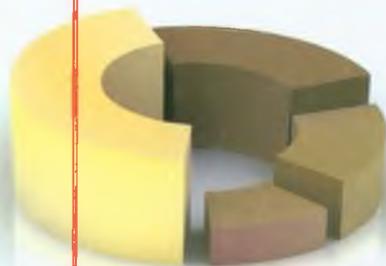


С.С. НОСОВА

# МИКРОЭКОНОМИКА МАКРОЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ  
ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ  
ТЕОРИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ  
(МАКРОЭКОНОМИКА)  
ТЕОРИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА  
ТЕОРИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ



330,1(07)

Н 845

БАКАЛАВРИАТ

---

кармаб

С.С. НОСОВА

# МИКРОЭКОНОМИКА МАКРОЭКОНОМИКА

Рекомендовано ФГБОУ ВПО  
«Государственный университет управления»  
в качестве **учебника** для студентов вузов,  
обучающихся по направлению подготовки  
080100 «Экономика»  
(квалификация (степень) «бакалавр»)

834213

ТДИУ

kutubxonasi

ОНТУ

Регистрационный номер рецензии № 738 от 26.12.2012 ФГАУ «ФИРО»

КНОРУС • МОСКВА • 2013

**KnorusMedia**  
электронные версии книг

330.1(07)

330.101.372

УДК 330(075.8)  
 ББК 65.012.1+65.012.3я73  
 Н84 5

Рецензенты:

М.В. Савинова, д-р экон. наук, проф.,  
 В.Г. Терентьев, д-р экон. наук, проф.

Носова С.С.

Н84 **Микроэкономика. Макроэкономика : учебник / С.С. Носова. — М. : КНОРУС, 2013. — 472 с. — (Бакалавриат).**

ISBN 978-5-406-02958-9

Рассмотрены предмет и метод экономики, механизм действия экономических законов, фундаментальные вопросы рыночной экономики. Проанализированы проблемы микро- и макроэкономики, мирового хозяйства. Даны характеристики моделям рынка в условиях чистой и монополистической конкуренции, формам экономической политики. Показаны факторы производства и условия эффективности рыночной системы, формы проявления нестабильности рыночной экономики (цикличность, безработица, инфляция).

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

*Для студентов бакалавриата, магистрантов, слушателей системы послевузовского образования, экономистов разной специализации.*

УДК 330(075.8)  
 ББК 65.012.1+65.012.3я73

Носова Светлана Сергеевна

**МИКРОЭКОНОМИКА. МАКРОЭКОНОМИКА**

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16208 от 04.06.2012.

Изд. № 4881. Подписано в печать 17.01.2013.

Формат 60×90/16. Гарнитура «SchoolBookС». Печать офсетная.  
 Усл. печ. л. 29,5. Уч.-изд. л. 27,4. Тираж 1000 экз. Заказ № 710

ООО «КноРус».

127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 1.

Тел.: (495) 741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография»,  
 филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ».

432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14.

ISBN 978-5-406-02958-9

© Носова С.С., 2013  
 © ООО «КноРус», 2013

## Об авторе



**НОСОВА Светлана Сергеевна** — академик РАН, член-корреспондент АЭНПД, член философско-экономического ученого собрания МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор. В настоящее время — известный автор учебников и учебных пособий по экономической теории и экономике для всех уровней образования, общий тираж которых превышает 100 000 экземпляров. По отзывам читателей, книги С.С. Носовой имеют высокий рейтинг.

Автор имеет большой опыт преподавательской деятельности в ведущих вузах Москвы, которые готовят высококвалифицированные кадры по приоритетным направлениям модернизации экономики страны: Финансового университета при Правительстве РФ, РЭУ им. Г.В. Плеханова, МГУПИ, НИЯУ «МИФИ».

## Предисловие

В результате обобщения опыта преподавания курса экономической теории в высших учебных заведениях России и курса «Экономикс» в зарубежных странах автор подготовил оригинальный учебник, раскрывающий диалектику экономической теории и ее проявление в хозяйственной практике.

