допускать, чтобы неизменный темп роста денежной массы стал самоцелью, - пишет М.Фелдстайн, - это привело бы к привнесению в жертву целей стабильности цен и устойчивого экономического роста". Как считает ряд экономистов, преодолеть отмеченное противоречие монетарной политики помогло бы правило, ставящее темп роста денежной массы в зависимость от скорости обращения денег. В качестве такового в 80-е годы было предложено таргетирование не денежной массы, а денежного (или номинального) **ВВП**, который можно представить как произведение количества денег на скорость их обращения ($\boldsymbol{M \times V = P \times Q}$).

Переход к таргетированию **ВНП** обосновывается рядом обстоятельств. Во-первых, тем, что поскольку этот показатель представляет собой произведение массы денег на скорость их обращения, проблема учета непредсказуемых колебаний в скорости обращения денег снимается сама собой. Во-вторых, установление контрольных норм прироста **ВВП** соединяет в себе монетарное таргетирование с косвенным таргетированием или прогнозированием динамики объема **ВВП**. Так, фиксирование темпа роста номинального **ВВП** на определенный период на уровне 10% при ожидаемом темпе инфляции в 5% повысит реальный **ВВП** на 5%.

Таргетирование номинального **ВВП** сопряжено со значительными трудностями технического характера. Во-первых, администрации придется делать прогноз роста инфляции и увеличения масштабов производства или же, определяя допустимые размеры притока денег в обращение, предугадывать и изменение скорости их обращения. Во-вторых, оперативный контроль за положением экономики на объявленной траектории роста номинального **ВВП** будет весьма затруднен тем, что статистические данные о **ВВП** рассчитываются с периодичностью в квартал. Следовательно, когда станут известны данные о номинальном ВВП квартальной давности, будет уже поздно корректировать курс экономической политики, а если это все же будет делаться, то со значительно большими лагами (в 6-9 месяцев), чем это осуществимо сейчас применительно к динамике денежной массы.

Важнейший аргумент противников формулирования правила проведения монетарной политики в форме таргетирования номинального **ВВП** из лагеря монетаристов состоит в том, что оно открывает простор для дискреционного (волевого) государственного регулирования. Только твердые правила, сформулированные применительно к динамике наиболее легко контролируемых - узких показателей денежной массы, по мнению неоклассиков, отвечают предъявленным к ним требованиям. Концепция проведения политики по правилам распространяется неоклассиками и неолибералами не только на монетарное, но и бюджетно-налоговое регулирование. В предлагаемом кодексе государственной бюджетной политики они требуют закрепить два основных принципа - принцип сбалансированного бюджета и количественный лимит государственных доходов и расходов.

В последние годы было выдвинуто немало конкретных соображений по ограничению расходной и доходной части федерального бюджета. Предлагается, в частности, установить предельное отношение федеральных расходов к **ВВП (ВНП)** или национальному доходу, фиксировать максимальный темп роста федеральных расходов, ограничить темп прироста федеральнорго бюджета темпами прироста показателя конечного продукта, что гарантирует стабильность его доли по отношению к последнему.

Наибольшее распространение получило предложение по установлению жесткого ограничения доли федеральных расходов в **ВНП**. Его авторы считают, что эта доля не должна рассчитываться как отношение федеральных расходов текущего года к **ВВП** того же года. Если бы она рассчитывалась подобным образом, то для определения её конкретной (обусловленной правилом) величины приходилось бы не только заранее прогнозировать объем федеральных расходов, но и динамику **ВВП**. Поскольку же прогнозы недостаточно точны, то и уровень федеральных расходов редко когда соответстовал бы их заранее определенному лимиту, а может быть, и невозможно установить, в силу каких причин происходят отклонения от нормативного уровня федеральных расходов - вследствие ли неточности прогноза или же нарушения правила самой администрацией. Чтобы обойти эту трудность, предлагается привязывать федеральные расходы текущего года к **ВВП** прошлых лет. Но, тогда возможна такая ситуация, что доля расходов в **ВВП** будет складываться из федеральных расходов данного года, когда экономика переживает спад, и **ВВП** за предкризисный период или даже за период циклического подъема. Тогда соблюдение лимита федеральных расходов привело бы к

тому, что в годы спадов доля этих расходов повышалась, а в годы подъемов, наоборот, сокращалась. Следовательно бюджет играл бы роль стабилизатора экономической динамики.

Анализ основных положений монетаризма, **ТРО**, теории экономики предложения показывает, что представители этих направлений дают различные ответы на вопрос о причинах макроэкономической нестабильности и путях их решения. Как пишет Л.Туроу, что в условиях наличия негативных процессов в экономике ПРС "наши лоцманы, экономисты всего мира - люди с картами и компасами - не могут договориться о том, какой курс им избрать".

Так, кейнсианцы считают, что трудности экономического развития 70-80-х гг. были вызваны чрезмерными монетарными и фискальными рестрикциями, направленными на борьбу с инфляцией. Кейнсианцы призывают обратиться к иным способам борьбы с инфляцией, прежде всего к политике доходов, стимулировать рост с помощью снижения налогов и увеличения государственных расходов и т.д. Монетаристы напротив, полагают, что все нынешние проблемы – результат чрезмерного роста денежной массы, поэтому рекомендуют введение монетарного правила. Представители **ТРО** исходят из того, что все процессы, протекающие в современной экономике, в конечном счете определяются ее внутренними силами, т.е. в экономике существует единственно возможная для нее ситуация. Хотя эта ситуация может не отвечать представлениям людей об устройстве этого лучшего из миров, но возможности людей настроить экономику на режим оптимального функционирования весьма ограничены. Поскольку сторонники **ТРО** относятся к идее коррекции хода экономического процесса с помощью активной макроэкономической политики весьма скептически, они рекомендуют ждать, пока экономика сама преодолеет неприятное для многих состояние. Сторонники теории экономики предложения ключ к пониманию причин экономической нестабильности видят в том, что чрезмерное вмешательство государства в функционирование рынков испортило их, ослабило частную инициативу, которая всегда являлась двигателем развития конкурентного капитализма.

Отмеченные выше некоторые современные макроэкономические теории при их использовании на практике могут иметь как положительные, так и негативные последствия для экономики (основные положения теорий рассмотрены в табл. 9.1). Их надо хорошо представлять экономистам, руководящим экономической деятельностью.

Таблица 9.1. - Альтернативные макроэкономические теории и методы экономической политики

Проблема	Кейнсианство	Гипотеза естественного уровня		Теория экономики предложения
		Монетаризм	Теория рациональных ожиданий	
1. Оценка частнопредпринимательской экономики	По своей природе неустойчива	Устойчива в долгосрочном плане при естественном уровне безработицы	Устойчива в долгосрочном плане при естественном уровне безработицы	Может оказаться в состоянии застоя при отсутствии адекватных стимулов к труду, сбережениям и инвестициям
2. Причины наблюдаемой неустойчивости частнопредпринимательской экономики	Неравенство инвестиционных планов планам сбережений (изменения в АО); шоки совокупного предложения	Ошибочная денежная политика	Непредвиденные шоки совокупного предложения и совокупного спроса	Изменения совокупного предложения
3. Принципы макроэкономической политики	Активная фискальная и денежная политика; разовое использование политики доходов	Правило монетаризма	Правило монетаризма	Политика по увеличению совокупного предложения
4. Как изменения в предложении денег влияют на экономику	За счет изменения ставки процента, которая изменяет инвестиции и ЧНП	За счет изменения совокупного спроса, который изменяет ЧНП	Никак не влияют, поскольку эти последствия ожидаются хозяйствующими субъектами	Посредством влияния на инвестиции и, таким образом, на совокупное предложение
5. Взгляд на скорость обращения денег	Она непостоянна	Она устойчива	Нет единого мнения	Нет единого мнения
6. Как фискальная политика влияет на экономику	Изменяет совокупный спрос и ЧНП через эффект мультипликатора	Никакого воздействия, пока не изменится предложение денег	Никакого воздействия, поскольку меры политики ожидаются хозяйствующими субъектами	Влияет на ЧНП и уровень цен через изменения совокупного предложения
7. Взгляд на инфляцию, вызванную ростом издержек	Возможна (из-за роста зарплаты или шока совокупного предложения)	Невозможна в долгосрочном плане при отсутствии избыточного роста предложения денег	Невозможна в долгосрочном плане при отсутствии избыточного роста предложения денег	Возможна (падение производительности труда, более высокие издержки из-за регулирования и т.д.)

Эти теории актуальны и при формировании рыночных отношений в современной экономике России.

В связи с этим уместно привести слова видного российского экономиста XIX века, специалиста в области финансов - декабриста Н.И. Тургенева, который еще в 1818 г. в своей книге "Опыт теории налогов" писал: "Знание экономии политической - есть обязанность управляющих государством; или можно смело сказать, что всякое правительство, которое не будет принимать правил сей науки или будет принимать иные, необходимо должно будет погибнуть от финансов".

ТЕМА 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.

Содержание темы

10.1. Категории совокупного спроса. Кривая AD.
10.2. Категории совокупного предложения. Кривая AS.
10.3. Модель AD-AS.
10.4. Кейнсианская революция.
10.5. Классическая школа.

10.1 Категории совокупного спроса. Кривая AD.

Совокупный спрос (**AD**) и совокупное предложение (**AS**) относятся к основным показателям, характеризующим состояние экономики страны. **AD** и **AS** могут быть представлены как общая сумма соответственно индивидуальных спросов и предложений во всей экономике страны. Принципы построения кривых совокупного спроса **AD** и совокупного предложения **AS** аналогичны принципам построения кривых спроса и предложения на микроуровне. В определенный момент времени для любого уровня цен существует количество товаров и услуг, на которое предъявлен совокупный спрос и которое предложено всеми товаропроизводителями.

Совокупный спрос – это общая сумма спросов на конечную продукцию, или сумма планируемых расходов на отечественные товары и услуги. Совокупный спрос формируется четырьмя секторами экономики:

$$Y = C + Ig + G + NX = AD\,. \qquad (10.1)$$

Совокупный спрос = **AD** = потребительский спрос **C** — совокупный спрос домашних хозяйств; спрос на инвестиционные товары со стороны предпринимателей и домашних хозяйств **Ig**, спрос на товары и услуги со стороны государства **G**, спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств — чистый экспорт **NX**.

Следует различать совокупные расходы и конечные продажи. Объем конечных продаж отличается от национального продукта на величину чистого экспорта и изменения величины запасов.

$$Совокупные\ \ расходы = ВНП + импорт - экспорт$$

$$Конечные\ \ продажи = ВНП + импорт - экспорт - изменение\ \ величины\ \ запасов$$

На величину совокупного спроса (совокупных расходов) влияют ценовые и неценовые факторы. К ценовым факторам относят эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок, которые и определяют траекторию кривой **AD** (рис.10.1.).

Из рис. 10.1 следует, что с понижением уровня цен объем национального производства, который будет реализован, увеличится, и наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта найдет своих покупателей.

Кривая совокупного спроса **AD** выражает зависимость между уровнем цен **P** и спросом на товары и услуги **Y**. График данной кривой построен для заданного уровня предложения денег **M**. Кривая совокупного спроса направлена вниз: чем выше уровень цен **P**, тем меньше запасы денег в реальном выражении M / P, и поэтому ниже спрос на товары и услуги **Y**.

Отрицательный наклон кривой совокупного спроса объясняется тремя эффектами: эффектом процентной ставки, эффектом богатства и эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки состоит в том, что при росте общего уровня цен повышаются и процентные ставки. Дело в том, что большая часть покупок товаров длительного пользования и инвестиционных товаров осуществляется за счет заемных средств. Рост общего уровня цен приводит к увеличению спроса на кредитные ресурсы, повышению процентной ставки, сокращению спроса домашних хозяйств и предпринимателей. Низкий же уровень цен способствует снижению процентной ставки и тем самым стимулирует рост потребления и инвестиций, а, следовательно, и совокупного спроса.

Эффект богатства проявляется в изменении реальной стоимости и покупательной способности финансовых активов и доходов населения. Так, снижение цен будет способствовать росту реальных доходов и росту совокупного спроса, инфляция, наоборот, будет снижать покупательную способность домашних

хозяйств и совокупный спрос.

Эффект импортных закупок имеет место при изменении соотношения цен на отечественные и иностранные товары. Если цены на товары внутри страны растут, их экспорт становится более дорогим и проблематичным, вместе с тем увеличивается спрос на более дешевые импортные товары. В результате объем чистого экспорта уменьшится, как и совокупный спрос. Увеличение же экспорта и снижение импорта будут способствовать росту совокупного спроса.

К неценовым факторам совокупного спроса принадлежат изменения в расходах: потребительских, инвестиционных, государственных, на чистый объем экспорта. Изменение этих факторов способствует изменению совокупного спроса и сдвигу его кривой. Кривая совокупного спроса смещается влево при его уменьшении и вправо — при увеличении (рис. 10.2).

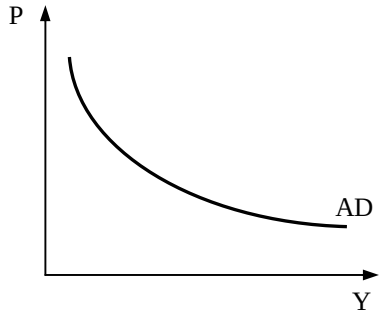


Рис. 10.1 Кривая совокупного спроса

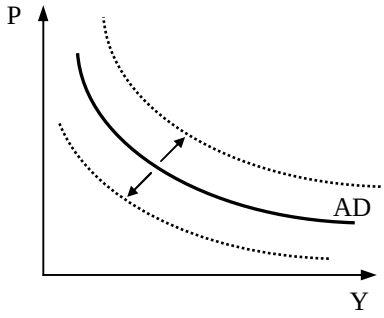


Рис. 10.2 Воздействие неценовых факторов на кривую совокупного спроса

Остановимся подробнее на неценовых факторах совокупного спроса. Увеличение *потребительских расходов* вследствие роста реального дохода приводит к увеличению совокупного спроса и сдвигу его кривой вправо. На рост потребительских расходов и совокупного спроса влияют увеличение благосостояния потребителя в результате, например, повышения стоимости ценных бумаг, благоприятный прогноз роста будущих реальных доходов, небольшой объем задолженности по потребительским кредитам, снижение ставок подоходного налога.

Снижение потребительских расходов происходит вследствие уменьшения реального дохода, что понижает совокупный спрос и сдвигает его кривую влево. Факторами снижения реального дохода и совокупного спроса являются снижение благосостояния потребителя, например, вследствие падения цен на недвижимость, пессимистический прогноз в отношении будущих реальных доходов, увеличение задолженности по потребительским кредитам, так как часть дохода будет тратиться на погашение долга, увеличение ставок подоходного налога.

Изменения в *инвестиционных расходах* связаны с увеличением или уменьшением расходов на покупку инвестиционных товаров (средств производства). Рост инвестиций увеличивает совокупный спрос и сдвигает кривую **AD** вправо. К факторам роста инвестиций относятся снижение процентной ставки, ожидание высоких прибылей от инвестиций, уменьшение налогов с предприятий, внедрение новых технологий, более полное использование имеющихся мощностей.

Уменьшение инвестиционных расходов снижает совокупный спрос и сдвигает его кривую влево. Факторами, понижающими инвестиционные расходы, являются увеличение процентных ставок, неутешительный прогноз в отношении будущих прибылей от инвестиций, рост налогов с предприятий, увеличение неиспользуемых мощностей.

Увеличение *государственных расходов* на покупку товаров и услуг приведет к росту совокупного спроса и смещению кривой **AD** вправо, а их сокращение из-за свертывания государственных программ снизит совокупный спрос и сдвинет кривую **AD** влево.

Увеличение *чистого экспорта*, вызванное неценовыми факторами, приводит к росту совокупного спроса и сдвигу его кривой вправо. Факторами, обусловливающими такую ситуацию, могут быть рост национального дохода иностранных государств, обесценивание отечественной валюты по отношению к другой, которое будет означать относительно более дешевый экспорт и более дорогой импорт товаров.

Уменьшение чистого экспорта снижает совокупный спрос и сдвигает его кривую влево. Факторы, которые приводят к падению чистого экспорта, — это уменьшение национального дохода за рубежом, повышение курса отечественной валюты по отношению к иностранной.

Сама по себе кривая совокупного спроса не определяет уровень цен или объём производства: она показывает только возможные соотношения между этими двумя переменными. Для того, чтобы дополнить кривую совокупного спроса, необходимо ввести ещё одну зависимость между **P** и **Y** , график которой пересечёт кривую совокупного спроса – кривую совокупного предложения. Кривые совокупного спроса и совокупного предложения позволяют определить значения уровня цен и выпуска продукции.

10.2. Категории совокупного предложения. Кривая AS.

Под совокупным предложением **AS** понимают сумму стоимостей всех предъявленных к продаже конечных товаров и услуг, а потому – сумму всех полученных доходов.

$$Y = Dep + T_{ind} + W + R + i + IPR + Tc + d + UCP = AS \qquad (10.2)$$

Совокупное предложение – совокупный реальный объем выпуска продукции в экономике, или реальный национальный продукт. Таким образом, кривая совокупного предложения **AS** отражает величину реального национального продукта, произведенного в данной экономической системе при различных уровнях цен. При этом прослеживается прямая (положительная) зависимость: чем выше уровень цен, тем больше заинтересованность в дополнительном производстве товаров и услуг. Одна из важнейших проблем из области макроэкономического приспособления спроса и предложения состоит в том, что кривая совокупного спроса не является прямой линией.

Изменение неценовых факторов **AS** способствует изменению совокупного предложения и сдвигу его кривой. Когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием определенных факторов (неценовых факторов), кроме изменений в объеме национального производства, все фирмы вместе взятые, изменяют объем национального производства, который они производят при данном уровне цен. Кривая **AS** смещается влево при уменьшении совокупного предложения и вправо — при его увеличении.

Цены на ресурсы – в отличие от цен на готовую продукцию – являются важным неценовым фактором совокупного предложения. При прочих равных условиях, повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату.

Ослабление или усиление господства на рынке или рыночной монополии, которой обладают поставщики ресурсов, также может влиять на цены, на ресурсы и совокупное предложение. Господство на рынке – это возможность устанавливать цены выше тех, которые были бы при наличии конкуренции. Усиление господства монополии на рынке сдвигает кривую **AS** влево. Таким же образом на совокупное предложение действует усиление и ослабление профсоюзов.

Увеличение производительности (отношение реального объема национального производства к количеству используемых ресурсов) означает, что при имеющемся объеме ресурсов или затрат можно получить больший реальный объем национального производства. Уменьшение издержек на единицу продукции увеличение производительности приведет к смещению кривой **AS** вправо; и наоборот, уменьшение производительности приведет к увеличению издержек на единицу продукции и смещению кривой **AS** влево.

Изменения в правовых нормах, в соответствии, с которыми функционируют все предприятия, могут, изменит издержки на единицу продукции и сместит кривую **AS**. Есть две категории таких изменений:

1) изменение налогов и субсидий;
2) изменение характера регулирования.

Увеличение налогов с предприятий, таких, как налог с оборота, акцизные сборы, налог на социальное обеспечение, так же как и увеличение заработной платы, может увеличить издержки на единицу продукции и сократить совокупное предложение. Субсидии бизнесу, то есть прямые правительственные платежи фирме или снижение налоговых ставок, также уменьшают издержки производства и увеличивают совокупное предложение.

В большинстве случаев фирмам дорого обходится государственное регулирование. Оно увеличивает издержки производства на единицу продукции и сдвигает кривую ***AS*** влево. И наоборот, усиление регулирования приведет к увеличению издержек производства и уменьшению совокупного предложения.

В экономической теории нет единого взгляда по поводу формы кривой ***AS***. Поэтому имеем синтетическую кривую, объединяющую взгляды различных экономических школ. Подходы Кейнса и классиков видны на рис. 10.3, на котором выделяются 3 участка кривой ***AS***: I — *горизонтальный (кейнсианский)*, II — *промежуточный* и III — *вертикальный (классический)*. Y^* обозначает потенциальный уровень реального объема национального производства при полной занятости. Естественный уровень безработицы возникает именно при этом объеме национального продукта.

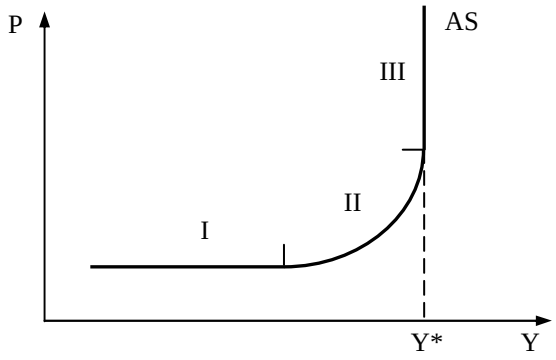


Рис. 10.3 Кривая совокупного предложения

Итак, *горизонтальный отрезок* кривой ***AS*** характеризует депрессивную (кейнсианскую) экономику. Неэластичность цен и заработной платы приводит к тому, что *кривая совокупного предложения располагается горизонтально.* На этом отрезке реальный объем производства значительно ниже объема производства при полной занятости Y^*, что говорит о состоянии экономического спада, недоиспользовании производственных мощностей и избытке рабочей силы. В этом случае снижение реального объёма производства не окажет воздействия на уровень цен. При задействовании этих неиспользованных ресурсов и увеличении объема национального производства повышения заработной платы и уровня цен не происходит. При сокращении реального объема национального производства уровень заработной платы и цен также остается неизменным. Поэтому кейнсианский отрезок кривой предложения располагается справа от нулевого уровня реального объёма производства до уровня при полной занятости или до уровня потенциального объёма производства. Согласно кейнсианцам, как только достигается уровень полной занятости, кривая совокупного предложения превращается в вертикаль

На *промежуточном отрезке* рост объема национального производства сопровождается ростом цен. Это происходит потому, что в некоторых отраслях избыточные ресурсы уже вовлечены, начинает ощущаться их ограниченность, часто используется менее эффективное оборудование, т.е. возрастают издержки на единицу продукции и для их компенсации необходимы более высокие цены.

Вертикальный (классический) отрезок на кривой совокупного предложения рассматривался классической экономической наукой и означает, что экономика достигла полной занятости, имеющиеся ресурсы уже вовлечены и дальнейшее наращивание объема производства в краткосрочном периоде невозможно. В такой ситуации увеличение производства в одних фирмах возможно только за счет «перетягивания» ресурсов от других производителей. Причем происходить это может только за счет одного — платы более высокой цены за возможность использовать дополнительные факторы. В результате — общее повышение цен, кривая предложения принимает вертикальное положение. Таким образом, любое повышение цен не приведет к наращиванию производства.

10.3. Модель AD-AS.

Макроэкономическое равновесие означает такой вариант выбора в экономике, который бы устраивал всех субъектов экономической деятельности. Оптимальный выбор в экономике предполагает сбалансированность способа использования ограниченных производственных ресурсов и их распределения между членами общества, т.е. сбалансированность производства и потребления, ресурсов и их использования, спроса и предложения, факторов производства и его результатов, материально-вещественных потоков. Для иллюстрации макроэкономического равновесия необходимо соединить кривую совокупного спроса **AD** и кривую совокупного предложения **AS** (рис. 10.3). Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

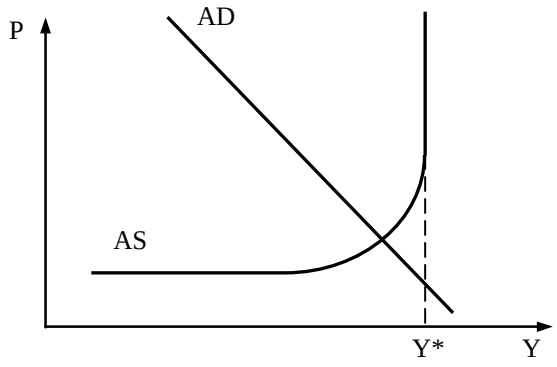


Рис. 10.3. Совокупный спрос и предложение.

Точка пересечения кривых **AD** и **AS** характеризует:

1) ожидаемый уровень цен на ресурсы;

2) параметры равновесия экономической системы, так как определяет уровень реального **ВВП**, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению для данного ожидаемого уровня цен на ресурсы (**AD=AS**);

3) условия равновесия.

Наклон кривой совокупного предложения **AS** зависит от того, каким образом отреагируют цены производственных ресурсов на изменение цен готовой продукции. В долгосрочном периоде цены на производственные ресурсы гибко реагируют на изменения товарных цен. Поэтому долгосрочная кривая **AS** представляет собой вертикальную линию. В краткосрочном периоде цены на ресурсы достаточно медленно реагируют на колебания цен на готовую продукцию. Поэтому краткосрочная кривая совокупного спроса и имеет положительный наклон. Рис. 10.3 показывает, что при низких уровнях выпуска — меньше уровня потенциального выпуска (состояние полной занятости) **Y*** — кривая **AS** достаточно пологая, что свидетельствует о том, что возросший объем выпуска будет реализован без значительного увеличения цен. Но по мере того как экономика приближается к **Y***, дальнейшее увеличение выпуска будет сопровождаться ростом цен. И, наоборот, для объемов выпуска выше **Y*** кривая **AS** является очень крутой и цены имеют тенденцию постоянно расти. Воздействие изменений **AD** на объем выпуска и уровень цен, следовательно, зависит от того, каково отношение фактического выпуска к **Y***. Рассмотренные ситуации касаются проблем повышения совокупного спроса и изменения реального **ВВП**.

Предположение, что объем выпуска растет для того, чтобы соответствовать уровню спроса без повышения уровня цен, ведет к концепции активной политики. При этих обстоятельствах, при отсутствии очевидных альтернатив формирующие политику органы будут выступать за стимулирующую политику для того, чтобы поднять уровень спроса и, следовательно, увеличить занятость и выпуск.