В отличие от ранее изданных книг по данной тематике в учебнике представлены различные концепции и точки зрения, реализуемые в конкретных экономических системах, в том числе и в России, начиная с азов рыночной экономики.

Данный учебник нацелен не только на формирование рыночного мышления, но и на поиск собственной ниши в новых реалиях жизни. Он предназначен тем, кто хочет грамотно участвовать в своем (экономическом) деле.

По существу предлагаемый учебник — это руководство для всех профессиональных видов экономической деятельности: маркетинга, менеджмента, банковского дела, страхования, международного бизнеса, таможенной и налоговой служб, бухгалтерского учета и т.д.

Структура учебника такова.

В разделе I приводится общая характеристика основ рыночной экономики; рассматриваются фундаментальные вопросы рыночной экономики, механизм действия закона спроса и предложения (индивидуальный рынок), специфика функционирования частотного и государственного сектора в смешанной экономике.

В разделе II дается анализ теорий микроэкономики, или фирм. Подробно анализируется поведение фирм в различных экономических ситуациях — чистой и монополистической конкуренции.

В разделе III рассматриваются теории национальной экономики: теория совокупного спроса и совокупного предложения; теория мультипликатора и принцип акселерации; теория денег; неоклассические теории и т.д.

В разделе IV проанализированы теории мирового хозяйства, в частности теории международной торговли, мультипликатора внешней торговли, валютных отношений.

В разделе V рассматриваются теории переходной экономики России, в частности, раскрывается общая концепция перехода к рыночной экономике, реформа цен и инфляция, особенности внешнеэкономической деятельности.

Автор сделал попытку выстроить строгую логическую цепочку теоретического познания поставленных проблем, делая упор на четко сформулированные определения и характеристику основных черт каждого явления, широко используя методы диалектического и исторического материализма, системного анализа, математического исследования и графического изображения.

Учебник написан на основе достижений мировой экономической мысли. Он может быть использован в преподавании в вузах не только России, но и других стран.

Учебник содержит достаточно материала для подготовки бакалавра, специалиста и магистра.

Автор благодарит за содействие и помощь в написании учебника коллективы Института экономики РАН, Российской экономической академии им Г.В. Плеханова, Финансовой академии при Правительстве РФ, МГУ им. М.В. Ломоносова (экономический факультет).

# РАЗДЕЛ I

## Основы рыночной экономики

### Глава 1

#### ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

*Предмет и метод экономической теории. Функции экономической теории. Собственность: сущность, формы и разновидности. Экономические категории и экономические законы. Экономические агенты. Экономические интересы: цели и средства их достижения. Экономические системы. Экономическая стратегия. Экономическая политика и ее цели. Соотношение экономической теории и экономической политики*

#### Предмет и метод экономической теории

**Предмет экономической теории** — это исследование отношений между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей.



Рис. 1.1. Предмет экономической теории

**Производство** — процесс создания товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей как общества в целом, так и каждого индивидуума в отдельности. **Распределение** — обратная сторона производства: созданный продукт распределения между членами общества по капиталу и труду. **Обмен** — процесс

купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной основе. **Потребление** — конечное присвоение общественного продукта (рис. 1.1).

Людам свойственны как биологические, так и социально обусловленные потребности. Чтобы удовлетворить эти потребности (в пище, одежде, жилье и бесконечном множестве других товаров и услуг), необходимо использовать имеющиеся ресурсы: рабочую силу и предпринимательские способности, капитал — машины, здания, сооружения и природные богатства. **Соединение ресурсов, осуществляемое в рамках определенных производственных отношений, называется способом производства.**

Ограниченность ресурсов не позволяет иметь все, что хотелось бы человеку. Оказывается, наши потребности превышают наши возможности, так как все имеющиеся ресурсы в каждой стране, да и в целом мире, ограничены. Вот почему всеобщее изобилие — это миф. Конечно, отдельные люди могут жить как при «коммунизме», но только отдельные, а не все вместе. Это неоспоримый факт, и он доказан историей всего человечества. Именно поэтому экономическая теория должна постоянно искать пути эффективного использования ограниченных производственных ресурсов с целью достижения максимального удовлетворения безграничных потребностей человека. Таким образом, чтобы искоренить проблемы всемирного характера — инфляцию, безработицу, бюджетные дефициты, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды и др., нужно всем вместе решать проблему эффективного использования редких ресурсов.