Кривые совокупного спроса и предложения являются основными инструментами для анализа выпуска, уровня цен, инфляции, роста. Сдвиги как совокупного предложения, так и совокупного спроса будут вызывать изменения уровня выпуска, следовательно, влиять на рост и будут также вызывать изменения уровня цен, следовательно, влиять на инфляцию, а изменения в объемах выпуска связаны с изменениями уровня безработицы.

10.4. Кейнсианская революция.

В 1936 г. была опубликована знаменитая работа Джона Мейнорда Кейнса (1883-1946) «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он попытался объяснить природу краткосрочных экономических колебаний вообще и Великую депрессию в частности. Кейнсианская теория объясняла, что произошло, что должно быть сделано для предотвращения депрессии и что может быть сделано для предотвращения будущих депрессий. Вскоре в ходе так называемой **кейнсианской революции** это объяснение было принято большинством макроэкономистов.

Существо кейнсианского объяснения Великой депрессии основано на простой модели совокупного спроса. С этой точки зрения рост 20-х гг. был вызван массовым производством автомобилей и радиоаппаратуры и подпитывался бумом в области строительства. Прекращение роста в 30-е гг. произошло из-за исчерпания инвестиционных возможностей и уменьшения инвестиционного спроса. Некоторые исследования утверждают также, что в 1930 г. произошел негативный сдвиг функции потребления. Особенно глубокий характер депрессии связан также со слабой фискальной политикой.

Кейнсианская модель не только дала объяснение того, что случилось, но и предложила меры, которые могли быть предприняты для предотвращения депрессии Энергичные меры антициклической бюджетной политики были приоритетным мои дом сглаживания циклических колебаний. Если появляются призна-

ки перехода спада в депрессию, то рецепт заключается в сокращении налогов и росте государстве ним» расходов. Эта же политика не позволяет депрессии стать слишком глубокой.

Кейнс акцентировал основное внимание на роли спроса в обеспечении поступательного экономического роста. Несмотря на обилие альтернативных попыток объяснения причин безработицы, тезис о недостаточном спросе реально до сих пор остается единственным объяснением безработицы, охватывающей всю экономику, которое без всяких натяжек может быть подкреплено эмпирически.

В кейнсианской макроэкономической политике приоритетными были стабилизация экономического цикла и высокий уровень занятости, в достижении этих целей ведущую роль должна была играть налогово-бюджетная политика. Она была главным инструментом осуществления актициклического регулирования, а также стимулирования темпов роста в долгосрочной перспективе. Причем особо важное значение придавалось управлению бюджетным дефицитом в целях расширения или сокращения совокупного спроса.

Кредитно-денежная политика призвана была приспосабливаться к бюджетной, подкрепляя бюджетную экспансию расширением кредитно-денежного предложения, а бюджетное сдерживание — ограничениями последнего.

Использование государственного бюджета, в том числе дефицитного финансирования, в качестве ведущего инструмента макроэкономического регулирования, в свою очередь предполагало, что бюджетный дефицит будет носить циклический характер, увеличиваясь в период спадов и сжимаясь в условиях подъема. Однако на деле такой симметрии достичь не удалось. Расходы постоянно росли быстрее доходов, дефициты увеличивались. Со второй половины 70-х годов и особенно после начавшегося подъема 80-х годов все более тревожным стало сохранение дефицита в условиях подъема экономики и относительно высокого уровня занятости — так называемого структурного дефицита.

Кейнс обратил внимание на то, что по мере роста общественного богатства проблема поддержания эффективного спроса становится все более сложной и актуальной. Все большую часть дохода люди склонны сберегать. Отождествление сбережений с накоплением не соответствует реальной практике; сэкономленные рубли и доллары не переходят автоматически в накопляемую часть общественного продукта. Сбережения и инвестиции следует разделить. Если сбережения меньше инвестиций, то экономическая активность падает, темпы роста снижаются. Если сбережения больше инвестиций, активность усиливается.

В настоящее время основные принципы кейнсианского анализа все шире признаются экономистами всех направлений, включая, – что важно отметить – многих, кто не разделяет конкретных взглядов Кейнса на задачи экономической политики и расходится с ним в технических деталях анализа.

Выделим основные положения, на которые опирается в своем анализе Дж. Кейнс:

1. Совокупный спрос не равнозначен совокупным доходам. Доходы в самом общем виде распадаются на две части: потребление и сбережения.
2. Сбережения не обязательно равны инвестициям, они в силу ряда причин «отстают» и не превращаются в инвестиции.
3. При анализе ситуации возникающего неравновесия на макроуровне следует идти не от производства, а от спроса. Размеры спроса играют более важную роль при обеспечении занятости и загрузке производственных мощностей, нежели движение и «гибкость» цен.
4. Рассмотрение функциональных связей между важнейшими категориями следует вести на макроуровне, что позволит выявить факторы, влияющие на экономический рост и равновесность.

Следует отметить, что теория Кейнса носила отпечаток и определенных специфических условий 30-х гг. с их затяжной экономической депрессией. Под влиянием этих условий Кейнс слишком абсолютизировал проблему реализации. Именно поэтому его программа государственного вмешательства предусматривала только одно направление – создание дополнительного спроса и не учитывала неизбежности возникновения других форм государственного вмешательства, связанных с развитием производственного потенциала, инфраструктуры, изменением территориальных и структурных пропорции и т.п.

Потребление. Личные потребительские расходы включают расходы домохозяйств на текущее потребление, на товары длительного пользования, на услуги врачей, юристов, учителей и т.п., но не включают расходы на покупку жилья.

Большая часть произведенной продукции идет на потребление. Исследования в данной области принадлежат английскому экономисту Джону Мейнарду Кейнсу (1883-1946). Именно это и ряд других положений и вошло в историю экономической мысли Запада как «кейнсианская революция».

Рассмотрев множество объективных и субъективных факторов, влияющих на личное потребление, Кейнс приходит к выводу, что все они, кроме изменений реального дохода, не оказывают существенного влияния на объем потребления. Прирост личного потребления Кейнс считал устойчивой функцией прироста дохода. Одна из центральных гипотез кейнсианской теории гласит: реальное потребление (т.е. потребление, скорректированное на инфляцию) зависит от текущих реальных доходов и меняется вместе с изменением последних:

$$C = C(Y). \qquad (10.3)$$

Форма этой функциональной зависимости привела его к выводу о том, что потребление растет, но не в той же пропорции, в какой увеличивается доход. В результате доля потребления в доходе снижается. Такую динамику потребления Кейнс назвал "основным психологическим законом" общества. Характер этой зависимости он выразил так: "Основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход".

Потребительские расходы делятся на автономные (C_A) и зависимые от динамики текущего располагаемого дохода (***cY***). Эта зависимость фиксируется функцией потребления:

$$C = Ca + cY, \tag{10.4}$$

где ***C*** — реальное потребление; ***Y*** — реальный доход.

В контексте кейнсианской модели термин «автономный» применим к любой категории расходов, независящим от уровня дохода.

Предположив, что экономика является закрытой, так что чистый экспорт равен нулю, можно определить планируемые расходы ***E*** как сумму потребления ***C***, планируемых инвестиций ***I*** и государственных расходов ***G***:

$$E = C + I + G. \tag{10.5}$$

К этому уравнению добавим функцию потребления

$$C = C(Y - T). \tag{10.6}$$

Функция потребления утверждает, что потребление зависит от располагаемого дохода ***(Y-T)***. Располагаемый доход – совокупный доход ***Y*** за вычетом налогов ***T***.

Несмотря на то, что проблемы совокупного спроса и совокупного предложения рассматривались Кейнсом на всем протяжении его "Общей теории", в книге нет ни одного графика. Тем не менее, можно воспользоваться привычной для нашего времени графической моделью, где на оси абсцисс показан уровень дохода (выпуска), на оси ординат уровень потребления. На рис. 10.4 планируемые расходы изображены графически как функция дохода. Кривая потребления начинается в точке вертикальной оси, расположенной несколько выше нулевой (C_A). Это означает, что определенная часть реальных расходов на потребление никак не связана с каким бы то ни было определенным уровнем располагаемого дохода. Кривые потребления отражают зависимость между объемом реального располагаемого дохода и уровнем реальных расходов на потребление. Движение вдоль кривой потребления показывает, как при прочих равных условиях изменяются расходы на потребление в связи с изменением реального располагаемого дохода.

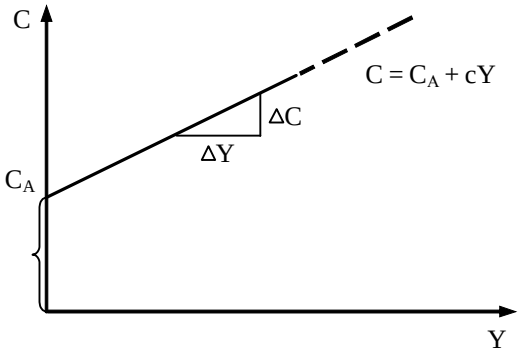
Функцию сбережений можно изобразить с помощью графика, где на оси абсцисс показан уровень дохода (выпуска), на оси ординат уровень сбережения (рис. 10.5). Функция сбережений ***S = S(Y)*** является зеркальным отражением функций потребления:

$$S = Y - C, \tag{10.7}$$

где ***S*** — сбережение; ***Y*** — доход; ***C*** — потребление.

Кривая сбережений, изображенная на графике 10.5 начинается в точке горизонтальной оси, расположенной несколько правее нулевой. Это означает, что сбережения связаны с определенным уровнем располагаемого дохода: ***S=S(Y)***. Кривая сбережений отражает зависимость между объемом реального располагаемого дохода и уровнем сбережений. Движение вдоль кривой сбережений показывает, как при прочих равных условиях изменяются сбережения в связи с изменением реального располагаемого дохода.

Сдвиги функций потребления (вверх-вниз) и сбережения (вправо-влево) вызываются изменениями в уровне накопленного богатства потребителей, цен и налогообложения, в объеме потребительской задолженности, а также ожиданиями домохозяйств относительно возможных изменений их дохода.



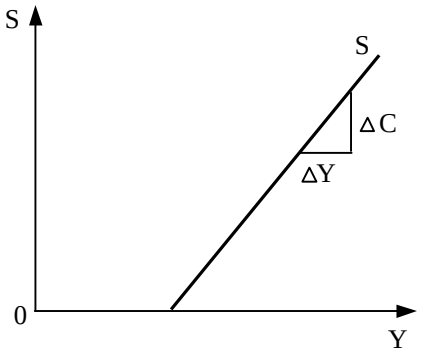


Рис. 10.4. Кривая потребления ***Рис. 10.5. Функция сбережений***

Предельная и средняя склонность к потреблению. Реальное потребление (***C***) растет вместе с реальным доходом (***Y***). Коэффициент (***c***) при ***Y*** показывает, в какой мере растет потребление в соответствии с повышающимся доходом или какова часть добавочного дохода, которая расходуется на потребление. Поэтому его называют **предельной или маржинальной склонностью к потреблению** (***MPC***):

$$c = MPC = \Delta C / \Delta Y. \qquad (10.8)$$

MPC показывает, какая часть дополнительной единицы дохода используется на потребление. Математически ***MPC*** представляет угол наклона кривой потребления. ***MPC*** изменяется в пределах: $0 < MPC < 1$.

Средняя склонность к потреблению (***APC***) при любом уровне реального дохода равна общему объему потребления, деленному на величину реального располагаемого дохода. С увеличением объема располагаемого дохода величина средней склонности к потреблению уменьшается. Но, поскольку общий объем потребления всегда включает в себя постоянный уровень автономного потребления, средняя склонность к потреблению всегда выше предельной склонности к потреблению.

Предельная и средняя склонность к сбережению. Предельная склонность к сбережению (***MPS***) характеризует изменение сбережения к изменению дохода:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y. \qquad (10.9)$$

MPS показывает, какая часть дополнительной единицы дохода используется на сбережение. Математически ***MPS*** представляет угол наклона кривой сбережения. ***MPS*** изменяется в пределах: $0 < MPS < 1$.

Средняя склонность к сбережению (***APS***) при любом уровне реального дохода равна общему объему сбережения, деленному на величину реального располагаемого дохода.

Прирост потребления (ΔC) плюс прирост сбережения (ΔS) составляет прирост дохода (ΔY):

$\Delta C + \Delta S = \Delta Y$, или

$\Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = 1$, или

$$MPC + MPS = 1. \qquad (10.10)$$

Таким образом, Кейнс утверждал, что при изменении величины располагаемого дохода на 1 доллар потребители изменят объем реального потребления в том же направлении лишь на некоторую часть этого доллара. Именно эту часть он и назвал "предельной склонностью к потреблению" (***MPC***). Свой "основной психологический закон" он выводит из психологии человека, склонного потреблять меньше по мере увеличения его дохода. Отсюда вытекает, что с ростом дохода и богатства общества ***MPC*** падает, а ***MPS*** растет.

Но из этого следовало, что для поддержания постоянного роста национального дохода должны увеличиваться капиталовложения, призванные поглощать все более расширяющийся объем сбережений. Причем, чем богаче общество, тем острее эта проблема, ибо тем большую сумму национального дохода оно должно инвестировать.

Инвестиции. Валовые частные внутренние инвестиции включают весь прирост физического объема капитала и запасов, произведенных жителями данной страны за определенный период времени. В инвестиции должны включаться и вложения в человеческий капитал — воплощенные в рабочей силе знания и способности, используемые в процессе производства. Образование может рассматриваться как инвестиции в человеческий капитал.

Инвестиции бизнеса представляют собой расходы (частного предпринимательского сектора) на прирост инвестиций в данном году (чистые инвестиции), а также инвестиционные товары, предназначенные для возмещения потребленных машин, оборудования, приборов и т.п., т.е. амортизацию. К ним относятся:

- Инвестиции в основные производственные фонды (машины, станки, оборудование, промышленные здания, сооружения, мосты, дороги, трубопроводы).
- Инвестиции в жилищное строительство. Жилье – это актив, приносящий доход.
- Инвестиции в запасы. Рост запасов увеличивает **ВНП**, а уменьшение запасов уменьшает **ВНП** на эту величину.

К факторам, определяющим динамику инвестиций, относятся:

1) ожидаемая норма прибыли;
2) реальная ставка банковского процента;
3) уровень налогообложения;
4) изменения в технологии производства;
5) наличный основной капитал;
6) экономические ожидания;
7) динамика совокупного дохода.

Охарактеризуем наиболее важные из перечисленных факторов. Во-первых, процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы прибыли, или рентабельности предполагаемых капиталовложений. Если эта рентабельность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены. Во-вторых (и это тесно связано с первым обстоятельством), инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет уровень банковской процентной ставки. Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если норма банковского процента оказывается выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не будут осуществлены, и, наоборот, если норма банковского процента ниже ожидаемой нормы прибыли, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений.

Графически взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями выглядит следующим образом (рис. 10.6). На оси ординат отложено значение нормы процента (r), а на оси абсцисс – сбережения и инвестиции.

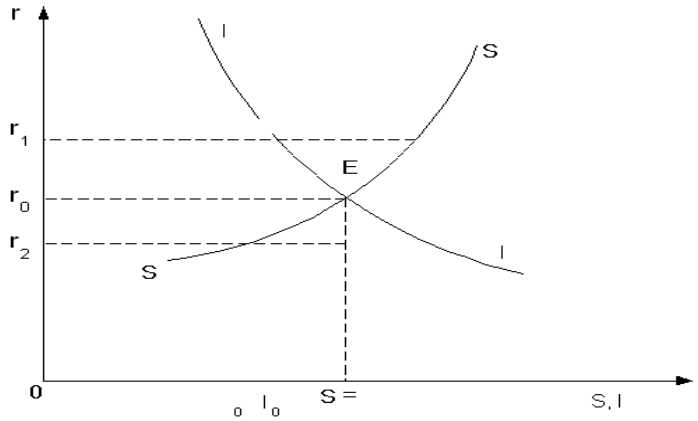


Рис. 10.6. Равновесие между сбережениями (кривая SS) и инвестициями (кривая II).

Очевидно, что инвестиции есть функция нормы процента:

I = I (r).

Данная функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций.

Дж. Кейнс рассматривал взаимную связь между запланированными расходами (потребление плюс инвестиции) и национальным продуктом как центральный вопрос макроэкономического анализа. Случилось так, что имя и престиж Кейнса оказались связанными с той теоретической интерпретацией, которая первоначально была основана на методологии, предлагаемой проф. Элвином Хансеном и Полем Самуэльсоном, а позднее - на более строгой версии теории Кейнса, разработанной сэром Джоном Хиксом… В основе **кейнсианской модели** Хансена-Самуэльсона лежит …концепция "45- градусного креста"; отмечая важное значение этой концепции, некоторые сравнивали ее с понятием маршалианского равновесия, характеризующегося пересечением кривых спроса и предложения». Кейнсианский крест представляет собой простую интерпретацию кейнсианской теории национального дохода. Экономика находится в равновесии тогда, когда ре-

альные расходы равны планируемым. Показатель ВНП имеет двоякий смысл: доходы экономических агентов и расходы на приобретение произведенной продукции. Поэтому *Y* равен не только совокупным доходам, но также реальным расходам на товары и услуги. Запишем условие равновесия как ***Y=E*** (фактические расходы = планируемые расходы).

Линия с углом наклона в 45 градусов (биссектриса) на рис. 10.7 отмечает те точки, где выполняется условие ***E=Y***. Биссектриса означает, что расходы = доходам, спрос = предложению, потребление = производству. Если к биссектрисе добавить функцию планируемых расходов, диаграмма станет кейнсианским крестом. Равновесие экономики достигается в точке **ε**, где график функции планируемых расходов пересекает линию с углом наклона в 45 градусов.

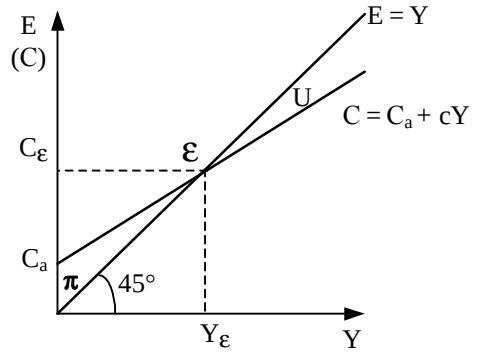


Рис. 10.7. Кейнсианский крест

10.5. Классическая школа.

До Кейнса преобладал микроэкономический подход, т.е. анализ экономики с точки зрения отдельных хозяйственных единиц, фирм. Условия процветания фирм отождествлялись с условиями процветания нации в целом. Примат отдавался фирме, а не экономике в целом. Такой подход принадлежит сторонникам **классической школы**. В широком смысле к классической школе относят последователей А. Смита и Д. Р.

Исходным в классической школы является положение о том, что *предложение благ порождает спрос на них*. Это положение наиболее ярко было выражено в законе рынков Ж. Б. Сэя (1767-1832 гг.). Согласно этому закону каждый производитель, продав свой товар на рынке, должен сразу все полученные средства истратить на приобретение других товаров. Сэй допускал возможность того, что при свободном спросе и предложении на рынке может возникнуть перепроизводство каких-либо благ, но это означало, с его точки зрения то, что в другой отрасли возникнет недопроизводство. При этом соблюдается равновесие всей экономической системы. Отсюда формула, приписываемая Сэю, которая отражает суть его подхода в том, что предложение создает соответствующий спрос.

Основные постулаты классической школы состоят в следующем.

1. Реальная заработная плата равна предельной тягости труда при существующей занятости.
2. Не существует такого явления, как вынужденная безработица, последняя может быть только добровольной и временной.
3. Предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Эти три положения неразрывны, так как они лишь вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

Неоклассики (как последователи классической теории) отталкивались от того, что рынок не есть что-то нераздельное. Напротив, он состоит из трех рынков: рынка труда, рынка товаров и рынка денег. Все три рынка достаточно обособлены друг от друга. Они автономны до такой степени, что сдвиги в одном из них мало (или совсем не) влияют на функционирование других.

Рассмотрим классический рынок товаров. Как при производстве, установившемся на уровне Ye, эта величина распределится между потреблением и сбережениями.

Равновесие на рынке благ определяется на основе закона Сэя: равенство между объемом национального производства и объемом национальных расходов представляет собой условие равновесия на товарном рынке:

$$Y = E, \qquad (10.11)$$

где ***Y*** — объем национального производства (**ВНП**, **ВВП** или национальный доход); ***E*** — объем национальных расходов.

Предполагается, что Y используется только для потребления и сбережения:

$$Y = C + S, \tag{10.12}$$

где C — потребление; S — сбережения.

В классической теории рассуждают следующим образом: единственная причина, заставляющая человека делать сбережения, есть желание извлечь пользу из своего капитала. Если есть способ выгодно вложить капитал, то он делает сбережения. А выгодность определяется ставкой процента (r), т.е. $S=S(r)$. Человек начинает с определения своих сбережений, а затем тратить все оставшееся на потребление. Таким образом, и потребление, и сбережения есть функция от ставки процента (r).

С другой стороны, если допустить, что экономика состоит из двух секторов - фирм и домохозяйств, то можно записать следующее равенство совокупных расходов:

$E = C + I$ или

$$E = C(r) + I(r), \tag{10.13}$$

где I - инвестиции.

Тогда получим

$C + S = C + I$ или

$$S(r) = I(r). \tag{10.14}$$

Отсюда, условием равновесия между объемом национального производства и объемом национальных расходов является равенство объема капиталовложений объему сбережений. Таким образом, согласно закону Сэя

$$AD = AS \quad \text{при} \quad I = S. \tag{10.15}$$

В классической модели и сбережения и инвестиции являются функцией ставки процента. Чем выше ставка процента, тем большим будет желание людей воздерживаться от текущего потребления и компенсировать это воздержание ростом потребления в будущем. Таким образом, сбережения будут возрастать. Они образуют собой предложение ссудного капитала. Наоборот, инвестиционные расходы фирм, требуемые для производства потребительских товаров, на которые будет предъявлен спрос в будущих периодах, определяются соотношением между ожидаемой прибыльностью инвестиций и ценой приобретения ссудного капитала, т.е. процентной ставкой. Чем выше процентная ставка, тем ниже спрос на ссудный капитал. Тогда мы можем изобразить графики сбережений и инвестиций следующим образом (рис. 10.8).

Ставка процента является переменной, которая обеспечивает равновесие на рынке ссудного капитала и создает равенство между уровнями сбережений и инвестиций. Чтобы наглядно представить себе этот механизм, допустим, что домохозяйства неожиданной приняли решение сберегать большую долю своего дохода (то есть потреблять меньше на ΔC). На рис. 10.8 это отразится в сдвиге кривой сбережений вправо (от S_0 до S_1). В результате роста предложения ссудного капитала ставка процента в экономике снизится от r_0 до r_1.

Фирмы ответят на снижение ставки процента повышением своих инвестиционных расходов от I_0 до I_1. Поскольку величина ($E_0 - I_0$) представляет собой потребительские расходы, очевидно, что рост инвестиций на ($I_1 - I_0$) полностью компенсируют уменьшение потребления (ΔC). Совокупные расходы остались на том же уровне E_0, хотя доля потребления и инвестиций в них стали иными. Из классической модели следует, что хотя решения об осуществлении сбережений и инвестиций в рыночном хозяйстве могут приниматься разными группами людей, ставка процента приводит в соответствие желания экономических агентов инвестировать и сберегать. В этом принципиальное отличие классической модели от кейнсианской.

Таким образом, одно из различий подходов Дж. М. Кейнса и классиков состоит в *гипотезе функции сбережения:* сбережения определяются уровнем дохода, а не привлекательностью вложений (нормой процента, как у классиков):

$$S = S(Y).$$ (10.16)

Классическая школа доказывала, что основой роста капиталистической экономики является бережливость, воздержание от потребления – эти высшие "добродетели" капиталистов. Инвестициям отводилась относительно пассивная роль: нужны прежде всего сбережения, которые сами неизбежно приведут к инвестициям. Кейнс обратил внимание на то обстоятельство, что сбережения делаются одной группой населения, а инвестиции – другими людьми. Это знали и классики, но для них сбережения и инвестиции были равны тождественно. Также Кейнс отметил, что это равенство выполняется не всегда и не обязательно.

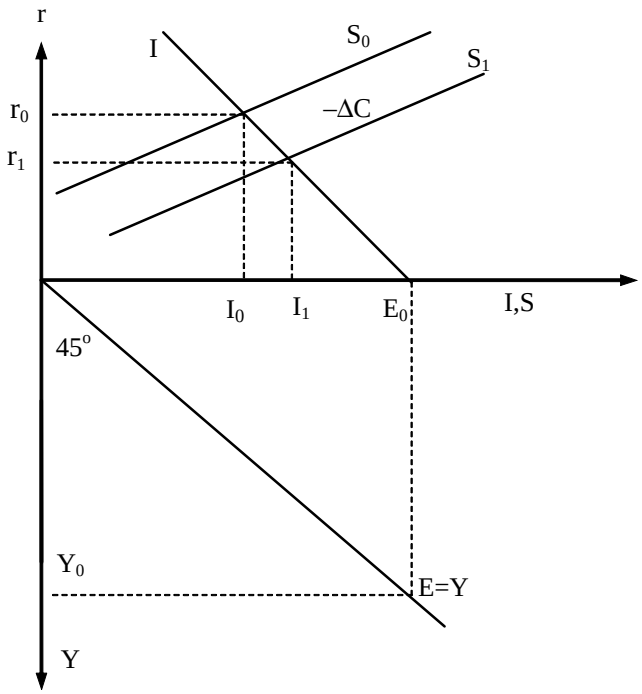


Рис. 10.8. Рынок товаров: сбережения и инвестиции

ТЕМА 11. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА.

Содержание темы

11.1. Государственный бюджет и дефицит государственного бюджета.
11.2. Государственный долг.
11.3. Налоги, принципы налогообложения. Виды налогов.
11.4. Налогово-бюджетная (фискальная) политика.

11.1. Государственный бюджет и дефицит государственного бюджета.

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.

11.2. 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 удается 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. 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 ос-

новную 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 учет 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 обусловливают свои кредиты жесткими требованиями к эмиссионной, кредитной политике, поощрению конкуренции, сведению до минимума дефицита государственного бюджета.

11.3. Налоги, принципы налогообложения. Виды налогов.

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**. 0ни 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 налоґ 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.

***Пример*.** Фирма – производитель чугуна закупает железную руду, лом черных металлов, кокс, оборудование для замены изношенных основных средств и продает чугун. Она платит налог на добавленную стоимость с разницы между стоимостью проданных и закупленных товаров и услуг, т.е. чистого прироста стоимости, созданной ею. Завод – покупатель чугуна превращает его в стальной прокат и платит налог на

стоимость, добавленную им в процессе переработки чугуна, но в облагаемую налогом сумму не входят стоимость железной руды, кокса и средства, затраченные на превращение их в чугун. Следующее производственное звено превращает прокат в детали машин и платит налог на добавленную стоимость с разницы в стоимости закупленного проката и готового изделия, а не со всей выручки от продажи, как это было бы при расчете налога с оборота.

В результате каждая надбавка к цене сырья, возникающая по мере его прохождения по производственной цепочке вплоть до конечного продукта, облагается налогом только один раз (в отличие от налога с оборота). В этом одно из главных преимуществ НДС.

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) 0,32= 28800 тыс. р., а во втором – $100000 \times 0{,}32 - 10000 = 22000$ 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 общественных расходов и, прежде всего – расходов государства. В течение последних десятилетий заметное развитие получили социальная и регулирующая функции.

11.4. Налогово-бюджетная (фискальная) политика.

Фискальная политика - это сознательное изменение доходной и/или расходной частей госбюджета, направленное на стабилизацию экономического развития (рис. 11.1). Экономическая теория включает в свой предмет фискальную политику государства в той мере, в какой она влияет на макроэкономическое рыночное равновесие и на величину доходов общества в целом при полном или неполном использовании его ресурсов. Выделяются 2 типа фискальной политики: **дискреционная** (от латинского discretio — действие по своему усмотрению) и **автоматическая** (рис. 11.2). И дискреционная и автоматическая фискальная политика играют важную роль в стабилизационных мероприятиях государства, однако, ни та, ни другая не является панацеей от всех экономических бед.



Рис. 11.1 Цели фискальной политики

Дискреционная налогово-бюджетная или активная фискальная политика – это сознательное манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности (изменение объема производства, занятости, уровня цен и ускорение экономического роста). В этом определении важно обратить внимание на то, что законодательные органы действуют целенаправленно, принимая соответствующие законы, касающиеся объема государственных расходов, ставок налогообложения, введения новых налогов и т.п.



Рис. 11.2. Типы фискальной политики

Все инструменты дискреционной фискальной политики оказывают воздействие как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. Кейнсианская концепция макрорегулирования экономики предпо-

лагает использование фискальной политики государства в качестве эффективной меры воздействия на экономический рост, уровень занятости и динамику цен. В рамках кейнсианского подхода дискреционная налогово-бюджетная политика предусматривает непосредственное воздействие на совокупные расходы. Изменение любого из компонентов совокупного спроса, будь то потребительские расходы, капиталовложения, государственные расходы, чистый экспорт (последнее – в рамках открытой экономики) повлекут за собой мультипликативные эффекты, приводящие к соответствующему изменению дохода. В кейнсианской модели макроэкономического равновесия стабилизирующая роль фискальной политики связана с ее воздействием на равновесный ***Y*** через изменение совокупных расходов, т.е. **AD**. В упрощенном варианте этой модели рассматривается только дискреционная (волевая, сознательно изменяемая) фискальная политика, а анализ ее влияния на экономику основан на следующих допущениях:

- стабильность цен,
- все налоги представлены подоходным налогом,
- инвестиции независимы от величины *Y*,
- экономика замкнута (отсутствует экспорт) и т.д.

Несмотря на весьма упрощенный подход, эта модель позволяет понять роль фискальной политики в кейнсианской трактовке макроэкономического равновесия и составить общее представление о ее механизме и влиянии на экономическую конъюнктуру. Дискреционная фискальная политика осуществляется через государственные закупки товаров и услуг, государственные трансферты и налоги. Воздействуя, таким образом на совокупные расходы, фискальная политика оказывает влияние на величину равновесного ***Y***.

Кейнсианский крест (рис.11.3) показывает, как устанавливается равновесный объем производства ***Y*** данном уровне планируемых инвестиций ***I***, государственных расходов ***G*** и налоговых отчислений ***T***. Так как равновесный уровень национального производства может быть достигнут вне состояния полной занятости ресурсов (вследствие неэффективности совокупного спроса), то образовавшийся разрыв может быть аннулирован с помощью инструментов государственного регулирования экономики: изменения величины государственных расходов ***G*** и налоговых отчислений в госбюджет ***T***. Увеличение государственных расходов и/или снижение налогообложения сдвигают вверх линию $C+I+G$, что ведет к росту дохода с Y_0 до уровня Y_1. Снижение государственных расходов и/или увеличение налогообложения сдвигают вниз линию $C+I+G$ и ведет к снижению дохода с Y_0 до уровня Y_2.

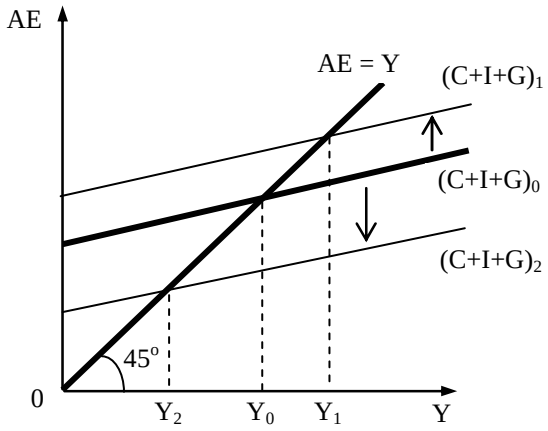


Рис. 11.3 Упрощенный вариант дискреционной фискальной политики в кейнсианской трактовке макроэкономического равновесия

В широком плане общая фискальная политика предполагает два типа решений. Один из них связан с задачей достижения полной занятости, другой — с проблемой общественного приоритета.

Политическое решение второго типа имеет дело с проблемой распределения производственных ресурсов страны.

Включение в анализ дополнительных государственных расходов ($\Delta G = G_2 - G_1$) сдвигает график совокупных расходов $C+I+G$ вверх и вызывает рост величины равновесного ***Y*** на величину $\Delta Y = \Delta G \times m_G$, где m_G — **мультипликатор государственных расходов** (рис. 11.4).

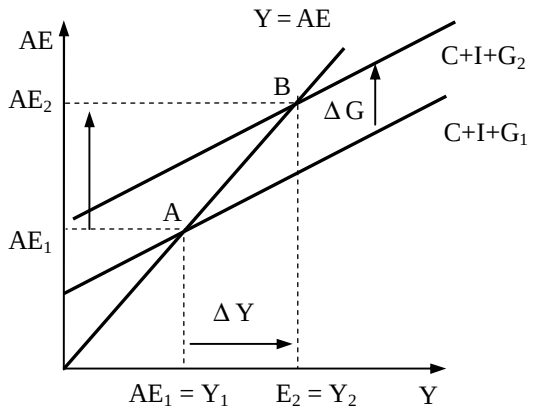


Рис. 11.4. Рост госрасходов в модели кейнсианского креста

Мультипликатор государственных расходов показывает, на сколько единиц возрастает доход в ответ на увеличение государственных расходов на одну единицу. Из модели кейнсианского креста следует, что мультипликатор государственных расходов больше единицы.

$$m_G = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - MPC} \qquad (11.1)$$

Здесь очень важно подчеркнуть, что увеличение правительственных расходов финансируется не за счет налоговых поступлений. Источником дополнительных государственных расходов (ΔG) является бюджетный дефицит. Власти сознательно идут на этот шаг, стремясь добиться увеличения совокупного спроса и достижения полной занятости.

Если же экономика «перегрета», то правительство может снизить уровень государственных расходов. График совокупных расходов при этом сдвинется вниз.

Когда государственные расходы определены, функцией фискальной политики становится регулирование расходов частного сектора с тем, чтобы добиться полного использования ресурсов труда и капитала. Это - функция структуры налогов. Налоговые ставки должны быть приспособлены к циклическим колебаниям и тенденциям таким образом, чтобы совокупные государственные и частные расходы соответствовали потенциальному предложению товаров и услуг, которые в состоянии и произвести данная страна. Налоговые ставки должны быть достаточно высокими для того, чтобы предотвратить инфляцию, и достаточно низкими, чтобы достичь полной занятости.

ТЕМА 12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И БЕЗРАБОТИЦА.

Содержание темы

12.1. Экономический цикл. Антициклическая политика государства.
12.2. Безработица.

12.1. Экономический цикл. Антициклическая политика государства.

Экономический цикл – это следствие шоковых ситуаций и нарушений равновесия, поражающих экономику в разные периоды и имеющих последствия, устойчивые во времени. Экономический цикл неравномерен, потому что шоковые ситуации случаются нерегулярно.

Вообще говоря, термин "экономический или деловой цикл" означает следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Каждый цикл начинается с самой низшей точки экономической активности, проходит через фазу роста, пока движение не достигает высшей точки цикла. Затем начинается период спада, продолжающийся до тех пор, пока экономика не достигнет следующей низшей точки. Полный цикл включает движение от одной низшей точки до следующей. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Тем не менее, все они имеют одни и те же фазы, которые по-разному именуются различными исследователями.

В классическом цикле можно выделить следующие фазы:

1. **Кризис, рецессия, спад, сжатие.** Это резкое сокращение деловой активности, которое характеризуется:

- ростом запасов готовой продукции, т.е. затовариванием (порой прямым уничтожением части продукции);
- сокращением производства;
- сокращением инвестиций;
- падением спроса на труд, т.е. ростом безработицы;
- снижением или замедлением роста товарных цен;
- резким уменьшением прибылей и многочисленными банкротствами.

В условиях спада наблюдается всеобщая погоня за деньгами и, естественно процентные ставки по кредитам взлетают вверх. Банки страхуются от возможного банкротства заемщика. Собственно спад продолжается обычно недолго, более длительным он выглядит тогда, когда его объединяют с последующей депрессией.

2. **Депрессия (стагнация)** представляет собой фазу (более или менее продолжительную - от полугода до 3-х лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям. На этой фазе выделяют дно цикла или низшую точку спада. Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но начинается рассасывание товарных запасов. Доверие предпринимателей к конъюнктуре восстанавливается с трудом, они осматриваются, не рискуя вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются.
3. **Оживление, фаза восстановления,** когда деловой мир отваживается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданы. Начинаются капиталовложения, растут цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает прежде всего отрасли, поставляющие инвестиционные товары. Поощряемые успехом других, создаются новые предприятия. Оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается чистый рост.
4. **Подъем (бум), процветание**. На этой фазе выделяется пик цикла — наивысшая точка подъема. Это фаза, при которой “рысь переходит в галоп”. Ускорение экономического развития обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, стремительном росте инвестиций, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплаты. Все производят и торгуют с прибылью. На фазе подъема безработица сокращается до минимальных размеров при существенном росте зарплаты. Вместе с тем нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Подъем выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается новым спадом.

Описанная картина изменений экономической системы на разных этапах цикла носит классический характер и в наиболее простом виде может быть изображена на схеме (рис. 12.1).



Рис. 12.1. Фазы делового цикла

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов XIX и первой половины XX века. Общие закономерности находят все менее видимое проявление. Некоторые фазы экономического цикла претерпевают значительные метаморфозы, а то и исчезают вовсе. В современной экономической литературе широко используют терминологию Национального бюро экономических исследований США (NBER) согласно которой цикл состоит из четырёх фаз: вершины (пика, бума), сжатия (рецессии, спада), дна (депрессии) и оживления (расширения, подъёма). В настоящее время некоторые экономисты выделяют четыре фазы цикла (рис.12.2).



Рис. 12.2 Экономический цикл в представлении современных экономистов.

В фазе **подъема** ВНП растет от года к году, сокращается безработица, растут инвестиции и размер реального капитала. Фаза подъема заканчивается **бумом**, при котором существует высокая занятость и перегрузка производственных мощностей; уровень цен, ставка зарплаты и ставка процента очень высокие. Неизбежным следствием бума является **рецессия**, когда рост производства сменяется его падением. За фазой рецессии идет фаза **депрессии**. На этой стадии ВНП продолжает снижаться, а безработица увеличивается, объем инвестиций близок к нулю. Через определенное время депрессия сменяется фазой оживления, на которой спад производства сменяется подъемом. Как видно на этой схеме отсутствует фаза депрессии. Оживление и подъем объединены в одну фазу. В самостоятельные фазы выделены вершина подъема — БУМ и низшая точка падения — СПАД.

Порой экономисты говорят о двухфазном развитии, имея в виду только две составляющие цикла - подъем и спад.

Хотя ни один цикл не похож на другой, тем не менее, все они имеют много общего. Для экономического цикла характерны колебания деловой активности при наличии долговременной тенденции к экономическому росту. Тренд – это среднегодовой темп роста реального объёма ВНП (это показано прямой линией), но имеют место значительные отклонения от этого среднего темпа. Спады – это периоды, в течение которых происходит сокращение реального объёма ВНП, т.е. когда темпы роста реального объёма ВНП отрицательны.

Объем выпуска, или величина ВНП, не совпадает в точности с трендом. Скорее выпуск колеблется вокруг тренда, демонстрируя закономерности цикла от нижней точки через подъем к пику и затем от пика через спад к нижней точке. Колебания объемов выпуска в ходе экономического цикла не являются регулярными ни по периодичности, ни по своей величине. Также не является заданным трендовый темп роста; он изменяется по мере накопления технических знаний и увеличения предложения факторов производства.

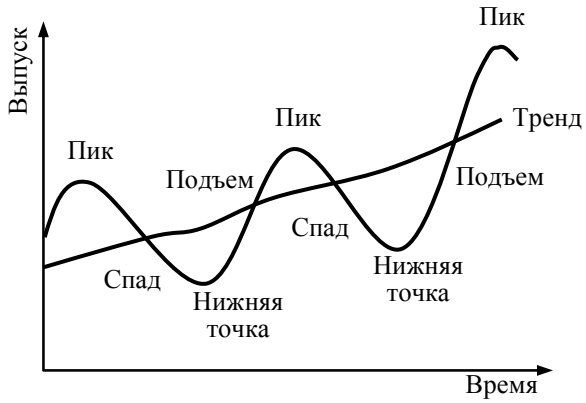


Рис. 12.3 Цикл на длительном тренде

Реальный ВНП отклоняется от номинального — эти колебания фиксируются дефлятором ВНП. Колебания фактического объема выпуска от потенциального ВНП характеризуются показателем

$$gapGNP = \frac{Y - Y^*}{Y^*}, \qquad (12.1)$$

где Y — фактический объем производства; Y^* — потенциальный объем производства.

Потенциальный **ВНП** (или экономический потенциал) — объем производства при полной занятости ресурсов. Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10-20% от их общего объема и естественного уровня безработицы в размере 5,5-6,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели могут варьироваться по различным странам, но во всех случаях полная занятость ресурсов исключает их стопроцентное использование.

Основным индикатором цикла является **ВНП**. Циклически изменяются также уровни занятости, инфляции, ставки процента, валютного курса и объем денежной массы. Однако основными индикаторами фазы цикла обычно служат уровни занятости, безработицы и объема выпуска, так как динамика уровней инфляции, процентной ставки и валютного курса может быть различной в зависимости от факторов, вызвавших спад. Спад занятости и выпуска, вызванный сокращением совокупных расходов, нередко сопровождается снижением среднего уровня цен и уровня инфляции. Наоборот, спад, вызванный сокращением совокупного предложения, нередко сопровождается повышением уровня цен и уровня инфляции. В обоих случаях динамика процентных ставок будет определяться политикой Центробанка по регулированию денежной массы, что, в свою очередь, вызовет соответствующие изменения в уровне валютного курса.

Диагностика фазы экономического цикла является одной из наиболее сложных задач макроэкономического прогнозирования, разрешение которой связано с необходимостью совершенствования сбора и обработки статистической информации, построения комплексных индексов (по типу индекса опережающих индикаторов), а также с развитием методов экономико-математического моделирования. В переходной экономике, в том числе и в российской, эти проблемы приобретают особую актуальность ввиду отсутствия адекватной статистической базы данных и необходимого опыта использования инструментов макроэкономического управления.

Среди семейства циклов выделяются:

Короткие циклы - краткосрочные колебания экономической активности, продолжительностью чуть более 3-х лет. Их принято называть **циклами Китчина.** Джозеф Китчин, посвятивший этой проблеме свою работу в 1923г., связывал продолжительность цикла (3 г. 4 мес.) с колебаниями мировых запасов золота.

Среднесрочные (нормальные) экономические циклы продолжительностью 5-7-10 лет. Иногда их называют **циклами Жугляра**, по имени французского экономиста, исследовавшего экономические колебания во второй половине 19 века. Клемент Жугляр рассматривал экономический цикл как закономерное явление, причины которого кроются в сфере денежного обращения, точнее кредита. Цикл вызывается банковской деятельностью и продолжается примерно 10 лет.

Продолжительность циклов Жугляра совпадает с продолжительностью циклов, основную причину которых некоторые экономисты видят в сроках физического износа активной части основного капитала.

Строительные циклы или **циклы Саймона Кузнеца** (американский экономист) продолжительностью 15-20 лет связаны с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений (пассивной частью основного капитала).

Большие экономические циклы или ***длинные волны Н.Д. Кондратьева***. Наряду с краткосрочными и среднесрочными экономическими циклами существуют экономические циклы продолжительностью около 50 лет (48-50, 40-60). Длинную волну называют полувековой. В эту волну укладывается примерно 5-7 нормальных циклов. Н.Д. Кондратьев выделял повышательную и понижательную волну.

Различные школы в экономической теории выдвигают различные подходы к проблеме антициклического, антикризисного регулирования, исходя из своих взглядов на причины циклических колебаний. Кейнсианцы выступают за активную роль государства путем воздействия на эффективный спрос с целью достижения равновесного ВНП средствами фискальной и монетарной политики. Напротив, неоклассическое направление, в частности, экономика предложения, ориентируется на регулирование совокупного предложения с целью создания стимулов деятельности отдельных фирм мерами налогово-бюджетной и монетарной политики при упоре на механизмы саморегулирования рынка и ограничении роли государства в экономике. Интересно, что кейнсианство и монетаризм — антиподы по вопросу об оценке роли государства в экономике — являются макроэкономическими теориями спроса, тогда как идеологические родственники — монетаризм и экономика предложения — расходятся по своей теоретической ориентации. Если монетаристы выступают за регулирование спроса мерами монетарной политики, то экономика предложения направлена, как следует из ее названия, на регулирование предложения.

Мероприятия **антициклической политики** государства направлены на сглаживание циклических колебаний в направлении, противоположном существующим на данный момент колебаниям конъюнктуры, мерами фискальной и монетарной политики. Самостоятельной частью в рамках антициклического регулирования является антикризисная политика — политика, противодействующая падению ВНП, росту инфляции и безработицы.

Рецептов государственного вмешательства в экономику в условиях макроэкономической нестабильности достаточно много. Однако общие принципы воздействия на уровень деловой активности сводятся к следующим положениям: в условиях спадов правительство должно проводить стимулирующую политику, а в условиях подъема – сдерживающую макроэкономическую политику, стремясь не допустить силь-

ного «перегрева» экономики (инфляционного разрыва). Другими словами, государство должно сглаживать амплитуду колебаний фактического ВВП вокруг линии тренда (рис. 12.4).

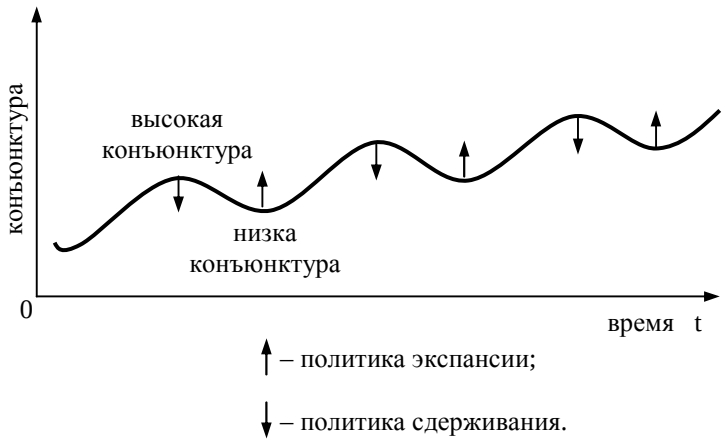
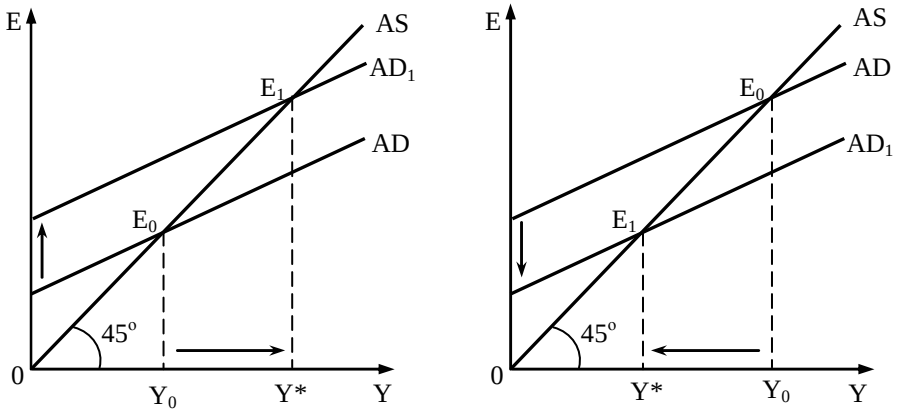


Рис. 12.4 Государственная антициклическая политика.

Традиционным стал кейнсианский подход, направленный на управление совокупным спросом. Графически это может быть представлено на рис. 12.5.



а) фаза кризиса б) фаза подъема

Рис. 12.5 Воздействие государства на совокупный спрос.

Во время кризиса и депрессии, т.е. на понижательной волне циклических колебаний, государственная политика направлена на стимулирование совокупного спроса: на рис. 12.5 а) это отражается сдвигом вверх кривой ***AD*** в положение AD_1 приближающем экономику к уровню полной занятости Y^*. Напротив, в фазе подъема, и, особенно «бума», во избежание дальнейшего перегрева экономики, антициклическая политика графически отражается (рис. 12.5 б)) сдвигом кривой ***AD*** вниз, в положение AD_1, для ликвидации инфляционного разрыва и возвращения экономики к уровню потенциального выпуска Y^*. Таким образом, антициклическая политика представляет собой набор «контрдействий» по отношению к уровню деловой активности: сдерживающих во время подъемов и стимулирующих во время спадов.

Но как правительство узнаёт о том, в какой фазе среднесрочного цикла находится экономика? Для этого оно использует данные о динамике множества показателей экономической конъюнктуры, предоставляемые официальными статистическими службами, научно-исследовательскими центрами и т.п. Макроэкономические переменные принято подразделять на проциклические, контрциклические и ациклические, в зависимости от того, как «ведут» себя названные показатели на различных фазах экономического, или делового цикла.

Проциклические переменные растут во время оживления и подъема и падают во время кризиса и депрессии: объем промышленного производства, прибыль бизнеса, процентные ставки в краткосрочном периоде, объем денежной массы и др.

Контрциклические переменные растут во время кризиса и депрессии, и падают во время оживления и подъема: уровень безработицы, количество банкротств в реальном и финансовом секторе экономики, товарно-материальные запасы.

Ациклические переменные можно назвать «безучастными» к фазам цикла: некоторые виды государственных расходов (на поддержку фундаментальных исследований, национальную оборону), экспорт (в некоторых странах, например, США), импорт (в Японии).

Но для действенной стабилизационной политики важно знать не только корреляцию между уровнем деловой активности, измеряемым ВВП, и названными тремя группами переменных. Правительство интересуется и тем, какие из макроэкономических показателей в своей динамике могут предсказать наступление кризиса. В связи с этим макроэкономические переменные можно подразделить на опережающие и запаздывающие показатели: так, опережающие показатели как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла. Например, объем товарно-материальных запасов, уровень загрузки производственных мощностей, цены на акции и др. начинают снижаться раньше, чем наступает кризис, и расти раньше, чем экономика вступает в фазу подъема. Таким образом, опережающие показатели сигнализируют о наступающих спадах и подъемах. Напротив, запаздывающие показатели в своей динамике отстают от поворотных точек: уровень безработицы, например, достигает своего максимума несколько позже, чем экономика достигла «дна».

Достоверная статистика и профессиональные действия правительства, умеющего грамотно интерпретировать динамику опережающих и запаздывающих показателей, во многом определяют успешность стабилизационных мероприятий.

На «дикий» экономический цикл, потрясавший основы капитализма в XIX - начале XX веков (о котором пойдет речь в следующем разделе), по меткому выражению Самуэльсона, надета узда. Наиболее ярким примером антикризисной политики являются мероприятия администрации Ф.Рузвельта во время Великой Депрессии (1929-1933 гг.).

Сущность ее заключалась в следующем:

а) спасение кредитной системы путем гарантирования вкладов государством;

б) снижение бремени долгов на 40% путем обесценения доллара;

в) повышение цен на сельскохозяйственные продукты посредством предписываемого и субсидируемого государством сокращения производства;

г) содействие образованию монополий, во многих случаях означавшее собой принудительное картелирование;

д) борьба против безработицы путем организации общественных работ;

е) регулирование заработной платы.

Подводя итоги, мы можем сказать, что, несмотря на все сложности антициклической политики, она осуществляется во всех странах рыночной экономики, имея при этом, естественно, свои отличия, связанные с тем, что принято называть «национальной моделью экономики». Американский капитализм отличается от японского, а японский – от переходной экономики России. Поэтому не может быть абсолютно универсальных рецептов в проведении стабилизационной политики. Однако знание основных закономерностей циклического развития экономики – совершенно необходимая предпосылка эффективной макроэкономической политики правительства в любой стране.