Экономическая теория представляет собой преимущественно фундаментальную, академическую науку. Она дает «жизнь» всем другим узкопрофессиональным экономическим дисциплинам. Именно знание экономической теории помогает понять специфику каждой конкретной экономической деятельности, увязать ее с действием объективных экономических законов.

Экономическая теория изучает все проблемы не с индивидуальной, а с общественной точки зрения.

При изучении экономической теории ученые применяют общенаучные и специфические методы.

**Общенаучные методы.** Это прежде всего *диалектический метод*, т.е. каждое явление рассматривается в своем развитии, в постоянном движении. Но есть и другие общенаучные методы. Например. Если основу изменений общественных явлений эконо-

мисты видят в материальном производстве, то в экономическом анализе используется *материалистический метод*. В соединении с диалектикой образуется метод *диалектического материализма*. Он широко применяется учеными марксистского толка.

**Специфические методы.** К специфическим относятся методы абстракции, дедукции и индукции, допущения «при прочих равных условиях», анализа и синтеза, метод единства логического и исторического, критический метод, макро-, мезо- и микроуровень экономического анализа, математический и статистический анализ, графическое изображение и т.д. (табл. 1.1). Рассмотрим некоторые из них.

Таблица 1.1

**Специфические методы экономической теории**

Методы экономической теории				
Метод абстракции	Метод индукции и дедукции	Метод анализа и синтеза	Метод единства исторического и логического	Метод допущения, или «при прочих разных условиях»
Предполагает отвлечение от реальности. В экономическом анализе нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами: то и другое должен заменить метод абстракции. Поэтому экономическая теория неизбежно становится абстрактной наукой	<b>Индукция</b> – движение в экономическом анализе от частного к общему. А <b>дедукция</b> – от общего к частному, или от теории к фактам. Методы индукции и дедукции не противостоят, а взаимодополняют друг друга	Анализ предполагает сначала расщепление экономических явлений на простые процессы, а <b>синтез</b> – объединение исследованных отдельных частей того или иного явления в единое целое	Основан на том, что все экономические явления имеют свою <b>историю</b> и соответственно нужно проследить их жизнь по этапам развития, а лишь затем построить <b>логически</b> обобщенную цепь взаимосвязанных явлений, отражающую их суть	Допускает, что одно событие (показатель) является переменным, а все остальные остаются неизменными
<b>Метод математического и статистического анализа</b>			<b>Графическое изображение</b>	
Дает формализованное описание экономических явлений на основе математического инструментария и количественных показателей			Познание экономической жизни в двумерном измерении – через систему абсцисс и ординат	

**Метод абстракции.** Чтобы понять этот метод, представим абстрактную живопись. Экономические теории, как и абстрактная живопись, не отражают всех красок реальной действительности. Поэтому экономические теории неизбежно становятся абстрактными. **Процесс сбора нужных фактов предполагает абстрагирование от реальности.** Однако абстрактный характер эконо-

мической теории не делает ее непрактичной и нереалистичной. Если теории основываются не на вымыслах, а на фактах, то они всегда реалистичны. Экономисты строят свои теории, абстрагируясь от хаотичного набора фактов, с целью привести эти факты в более пригодную, рациональную форму. Таким образом, **экономическая теория — это своего рода абстрактная модель всей экономики или какого-либо сектора экономики.** Она позволяет лучше понимать реальную жизнь именно потому, что отвлекает от сбивающих с толку ненужных деталей.

**Метод дедукции и индукции.** Дедукция и индукция представляют собой не противостоящие, а взаимодополняющие методы исследования. **Дедуктивный, или гипотетический, метод — это движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам.** Экономисты часто решают свою задачу, начиная с уровня теории, а затем проверяют или отвергают данную теорию, обратившись к фактам. Ученые могут опереться на случайное наблюдение, умозрительное заключение, логику или интуицию, чтобы сформулировать предварительный, непроверенный принцип, называемый *гипотезой*. Например, они могут предположить, руководствуясь «кабинетной логикой», что потребителям целесообразно покупать большое количество продукта тогда, когда цена на него низка. Правильность этой гипотезы затем должна быть проверена систематическим и многократным изучением соответствующих фактов. Сформулированные дедуктивным методом гипотезы служат экономисту ориентирами при сборе и систематизации эмпирических данных.

В свою очередь, реальные факты являются предпосылкой для формулирования новых теорий или гипотез. В этом случае используется **индуктивный метод — движение от частного к общему, или от фактов к теории.** Это означает, что ученый-экономист накапливает факты с целью выведения из них теории или принципов.

**Метод анализа и синтеза.** Достоверность экономического анализа во многом зависит от степени использования метода анализа и синтеза. **Метод анализа предполагает расщепление экономических явлений на более простые процессы и отдельные явления.** Методом анализа устанавливаются причины и следствия этих явлений. Затем подвергнутые анализу единичные процессы и явления **благодаря методу**

**синтеза объединяются в целое.** Это позволяет выработать новые категории, тенденции, законы, принципы и т.д.

**Метод единства логического и исторического.** Он основан на том, что все общественные явления имеют свою историю и нужно проследить по этапам их историческую цепочку, или «жизнь», а затем построить четкую, логически обоснованную взаимосвязь явлений, отражающую в концентрированном виде исторический процесс возникновения и развития данного явления.

**Допущение «при прочих равных условиях».** Экономисты при построении своих теорий допускают, что **изменяется только данное явление, а все другие переменные остаются неизменными.** Такой метод упрощает процесс анализа путем вычисления определенной исследуемой связи.

В естественных науках обычно можно провести контрольные эксперименты, при которых «все прочие условия» действительно сохраняются неизменными или практически неизменными. В этом случае предполагаемую связь между двумя переменными ученый может подвергнуть эмпирической проверке. Однако **экономическая теория — не лабораторная, не экспериментальная наука.** Такой точности, как, скажем, в космических исследованиях, в экономическом анализе достичь невозможно. Осуществляемый экономистом процесс эмпирической проверки базируется на данных «реальной жизни», но конечный результат не всегда совпадает с теоретическим выводом. В ходе реального функционирования экономики нередко «прочие условия» изменяются и соответственно цель, обоснованная теоретически, в конкретной жизни не достигается. Данный метод как бы уточняет и дополняет метод абстракции.

**Макро-, микро- и мезоуровень экономического анализа.** **Экономический анализ** (*economic analysis*) — выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности.

Существует три совершенно разных уровня анализа, на основе которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения.

**Макроэкономический анализ** (*macroeconomics*) охватывает экономику в целом, и такие ее составляющие как государственный сектор, домохозяйства и бизнес. Макроэкономический анализ дает обзор экономики с высоты птичьего полета. Чтобы дать характеристику макроэкономике, нужно знать такие сово-

купные категории, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП) валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный бюджет, безработица, инфляция и т.д. Целью макроэкономики является разработка правительственной экономической политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем. Экономике каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и др.) можно назвать *национальной экономикой*. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а макроэкономика как наука раскрывает общие закономерности и тенденции, присущие всем национальным экономикам. Вывод: *национальная экономика и макроэкономика — разные понятия*. Макроэкономика — это теоретическая основа национальной экономики.

**Микроэкономический анализ** (*microeconomics*) — часть экономической науки, исследующая, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, и, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги. Микроэкономика изучает поведение индивидуальных единиц. Фигурально выражаясь, экономист помещает маленькую часть экономики под микроскоп и детально изучает такие величины, как объем производства или цена конкретного продукта, численность рабочих, выручку или доход отдельной фирмы. Микроэкономический анализ позволяет увидеть с самого близкого расстояния специфические компоненты экономической системы.