12.2. Безработица.

Обычно **безработными** считаются те, кто не имеет работы на момент проведения статистического обследования, но активно ищет ее и готов приступить к работе немедленно. Люди, имеющие работу, а также все занятые неполный рабочий день или неделю, относятся к категории **занятых**.

Совокупность занятых и безработных образует **рабочую силу**. Лица, не имеющие работы и активно ее не ищущие, считаются выбывшими из состава рабочей силы. К их числу относятся лица трудоспособного возраста, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-либо причинам не работающие: учащиеся, пенсионеры, бездомные, домохозяйки, те, кто отчаялся найти работу и прекратил ее поиски, и т.д. В состав рабочей силы также не включаются лица, находящиеся длительное время в институциональных учреждениях (психиатрических больницах, тюрьмах и т.д.

Уровень безработицы определяется как отношение численности безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах. Или как отношение доли занятых, ежемесячно теряющих работу, к сумме этой доли с долей безработных, ежемесячно находящих работу.

Основными типами безработицы являются фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени. К фрикционной безработице относятся лица оставившие работу по собственному желанию, но еще не нашедшие новой работы, лица впервые вступающие на рынок труда, лица вновь возвращающиеся на рынок труда после длительного перерыва, лица временно теряющие сезонную работу, некоторые ищут работу из-за увольнения.

Работник оказывается в положении “между работами”. Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются "готовые" навыки к работе, которые можно продать на рынке труда.

Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной. Почему? Потому, что многие рабочие добровольно оказавшиеся “между работами”, переходят с низкооплачиваемой и малопродуктивной работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а, следовательно, и больший реальный объем национального продукта. В долгосрочной перспективе это способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались "устаревшими" или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет "готовых" к продаже навыков к работе и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует **естественный уровень безработицы** (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному **ВНП**.

$$U = Uf + Us + Uc \quad \text{или}$$

$$U = Un + Uc\,, \tag{12.2}$$

где **U** – общий (фактический) уровень безработицы; Uf – фрикционная безработица; Us – структурная безработица; Uc – циклическая безработица; Un – естественный уровень безработицы.

Гипотеза естественного уровня безработицы была выдвинута Милтоном Фридманом в его Президентском обращении в 1967 г. к Американской Экономической Ассоциации. Но первый учебник по макроэкономике, принявший эту идею в качестве центрального элемента в объяснении безработицы и инфляции, появился лишь 11 лет спустя, в 1978 г.

Ряд экономистов считают неприемлемым использование термина "естественный" по отношению к безработице, вызванной структурными сдвигами. Поэтому в макроэкономической литературе широко используется термин **NAIRU** (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment - не ускоряющий инфляцию уровень безработицы), который фиксирует внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию. NAIRU определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учетом вероятностной динамики ожидаемого уровня инфляции).

Расчеты фактического и естественного уровней безработицы осложняются тем, что критерии отнесения отдельных лиц к категориям занятых или безработных достаточно подвижны. С другой стороны, безработными себя часто называют те, кто занят в "теневой" экономике — в результате уровень безработицы тем выше, чем больше доля "теневого" сектора. Последнее особенно актуально для экономик переходного периода, где значительная доля занятых в "теневом" бизнесе сочетается с отсутствием адекватного статистического мониторинга экономики, неразвитостью инфраструктуры рынка труда, поддержанием "скрытой" безработицы как фактора относительной стабилизации государственных расходов и снижения социального риска. Поэтому расчеты уровня безработицы в переходных экономиках, в том числе и в российской, нередко приобретают характер экспертных оценок.

Естественный уровень безработицы сам по себе не является постоянным. Например, в 60-е гг. в ПРС он составлял 4% рабочей силы, а в настоящее время равен примерно 5-6%. Тенденция к увеличению естественного уровня безработицы в долгосрочном периоде связана:

- во-первых, с изменением демографического состава рабочей силы значительно увеличилась доля женщин и молодых людей, уровень безработных среди которых относительно велик;
- во-вторых, произошли институциональные изменения. Например, программы компенсаций по безработице была расширены как в отношении количества охватываемых ими лиц, так и размеров пособий. Это позволяет более спокойно искать работу и тем самым увеличивает фрикционную безработицу;
- в-третьих, более частыми структурными сдвигами в экономике.

Государственное регулирование занятости осуществляется по следующим направлениям: программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест; программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы; программы содействия найму рабочей силы.

Безработным оказывается помощь несколькими путями: выплачивается пособие по безработице, оказывается вспомоществование, выделяются денежные средства на оплату отдельных услуг и поддержание минимального прожиточного минимума.

Считается, что в известной мере умеренная безработица является благом для экономического роста. В чем это благо?

- Безработица представляет собой резерв незанятой рабочей силы, который можно задействовать при последующем расширении производства.
- Наличие безработицы усмиряет агрессию профсоюзов и их требования повышения заработной платы и тем самым усиливает стимулы предпринимательской деятельности.
- Поддерживает дисциплину труда занятых.

Чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки.

- Безработица подрывает психическое здоровье нации. Стресс полученный при извещении об увольнении, по своей силе равен реакции на смерть близкого человека или на сообщение о неизбежности тюремного заключения.
- Рост безработицы служит благоприятным фактором роста преступности.
- Недоиспользуется экономический потенциал общества. Главная цена безработицы - невыпущенная продукция. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех тех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объема ВНП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВНП меньше потенциального. Потенциальный ВНП определяется исходя из предположения о том, что существует естественный уровень безработицы при “нормальных” темпах экономического роста. Следовательно, чем выше безработица, тем больше отставание **ВНП**.

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями **ВНП**:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(U - U^*), \qquad (12.3)$$

где Y — фактический объем производства; Y^* — потенциальный **ВНП**; U — фактический уровень безработицы; U^* — естественный уровень безработицы; β — эмпирический коэффициент чувствительности **ВНП** к динамике циклической безработицы.

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на β %.

Коэффициент β устанавливается эмпирическим путем и различен в разных странах. Нередко его значения попадают в интервал от 2 до 3%, что свидетельствует о значительных потерях **ВНП**, вызванных циклической безработицей. Если фактический уровень безработицы не изменился по отношению к показателю предыдущего года, то темп роста реального **ВНП** составляет 3% в год. Этот темп обусловлен приростом населения, накоплением капитала и научно-техническим прогрессом. При каждом увеличении уровня безработицы на один процент (по отношению к показателю прошлого года) темп роста реального **ВНП** снижается на 3%.

ТЕМА 13. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА.

Содержание темы

13.1. Деньги и их функции. Денежные агрегаты.
13.2. Равновесие на денежном рынке.
13.3. Современная кредитно-денежная (банковская) система. Сущность и формы кредита.
13.4. Кредитно-денежная (монетарная) политика.
13.5. Инфляция и ее виды. Социально-экономические последствия инфляции.
13.6. Инфляция и безработица. Кривая Филлипса.

13.1. Деньги и их функции. Денежные агрегаты.

Деньги – money от латинского moneta. Это было одно из имен Юноны, греческой богини, храмы которой использовались для чеканки монет. **Деньги** - средство обращения и платежа, которое функционирует как единица учета и средство сбережения или накопления богатства.

Милтон Фридман писал: "Определение денег следует искать не на основе сущности, а на основе полезности. Для понимания экономических отношений... следует изобрести некоторую рабочую надежную конструкцию, наподобие "длины", "температуры" или "силы" в физике".

Для практических целей достаточно операционного определения денег.

Деньги — это вид финансовых активов, который может быть использован для сделок, принимаемый людьми в качестве оплаты за продукты и услуги и для погашения долгов. Наиболее характерная черта денег - их высокая **ликвидность**, т.е. способность быстро и с минимальными издержками обмениваться на любые другие виды активов.

Учтем два обстоятельства: 1) "деньги" — это не то же самое, что "доход"; 2) человек предъявляет спрос на товар для того, чтобы его приобрести и потребить, а на деньги — чтобы их иметь, а не "тратить".

Денежный доход — это поток, и определить его можно только за какой-то период времени. Сами же деньги — это запас, т.е. некоторое количество, существующее в данный момент. Размеры этого запаса день ото дня колеблются — мы можем измерить его лишь на определенный момент времени. Люди увеличивают свой денежный запас, либо сокращая расходы так, чтобы они стали меньше доходов, либо обменивая свои ненадежные активы на деньги. Люди сокращают свой денежный запас, либо увеличивая расходы, так, чтобы они стали больше доходов, либо обменивая свои деньги на другие активы.

В современной экономике деньги выполняют следующие основные функции:

1) служат мерой стоимости и единицей ее измерения (измерительный инструмент для сделок). В деньгах устанавливаются цены, ведется бухучет, экономическая статистика;

2) являются средством обращения и платежа;

3) выступают в роли средства сбережения или накопления богатства.

Деньги известны с далекой древности. Для натурального хозяйства характерным было производство продукции для собственного потребления. Обменивались лишь остающиеся излишки. Общественное разделение труда вызвало к жизни постоянный обмен. При этом каждый товаропроизводитель за свой товар стремился получить всеобщий товар, который нужен всем (всеобщий эквивалент). С этого времени товарный мир разделился на две части: на “товарную чернь” и особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента - деньги. То есть в человеческой истории первоначально возникли товарные деньги. Всеобщими эквивалентами становились скот, меха, у племен Центральной Африки - слоновая кость. Однако такие товары задержались на этой роли ненадолго. Постепенно роль денег закреплялась за благородными металлами - золотом и серебром. Масштаб цен показывал весовое количество денежного металла, принятое в данной стране за единицу. В X1X в. появляется золотой стандарт, т.е. в обращении находятся банкноты (золотые сертификаты) полностью обеспеченные золотом. С развитием кредита 100%-ное золотое обеспечение было заменено частичным: золотой запас центрального банка покрывал 20-25% выпущенных банкнот. В 1914 г. в связи с началом 1 мировой войны золотой стандарт был отменен. В 20-х гг. существовал золото-слитковый стандарт. На золото можно было обменять только крупную сумму банкнот, так как стандартный слиток весил 12 кг. После второй мировой войны в связи с образованием МВФ был введен золото-долларовый стандарт. Все валюты привязывались к доллару, а через него к золоту. В 1974 г. США в одностороннем порядке отказались в одностороннем порядке обменивать доллары на золото для центральных банков других стран. Ямайская валютная система введенная в 1976-1978 гг. отменила официальную цену золота и золотое содержание денежных единиц стран-участниц.

Современные банкноты и монеты — это декретированные деньги, то есть назначенные правительством в качестве законного средства платежа. В настоящее время деньги развитых государств обеспечены только доверием граждан к своему правительству и уверенностью, что оно надежно регулирует денежное обращение. В периоды обесценивания денег в экономике начинает преобладать натуральный обмен, хотя и оформленный легальными деньгами.

В качестве денег обычно применяются металлические монеты и бумажные деньги специального образца. В большинстве стран бумажные деньги — это банкноты различного достоинства, выпускаемые в обращение Центральным банком. Коммерческие банки в настоящее время не выпускают банкнот. Коммерческие банки открывают и ведут так называемые чековые счета для обслуживания населения и бизнеса. Клиент, имеющий чековый счет в коммерческом банке, может снять любую сумму в пределах счета в виде бумажных денег (банкнот Центрального банка), либо оплатить свои расходы чеком, выписанным на имя продавца. В последнем случае продавец через свой банк переводит на свой чековый счет указанную на чеке (выписываемую) сумму, уменьшая на соответствующую величину вклад на счете покупателя.

Кроме текущих счетов банки открывают и ведут сберегательные счета. На сберегательный счет нельзя выписать чек, то есть оплатить с него текущие расходы чеком. Снять деньги со сберегательного счета может только владелец счета. По сберегательному счету банк платит проценты, что побуждает домашние хозяйства хранить свои сбережения на этих счетах.

Ныне наблюдается чрезвычайно быстрая эволюция и существенные новшества в деньгах — кредитные карточки, чеки для путешественников и т.д. Многие вещи служили деньгами в разные эпохи, но сегодня

наступила эра бумажных и банковских денег, не имеющих внутренней ценности (стоимости).

Для измерения денежной массы используются **денежные агрегаты: *M1*, *M2*, *M3*, *L*** (в порядке убывания степени ликвидности). Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам (в США - 4, во Франции - 2, в России - 4).

Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом (от более ликвидных к менее ликвидным):

M1 = наличные деньги вне банковской системы, депозиты до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;

M2 = ***M1*** плюс нечековые сберегательные депозиты, срочные вклады (до 100 000 долл.), однодневные соглашения об обратном выкупе (ссуды под залог ценных бумаг с обязательным правом выкупа через день) и др.;

M3 = ***M2*** плюс срочные вклады свыше 100 тыс. долл., срочные соглашения об обратном выкупе, депозитные сертификаты и др.;

L = ***M3*** плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги (не обеспеченные залогом, т.е. под одно доверие краткосрочные обязательства крупных акционерных компаний) и пр. Агрегат ***L***, таким образом, включает в себя все ликвидные средства, все, что можно потратить, и является поэтому самым широким определением денежного обращения.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты ***M1*** и ***M2***. Иногда выделяется показатель наличности (***M0*** или ***C*** от английского currency) как часть ***M1***. Наличность - это все банкноты и монеты, В США, например, до 15% наличных денег считается целесообразным держать в разменной монете (в других странах 2-3%). Количественно в ***M1*** наличные деньги составляют от 1/5 до 1/3; оставшаяся часть в основном представлена депозитами до востребования и родственными вкладами: дорожные чеки охватывают относительно незначительную сумму. ***M1***, по сути представляет собой фонд активных денег. Иногда также выделяется показатель *"квази-деньги"* (***QM***) как разность между ***M2*** и ***M1***, т.е. главным образом сберегательные и срочные депозиты, тогда

$$M2 = M1 + QM. \qquad (13.1)$$

В России используются следующие денежные агрегаты.

M0 - наличные деньги в обращении.

M1=***M0*** + средства предприятий на расчетных, текущих и специальных счетах в банках; депозиты населения до востребования в сбербанках; средства страховых компаний.

M2=***M1*** + срочные депозиты населения, в т.ч. компенсация в сбербанках.

M3=***M2*** + депозитные сертификаты; облигации государственного займа.

Между денежными агрегатами необходимо равновесие, в противном случае происходит нарушение денежного равновесия. Ситуация равновесия считается достигнутой, если динамика более широких агрегатов обгоняет динамику ***M1***, что означает экономически целесообразный переход денежного капитала из наличных и близких им элементов денег, не приносящих доход, в ликвидные ценные бумаги, доход приносящие. Практика подсказывает, что равновесие наступает при $M2 \rangle M1$. В этом случае деньги переходят из наличного оборота в безналичный. При нарушении такого соотношения между агрегатами в денежном обращении начинаются осложнения: нехватка денежных знаков, рост цен и др. Динамика денежных агрегатов зависит от многих причин, в том числе от движения процентной ставки.

Термины "**покупательная способность**" или "стоимость денег" используются для того, чтобы описать то количество товаров и услуг, которые мы можем получить на наши деньги. Когда цены растут, на те же деньги уже нельзя купить так же много — их покупательная способность падает. Когда цены снижаются, происходит обратное. Или, говоря другими словами, когда растут цены, стоимость денег уменьшается, обратная ситуация приводит к росту стоимости денег. Стоимость денег снижается в периоды инфляции и растет в периоды дефляции.

В настоящее время в России нет национальных денег и единой денежной системы в рыночном смысле этих терминов. Денежная система разделена на две, точнее, на три части: на не полностью конвертируемые друг в друга наличные деньги, особые безналичные деньги, замороженные во взаимных долгах предприятий. Такая денежная система способствует кредитной эмиссии и инфляционным взаимным кредитам предприятий, но не приспособлена к частным кредитным отношениям и сделкам (транзакциям). Она препятствует переходу от кредитной эмиссии к частным кредитным рынкам.

Разделение на наличные и безналичные деньги было установлено при социализме для контроля заработной платы, доходов и расходов предприятий. Неконвертируемость безналичных денег не позволяет государственным предприятиям использовать их на текущие ликвидные сделки купли-продажи, т.е. покупать и продавать за наличные. Это ведет к дополнительному спросу на оборотный капитал и ограничивает выбор поставщиков и покупателей.

13.2. Равновесие на денежном рынке.

Общее количество денег, которое домохозяйства, предприниматели, правительство желают иметь в данный момент, представляет собой **спрос на деньги (MD)**. Актив, который можно в любое время обменять по полной стоимости на любой другой, является абсолютно ликвидным активом. Деньги, по определению, самый ликвидный актив в обществе. Спрос на деньги — это спрос на ликвидность. Существуют разные концепции спроса на деньги.

Классический анализ спроса на деньги основан на **количественной теории денег.** Ее суть выразил И. Фишер, применив уравнение:

$$M \times V = P \times Q, \tag{13.2}$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег (среднее число раз в году, которое каждая денежная единица, находящаяся в обращении, используется на приобретение товаров и услуг); P — уровень цен в обществе; Q — реальный объем национального производства.

Уравнение можно преобразовать:

$$M = P \times Q \times (1/V). \tag{13.3}$$

Согласно уравнению (13.3) количество денег в обращении M (функция спроса на деньги) зависит от уровня цен, реального объема производства и обратной величины скорости обращения денег.

Представители **кембриджской школы** (А. Маршалл, А.С. Пигу) считали, что в целом уравнение Фишера верно, но оно учитывает только один вид финансовых активов — деньги. Они рассматривали спрос на деньги с точки зрения портфельного анализа, который затем использовался монетаристами.

Портфель представляет собой совокупность активов экономического субъекта. Деньги — только один из активов, который имеет как свои преимущества, так и недостатки. Экономисты кембриджской школы считали, что объем денежных средств, который каждый экономический субъект держит в своем портфеле, определяется двумя факторами. С одной стороны, деньги — ликвидный актив (ликвидность — способность финансового актива превращаться в платежные средства), что облегчает деловые операции. С другой стороны, деньги не приносят доход как, например, ценные бумаги.

Если обозначить буквой k ту часть активов, которую экономические субъекты предпочитают держать в форме денег, то уравнение кембриджской школы будет иметь вид:

$$M = k \times P \times Q. \tag{13.4}$$

Коэффициент k (показатель ликвидности) обратно пропорционален скорости обращения денег: чем меньше ликвидность (меньше наличных денег), тем больше скорость их обращения.

Таким образом, кембриджское уравнение — это лишь другая форма уравнения Фишера. Из него также видно, что количество денег в обращении прямо пропорционально абсолютному уровню цен, так как k и Q не зависят ни от количества обращающихся денег, ни от общего уровня цен, т.е. величины постоянные.

Кейнсианская теория спроса на деньги является одной из портфельных теорий. Кейнс рассматривал деньги как один из активов. Он утверждал, что спрос на деньги зависит от того, насколько высоко экономические субъекты ценят свойство ликвидности и, соответственно, какую долю своих активов они предпочитают иметь в виде высоколиквидных денег. Кейнс выдвинул **гипотезу предпочтения ликвидности**, согласно которой индивиды стремятся сохранить в неиспользуемом виде некоторую часть своих ликвидных средств для возможных в будущем вложений в случае, если норма процента поднимается. Поэтому свою теорию спроса на деньги он назвал теорией "предпочтения ликвидности".

Кейнс различал три мотива этого предпочтения.

Во-первых, трансакционный мотив, связанный с тем, что часть денег необходима экономическим субъектам для покупок и платежей (торговых сделок). Именно с этой позиции рассматривали спрос на деньги классики.

Во-вторых, мотив предосторожности. Он объясняется возможностью возникновения непредвиденных покупок, расходов. Запас денег, считал Кейнс, позволяет застраховаться от неплатежеспособности. Названные два мотива определяют прямую зависимость спроса на деньги от уровня национального дохода.

Третий мотив спроса на деньги — спекулятивный. Чтобы доказать его существование, Кейнс рассматривал портфель, состоящий из двух активов. Первый — деньги (наличные плюс беспроцентные чековые вклады) — обладает абсолютной ликвидностью, но не приносит доход. Второй актив — долгосрочные правительственные обязательства (облигации) — приносит доход в виде процента, уровень которого, по мнению Кейнса, определяется на рынке ценных бумаг. Причем существует зависимость: чем выше курс облигации, тем ниже уровень ее доходности. Например, облигация номиналом $1000 доход — 5%. Ожидается годовой доход $50. Если ставка процента на рынке возросла до 10 % годовых (например, выпустили новые

облигации из расчета 10 % годовых), то прежний доход $50 принесет новая облигация с номиналом в $500. Следовательно, на рынке курс старой облигации тоже снизится до $500 и экономический субъект "потеряет" часть своего капитала. Поэтому при высокой рыночной ставке процента экономический субъект увеличивает спрос на облигации и соответственно уменьшает спрос на деньги. И, наоборот, при низкой процентной ставке экономические субъекты предпочитают увеличивать спрос на деньги и сокращать на облигации. Значит, спрос на деньги находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки. Если же рыночная процентная ставка достигнет некоторого минимального уровня, при котором доход от облигаций как финансового актива будет недостаточным, чтобы компенсировать риск, связанный с вложением в них денег, наступит "абсолютное предпочтение ликвидности". Эту ситуацию Кейнс назвал ловушкой ликвидности - все будут предпочитать деньги облигациям.

Следовательно, спекулятивный мотив спроса на деньги обусловлен тем, что экономический субъект приберегает некоторый резерв, пытаясь выбрать наиболее выгодный вариант сохранения своего капитала в зависимости от конъюнктуры рынка.

Кейнсианская модель спроса на деньги имеет следующий вид:

$$MD = kPY + L(i). \qquad (13.5)$$

Таким образом, согласно Кейнсу, спрос на деньги находится в прямой зависимости от уровня национального дохода и в обратной от ставки процента.

Анализ различных теорий спроса на деньги показал, что, несмотря на их специфику, все они выделяют 3 основных фактора, определяющих величину номинального спроса на деньги:

1) спрос на деньги находится в прямой зависимости от абсолютного уровня цен;

2) он прямо пропорционален реальному объему национального производства (дохода);

3) спрос на деньги находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

Если принять неизменными уровень цен и объем национального производства (дохода), то кривая спроса на деньги MD будет иметь следующий вид (рис. 13.1):

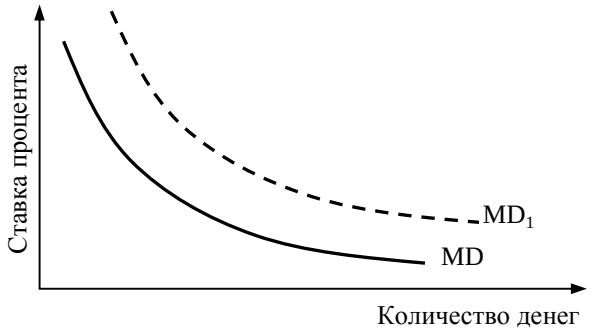


Рис. 13.1. Кривая спроса на деньги.

С изменением процентной ставки i будет двигаться точка по кривой MD. При изменении национального объема производства будет сдвигаться вправо или влево сама кривая MD: каждому объему национального производства будет соответствовать своя кривая спроса на деньги.

Предложение денег (MS) включает в себя наличность (C) вне банковской системы и депозиты (D), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок (фактически это агрегат $M1$):

$$MS = C + D. \qquad (13.6)$$

Более общая модель предложения денег строится с учетом роли Центрального банка, а также с учетом возможного оттока части денег с депозитов банковской системы в наличность. Она включает ряд новых переменных.

При 2-хуровневой банковской системе Центральный банк не в состоянии непосредственно контролировать всю денежную массу. Его непосредственный контроль распространяется только на **денежную базу (*MB*)**. ***MB*** (деньги высокой эффективности, сильные деньги или резервные деньги) это сумма наличности вне банковской системы и резервов коммерческих банков, хранящихся в Центральном банке.

Наличность является непосредственной частью предложения денег, тогда как банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег:

$$MB = C + R, \tag{13.7}$$

где MB — денежная база; C — наличность; R — резервы.

Денежная база меньше предложения денег, так как банки способны создавать новые деньги. Для определения **денежного мультипликатора** разделим предложение денег MS на денежную базу MB:

$$m = \frac{MS}{MB} = \frac{C + D}{C + R}. \tag{13.8}$$

Осуществим преобразование этой формулы, разделив числитель и знаменатель на стоимость депозитов D. Получим следующее уравнение:

$$m = \frac{h + 1}{h + rr}, \tag{13.9}$$

где $h = C / D$ - **коэффициент депонирования** или коэффициент кассовых остатков, определяемый предпочтениями экономических агентов; $rr = R / D$ - **коэффициент обязательных резервов**, устанавливаемый Центробанком.

Величина h определяется главным образом поведением населения, решающего, в какой пропорции будут находиться наличность и депозиты. Отношение rr зависит *от нормы обязательных резервов*, устанавливаемой Центральным банком, и от *величины избыточных резервов*, которые коммерческие банки предполагают держать сверх необходимой суммы.

Отсюда следует, что m зависит от 2-х величин (h и rr), из которых лишь одна непосредственно определяется Центральным банком.

Теперь предложение денег MS можно представить как:

$$MS = m\ MB = \frac{h + 1}{h + rr} MB. \tag{13.10}$$

Таким образом, предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и **денежного мультипликатора (или мультипликатора денежной базы)**. Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при увеличении денежной базы на единицу. Увеличение коэффициента депонирования и нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег.

Предложение денег в экономике изменяется в результате операций Центрального банка, коммерческих банков и решений небанковского сектора. Фактический объем предложения денег складывается в результате операций коммерческих банков по приему вкладов и выдаче ссуд. Центральный банк может регулировать предложение денег, влияя на денежную базу и мультипликатор с помощью инструментов денежно-кредитной политики. При этом он способен контролировать денежную базу, но не в состоянии точно определить, каким будет денежный мультипликатор, так как соотношения между наличными деньгами и депозитами, банковскими резервами и депозитами изменчивы и не подвластны полностью контролю центрального банка. Отсюда можно сделать вывод о косвенном контроле размеров предложения денег Центральным банком.