Микроэкономика дает анализ не заоблачной, а заземленной экономики, т.е. каждого экономического субъекта. Образно говоря, *ее интересует не лес, а каждое дерево в отдельности*. Поэтому к микроэкономике относится хозяйственная деятельность как физических (семьи или отдельного человека), так и юридических лиц (фирм).

В экономическом анализе выделяется еще один уровень — **мезоуровень**. **Мезоэкономика** — это экономика определенного пространства или территории. Здесь будем оперировать такими понятиями, как регион, область, город, округ, район и т.д. Иначе говоря, переходим в область территориального экономического анализа. Например, экономика Сибир-

ского региона, Саратовской области, г. Москвы, Южного округа или района Царицыно г. Москвы и т.д.

В действительности между макро-, мезо- и микроэкономикой нет непроходимой стены или абсолютной обособленности. Трудно сказать, какой уровень анализа более важный. И это все потому, что экономические проблемы разного уровня между собой тесно связаны. Например, безработицу можно анализировать на разных уровнях, но она не может быть без конкретных людей и конкретного пространства, вне определенных экономических отношений и экономической системы.

**Метод математического и статистического анализа.** При проведении экономических исследований в связи с широким использованием компьютерной техники появилась возможность переложения экономических процессов на математический язык — язык жесточайшей логики и разума. С применением математики в экономическом анализе важное место стали занимать так называемые модели. **Экономико-математическая модель дает упрощенное или схематичное выражение экономической жизни, но четко отражает взаимосвязь процессов и явлений.** Не менее важную роль играет количественный анализ экономики. Он осуществляется на основе *статистики*, обеспечивающей фундамент для построения реальных экономических прогнозов.

**Графическое изображение.** Многие из представленных в этой книге моделей или принципов будут выражены в виде рисунков, схем, таблиц.

Экономическая теория:

а) дает ценные знания о социальной среде и поведении людей в этой среде;

б) способствует разумному принятию фундаментальных решений;

в) являясь преимущественно общественной дисциплиной, обеспечивает фундаментальными знаниями все профессиональные экономические дисциплины: менеджмент, маркетинг, банковское дело и т.д.

Экономические теории особенно ценны в качестве прогнозных инструментов; они служат основой для выработки экономической политики, имеющей целью преодолевать трудности и контролировать нежелательные процессы.

Общая направленность и роль экономической теории проявляются в ее функциях.

### **Функции экономической теории**

Сущность экономической теории можно познать через ее функции: познавательную, методологическую, мировоззренческую, критическую, прогностическую и практическую.

**Познавательная** функция состоит в описании, обобщении и объяснении экономических процессов в обществе. Эта функция реализуется посредством приращения нового знания и ее роль возрастает по мере развития экономической теории.

**Методологическая** функция проявляется в том, что экономическая теория выступает общетеоретической основой всех других экономических наук и тем самым оказывает непосредственное воздействие на их развитие. Ее теоретические разработки служат научной основой для хозяйственной деятельности частного сектора и экономической политики государства.

**Мировоззренческая (идеологическая)** функция реализуется в формировании общественного сознания, выработке социальных установок в общественной жизни, что помогает людям осуществлять свои права и обязанности в реально сложившихся социально-экономических отношениях.

**Критическая** функция позволяет вскрыть минусы и плюсы в социально-экономическом развитии общества, т.е. определить элементы экономической системы, которые, с одной стороны, тормозят общественное развитие, а, с другой стороны, способствуют дальнейшему прогрессу.

**Прогностическая** функция заключается в выработке научных прогнозов в области краткосрочного и долговременного экономического развития, преобразования экономических отношений, определения перспектив общественного развития как в общественной системе в целом, так и в ее отдельных сферах. В этом случае экономическая теория предсказывает дальнейший путь общественного развития.

**Практическая (прагматическая)** функция связана с выходом экономической теории на практику, поиском новых механизмов использования экономических законов, что превращает экономическую теорию как науку в непосредственную производительную силу общества.