Чтобы проанализировать денежный рынок, рассмотрим на рис. 13.2 взаимосвязи спроса и предложения денег. Предложение денег представлено вертикальными неэластичными прямыми, поскольку оно не зависит от уровня процента и задано выпуском денег по решению правительства как экзогенная величина. Кривая спроса на деньги определяется уровнем процента, т.е. рыночной ценой на денежный капитал. Точке пересечения этой кривой и прямой, выражающей предложение денег MS_1, соответствует равновесный уровень ссудного процента i_e (рис. 13.2, а) При увеличении правительством предложения денег, что выражается в смещении вертикальной прямой MS_1 в положение MS_2, уровень равновесного процента опускается с i_1 до i_2 (рис. 13.2, б).

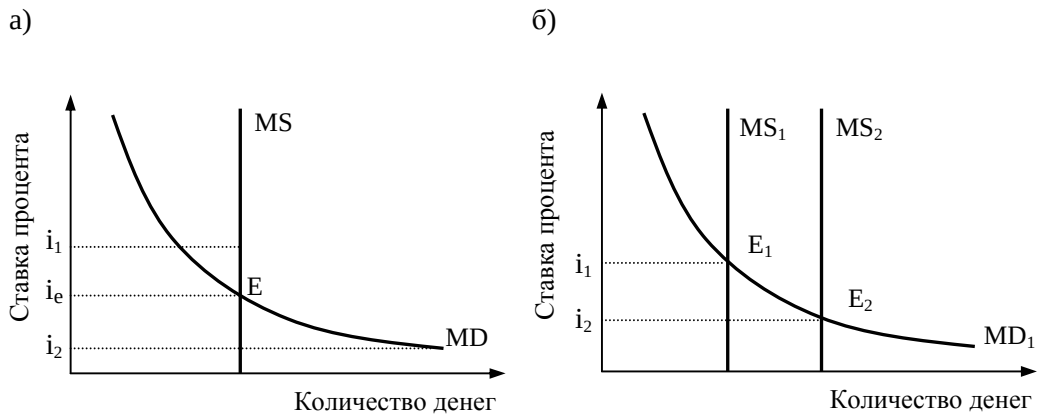


Рис. 13.2. Взаимосвязи спроса и предложения денег.

13.3. Современная кредитно-денежная (банковская) система. Сущность и формы кредита.

Современная кредитно-денежная (банковская) 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 менялного 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 их 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.

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.

13.4. Кредитно-денежная (монетарная) политика.

Монетарная политика заключается в изменении денежного предложения (***MS***) с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Или иначе: монетарная политика вызывает увеличение ***MS*** во время спада для поощрения расходов, а во время инфляции, наоборот, ограничивает ***MS*** для ограничения расходов.

Денежно-кредитное регулирование, в отличие от бюджетного, опирается на инструментарии самого рынка. Такие показатели, как процентная ставка, объем денежных и кредитных ресурсов и некоторые другие становятся "ориентирами", индикаторами, на которые оказывается непосредственное воздействие и через которые передается "импульс" денежной политики. Применяя тот или иной индикатор, государство рассчитывает вызвать изменения в конъюнктуре рынка капиталов.

Конечная цель регулирования — влияние на экономическую конъюнктуру, создание условий для сбалансированного экономического роста. Необходимым условием достижения поставленных целей является адекватная реакция инвесторов и потребителей на изменения в объеме и структуре наличных денежных ресурсов. Сами денежные и кредитные факторы развития должны достаточно легко поддаваться регулированию.

Цели и инструменты монетарной политики можно сгруппировать следующим образом.

Конечные (стратегические) цели:

1) смягчение циклических колебаний производства и занятости.

2) обеспечение стабильного неинфляционного роста.

Промежуточные целевые ориентиры:

а) денежная масса;

б) ставка процента;

в) обменный курс.

Стратегическая цель монетарной политики состоит в обеспечении стабильности цен, полной занятости и росте реального объема производства. Однако текущая монетарная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, чем эта стратегическая цель.

Условием проведения полноценной монетарной политики является предварительное определение следующих основных параметров:

а) темпов роста цен (инфляции) и уровня инфляционных ожиданий (уровень инфляции является одним из условий определения величины процентной ставки, последняя позволяет оценить меру жесткости проводимой денежной политики);

б) денежного (кредитного) мультипликатора (величина мультипликатора является одним из условий определения меры достаточности эмиссионных решений);

в) фактического уровня процентной ставки;

г) состояния денежного рынка.

Методы регулирования в сфере денежно-кредитного обращения можно разделить на прямые и косвенные.

При прямом регулировании используются следующие инструменты: а) лимиты кредитования; б) прямое регулирование ставки процента;

Инструментами **косвенного регулирования** являются:

а) операции на открытом рынке;

б) изменение нормы обязательных резервов;

в) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования)

г) добровольные соглашения.

Эффективность использования косвенных инструментов регулирования тесно связана со степенью развития денежного рынка. В переходных экономиках, особенно на первых этапах преобразований, используются как прямые, так и косвенные инструменты с постепенным вытеснением первых вторыми.

Нередко в процессе формирования банковской системы в странах, переходящих к рыночным отношениям, усиление степени независимости Центрального банка в проведении денежной политики сопровождается стремлением денежной власти к достижению конечной цели, тогда как она реально в состоянии контролировать лишь определенные промежуточные номинальные величины.

Рассмотрим инструменты косвенного регулирования денежной системы.

Операции на открытом рынке — наиболее важное средство контроля **MS** в развитых странах. Использование этого инструмента денежного регулирования в странах, где фондовый рынок находится в стадии формирования, сильно затруднено. Термин "операции на открытом рынке" относится к покупке и продаже государственных (краткосрочных) ценных бумаг (обычно на вторичном рынке, так как деятельность Центрального банка на первичных рынках во многих странах запрещена или ограничена законом) коммерческим банкам, фирмам и населению в целом. Часто подобные операции осуществляются Центральным банком в форме соглашений об обратном выкупе (**РЕПО**). В этом случае банк, например, продает ценные бумаги с обязательством выкупить их по определенной (более высокой) цене через некоторый срок. Процентом за предоставленные взамен ценных бумаг денежные средства служит разница между ценой продажи и ценой обратного выкупа. Соглашения об обратном выкупе широко распространены и в деятельности коммерческих банков и фирм.

Самый важный аспект операции на открытом рынке состоит в том, что, когда Центральный банк покупает госбумаги у коммерческих банков, резервы, а потому и способность к кредитованию, коммерческих банков возрастают. Напротив, при продаже Центральным банком госбумаг, резервы коммерческих банков и возможности кредитования уменьшаются. Таким образом, воздействуя на денежную базу через операции на открытом рынке, Центральный банк регулирует размер денежной массы в экономике.

Купля-продажа государственных ценных бумаг проводится в двух целях:

- финансирование и рефинансирование текущего дефицита государственного бюджета и государственного долга;
- макроэкономическое регулирование.

Изменение нормы обязательных резервов. **Обязательные резервы** — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке (формы хранения могут различаться по странам). Нормы обязательных резервов различаются по величине в зависимости от видов вкладов (например, по срочным они ниже, чем по вкладам до востребования), а также в зависимости от размеров банков (для мелких банков они обычно ниже, чем для крупных). Чем выше устанавливает Центральный банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций. Либо банки потеряют избыточные резервы, понизив свою способность создавать деньги путем кредитования, либо же они сочтут свои резервы недостаточными и будут вынуждены уменьшать свои чековые счета и тем самым денежное предложение. Увеличение нормы резервов (***rr***) уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. Понижение резервной нормы переводит обязательные резервы в избыточные и тем самым увеличивает возможность банков создавать новые деньги путем кредитования. Таким образом, изменяя норму обязательных резервов, Центральный банк оказывает воздействие на динамику денежного предложения. Рост резервной нормы увеличивает количество необходимых резервов, которые должны держать банки.

Учетная ставка (ставка рефинансирования). Подобно тому, как коммерческие банки взыскивают процентные платежи по своим ссудам, Центральный банк взыскивает процентные платежи по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам. Такая ставка процента называется "учетной ставкой". Эта сделка аналогична получению займа частным лицом в коммерческом банке.

С точки зрения коммерческих банков, учетная ставка представляет собой издержки, вызванные приобретением резервов. Следовательно, падение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у Центрального банка. Кредиты коммерческих банков, опирающиеся на эти новые резервы, увеличивают ***MS***. И, наоборот, рост учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к получению дополнительных резервов путем заимствования у Центрального банка, а следовательно, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. К тому же, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают и свои ставки по ссудам. Волна кредитного сжатия и удорожания денег прокатывается по всей системе. Предложение денег в экономике снижается. Поэтому повышение учетной ставки соответствует стремлению Центрального банка ограничить ***MS***. Следовательно, манипулируя уровнем учетной ставки, Центральный банк осуществляет своего рода регулирование “цены кредита”.

Меняя ставку, Центробанк дает частному сектору сигнал о желательной активизации или, наоборот, сдерживания деловой активности. Если частный сектор не реагирует, в дело пускаются более жесткие рычаги, например, операции на открытом рынке.

Добровольные соглашения. Центробанк стремится порой к заключению деловых соглашений с коммерческими банками. Этот метод позволяет принимать решения быстро и без особого бюрократизма.

С помощью названных инструментов Центральный банк реализует цели кредитно-денежной политики:

- поддержание на определенном уровне денежной массы (жесткая монетарная политика) или
- поддержание на определенном уровне ставки процента (гибкая монетарная политика).

Варианты денежной политики по-разному интерпретируются на графике денежного рынка. При построении графической схемы денежного рынка предполагалось, что предложение денег графически представляется в виде вертикальной прямой, т.е. что денежное предложение постоянно и не зависит от ставки процента. Реально предложение денег зависит от целей, которые ставятся перед денежно-кредитной системой страны.

1. Жесткая политика поддержания денежной массы соответствует вертикальной кривой предложения денег на уровне целевого показателя денежной массы, т.е. поддержание на неизменном уровне количества денег в обращении ($\boldsymbol{MS_1}$ на рис. 13.3).

2. Целью денежно-кредитной политики может быть и поддержание фиксированной нормы процента. Гибкая монетарная политика может быть представлена горизонтальной прямой предложения денег на уровне целевого значения процентной ставки ($\boldsymbol{MS_2}$ на рис. 13.3).

3. Третий вариант (промежуточный) графического отображения денежного предложения — наклонная кривая ($\boldsymbol{MS_3}$ на рис. 13.3). Такая форма графика предложения денег показывает, что денежно-

кредитная политика допускает изменение и денежной массы, находящейся в обращении, и нормы процента. В зависимости от угла наклона кривой ***MS*** изменение спроса на деньги будет в большей степени сказываться либо на денежной массе, либо на ставке процента.

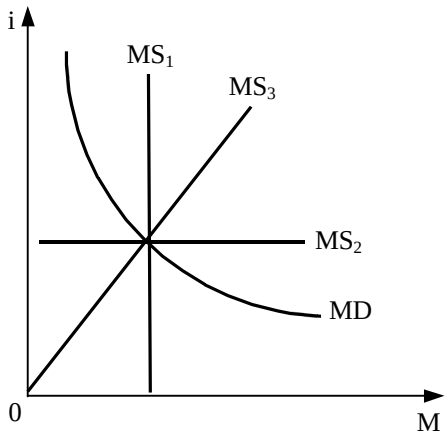


Рис. 13.3. Денежный рынок при различных целях монетарной политики.

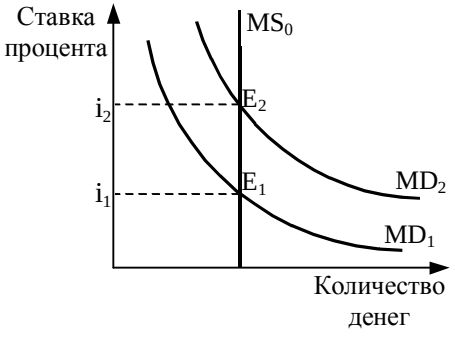
MS_1 — график денежного предложения при монетарной политике, направленной на поддержание неизменной массы денег в обращении; MS_2 — график денежного предложения при гибкой монетарной политике; MS_3 — график денежного предложения при допущении изменения и массы денег в обращении, и нормы процента

Выбор той или иной цели денежно-кредитной политики зависит от факторов, вызвавших сдвиг в спросе на деньги.

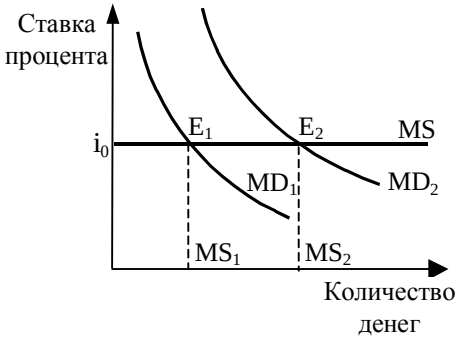
1. Если этот сдвиг вызван циклическим изменением реального объема производства, то желательно "сгладить" эти изменения. В случае циклического "расширения" — допустить повышение нормы процента; следствием роста процентных ставок будет снижение деловой активности. И, наоборот, в случае циклического спада, или "сжатия", — допустить снижение нормы процента и добиться повышения экономической активности. Графическим отображением денежного предложения будет в данном случае вертикальная или наклонная кривая ***MS*** (рис. 13.4, а).

2. Если же сдвиг в спросе на деньги вызван исключительно ростом цен, то любое увеличение денежного предложения будет "раскручивать" инфляционную спираль. Целью денежно-кредитной политики в данном случае будет поддержание денежной массы, находящейся в обращении, на определенном фиксированном уровне. Графическим отображением денежного предложения в данном случае будет вертикальная прямая ***MS*** (рис. 13.4, а).

3. Рассматривая денежный рынок, предполагалось, что скорость обращения денежной массы постоянна. Но она ведь может меняться и меняется под влиянием, например, перемен в организации денежного обращения в стране, что скажется и на норме процента, и на объеме производства, и на ценах (уравнение обмена). Если Центральный банк ставит задачу нейтрализовать воздействие изменения скорости обращения денег на национальную экономику, он выбирает гибкую денежно-кредитную политику: масса денег в обращении должна возрасти в такой же пропорции, в какой уменьшилась скорость обращения денег, и наоборот, при росте скорости обращения денег в определенной пропорции денежное предложение должно измениться в той же пропорции. Графическим отображением денежного предложения в таком случае будет горизонтальная прямая (рис. 13.4, б).



а) жесткая денежная политика



б) гибкая денежная политика

Рис. 13.4. Варианты денежно-кредитной политики

В зависимости от фазы делового цикла различают два противоположных типа денежно-кредитной политики:

***** На фазах оживления и подъема применяется политика кредитной рестрикции (**политика дорогих денег).**

* На фазах спада и депрессии применяется политика кредитной экспансии (**политика дешевых денег**).

Если следовать классической модели, то можно построить кривые совокупного спроса и совокупного предложения, следующим образом. Поскольку совокупное предложение не зависит от уровня цен, то кривая ***AS*** является вертикальной. Кривую ***AD*** строится исходя из уравнения количественной теории денег, утверждающей, что предложение денег определяет объем производства в номинальном выражении, который в свою очередь зависит от уровня цен и произведенной продукции.

Уравнение количественной теории денег может представлено иначе в показателях спроса и предложения денег в реальном выражении.

$$(M / P)^S = (M / P)^D = kY \,. \qquad (13.11)$$

В этом виде уравнение количественной теории денег показывает, что предложение реальных денег равно спросу, и что спрос пропорционален количеству произведенной продукции. Данное уравнение устанавливает, что зависимость между уровнем цен ***P*** и количеством произведенной продукции ***Y*** отрицательно при любом постоянном уровне предложения денег.

13.5. Инфляция и ее виды. Социально-экономические последствия инфляции.

Термин **инфляция** (от латинскою 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, порождаемое 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 адекватные 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 включаются 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.

Экономисты выделяют в качестве альтернативных концепций два вида инфляции: инфляцию спроса, инфляцию издержек. Эти концепции рассматривают различные причины инфляции.

Инфляция спроса (demand-pull inflation) - нарушение равновесия между спросом и предложением со стороны спроса. Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости. Избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и вызывает инфляцию спроса. Производственный сектор не в состоянии ответить на избыточный спрос увеличением реального объема продукции, потому что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: “слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров”.

Инфляцию спроса можно проиллюстрировать графически на модели **AD-AS** (рис. 13.5).

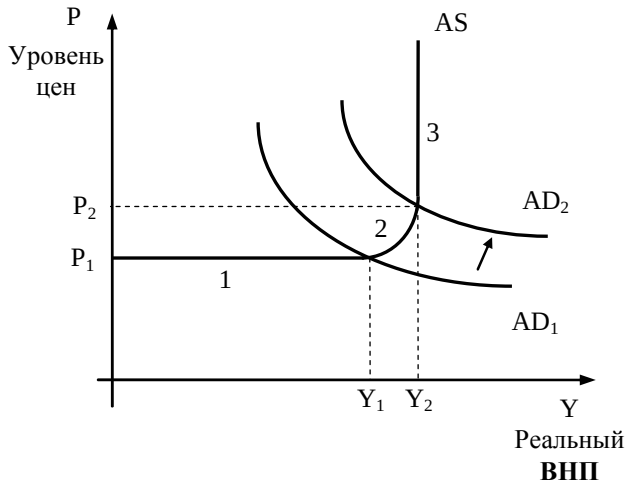


Рис. 13.5. Инфляция спроса.

Инфляция спроса имеет место, когда кривая совокупного спроса сдвигается вверх, в то время как кривая совокупного предложения неизменна или перемещается вверх, не опережая при этом движения кривой совокупного спроса. Увеличение денежной массы в течение короткого промежутка времени сдвигает кривую совокупного спроса вправо ($\boldsymbol{AD_1 \rightarrow AD_2}$), и если экономика находится на промежуточном (2) или (3) отрезках кривой совокупного предложения, то это ведет к росту цен, что представляет собой инфляцию спроса.

Инфляция спроса происходит тогда когда представляющий государство Центробанк проводит неправильную денежную политику, нагнетая в обращение избыточную, т.е. необеспеченную товарами массу денег.

Инфляция неизбежна и в том случае, когда расходы государства превышают его доходы.

Инфляция издержек (cost-push inflation) возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Повышение средних издержек относительно сокращает прибыли фирм, что приводит к снижению выпуска фирм и спаду совокупного предложения. При прежнем уровне совокупного спроса снижение совокупного предложения приводит к росту среднего уровня цен и увеличению темпа инфляции.

Инфляцию издержек можно показать графически на модели **AD-AS** (рис. 13.6). Смещение кривой совокупного предложения влево ($\boldsymbol{AS_1 \rightarrow AS_2}$) в результате действия причин, указанных ниже, отражает увеличение издержек на единицу продукции, возрастают цены ($\boldsymbol{P_1 \rightarrow P_2}$), сокращается реальный объем производства, ($\boldsymbol{Y_2 < Y_1}$), или реальный **ВНП**.

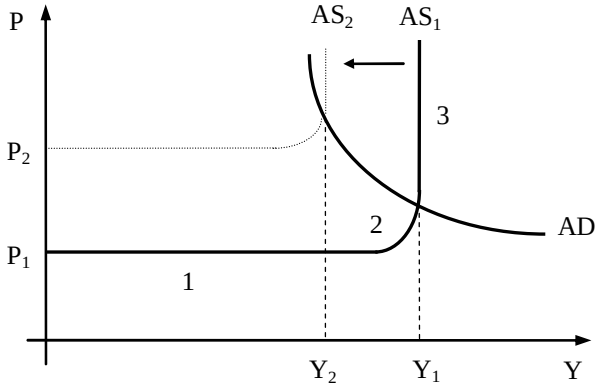


Рис. 13.6. Инфляция издержек

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует **инфляционную спираль**, в которой возросшие инфляционные ожидания экономических агентов выполняют роль передаточного механизма. Государственная политика, направленная на краткосрочное стимулирование совокупного спроса, вызывает

инфляцию спроса по мере приближения экономики к состоянию полной занятости ресурсов. 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. Если правительство и Центральный банк не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали "заработная плата — цены" возникает гиперинфляция, которая оказывает особенно разрушительное воздействие на занятость и выпуск, так как в этих условиях экономически выгодно вкладывать средства в спекулятивные операции, а не в инвестиции. Ситуация недоверия к непоследовательной политике правительства и Центрального банка, характерная для многих переходных экономик, является подходящей "средой" для развертывания неуправляемой инфляции.

Современная экономика инфляционна в силу своих конструктивных особенностей. Те, кто планирует антиинфляционную политику, вправе рассчитывать лишь на то, чтобы установить над инфляцией надежный контроль, удержать умеренный рост цен. Именно эта задача, а не искоренение инфляции реально разрешима.

Некоторые экономисты считают, что невысокий уровень инфляции оживляет экономическую конъюнктуру. Однако следует помнить, что пагубность даже небольшого уровня инфляции заключается в искажении ценового сигнала. Экономические решения, учитывающие искаженную ценовую информацию, пусть даже они принимаются по всем правилам рациональности, становятся все менее и менее эффективными. Цены, учитывающие искаженную информацию, углубляют диспропорции в экономике и, при прочих равных условиях, темпы инфляции могут перейти на более высокий уровень.

Рассмотрим подробнее **социально-экономические последствия инфляции**:

1. Инфляция искажает относительные цены, что деформирует факторное распределение доходов и размещение ресурсов, а также снижает эффективность производства и дальнейшего распределения по всей воспроизводственной цепочке.

В том числе, инфляция нарушает распределение национального дохода между трудом и капиталом в пользу капитала. Действительно, чем выше темпы инфляции, тем ниже реальная заработная плата, тем меньшей частью национального продукта вознаграждается фактор труда по отношению к фактору капитала. Т.е., при ускорении темпов инфляции доля труда в национальном доходе сокращается.

2. Инфляция перераспределяет имущество от кредиторов к должникам. Долги в условиях инфляции возвращаются подешевевшими деньгами: при неравномерном росте цен невозможно застраховать ссужаемый капитал, так как невозможно точно рассчитать будущий темп инфляции.

Инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным сектором и государством в пользу последнего. Реализуя монопольное право на эмиссию, например, в целях покрытия бюджетного дефицита, государство расширяет денежное предложение, повышая темпы инфляции. Покупательная способность населения снижается и оно недопотребляет часть национального продукта. Покупательная способность государства, наоборот, вырастает на перераспределенную в его пользу денежную сумму. Таким образом, государство посредством эмиссии облагает население специфическим видом налога - **инфляционным налогом (IT),** ставка которого равна темпам инфляции

3. Инфляция перераспределяет национальный доход между получателями трансфертных платежей и участниками производства в пользу последних. Факторный доход участников производства, получаемый в денежной форме, растет пропорционально инфляционному повышению цен. Напротив, номинальный доход в виде пенсий, пособий и других трансфертных выплат не привязан к изменению цен (в период между индексациями) и его покупательная способность уменьшается быстрее, чем реальный доход участников производства, который при не слишком высокой инфляции может остаться неизменным.

Рассмотренные перераспределительные эффекты, создаваемые инфляцией, воздействуют и на поведение экономических субъектов. При высоких темпах инфляции агенты рынка перестают доверять друг другу, включая государство, что усиливает инфляционные ожидания и экономическую нестабильность.

13.6. Инфляция и безработица. Кривая Филлипса.

В условиях приближения к экономическому потенциалу возникает известная альтернатива между ростом занятости, с одной стороны, и ростом уровня инфляции, с другой. Увеличение занятости и снижение безработицы, сопровождаются ростом инфляции спроса, так как в экономике постоянно уменьшается объем неиспользованных ресурсов, и расширять производство приходится за счет "переманивания" ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую, путем повышения ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары. Снижение уровня инфляции спроса может быть достигнуто только путем ограничения занятости и увеличения безработицы. Это означает, что в краткосрочном периоде между уровнями инфляции и безработицы обнаруживается обратная зависимость, определяемая как **кривая Филлипса** (Phillips curve) (рис. 13.7).

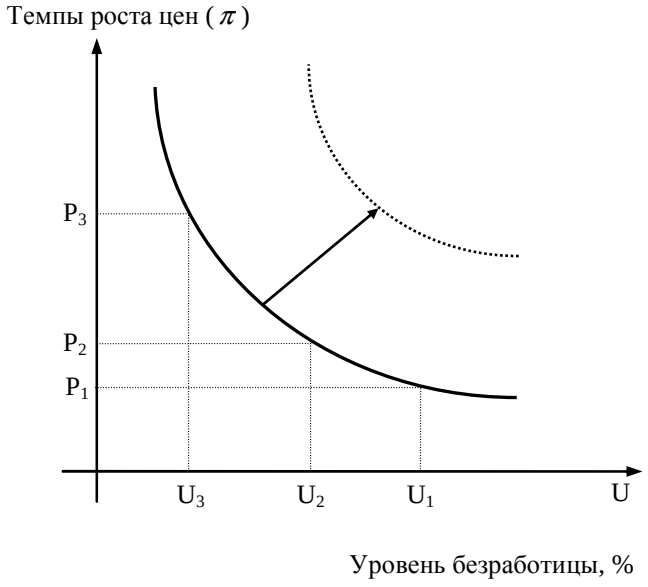


Рис. 13.7. Кривая Филлипса

Соотношение между уровнем изменения номинальной заработной платы и уровнем безработицы было определено в 1958 г. английским экономистом А.Филлипсом. Филлипс проанализировал статистические данные об изменениях безработицы и заработной платы в Великобритании за 100-летний период (с 1861 г. по 1957 г.) На основе полученной эмпирической зависимости он построил кривую, которая в дальнейшем была названа его именем.

В дальнейшем связь между заработной платой и уровнем безработицы была научно обоснована в работах американских экономистов Пола Самуэльсона и Роберта Солоу.

В любой момент времени правительство, управляющее совокупными расходами, может выбрать на кривой Филлипса определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного временного интервала.

Этот выбор зависит от ожидаемого темпа инфляции: чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филлипса. Выбор экономической политики в этом случае затрудняется, так как фактический уровень инфляции будет выше для любого уровня безработицы. Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях может быть представлен в следующем виде:

$$\pi = \pi^e + f(\frac{Y - Y^*}{Y^*}) + \varepsilon, \qquad (13.12)$$

где π — фактический уровень инфляции; π^e - ожидаемый уровень инфляции; $f(\frac{Y - Y^*}{Y^*})$ — инфляция спроса; ε — внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку $\frac{Y - Y^*}{Y^*}$ определяется динамикой циклической безработицы соответствии с законом Оукена, то уравнение краткосрочной кривой Филлипса принимает вид:

$$\pi = \pi^e - \gamma(u - u^*) + \varepsilon, \qquad (13.13)$$

где π и π^e - фактический и ожидаемый темп инфляции (соответственно); **u** и u^* — фактический и естественный уровень безработицы (соответствен но); ε — внешний ценовой шок; γ — эмпирический коэффициент.

Таким образом, кривая Филлипса представляет собой лишь иное выражение кривой совокупного предложения и показывает наличие в краткосрочном периоде связи между динамикой инфляции и безработицы.

Из уравнения также очевидно, что если фактический уровень безработицы совпадает с ее естественным уровнем, то при отсутствии шоков фактическое значение инфляции равно ожидаемому. Отклонение фактического уровня безработицы от естественного, соответственно, меняет темп инфляции (вспомним иное название u^* — NAIRU — не ускоряющий инфляцию уровень безработицы). В своем первоначальном

виде кривая Филлипса показывала обратную зависимость между уровнем безработицы и инфляцией номинальной заработной платы.

Инфляционные ожидания (π^e) могут складываться на основе уже имеющихся представлений о прошлой инфляции (так называемые адаптивные ожидания). Тогда приведенное уравнение кривой Филлипса демонстрирует явление инфляционной инерции: инфляция будет продолжаться и при отсутствии отклонения безработицы от естественного уровня, и при отсутствии шоков предложения (ε) уже только потому, что существуют инфляционные ожидания π^e.

Кривая Филлипса в представленном виде отражает связь безработицы и инфляции в краткосрочном периоде, но не может быть использована для оценки долгосрочных изменений. Экономическая политика, направленная на сокращение безработицы через стимулирование совокупного спроса, эффективна лишь до тех пор, пока экономические агенты не меняют своих инфляционных ожиданий, например, не требуют повышения номинальной заработной платы в связи с ростом цен, вызванным стимулирующей политикой государства, скажем, увеличением государственных расходов или ростом денежной массы. Так, если экономика стартовала в точке А (рис. 13.8) — точке полной занятости ресурсов (естественного уровня безработицы), то повышенный спрос будет стимулировать расширение выпуска и занятости. Цены увеличиваются, но заработная плата останется прежней, зафиксированной в договорах при условии, что ожидаемая инфляция равна π_1^e. Прибыли фирм относительно возрастут, что сделает выгодным расширение производства (движение вдоль исходной кривой Филлипса из точки А в точку В). Но в дальнейшем, на фоне развивающейся инфляции, люди изменят свои ожидания, начнется рост номинальной заработной платы и других издержек, исчезнут стимулы к расширению производства, безработица возвратится к исходному уровню, а экономика перейдет на новую краткосрочную кривую Филлипса, соответствующую более высокому уровню инфляционных ожиданий π_2^e (сдвиг кривой Филлипса вправо — вверх и движение экономики из точки В в точку С (рис. 13.8). В результате мы возвращаемся к первоначальному уровню выпуска и занятости, но при более высокой инфляции. Политика стимулирования спроса дает в таких условиях лишь краткосрочный эффект. Повторение подобных действий правительства в конечном итоге будет приводить лишь к дальнейшему росту инфляции. Однако, поскольку в течение короткого отрезка времени есть возможность нарастить объем выпуска при небольшом росте цен, у политических деятелей нередко возникает соблазн простимулировать экономику незадолго до выборов. Инфляционные издержки такой политики станут очевидны лишь позднее. Р.Лукас на основе анализа статистических данных по 18 странам за полтора десятилетия показал, что даже краткосрочный эффект, полученный вследствие неожиданного увеличения совокупного спроса, ускользает, если правительство и Центральный Банк постоянно повторяют попытки стимулировать экономический рост с помощью денежных шоков (роста денежной массы). Он показал также, что в странах с относительно стабильными ценами (США, Германия) стимулирующая политика может дать значительный первоначальный эффект, увеличивая на некоторое время выпуск и занятость при сравнительно низкой инфляции. Напротив, в странах с высокой и нестабильной инфляцией (Аргентина, Парагвай и др.) такая политика дает незначительный или нулевой прирост выпуска, так что даже начальное увеличение номинального дохода связано обычно с ростом цен. И в том и в другом случае реальный эффект подобной политики недолговечен.

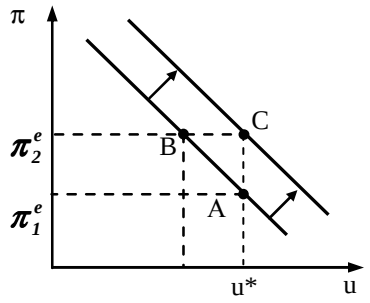


Рис. 13.8. Инфляционные ожидания и сдвиги кривой Филлипса

Сторонники **теории рациональных ожиданий** считают, что экономические агенты формируют свои ожидания на основе всей доступной им информации, а не только прошлого опыта, к тому же они не делают систематических ошибок, поэтому могут верно оценить последствия стимулирующей политики государства и достаточно быстро изменить свои инфляционные ожидания, что отразится, например, в требовании увеличения номинальной заработной платы для компенсации роста цен. В итоге — практически никакого увеличения реального выпуска не происходит даже в краткосрочном периоде, а рост совокупного спроса приводит лишь к росту цен (движение из точки А в точку С, минуя точку В). Исключение составляют лишь непредвиденные изменения совокупного спроса, приводящие к кратковременным колебанием выпуска.

Таким образом, традиционная кривая Филлипса, фиксирующая обратную зависимость между инфляцией и безработицей, отражает краткосрочную динамику этих переменных. В долгосрочном периоде стимулирование совокупного спроса, сопровождающееся обычно ростом денежной массы, не приводит к существенным изменениям уровня безработицы и реального выпуска и отражается в основном на росте цен, т.е. кривая Филлипса приближается к вертикальной прямой на уровне естественной безработицы.

Для общей оценки состояния экономики и эффективности экономической политики нередко используется так называемый "**индекс нищеты**", который представляет собой сумму уровней безработицы и инфляции как двух основных показателей макроэкономической нестабильности.

ТЕМА 14. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Содержание темы

14.1. Международные экономические отношения и их формы.
14.2. Международная торговля.
14.3. Международная миграция факторов производства.
14.4. Международная экономическая интеграция.
14.5. Международные валютно-финансовые отношения.

14.1. Международные экономические отношения и их формы.

На рубеже XIX-XX вв. мировое хозяйство сформировалось как целостная система, включающая машинную индустрию, которая уничтожила прежнюю, естественно сложившуюся обособленность отдельных стран, современный транспорт и мировой рынок, который возник еще в эпоху Великих географических открытий, но только к началу 900-х годов действительно охватил весь мир. Промышленно развитые страны вступили в новую фазу развития, которую В.И. Ленин вслед за Дж. Гобсоном назвал империализмом. Мировой рынок представляет собой сферу обмена, которая характеризуется движением товаров и связанных с ними валютных, кредитных и других отношений между национальными хозяйствами отдельных стран, участвующих в международной торговле. Под внешнеэкономическими связями понимаются все пересекающие границы данного государства потоки (ввоз-вывоз) товаров, услуг, капиталов.

Причинами внешнеэкономических отношений являются:

1. различия в обеспеченности стран минерально-сырьевыми ресурсами;
2. различия в природно-климатических условиях;
3. различия в уровне производительности труда, то есть различия в издержках производства однотипной продукции;
4. различия в квалификации рабочей силы.

В целом современная рыночная экономика характеризуется все более высокой степенью интернационализации. Это наглядно проявляется в следующем:

а) для каждой страны возрастает значение зарубежных рынков сбыта;

б) усиливается интернационализация производства;

в) углубляется взаимопереплетение международных финансовых рынков.

Международные хозяйственные связи во второй половине XX века превратились в важный инструмент эффективного распределения ресурсов и обеспечения экономического роста в глобальном масштабе. В начале XXI века изолированное существование любой страны, ее отгороженность от мировой экономики (автаркия) стали фактически невозможными. Но если изоляция от общемировых процессов попросту невозможна, то и открытость страны, ее включенность в эти процессы отнюдь не являются гарантией безболезненного развития, напротив, они ставят страну в жесткие рамки, задают определенные параметры ее экономике и политике, выдвигают новые проблемы. Хотя степень и формы участия каждой конкретной страны в системе международных экономических отношений определяются, прежде всего, уровнем развития и спецификой ее народного хозяйства и также проводимой государством внешнеэкономической политикой, однако сама система мирохозяйственных отношений претерпела столь значительные изменения, что включенные в нее государства во многом вынуждены придерживаться диктуемых ею «правил игры».

Важнейшие компоненты **международных экономических отношений**:

- международная торговля;
- международная миграция факторов производства (капитал, совместные предприятия и прямые инвестиции, международная миграция рабочей силы);
- международная экономическая интеграция;
- международные валютно-финансовые отношения.

14.2. Международная торговля.

В общем виде **международная торговля** является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица, и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Изложенное выше вполне справедливо в отношении мировой торговли, и в определенном смысле этот вопрос можно считать исчерпанным. В основе более углубленного исследования вопроса "Почему страны торгуют?" лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные товары – распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Адам Смит (1723-1790) считал, что если несколько стран производит один и тот же продукт, то абсолютным преимуществом обладает та страна, которая имеет минимальные издержки на его производство. Продавая товары по единой мировой цене, такая страна будет иметь дополнительную прибыль.

Д.Рикардо (1772-1823) создал однофакторную **теорию сравнительного преимущества**. Единственным фактором производства в его концепции был труд. Всё соизмеряется единой единицей – затратами труда. Рикардо предположил, что любая страна будет иметь выгоды от международной торговли, если в процессе международного обмена она получит больше чем при продаже внутри страны.

Со стороны предложения основой торговли выступает различие в сравнительных издержках. Если сравнивать затраты факторов на единицу выпуска, может оказаться, что в какой-то из стран производство буквально всех товаров превосходит по эффективности производство в других странах (абсолютное преимущество); но и в этом случае сохраняется стимул для внешней торговли, поскольку степень этой эффективности неодинакова для разных товаров. Закон сравнительного преимущества утверждает, что этой стране выгоднее сосредоточить усилия в производстве тех товаров, где она добилась относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее относительное преимущество минимально.

Пускай торгуют только две страны: Англия и Португалия, которые производят только два товара: шерсть (***W***) и вино (***V***) соответственно. Наклон кривых производственных возможностей отражает коэффициенты обмена одного продукта на другой.

Для Англии, учитывая ее кривую производственных возможностей коэффициент обмена шерсти (***W***) на вино (***V***) составит $1W = 0.5V$, для Португалии $1W = 2V$. Рикардо показал, что условия для Англии и Португалии будут в интервале $0.5V < 1W < 1V$. Одна единица шерсти в международном обмене будет дороже, чем в Англии, но дешевле, чем в Португалии. Фактическая пропорция обмена зависит от экономической мощи участников мирового рынка. Допустим, установится следующая пропорция обмена: $1W = 1V$, тогда и Англия и Португалия имеют выгоды от внешней торговли. Между Англией и Португалией возникает взаимовыгодный обмен. Следовательно, если Англия будет специализироваться на производстве шерсти, а Португалия на производстве вина, то, отказавшись от производства одной единицы вина, Англия получит дополнительно ***0,5V*** ед. вина, аналогично с Португалией. В результате специализации мировые производственные возможности увеличиваются.

Объемы производства ограниченные этими линиями можно рассматривать как кривые производственных возможностей (КПВ).

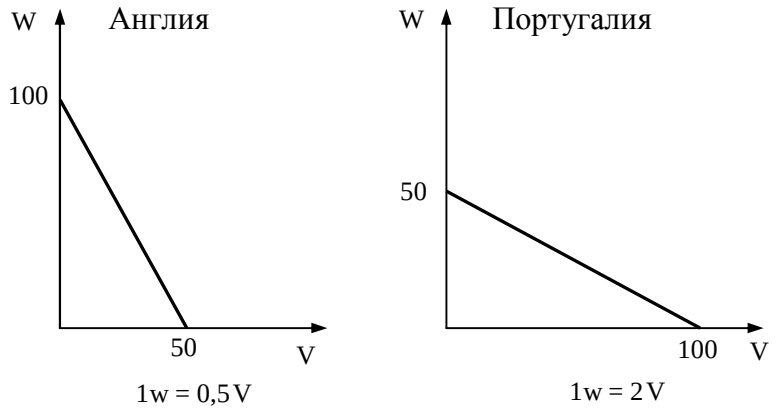


Рис. 14.1. Рикардианская модель сравнительного преимущества в торговле.

Рикардо вводит термин – условия торговли (*terms of trade)* – это коэффициент обмена национального товара на какой-либо товар на мировом рынке. Ухудшение условий торговли означает сокращение этого

коэффициента, т.е. за единицу национального товара можно выменять меньше других товаров или денег, и наоборот, если условия торговли улучшились.

Таким образом, внешняя торговля не является "игрой с нулевой суммой", где выигрыш одной стороны определяется проигрышем другой. Торговля выгодна всем, и участие в ней, по крайней мере, не ухудшает положения по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений. Выгоды от специализации в соответствии с относительными преимуществами называют статическими. К динамическим выгодам относят такие, которые являются результатом влияния торговли на производство в широком смысле. Здесь учитываются, например, экономия от масштабов производства, иностранные инвестиции, передача технологии, колебания цен и зарплаты, занятость, инфляция, состояние платежных балансов и т.д.

Структурно международную торговлю можно разделить на экспорт и импорт.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

При **импорте (ввозе) товаров** страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, то есть покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли подсчитывается тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране. Общая сумма экспорта и импорта составляет **внешнеторговый товарооборот** с зарубежными странами.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например, **экспортная квота** показывает отношение стоимости экспорта к стоимости **ВВП**. Объем экспорта на душу населения данной страны характеризует степень “открытости” экономики. **Экспортный потенциал** (экспортные возможности) — это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба собственной экономики (за вычетом внутренних потребностей).

Если переход от аграрной экономики к индустриальной резко усилил экономическое единство мира, породив такой феномен, как "мировое хозяйство", то переход к "экономике услуг" работает в известном смысле против глобализации. По итогам 1997 г. международная торговля товарами в 4 раза превышает торговлю услугами. По другим источникам, на долю услуг сегодня приходится 21,2-23,6% мировой внешней торговли.

В конце XX в. 85% всей номенклатуры услуг непосредственно экспорту не подлежат. Это розничная и оптовая торговля, услуги прачечных, ресторанов и парикмахерских, коммунальные, медицинские услуги. Учителя, адвокаты, государственные служащие также предоставляют услуги, которые с точки зрения международной экономики являются "**неторгуемым товаром**". К числу важнейших "экспортных" услуг относятся туризм и транспорт, на которые приходится более половины всей международной торговли услугами. Но транспорт - услуга "старая" и вследствие технического прогресса "депрессирующая". Доля транспортных услуг в стоимости экспорта и импорта неуклонно снижается, по крайней мере, с 70-х годов XIX в. В конце XX в. транспортные издержки составляют в среднем 3-4% мирового импорта, что примерно вдвое меньше, чем два десятилетия назад.

Модель TNT (tradable and non tradable goods) – это модель торгуемых (экспортируемых - T) и не торгуемых (не экспортируемых - N) товаров. Примем, что для производства обоих видов товаров требуется только труд, а производство описывается линейной функцией затрат труда:

$$\boldsymbol{Q_T = a_T \times L_T}, \tag{14.1}$$

$$\boldsymbol{Q_N = a_N \times L_N}, \tag{14.2}$$

где $\boldsymbol{Q_T}$ и $\boldsymbol{Q_N}$ – это производственные функции для экспортируемых и не экспортируемых товаров; $\boldsymbol{L_T}$ и $\boldsymbol{L_N}$ – это затраты труда на экспортируемые и не экспортируемые товары; $\boldsymbol{a_T}$ и $\boldsymbol{a_N}$ – коэффициенты предельной производительности труда соответственно.

По фактору “труд” граница производственных возможностей (КПВ) равна:

$$\boldsymbol{L = L_T + L_N} \tag{14.3}$$

КПВ – это множество точек представляющих собой набор различных комбинаций экспортируемых и не экспортируемых товаров при различном распределении труда между экспортными и не экспортными

отраслями (рис. 14.2). Угол наклона *КПВ* равен отношению уровня цен экспортируемых и не экспортируемых товаров:

$$a_N / a_T = P_T / P_N \qquad (14.4)$$

Отметим, что угол наклона *КПВ* α равен значению **реального обменного курса** (***e***) со знаком (-).

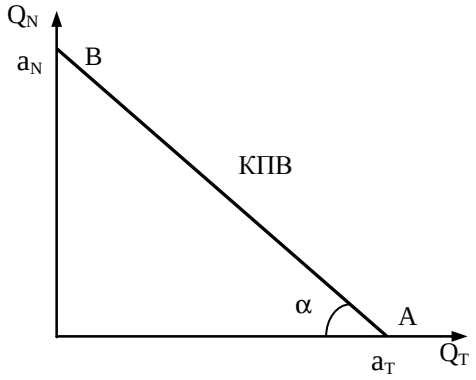


Рис. 14.2. Линия производственных возможностей в случае одного вида затрат труда

Угол наклона показывает, сколько единиц экспортируемых товаров можно произвести, отказавшись от одной единицы не экспортируемого.

$$a_T = \frac{W}{P_T}, \quad a_N = \frac{W}{P_N}, \qquad (14.5)$$

где *W* – зарплата, *P* – цена.

Отношения (14.5) показывают, какова доля заработной платы на единицу продукции.

С точки зрения структуры мировой торговли, экспорта и импорта все страны чётко делятся на две группы:

- **развивающиеся страны** (*LDS – less developed countries*) или так называемые страны третьего мира – экспортёры сырья и ширпотреба (технологически не сложные товары) и импортёры готовой наукоёмкой продукции и продовольствия;
- **развитые страны** (*IC – industrial countries*) – импортёры сырья и ширпотреба и экспортёры готовой наукоёмкой продукции и услуг. Особое значение в мировой экономике имеют самые развитые семь стран (*G7*) – США, Япония, Германия, Англия, Канада, Франция, Италия. В G7 сегодня существуют три основные группы интересов: США и Канада, Япония, а также европейские страны во главе с Германией.

Россия по структуре экспорта и импорта – *LDS*, исключение составляет российский экспорт вооружения. Совокупная стоимость мировых оружейных поставок составила в 1999 г. $53,4 млрд. На долю США, занимающих 1 место среди мировых торговцев оружием, пришлось 49,1%. Россия в 1999 г. заняла 4 место — 6,6% мировых продаж пришлось на долю отечественного оружия, тогда как в 1998 г. Россия занимала лишь 4,6% мирового рынка.

В целом же по структуре экспорта и импорта современная экономика России может быть образно охарактеризована как «экономика трубы», что подчеркивает ее зависимость от экспорта энергоносителей и сырья.

Еще в XVI-XVIII веках школа меркантилизма различала два типа экономической политики государства во внешней торговле:

1) **политика протекционизма** (защита внутреннего рынка);

2) **фритредерство** (free trade — свободная торговля). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Именно Великобритания смогла на этих позициях завоевать новые рынки и выйти на передовые позиции в мировой экономике. Позже и другие страны постепенно встали на позиции фритредерства. Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

14.3. Международная миграция факторов производства.

Классическая школа политической экономии исходила из иммобильности факторов производства. Через национальные границы перемещались лишь товары. Формирование мирового рынка создало условия для мобильности факторов производства, и, прежде всего, капитала. Ускоренное нарастание международных торговых, финансовых и инвестиционных потоков сопровождается усилением их взаимосвязи и взаимозависимости. Современная мировая экономика имеет два аспекта: производственно-технологический, являющийся отражением международного разделения труда и основанного на нем обмена товарами и услугами, и финансовый, демонстрирующий существование относительно самостоятельного транснационального рынка капитала.

Образование рынка еврорынков (евровалют и ценных бумаг и кредитов) свидетельствует о появлении новых моментов в функционировании валютного рынка и рынков капитала. Они отражают тенденцию к растущей интернационализации финансовой системы. Эти рынки мобилизуют капиталы и распределяют их в глобальном масштабе.

Еврорынки – это общее название для рынков валют, ценных бумаг, производных финансовых инструментов обращающихся за пределами юрисдикции выпустившей их страны.

Евровалютный рынок – это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Он основывается на кредитных операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. “Евро” не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что валюта (доллар, марка, иена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов.

В основе кредитной деятельности лежат евровалютные депозиты. Резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой с целью получения более высокой ставки процента. Срочные депозиты имеют способность перемещаться от одного владельца к другому в форме депозитных сертификатов. Последние представляют собой банковские расписки в получении денежного депозита, не подлежащего изъятию в течение обусловленного периода. Сертификат приносит проценты. При этом вкладчик имеет возможность получить деньги до истечения срока действия сертификата, продав его на рынке. Сертификат становится предметом сделок. Евробанки переуступают друг другу права на депозиты, несколько повышая величину процента. Сделка совершается на короткий срок (1-3 месяца). Цель межбанковских операций с депозитами расширение возможностей кредитования: чем дольше объем депозитов, тем больше кредитов способны предоставлять евробанки конечному заемщику.

На международном рынке ценных бумаг продаются еврооблигации и евроакции. **Еврооблигация** это ценная бумага, приносящая проценты. Ее эмитенты, посредники и покупатели не являются резидентами страны, валюта которой используется при эмиссии. Процент по еврооблигациям может быть фиксированным или плавающим, последний повышает их привлекательность в условиях инфляции. Некоторые выпуски еврооблигаций могут конвертироваться в акции или иметь варрант на покупку акций компании. *Варрант* – ручательство, дающее владельцу облигации право в течение определенного времени покупать облигации или акции дополнительных выпусков по обусловленной цене. Часто еврооблигации выпускаются в двухвалютном варианте: в одной валюте с правом конверсии в другую. При эмиссии еврооблигаций применяются и коллективные валюты СДР, евро.

Евроакция — ценная бумага, приносящая дивиденд. Выпускается транснациональными корпорациями и продается лицам, не являющимся гражданами страны эмиссии, за валюту, отличную от национальной. Евроакции не подлежат национальному регулированию какой-либо страны.

Политика центральных банков тех государств, валюта которых обращается на рынках евровалют и еврооблигаций, влияет на ставки процента на этих рынках. Во-первых, потому что они контролируют значительную долю поступления валюты и, во-вторых, в определенной мере регулируют кредитные и заемные операции частных банков на этих рынках. Вместе с тем не следует недооценивать самостоятельность рынков и относительную независимость ставок процента на этих рынках.

Рынки евровалют и еврооблигаций весьма конкурентные и эффективные. Они облегчают движение финансовых ресурсов от владельцев сбережений к инвесторам через национальные границы и с низкими издержками. Рынки капиталов помогают финансировать возникающие периодически дефициты платежных балансов по текущим операциям. Вместе с тем они оказывают давление на конкурирующие с ними национальные банковские системы.

Первые симптомы развития транснационального рынка капитала проявились в 60-е годы с возникновением евродолларов и первых еврорынков, на которые перестали распространяться резервные требования центральных банков, а процентные ставки по евровкладам были освобождены от подоходных налогов. Уже в начале 70-х годов еврорынки достигли значительных размеров и стали важным источником инвестиционных средств для развитых экономик. Общий объем рынка еврооблигаций 11 стран ЕС, выпущенных в различных мировых валютах, составляет на конец сентября 1998 г. $1070,9 млрд., что соответствует примерно половине внутреннего частного рынка долговых обязательств стран ЕЭВС ($2318,8 млрд.). Заемщиками на еврорынках выступили **транснациональные корпорации (ТНК)**, финансировавшие капитальные вложения в разных странах, и государства, имевшие дефицит платежного баланса. Ведущие транснациональные банки с сетью филиалов стали главными посредниками на еврорынке между ТНК и между государ-

ствами, фактически разделив его между собой. Транснациональный капитал по большей мере является спекулятивным и ищет наиболее доходные сферы приложения.

Нормально функционирующий международный рынок капитала воздействует на благосостояние, как и международная торговля: свободный рынок дает выигрыш обеим сторонам. Либо страна-кредитор, либо страна-заемщик может ввести на международный кредит налоги. Если страна, вводящая налог, в состоянии воздействовать на рынок (т.е. может влиять на величину ставки процента), она может ввести оптимальный налог на международные кредиты. Но если другое правительство в ответ также вводит собственный налог, теряют обе стороны. На практике ввести налоги и ограничения на международный кредит весьма сложно, и обход налогов через сокрытие сделок и т.п. способствует повышению эффективности функционирования рынка кредитов.

Россия активно участвует в функционировании транснационального рынка капитала и мирового кредитного рынка. Следует отметить, что до 1999 г. Россия продолжала наращивать внешние заимствования. Рекордным оказался 1998 г., в течение которого прирост внешнего долга составил 27,3 млрд. долл. (в том числе в связи с размещением четырех новых займов еврооблигаций на сумму 5 млрд. долл.).

Весь **внешний долг** России (государственный + частный) достиг к началу 1999 г. почти $203 млрд. (табл. 14.1.)

Таблица 14.1 - Внешний долг России в 1999 г.

	Млрд долл	%
Всего	202,9	100
в том числе		
Реструктурированный долг бывшего СССР и новый российский долг	128.3	64
Российские компании	25	12
Российские банки	19,2	9
Евробонды	16,2	8
Облигации внутреннего займа (нерезиденты)	11,4	6
Прочие	2,8	1

Источник: Вестник Банка России, 1998, №56; Reuters, 1998, 19 Aug.; Годовой отчет Внешэкономбанка, 1998 год.// Деньги, 1999, №2, с.40.

По данным Центробанка на 01.01.2000 г. внешний госдолг составлял $142,2 млрд., а совокупный долг иностранцам, включая обязательства регионов и долги ЦБ, был равен $175,6 млрд, против соответственно $149,8 и $186,1 млрд. на начало 1999 г. Снижение общей суммы задолженности на $10,5 млрд. произошло прежде всего за счет отказа западных финансовых институтов кредитовать Россию и за счет регулярного обслуживания российской части долга. Если в конце 1998 г. размер госдолга России превышал объем **ВВП**, то на конец 2000 г. объем госдолга составил 82,4% **ВВП**, из которых 73,5% приходится на внешний долг.

Динамика внешнего государственного долга Российской Федерации приведена в таблице 14.2, из которой следует, что в последние годы наметилась тенденция к сокращению внешнего долга Российской Федерации. В 2000 г. он составил 148,4 млрд. долл., а по состоянию на 1 января 2006 г. снизится до 104,9 млрд. долл.

Таблица 14.2 - Динамика внешнего государственного долга Российской Федерации (в млрд. долл.)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые РФ)	148,4	139,3	129,3	122,1	119,7	113,7	104,9

Доля государственного внешнего долга в процентах к величине **ВВП** за последние годы также имеет тенденцию к сокращению. Так, в 2000 г. она составляла немногим менее 57,3%, в 2003 г. - 30%. В 2005 г. максимальное соотношение величины внешнего долга к **ВВП** ожидается в размере 20%. Вместе с тем структура его не является оптимальной: по состоянию на 1 января 2005 г. только около 40% обязательств приходится на ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте (еврооблигации и облигации внутреннего государственного валютного займа).

Таблица 14.3 - Кредиты МВФ России ($ млрд.)

Год	Сумма	Выбор страновой квоты, %	Условия получения
1992	1.0	16,7	Удержание дефицита госбюджета в определенных рамках и Контроль за приростом денежной массы
1993	1,54	25	Те же
1994	1,5	25	Те же плюс либерализация ВЭД, включая ликвидацию нетарифных мер регулирования экспорта
1995	6	100	Те же плюс ликвидация внешнеэкономических льгот, либерализация нефтяного экспорта и отмена до 1 января 1996 г. всех экспортных пошлин, а также ежемесячный мониторинг выполнения Россией своих обязательств
1996 -1998	9,2		Те же плюс отмена экспортных пошлин на нефть и газ с одновременным повышением акцизов, количественных ограничений на импорт алкоголя, льгот по уплате импортных пошлин на материалы, обеспечивающие деятельность СМИ, обязательной таможенной экспертизы экспортируемых товаров, а также ежеквартальные проверки денежно-кредитных и налогово-бюджетных показателей

Источник: Коммерсантъ, 1997, № 40-41, с.23; Коммерсантъ-Власть, 1998, №28, с. 21.

Одной из составных частей движения иностранных инвестиций по канонам российской статистики являются иностранные кредиты и займы. По данным Мирового банка официальная помощь развитию России составила всего $5 на душу населения или 0,2% **ВНП** 1997 г., что на $3 больше, чем в 1990 г. Среди кредиторов России очень заметное место заняли МВФ и другие международные валютно-финансовые организации, диктующие заемщикам, условия, далеко выходящие за пределы обязательств чисто коммерческого характера (табл. 14.3). Общая величина неоплаченной задолженности и выданных МВФ кредитов России (известных как системная программа трансформации) достигла в августе 1999 г. SDR12,3 млрд. (более $16 млрд.). Финансовый кризис в России высветил еще одну очень важную проблему - влияние МВФ на экономическую политику страны, получающую его кредиты. Так, например, свой очередной кредит в $4,5 млрд., объявленный 28 июля 1999 г., МВФ увязывал с достижением первоначального профицита в размере 2% **ВВП** в 1999 г. и ростом собираемости налогов. Это возможно лишь путем сочетания более эффективной системы сбора налогов и резкого сокращения государственных расходов, в том числе на важные социальные программы (образование, здравоохранение, культура). Выполнение жестких требований МВФ к России не может разрушить замкнутый круг дефицита инвестиций.

Следует также подчеркнуть, что иностранные заемные средства, когда их используют для покрытия бюджетного дефицита, тратятся самым нерациональным образом. Фонды, выделяемые МВФ или другими международными программами помощи, расходуются непосредственно на латание финансовых дыр в административно-политической сфере (выплаты зарплаты в государственном секторе и финансирование государственного аппарата), редко достигают общественных организаций (школы, больницы) и приватизированных промышленных предприятий. Более того, госпрограммы имеют раздутый административный аппарат, который поглощает значительную часть целевых средств. Средства, получаемые от внешних заимствований, по существу не участвуют в создании базы для их возврата.

Россия является формально и самым крупным кредитором, поскольку к ней от СССР перешли требования по долгам 50 развивающихся стран. По данным Внешэкономбанка, общая сумма задолженности иностранных государств бывшему СССР и России в 1998 г. составляла $120-165 млрд. Основная часть долга СССР - свыше 80% - приходится на 17 стран из числа развивающихся (Куба, Монголия, Вьетнам, Афганистан, Эфиопия, Ангола, Никарагуа, КНДР, Камбоджа, Лаос, Йемен, Сирия, Египет, Индия, Алжир, Ливия, Ирак). Как известно, в большинстве случаев страны - должники бывшего СССР под разными предлогами прекратили выполнение своих обязательств (многие и раньше ничего не платили), так что в российском платежном балансе по этому разделу фигурируют очень значительные суммы неплатежей и просрочек в сочетании с гораздо более скромными суммами реальных поступлений.

Хотя бы частичное возвращение внешних долгов России могло бы стать еще одним финансовым источником для модернизации экономики страны.

Однако мировой кризис задолженности ясно показал, насколько рынок кредита для суверенных заемщиков не соответствует принципам нормально функционирующего международного кредита. В случае аннулирования долга суверенным заемщиком или отказа от платежей по такому долгу (дефолт) невозможно

добиться выплат по обязательствам, поскольку должником является (или его поддерживает) суверенное правительство. Такие долги ведут к падению международной эффективности: кредиторы требуют выплат завышенных процентных платежей для компенсации ожидаемого отказа от выплат по долгу, и объем такого кредитования имеет тенденцию к очень широким колебаниям.

Вероятнее всего, верным способом разрешения проблемы права собственности на кредиты, предоставляемые суверенным задолжникам, является введение залога или обеспечения, т.е. активов того или иного вида, которые могут перейти в собственность кредитора в случае приостановки выплат по долгу заемщиком.

С середины 70-х годов XIX в. наряду с товарным экспортом, важное значение приобрел **вывоз капитала**. Переливы капитала из страны в страну стали одним из главных факторов мирового экономического развития. Взаимосвязь международного движения товаров и капиталов получила отражение в теории жизненного цикла продукта американского экономиста Р. Вернона. Графически жизненный цикл продукта и его воздействие на вывоз капитала можно представить следующим образом (рис. 14.3).

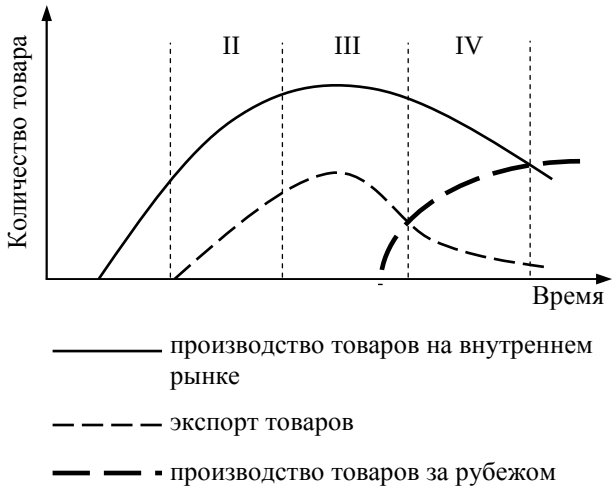


Рис. 14.3. Жизненный цикл продукт.

Жизненный цикл продукта состоит из четырех фаз: I введение товара на рынок, II распространение товара на внутреннем рынке в увеличивающихся масштабах, III зрелость товара, IV старение товара. На рис. 14.3. по вертикальной оси отложено количество товара, по горизонтальной - время.

Когда товар достаточно широко распространяется на внутреннем рынке, начинается экспорт его за границу (II фаза). На III фазе продукт достигает зрелости, экспорт его увеличивается до таких размеров, что становится возможным организовать его производство за границей. Старение продукта (IV фаза) ставит вопрос о сокращении производства внутри страны и перемещении его производства в еще больших масштабах за границу, где он еще пользуется спросом или может быть произведен при более низких издержках.

Теория жизненного цикла продукта обосновывает закономерности перехода от экспорта товаров к организации их производства за границей. Этапы этого перехода таковы: экспорт товаров организация торговой фирмы за границей сборка товара в стране, импортирующей капитал, из компонентов, производимых в стране экспортере капитала, организация фирмы с полным производственным циклом в стране импортере капитала.

Международная миграция капитала осуществляется в форме прямых и портфельных инвестиций. Когда контроль над капиталом сохраняется в руках иностранного инвестора, такие вложения называются **прямыми** (для этого обычно не менее 25% акций должно принадлежать иностранному инвестору). **Портфельные инвестиции** предполагают, что контроль над капиталом находится в руках местного предпринимателя, т. е. импортера капитала.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) представляют собой потоки предпринимательского капитала в форме, соединяющей управленческий опыт с кредитованием. В более строгом бухгалтерском определении платежного баланса прямые инвестиции — это любой финансовый поток, или кредит, или приобретение собственности в зарубежном предприятии, которое в значительной степени контролируется резидентами инвестирующей страны (страны базирования). Доходы, получаемые прямыми инвесторами, представляют собой соединение процентов, дивидендов, лицензионных платежей и платежей за управленческие услуги. Некоторые потоки ПИИ состоят из инвестиций в зарубежные отделения родительской ТНК, имеющей четкую национальную принадлежность. В других случаях инвестирующая фирма — это настоящая многонациональная компания (МНК), не имеющая выраженной страны базирования.

В соответствии с документами ООН к ТНК относятся следующие корпорации: 1) имеющие дочерние фирмы в двух и более странах независимо от юридической формы или сферы деятельности; 2) осущест-

вляющие координацию деятельности своих зарубежных фирм.

Начавшееся с конца 60-х годов в ОЭСР опережающее развитие промышленности, особенно высокотехнологичных производств, выпускающих сложную финальную продукцию, обусловило быстрое углубление международного разделения труда в виде внутриотраслевой специализации и кооперации. Организационно наиболее удобной для прогресса такого разделения труда формой стали ТНК. В 1970 г. их насчитывалось 7,3 тыс. (с 24 тыс. филиалов), а в 1995 г. — уже 40 тыс. (с 250 тыс. филиалов).

ТНК контролируют, согласно разным оценкам: от трети до половины мирового промышленного производства, свыше 60% мировой торговли, основные потоки научно-технических знаний (в их руках сосредоточено примерно 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау; большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК — в США и Великобритании это 80—90%). Внутренний оборот их деятельности превышает $7 трлн. Возникла также обширная область международной собственности, на воспроизводство которой затрачивается до 8-9% мирового **ВВП**. В еще большей степени монополизированы отдельные товарные рынки. Так, на ТНК приходятся: 90% мировых рынков пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды; 85% — меди и бокситов; 80% — чая и олова; 75% — бананов, натурального каучука и сырой нефти. Внешнеэкономические связи многих развитых стран также проходят через ТНК: половина экспортных оборотов США реализуется американскими и зарубежными корпорациями; применительно к Великобритании эта цифра — 80%, к Сингапуру — 90%.

Способы проникновения иностранного капитала на российский рынок включают в себя:

- создание совместного предприятия с российским партнером. Традиционно иностранные компании начинают свою деятельность в России, создавая СП с местными компаниями того же сектора, реже — с предприятиями других отраслей. Несомненно, что на первых этапах развития рынка в России такая стратегия была успешной, поскольку обеспечивала легкий доступ иностранцев на внутренний рынок, получение ресурсов для экспорта и другие синергические эффекты. Однако анализ современных тенденций показывает недолговечность стратегии совместной деятельности. Многие иностранные компании с удивлением обнаруживают, что быть партнером в СП в России совсем не значит иметь пропорциональную долю в финансовых потоках и активах совместного предприятия. Более того, и течение продолжительного времени финансовые потоки совместных предприятий обслуживают потребности российских партнеров.
- организация производства «с нуля» *(green field).* Строительство нового завода или организация компании «с нуля» как способ экспансии на национальный рынок приобретает все большую популярность. Это дает возможность ТНК добиться индивидуальных льгот в налогообложении, местоположении, отчислениях на инфраструктуру при переговорах с конкретными лицами и ведомствами до начала непосредственной реализации проекта. Негативная сторона стратегии — затраты на создание нового бизнеса чаще всего бывают выше стоимости его замещения, в то время как акции большинства российских компаний продаются с дисконтом к стоимости их активов. Еще одно препятствие кроется в проблеме поиска квалифицированных кадров.
- приобретение активов/бизнеса путем приватизации или реструктуризации. К антистимулирующим факторам в приватизации можно отнести желание приватизационных агентств оценить бизнес для западного инвестора со значительной премией к существующей цене. Расширение деятельности компании путем покупки активов предприятий-банкротов будет основной движущей силой развития первичного рынка собственности в 1998-1999 гг. Многие регионы занимают конструктивную позицию в отношении неплатежеспособных компаний и компаний с низким качеством менеджмента. Ведь смена собственника и возрождение предприятии увеличивают налоговые поступления и расширяют поле для бизнеса еще двум-трем поставщикам /потребителям продукции.
- слияние или поглощение развитых компаний.

В силу неэффективности национальной экономики, неразвитости рыночных механизмов и самого финансового рынка, их экономика болезненно реагирует на изменения мировой хозяйственной конъюнктуры, а их внутреннее развитие зависит: от притока иностранного капитала; от изменения мировых товарных цен, мировых процентных ставок и колебаний курсов основных валют; от освоения достижений мирового научно-технического прогресса. По оценке экспертов из Германского института экономики развития (DIE), приток частного капитала из развитых в развивающиеся страны совсем не обязательно оказывает положительный эффект. Действительно, приток ПИИ создает рабочие места, в долгосрочной перспективе ведет к экономическому росту и таким образом позволяет многим странам преодолеть бедность. Однако привлечение иностранного капитала в форме портфельных инвестиций или краткосрочного кредитования, вызвали рост задолженности (табл. 14.4) и создали предпосылки финансового кризиса 1997-1998 гг. во многих развивающихся странах мира. DIE высказывается за больший контроль за движением капитала в развивающихся странах: сначала им следует открыть свои рынки для ПИИ и финансовых услуг и лишь только потом дать дорогу портфельным инвесторам.

Таблица 14.4 - Долгосрочная задолженность развивающихся стран

	1980 г.		1990 г.		1997 г.	
	$	%	$	%	$	%
Международные финансовые организации	46,49	12,3	204,14	18,4	291,24	20,4
Государства-кредиторы	123,98	32,9	391,04	35,3	528,63	37
Банковские кредиты	126,61	33,6	261,55	23,6	175,7	12,3
Облигации	18,72	5	106,63	9,6	302,75	21,2
Другое	61,23	16,2	144,43	13	130,45	9,1

Источник: The World Bank//Эксперт, №12, 29 марта 1999, с.13

Общий чистый приток капитальных инвестиций во все страны с развивающимся рынком (emerging markets) составит в 1999 г. $136 млрд. (в 1998 г. - $127 млрд.), в том числе в Европу - 17%, АТР - 29%. Основным получателем инвестиций среди развивающихся стран является Китай, получивший в 1998 г. $45 млрд. Согласно плана Маршалла для транзитивных экономик, который обсуждался в конце 80-х – начале 90-х гг., общая потребность в ПИИ в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) составляла $2000 млрд. в течение 20-летнего периода, а общая минимальная потребность в ПИИ этих стран составляет $100 млрд. в течение 10-летнего периода. Реально за 1989-1998 гг. ими было получено $74,5 млрд. Больше половины всего притока инвестиций в страны ЦВЕ пришлось на 3 страны: Чешскую Республику, Венгрию и Польшу ($8,5, $16,9, и $12,9 млрд. соответственно). В 1998 г. страны ЦВЕ получили 65% ПИИ, направленных в страны с переходной экономикой.

Статистика позволяет лишь ориентировочно определить масштабы ежегодного притока иностранных капиталовложений в Россию. Дело в том, что для расчета используются различные методики, принятые российскими (Госкомстат, Минэкономики и др.) и зарубежными организациями (UNCTAD, ЕБРР, Всемирный банк, МВФ, ОЭСР, EIU и др.). Во избежание разночтений и для учета реальных притоков капитала в страну в официальной статистике Россия необходимо разделение публикуемых данных на утвержденные инвестиции и фактические (реально вложенные) ПИИ, как это делается в Китае или Индии. Чисто статистически, чрезвычайно важно проводить границу между ПИИ, портфельными и прочими инвестициями, в частности, торговыми кредитами и кредитами, гарантированными Правительством РФ. Существенным является то, что Госкомстат к иностранным инвестициям относит любое поступление валюты даже кредиты и займы, хотя от инвестиций они отличаются необходимостью возврата. Характерно, что в структуре поступивших в 1996-1998 гг. инвестиций именно прочие инвестиции составляют около 2/3. Учет торговых кредитов как инвестиций просто ошибочен, так как торговые кредиты нельзя рассматривать как приток капитала в российскую экономику. Хотя ПИИ представляют собой значительный дополнительный источник финансирования, в частности для emerging markets и транзитивных экономик, в экономике России они еще не играют значительной роли.

Среди причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций в Россию, главная – это отсутствие в стране осмысленной и четко обоснованной инвестиционной политики, подразумевающей создание благоприятного инвестиционного климата, привлекательного для потенциальных инвесторов. Согласно страновому рейтингу Merchant International Group's (MIG), сделанному в конце 1999 г. для английских компаний, инвестирующих за рубежом, Россия находится на последнем месте среди 60 стран в списке рейтинга. Россия получила 9,5 балла за религиозный экстремизм, 10 – за коррупцию и 10 – за организованную преступность. Первые места заняли Сингапур, Эстония, Словения, Япония и Гонконг, как наименее рисковые страны для ПИИ, а наиболее рисковыми являются - Индонезия, Пакистан, Беларусь и Кения.

Согласно докладу, подготовленному экономистами Wayne State University (штат Мичиган), ТНК США предпочитают вкладывать свои капиталы в экономику тех стран, где уровень заработной платы высок, имеется высокопрофессиональная рабочая сила, соблюдаются права рабочих. Государства с низкооплачиваемой, но низкопрофессиональной рабочей силой не привлекают американских инвесторов потому, что уровень конкурентоспособности продукции на мировом рынке у многих из этих стран низок. Швейцарский институт Beri проводит сравнительную оценку качества рабочей силы 49 стран мира по 100 бальной шкале. При наличии менее 35 баллов страна не подходит для размещения какого-либо производства. Китай и Россия попали в третью группу стран (41 и 36 баллов соответственно) — там можно размещать ПИИ, но условия для этого не очень благоприятные. Оценка России по показателю "трудовая дисциплина и отношение к труду" — всего 1/3 от максимально возможного уровня, что ниже Китая в 1,3 раза.

Самой низкой оказалась для России оценка соотношения уровня заработной платы и производительности труда — всего лишь 1/5 максимально возможного уровня (табл. 14.5). Иными словами, при официально низкой заработной плате производительность труда в сравнении с другими странами в России намного ниже. Отсюда следует вывод, что даже относительно той мизерной зарплаты, которую получают россияне, они слишком плохо работают.

Таблица 14.5 - Балльная оценка составляющих интегрального показателя качества рабочей силы в

России

Показатели	Количество баллов
Трудовое законодательство и тарифные соглашения	45
Соотношение между уровнем заработной платы и производительности труда	20
Трудовая дисциплина и отношение к труду	33
Уровень квалификации работников	53

Источник: Эксперт, №15, 19 апреля 1999, с.14.

Консультационное агентство Andersen Consulting опубликовало отчет о причинах ПИИ на основе опроса 324 компаний, действовавших в Чешской Республике, Словакии, Польше Венгрии и Румынии. В отчете подчеркивается, что иностранный инвестор приходит в страну, главным образом, благодаря доступу к местному рынку, тогда как издержки, включающие затраты на труд, находятся на 4 месте по степени важности (табл. 14.6). В отчете также отмечается, что ПИИ в страны ЦВЕ вырастут, как только увеличатся возможности экспорта из этих стран в ЕС.

Таблица 14.6 - Причины ППИ, ранжирование по степени важности, 4 = очень важно

1	Доступ к местным рынкам	3,4
2	Доступ к человеческим ресурсам	3,2
3	Хорошие условия для бизнеса	2,8
4	Издержки и прибыли	2,7
5	Условия рынка/тарифы и т.д.	2,4
6	Доступ к местным ресурсам	2,3
7	База для экспорта	2,2
8	Доступ к местной технологии	1,6

Источник: “Reconnecting Europe” by Andersen Consulting// Business Central Europe, December 1999/January 2000, p.59

Важными чертами мировой экономики остаются **иммиграционные потоки**. Мировой рынок труда формируется в результате двух связанных процессов миграции рабочей силы между национальными хозяйствами и международной миграции капитала. В первом случае рабочая сила движется к капиталу, во втором случае капитал движется навстречу рабочей силе.

Международная миграция рабочей силы развивается по мере формирования международного разделения труда и взаимозависимости национальных экономик. Одним из условий международной миграции труда является неравномерность распределения рабочей силы между национальными хозяйствами и регионами. Трудоизбыточные и трудонедостаточные районы могут взаимно дополнять друг друга. В первые послевоенные десятилетия Западная Европа испытывала недостаток рабочей силы и поощряла ее приток из трудоизбыточных стран и регионов, например из Турции, Югославии, Северной Африки.

Важным условием международной миграции рабочей силы является разница в уровнях оплаты труда и в уровнях жизни в отдельных странах и регионах. Как правило, потоки рабочей силы двигаются из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем (например, потоки из Мексики в США, из стран Восточной Европы в страны Западной Европы, из азиатских стран в Японию). Общеэкономический анализ последствий иммиграционных потоков позволяет выделить несколько основных направлений их влияния на экономику и измерить некоторые из них. Основными группами, выигрывающими и теряющими от миграции, оказываются те, кого называют в первую очередь по чисто интуитивным соображениям: выигрывают сами мигранты, их новые работодатели и рабочие, остающиеся в стране иммиграции; несут потери конкурирующие рабочие в принимающей стране и предприниматели в стране прежнего местонахождения мигрантов. Но чистое общее воздействие на нации (не учитывая самих мигрантов) может не совпасть с интуитивно ожидаемым. Принимающая страна выигрывает и за счет изменений на рынке рабочей силы, и за счет положительного влияния на государственный бюджет. Страна иммиграции теряет за счет обоих этих факторов. Можно поддержать идею налога за "утечку умов", компенсирующего государственные вложения в эмигрантов.

14.4. Международная экономическая интеграция.

В последние десятилетия во всемирном хозяйстве происходят сложные процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств нескольких стран, направленные на создание единого хозяйственного организма и получившие название интеграция. Цель интеграции – сближение национальных экономик и обеспечение совместного решения экономических проблем.

Процесс **экономической интеграции,** набравший хорошие темпы в 50-60-х годах, можно определить и как процесс, и как отношения.

“Как процесс интеграция подразумевает меры по стиранию различий между экономическими субъектами, относящимися к разным государствам; интеграцию как отношения можно представить в виде отсутствия той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик”.

Поскольку дискриминация отрицательно сказывается на экономической деятельности разных стран, интеграция положительно влияет на их экономику.

Если рассматривать некоторые наиболее важные примеры экономической интеграции, такие, как Европейское сообщество. Европейская ассоциация свободной торговли, EACT (European Free Trade Assotiation, EFTA), Соглашение о свободной торговле между США и Канадой (U.S. - Canade Free Trade Agreement), Латиноамериканская ассоциация интеграции, ЛААИ (Latin American Amotiation, LAIA), то на первый план выходит концепция географической близости. Соседние страны проявляют интерес к интеграции по следующим причинам:

- в расстояния, которые приходится преодолевать товаропотокам, меньше для соседних стран;
- в более вероятно сходство вкусов, легче создавать каналы распределения;
- в соседние страны могут иметь общие историю и интересы, поэтому они могут проявлять больше готовности к координации политики.

Формами региональной экономической интеграции являются.

1. Зона свободной торговли (Free trade area - FTA) – это взаимная отмена таможенных пошлин, но сохраняются внешние таможенные тарифы в отношении стран не участников. Три примера подобных зон - Соглашение о свободной торговле между США и Канадой, Европейская ассоциация свободной торговли и Латиноамериканская ассоциация интеграции. Последняя представляет собой сравнительно слабую форму интеграции, созданную в 1980 г. на базе Латиноамериканской ассоциации свободной торговли. Общий таможенный тариф не предусматривается, но постепенно уровни национальных тарифов выравниваются, так как “посторонние” используют разноуровневую таможенную защиту в своих интересах.

2. Таможенный союз – это более высокая ступень чем FTA, тем, что помимо отмены таможенных пошлин устанавливаются общие таможенные тарифы для стран не участников. В таможенном союзе все внутренние тарифы заменяются едиными внешними. Таможенный союз был первым этапом на пути создания ЕС, таможенными союзами, по существу, являются Андская группа (Andean group), Центральноамериканский общий рынок, ЦАОР (Central American Common Market, CACM), Сообщество и общий рынок стран Карибского бассейна, КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market, CARICOM) - три ведущие интеграционные группы Латинской Америки.

3. Общий рынок факторов производства – это Таможенный союз плюс отмена ограничений на перемещение факторов производства. Общий рынок обеспечивает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами. Общий таможенный тариф ограждает рынок от “посторонних”. Сегодня полностью соответствует параметрам общего рынка только ЕС.

4. Полная экономическая интеграция – экономический и валютный союз предполагает унификацию мер регулирования экономики (единая бюджетная и налоговая политика, общая индустриальная политика) стран-членов, создание общих органов регулирования банковской системы и валютных отношений, а также создается наднациональный орган, решения которого обязательны для каждого члена экономического союза. Данная стадия подразумевает также определенный уровень политической интеграции. Так, учреждение Европейского парламента было шагом в направлении политического объединения Европы, что не менее важно, чем экономическая интеграция.

Наиболее далеко по пути интеграции продвинулась Западная Европа, переходящая на ступень экономического и валютного союза, что, по сути, означает создание конфедерации. Предполагается, что к 2010 г. органы Единого рынка будут контролировать 80% экономического и социального законодательства стран-членов.

В 1967 году европейские организации образовали Европейское экономическое сообщество. Его прообразом стал союз шести стран - Римский договор или общий рынок: страны Бенилюкс, Франция, Германия и Испания. В 1973 году в общий рынок влились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 году Греция, в 1986 - Испания и Португалия, а в августе 1995 Австрия, Швеция и Финляндия. Итак, в ЕС теперь входят 15 стран: ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург (учредители); Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Португалия, Испания (вступили в 1973-1986 годах); Австрия, Швеция и Финляндия. Все, кроме Ирландии и "тройки" стран, примкнувших с последней волной расширения, являются членами НАТО. В 1993 г. по Маастрихтскому договору ЕС переименовано в EU (European Union). С 1 января 1999 г. страны-члены ЕС постепенно переходят на денежную единицу Euro, что является ещё одним шагом к полной экономической интеграции. Европейский управляется союз наднациональными органами – составленные из представителей всех стран, председатели назначаются по очереди. В основу функционирования европейского союза положен принцип консенсуса (согласие, поддерживаемое всеми).

Основной формой интеграции в Азии является Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, АСЕАН (Association of South East Asian Nations, ASEAN), созданная в 1967 г. В состав АСЕАН вошли Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд. Позднее присоединился Вьетнам. Эти страны пытаются сотрудничать во многих сферах, включая промышленность и торговлю.

Ассоциация стран тихоокеанского региона (АТР) по экономическому сотрудничеству – это форум для обсуждения общих проблем стран Тихоокеанского бассейна, но не экономический блок, который формальными средствами способствует нарастанию свободных потоков товаров и услуг. Россия вместе с Вьетнамом принята в эту организацию в 1997 году.

В сентябре 1993 г. был подписан Договор о создании экономического и валютного союза стран СНГ. В нем участвуют 10 стран: Азербайджан, Армения, Беларусь, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Казахстан, Россия, Узбекистан и Грузия. В рамках экономического союза созданы координационные органы, заключен договор о коллективной безопасности.

14.5. Международные валютно-финансовые отношения.

Становление **мировой валютной системы** было обусловлено развитием международных экономических отношений и в первую очередь торговли. При экспорте и импорте разнообразных товаров и услуг становилось необходимым определять валютный курс, то есть курс национальных денежных единиц друг к другу. Подобная необходимость запустила процесс формирования мировой валютной системы.

В условиях, когда национальные денежные единицы имели золоте содержание, естественно, что и в международной практике установился **золотомонетный стандарт**. Стихийно сложившаяся практика была узаконена в 1867 г. на Парижской конференции заключением межгосударственного соглашения, признающего золото единственной формой мировых денег. В соответствии с соглашением в международных расчетах применялись национальные золотые монеты, но значение имел не их номинал, а вес. Постепенно золотомонетный стандарт изжил себя, так как не соответствовал ни масштабам усилившихся хозяйственных связей, ни условиям, необходимым для дальнейшего развития экономики. Наступление кризиса ускорила Первая мировая война. С началом войны центральные банки государств-участников системы прекратили размен банкнот на золото и увеличили их эмиссию для покрытия военных расходов, что спровоцировало сильную инфляцию и хаос валютных отношений.

Выход был найден после окончания войны в установлении **золото-девизного стандарта**, основанного на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото. Девизами стали называть средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Новое устройство мировой валютной системы было юридически закреплено межгосударственным соглашением на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Стабильность валютной системы была подорвана мировым экономическим кризисом. Великая депрессия 1929-1933 гг. ударила по одной из основных валют — доллару США, что привело к хаотическому перемещению капиталов и поражению валютными кризисами то одних, то других стран, вызывая девальвации, увеличение дефицита государственных бюджетов, отлив золота. К началу Второй мировой войны не осталось ни одной устойчивой валюты. Война еще больше углубила кризис Генуэзской валютной системы, разработка же проекта новой валютной системы началась уже в годы войны английскими и американскими специалистами, так как государства опасались повторения валютных кризисов 30-х годов.

Эксперты, работавшие над проектом, стремились разработать принципы валютной системы, способной обеспечить экономический рост и ограничить негативные социально-экономические последствия кризисов. В результате были подготовлены проект Г.Д. Уайта (США) и проект Дж.М. Кейнса (Великобритания), для которых были характерны следующие общие принципы:

- свободная торговля и движение капитала;
- уравновешенные платежные балансы, стабильные валютные курсы;
- золото-девизный стандарт;
- создание "международной организации для наблюдения за функционированием мировой валютной системы, для взаимного сотрудничества и покрытия дефицита платежного баланса.

За основу впоследствии был взят американский вариант, и третья мировая валютная система была оформлена на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Принятый на конференции устав МВФ определил следующие принципы **Бреттон-Вудской валютной системы**:

1. Был введен золото-девизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах — долларе США и фунте стерлингов.

2. Бреттон-Вудское соглашение предусматривало четыре формы использования золота: а) были сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация в МВФ; б) золото продолжало использоваться как международное платежное и резервное средство; в) США приравняли доллар к золоту, чтобы закрепить за ним статус главной резервной валюты; г) казначейство США продолжало разменивать доллар на золото иностранным центральным банкам по официальной цене, исходя из золотого содержания доллара.

3. Курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных валютных паритетов, выраженных в долларах. Для девальвации более чем на 10% требовалось раз-

решение МВФ. Пределы отклонения рыночного курса от паритета были установлены в 1% по Уставу МВФ и 0,75% по Европейскому валютному соглашению. Задача соблюдения пределов колебаний курсов легла на центральные банки соответствующих стран, для чего они были обязаны осуществлять долларовые интервенции.

4. Были созданы международные валютно-кредитные организации — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Основными задачами МВФ стали предоставление кредитов в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов в целях поддержки нестабильных валют, осуществление контроля за соблюдением странами-членами принципов мировой валютной системы и обеспечение валютного сотрудничества стран.

В перспективе предусматривались введение взаимной обратимости валют и постепенная отмена валютных ограничений, для введения которых требовалось разрешение МВФ.

Ведущее положение США в мировой экономике после окончания войны нашло свое отражение в утверждении **долларового стандарта**. Доллар — единственная валюта, конвертируемая в золото, — стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютой интервенции и резервных активов. Фактически доллар стал играть роль, которую играло золото в валютной системе, основанной на золотомонетном стандарте. США впоследствии использовали статус доллара как резервной валюты для покрытия национальной валютой дефицита своего платежного баланса. Экономическое превосходство США и слабость их конкурентов, выражавшаяся в дефиците платежных балансов, особенно с США, и недостатке золотовалютных резервов, вызвали всеобщий спрос на доллары и породили «долларовый голод», что привело к усилению валютных ограничений в большинстве стран.

В конце 60-х годов наступил кризис Бреттон-Вудской валютной системы, сущность которого заключалась в противоречии между интернациональным и глобальным характером международных экономических отношений и использованием для их осуществления национальных валют, подверженных обесцениванию (преимущественно доллара). По мере ослабления экономических позиций США увеличивалось покрытие дефицита платежного баланса данной страны национальной валютой, приводящее к росту внешнего долга. В результате краткосрочная задолженность США возросла в 8,5 раз за 1949-1971 гг., а официальные золотые резервы сократились в 2,4 раза. В итоге была подорвана устойчивость основной резервной валюты.

Кризис Бреттон-Вудской системы достиг кульминации весной и летом 1971 г., когда в его центре оказалась главная резервная валюта. Доллар США в массовом порядке конвертировался в золото и устойчивые валюты. Бесконтрольно кочующие евродоллары наводнили валютные рынки Западной Европы и Японии, вынуждая центральные банки скупать их для поддержания курсов в установленных МВФ пределах. Кризис доллара вызвал политические выступления против валютной политики США, особенно со стороны Франции. Меры, предпринятые для спасения Бреттон-Вудской системы, не дали желаемого результата. Соглашение стран-членов МВФ в Кингстоуне (Ямайка) в январе 1976 г. и ратифицированное в апреле 1978 г. второе изменение Устава МВФ оформили следующие принципы четвертой мировой валютной системы:

1. Введен стандарт СДР вместо золото-девизного стандарта.

2. Была юридически завершена демонетизация золота: отменены его официальная цена, золотые паритеты, прекращен размен долларов на золото.

3. Странам было предоставлено право выбора любого режима валютного курса.

4. МВФ, сохранившемуся в прежнем виде, было вменено усилить межгосударственное валютное регулирование.

Введение плавающих валютных курсов не смогло обеспечить их стабильности, несмотря на огромные затраты на валютные интервенции. Этот режим устранил процесс накопления курсовых перекосов, характерный для фиксированных валютных курсов, но оказался неспособным обеспечить выравнивание платежных балансов, покончить с внезапными перемещениями «горячих» денег, валютными спекуляциями. Процессы колебания валютных курсов в условиях свободного перемещения капиталов оказались самоусиливающимися. Давление огромной массы денег, используемых для инвестиций (как правило, портфельных) в различные регионы мира, приводило к «раскачиванию» курсов национальных валют, когда они сначала резко укреплялись, а затем еще более резко обесценивались, и краху национальных валютных систем. В этих условиях страны предпочитают режим регулируемого плавания валютного курса, поддерживая его различными методами валютной политики, иногда довольно жесткими.

Международная расчетная единица СДР, основанная на корзине основных мировых валют, не смогла стать «настоящими» мировыми деньгами. Этому помешали проблемы, связанные с вопросами ее эмиссии, распределения и обеспечения, методом определения курса и сферы использования. Изначальная ограниченность применения СДР и сложный механизм эмиссии привели к постоянному снижению ее значения и доли в международных расчетах и резервах. Укрепление валютно-экономических позиций стран-членов ЕЭС и Японии привело к постепенному переходу от стандарта СДР к многовалютному стандарту на основе ведущих валют — доллара США, марки ФРГ, японской иены, швейцарского франка. Постепенная эволюция Ямайской валютной системы не отменила объективную необходимость ее дальнейшей реформы и в первую очередь поиска путей стабилизации валютных курсов и совершенствования мирового валютного механизма, который является одним из источников нестабильности мировой и национальных экономик. Наиболее далеко в этом направлении продвинулись страны Западной Европы. Европейская валютная система (ЕВС), соз-

данная на основе экономической и политической интеграции стран-членов ЕЭС, достигла значительно более высокого уровня организации валютных отношений по сравнению с общемировой валютной системой.

Валютный курс. Валютная сделка представляет собой обмен денег одной страны на деньги другой. Валюты на международной арене принимают те же формы, что и денежные единицы внутри страны. Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валютных рынках, имеет вид депозита до востребования в ведущих банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Только незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами и обмен наличных денег.

Конвертируемость — это возможность обменивать отечественную валюту на иностранную и наоборот по определенному курсу. Принцип конвертируемости соответствует идеальной картине свободной международной торговли. Однако не только в бывших государствах СЭВ, но и во многих других странах с рыночной экономикой до сих пор существуют ограничения на оборот иностранной валюты, вплоть до строгой монополии на иностранную валюту.

Каждая национальная валюта имеет цену в денежных единицах другой страны — это и есть **валютный курс**. Валютные курсы формируются через предложение и спрос на валютных рынках. Каждая цена отражена двумя способами: первый способ — цена различных валют в долларах США, второй — цена американской валюты в единицах других валют. Пары цен являются обратными величинами.

Валютный курс подвержен влиянию многочисленных факторов. В частности, большое значение имеют различия в динамике инфляции в отдельных странах. Так, сейчас в России в виду постоянного роста цен, а значит — обесценения рубля, возник гипертрофированный спрос на стабильную иностранную валюту, что во многом объясняет заниженный обменный курс рубля.

Другой фактор — уровни процентных ставок в торгующих странах. Например, при более низком уровне процентных ставок в США, нежели в Германии, инвесторам выгоднее обменивать доллары на немецкие марки и делать вклады в банки Германии. Повышенный спрос на марку способствует укреплению ее валютного курса по отношению к доллару.

Валютный рынок это сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже и обмену иностранной валюты и платежных документов номинированных в иностранной валюте.

Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в том, чтобы обслуживать международные потоки товаров и капиталов. Однако, начиная с 70-х годов валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капитала. Операции с валютой осуществляются на специальных валютных биржах. Как отмечалось, валютные курсы нестабильны. В связи с этим у участников валютного рынка появилось стремление к страхованию сделок и капиталов от его превратностей. Такие действия получили название хеджирования. Хеджирование – метод продажи валюты с поставкой ее на определенную дату по установленному в момент заключения сделки курсу. Хеджирование осуществляется на базе срочных (фьючерсных) контрактов и валютных опционов. Часто применяется перекрестное хеджирование. Фирмы страхуются как от падения, так и от повышения курсов валюты. Они одновременно заключают контракты, предусматривающие повышение и понижение валютного курса. Потери от одного контракта компенсируются доходами от другого. Величина же капитала остается неизменной.

Опцион дает право его владельцу купить (call option) или продать (put option) определенное, количество валюты в течение какого-то периода по определенному валютному курсу. За пользование этим правом владелец опциона выплачивает премию. Если валютный курс в течение того периода повысился, то владелец опциона получает разницу в валютном курсе. Это его прибыль. Если валютный курс понизился, потери владельца опциона ограничиваются премией, которую он уплатил за опцион

Валютные рынки делятся на рынки спот и срочные рынки. Рынок спот, рынок немедленной поставки валюты (в течение 2-х дней) позволяет как застраховаться от валютных рисков, так и спекулировать. Страхование, или хеджирование представляет собой уравнивание активов и пассивов в иностранной валюте, чтобы обезопаситься от риска последующего неблагоприятного изменения стоимости иностранной валюты. Спекуляция означает открытие нетто-активов ("длинная" позиция) или нетто-пассивов ("короткая" позиция) в какой-то иностранной валюте при игре на ее будущем курсе.

Срочный рынок (более 2-х дней) предоставляет те же услуги, что и рынок спот. Можно застраховаться, продавая или покупая иностранную валюту не немедленно, а на срок, в зависимости от текущих значений срочного курса, курса спот, процентных ставок в рассматриваемых странах. На срочном рынке можно и спекулировать. И в этом случае выбор рынка для совершения сделки (спотовой или срочной) зависит от текущих значений спотовых и срочных курсов, а также уровней процентных ставок. Тот факт, что сделка может быть совершена как на рынке спот, так и на срочном, определяет условие процентного паритета: срочный курс имеет тенденцию повышать курс спот на столько же процентных пунктов, на сколько процентные ставки в этой валюте ниже, чем ставки в другой стране.

Еще одно важнейшее условие определяется тем, что срочный рынок легко используется для своего рода заключения пари относительно будущего спотового курса валют: срочный курс равен средней ожидаемой величине будущего курса спот.

Как на рынке спот, так и на срочном рынке валютный курс определяется спросом и предложением в

рамках действующей системы валютных курсов. На соотношение спроса и предложения по отдельным валютам и, соответственно, на их курсы, воздействуют целенаправленные операции ЦБ по купле-продаже валюты (валютные интервенции). Нередко колебания курсов выступают барометром политических или экономических кризисных ситуаций, т.е. курсообразующие факторы имеют не только экономический характер, но также политические и психологические аспекты.

Ревальвация — это повышение стоимости валюты на внешнем рынке путем изменения валютного курса. **Девальвация** — понижение стоимости валюты. Подвижки в валютных курсах оказывают существенное влияние на развитие внешнеэкономических связей, особенно на внешнеторговые операции.

Курсы валют могут быть жестко фиксированными (твердыми) или плавающими. Твердый курс устанавливается правительством и действует на протяжении определенного периода времени. В условиях свободно плавающих валютных курсов, вне государственного вмешательства, рыночное равновесие достигается изменением цен. При системе фиксированных валютных курсов официальные органы осуществляют продажу или покупку валюты для того, чтобы валютный курс не выходил за официально установленные пределы. Когда цена валюты приближается к нижнему пределу, официальные органы должны покупать эту валюту, продавая другие валюты, золото и наоборот.

Современная международная валютная система основана на "плавании" курсов, то есть пропорции обмена валют могут изменяться практически ежедневно.

Теория паритета покупательной способности. Валютный курс отражает воздействие ряда факторов. Однако в понимании факторов, управляющих движением валютного курса, сохраняется большая неопределённость, несмотря на обширность научных исследований по этому вопросу.

Существует несколько альтернативных моделей определения валютного курса: портфельная, доходы/расходы и монетарная. Простая модель доходы/расходы, концентрируется на товарном рынке и выявляет воздействие баланса по текущим операциям на валютный курс. Портфельная модель интегрирует как товарный рынок, так и рынок капиталов, и показывает воздействие баланса по текущим операциям и баланса капиталов на валютный курс. Монетарная модель рассматривает предложение денег и темпы инфляции. Какая же модель определения валютного курса предпочтительнее? Каждая из моделей несколько односторонне характеризует механизм формирования валютного курса. Полную картину дает их совокупность. В рамках же этой совокупности все больший вес в определении валютного курса приобретает портфельная модель. Но что является эталоном валютного курса? Ответ на этот вопрос дает теория **паритета покупательной способности** (ППС).

Теория паритета покупательной способности исходит из закона одной цены английского экономиста У. Джевонса. Суть его состоит в том, что при отсутствии транспортных издержек, барьеров в торговле, одинаковом качестве продукт должен продаваться по одной и той же цене во всех странах в соответствии с валютным курсом. Предположение о том, что международная торговля сглаживает разницу в тенденциях движения цен основных товаров, участвующих в международной торговле, привело к гипотезе ППС, которая связала цены в национальной валюте с валютными курсами:

$$\boldsymbol{Pd = e \times Pf} \quad \text{или} \tag{14.6}$$

$$\boldsymbol{e = Pd \,/\, Pf}\ , \tag{14.7}$$

где $\boldsymbol{e}$ — цена иностранной валюты в долларах (валютный курс); $\boldsymbol{Pd}$ и $\boldsymbol{Pf}$ — уровни цен в рассматриваемой стране (например, России) и во всех других странах, где цены выражены в их собственных валютах.

Валютный режим представляет собой механизм, призванный отрегулировать всю совокупность международных платежных отношений. В связи с этим следует упомянуть, прежде всего, Международный валютный фонд (МВФ) и Мировой банк, которые были созданы в 1947 г.

Обменный курс валют двух стран - это цена, по которой между ними происходит обмен. Экономисты проводят различие между двумя обменными курсами: номинальным и реальным. Рассмотрим каждый из них по очереди и посмотрим, как они связаны между собой.

Номинальный обменный курс есть относительная цена валют двух стран. Если, например, обменный курс американского доллара и японской йены равен 120 йенам за доллар, это означает, что на мировых валютных рынках вы можете обменять 1 дол. на 120 йен. Когда люди говорят об «обменном курсе» между валютами двух стран, они, как правило, имеют в виду номинальный обменный курс.

Реальный обменный курс – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Иначе говоря, реальный обменный курс сообщает нам, в каком соотношении мы можем обменивать товары одной страны на товары другой. Реальный обменный курс иногда называют условиями торговли.

СПИСОК ОБЩЕЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. 50 лекций по микроэкономике: Учеб. для вузов: В 2-х т.Т. 1/[Ред кол. В.С. Автономов и др.].- СПб.:Экон. шк.,2000.-624 с.-(Библиотека "Экономическая школа";Вып. 28).- ISBN 5-900428-51-6.
2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова – 5-е издание, переработанное и дополненное/Под общей редакцией А.В. Сидоровича, Москва «Дело и сервис», 2002. ISBN 5-86509-050-х
3. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. М.: Издательство БЕК, 1996. ISBN 5-85639-171-3
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 5. ISBN 5-86461-151-4.
5. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Т.1, Экономическая школа 2004. С. 344. ISBN 5-902402-04-2.
6. Гальперин Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Высшее образование, 2006. ISBN 5731010803
7. Долан Э., Кемпбелл К., Кемпбелл Р., Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.-Л., 1996. ISBN5-7261-0061-1
8. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб, 1994. ISBN 5-7062-0029-7
9. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика/ Пер. с англ. М.: МГУ, 1997. ISBN 0-07-017787
10. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: Учебник/ Р.Г.Емцов, М.Ю.Лукин; Под общ. ред. А.В.Сидоровича. - М.: ДИС, 1997. - 320 с.: ил. - (Учебники МГУ им. М.В.Ломоносова). ISBN 5-86509-052-6.
11. Киреев А. Международная экономика. В 2-х частях. Ч.2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. - Москва: Международные отношения: 1999. ISBN 5-7133-0964-9
12. Курс экономической теории / Под общ. ред. А.В. Сидоровича. М.: МГУ, 2007. ISBN 5-0818-0335-7
13. Курс экономической теории. Учебник. Изд. 5-е, исправл., допол. и переработ. / Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров, «АСА», 2004.-752 с. ISBN 5-88186-417-4.
14. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М., 2000. ISBN 5-7749-0001-0
15. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х Т. /Пер. с англ. 11-го изд. Общ. ред., пер. и предисловие А.А. Пороховского. М.: Республика, 1992. ISBN 5-250-01534-4
16. Макроэкономика. / Под ред. Яковлевой Е.Б. – М.: СПб., Поиск, 1997. ISBN 85733-086-6
17. Микроэкономика / Под ред. Яковлевой Е.Б.СПб., 1999. С. 30-34. ISBN 5-89705-001-5.
18. Микроэкономика. 2-е изд. / А.С. Селищев. – СПб.: Питер, 2003. – 448 с. ISBN 5-318-00234-Х.
19. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика/Пер. с англ. М.: МГУ, 1994. ISBN 5-211-03213-6
20. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576 с. ISBN 5-89123-470-Х.
21. Овчинников Г.П. Микроэкономика, Макроэкономика, 1997. ISBN 5-8016-0007-8
22. Пиндайк Роберт С., Рубинфельд Дэниел Л. Микроэкономика: Пер. с англ.- М.: Дело, 2000.- 808 с. – (Сер. «Зарубежный экономический учебник). ISBN 5- 7749-0098-3.
23. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория, 1998. ISBN 5-89123-182-4
24. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика, 1997. ISBN 5-8459-0060-3
25. Селищев А.С. Макроэкономика. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005. ISBN 5-88782-405-0
26. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. ISBN 5-211-03068-0, 5-86225-443-9.
27. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Микроэкономика: Учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 374 с. ISBN 5-94879-655-8.
28. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика /Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993. ISBN 5-7749-0035-5
29. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.- 40, 59-62 с. ISBN 5-7598-0073-5.
30. www.minfin.ru
31. www.gks.ru
32. www.cbr.ru

Дополнительная литература

1. А.П. Заостровцев. Вымогательство ренты в рентоориентированном обществе. СПб., 2000.
2. Антология экономической классики. М., 1993. Т.1, Т.2. ISBN 5859780036
3. Антология экономической классики. Т. 2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993. С. 265-266. ISBN 5859780036.
4. Бюджетная система Российской Федерации. Учеб. для. Вузов. Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, - М.: "ЮРАЙТ", 2000. ISBN 5-85294-046-1
5. Веблен Т. Теория праздного класса. М.; Прогресс, 1983. Гл. 4.
6. Ивашковский С.Н. Микроэкономика. М., 1998. С. 67.
7. Маркс К. Капитал. Т. III. Гл. 45 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 306-333.
8. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова.- 4-е изд., исправл. и доп. – М.: КНОРУС. – 2004.- 592 с. ISBN 5-85971-011-9.
9. Мэнкью Грегори Н. Принципы макроэкономики. СПб: Питер, 2003. ISBN 0-03-027016
10. Мэнкью Грегори Н. Принципы экономикс. – СПб.: Питер Кос, 1999. ISBN 5-314-00161-6
11. Овчинников Г.П. Микроэкономика – Макроэкономика. СПб., 1997. С. 47
12. Роббинс Л. Предмет экономической науки. THESIS. М., 1993. Т.1. Вып.1. С.18.
13. Смит А. Богатство народов. М., 1962. С. 332.
14. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. ISBN 5-16-001864-6
15. Финансы: Толковый словарь: Англо-русский. - М.: ИНФРА-М, 1998. ISBN 586225-791-8
16. Франк Р. Х. Микроэкономика и поведение. М., 2000. С. 114. ISBN 5-86225-854-Х.
17. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. 1993. Т.1. Вып.4. С.20.
18. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992. Т. 2. С. 139-146.
19. Хейне П. Экономический образ мышления. 1991. С. 325.
20. Худокормов А.Г. История экономических учений: (современный этап): Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. ISBN 5-86225-756-х
21. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. М.: Экономика, 1991. ISBN 5-282-01030-5
22. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под. общ. ред. акад. В.И. Видиняпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: Инфра-М, 1997. ISBN 5-86225-573-7
23. Экономическая теория / Под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ. Изд. «Питер», 2002. ISBN 5-8046-0037-0
24. Экономическая теория: учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой и В.М.Соколинского. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: КНОРУС, 2005.- 464 с. ISBN 5-85971-249-9.