## Собственность: сущность, формы и разновидности

**Собственность** — объективно сложившаяся система отношений между людьми по поводу присвоения (отчуждения), владения, распоряжения и пользования средствами и результатами производства, принадлежащими физическому или юридическому лицу. Отношения собственности определяют цель производства. Они реализуются через право собственности. **Право собственности** — санкционированная обществом система поведенческих отношений между людьми посредством законов, нормативных актов, традиций, обычаев и т.д.

В экономической науке имеет место классификация собственности на ее формы и разновидности.

К формам собственности относят наиболее фундаментальные, ее подразделения. Это *общественная (общенародная), частная, государственная, смешанная (государственной + частная), муниципальная, собственность общественных организаций, личная собственность*. Важнейшим критерием обоснования разновидностей собственности является характер деятельности ее субъектов. Так, разновидности частной собственности — это *индивидуальная и коллективная (акционерная) собственность*. Разновидностью государственной собственности является *федеральная и субфедеральная собственность* (государственная собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга).

Предложенный подход к классификации собственности по типам, формам и разновидностям позволяет более точно определить их целевое назначение, место и роль в структуре и содержании собственности как общественного феномена.

Экономическая теория оперирует многочисленными понятиями, или экономическими категориями.

## Экономические категории и экономические законы

**Экономические категории** — *смысловые понятия (термины), которые отражают содержание производственных (экономических) отношений*. К ним относятся такие понятия, как домохозяйство, фирма, прибыль, заработная плата, земельная рента,

процент и др. Категории экономической теории признаны открывать и изучать механизм действия экономических законов.

**Экономический закон** выражает существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Экономические законы носят объективный характер. Это означает, что их действие происходит независимо от воли и сознания человека. Экономические законы отличаются от законов природы тем, что они исторические, в то время как естественные законы — вечные. Экономические законы проявляются в коллективной жизни людей, поэтому они носят общественный, или социальный, характер.

Экономические законы отличаются от юридических. Различие состоит в «поле деятельности»: экономические законы объективны, а юридические — субъективны. Они реализуются через принятие нормативных актов высшим органом государственной власти (в РФ Государственной Думой) с целью реализации теории на практике. Например, если нет государственного закона о статусе частного предприятия и защите прав частного собственника, то и нет оснований для господства частной собственности. **Открытие экономических законов** — прерогатива экономической теории. Она призвана изучать экономические законы, с тем чтобы общество опиралось на них в своей хозяйственной практике с целью обеспечения роста национального богатства и повышения качества жизни населения.

Экономическая теория — это основы для экономического анализа на разных уровнях.

### **Экономические агенты**

**Экономические агенты** (*economic agents*) — субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Это «действующие лица» экономики: они принимают решения и совершают действия. В рыночной экономике экономические агенты делятся на рыночные и нерыночные.

К **рыночным** экономическим агентам относятся домохозяйства и фирмы.

К **нерыночным** экономическим агентам относятся государство и его подразделения.

**Домохозяйство** (*household*) — рыночный агент, принимающий решения о производстве и потреблении благ для поддержания собственного существования. Это один человек или группа людей, чаще всего семья (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных не корпоративных предприятий), которые занимаются или готовы заняться экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года). В развитых странах домохозяйства — один из ведущих секторов экономики, наряду с корпоративным, государственным и международным. Домохозяйства снабжают экономику ресурсами и используют полученные деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющие их материальные потребности.

**Фирма** (*firm*) — рыночный агент, юридически самостоятельная организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, владеющая одним или несколькими предприятиями. Фирма как институт гораздо моложе домохозяйства. Фирмы могут быть промышленные, строительные, сельскохозяйственные, торговые и др.

**Государство (правительство)** — нерыночный агент, принимающий решения, способствующие прибыльному функционированию частного сектора и нормальной повседневной жизни населения в результате производства общественных благ и перераспределения частных благ среди членов общества. Основным источником средств для деятельности государственного сектора являются налоги, которые правительство собирает, а потом их распределяет в виде всякого рода пособий и платежей. *Передача средств на безвозмездной основе от одного агента другим агентам называется трансфертом.* Трансферт может осуществляться не только правительством, но и частными агентами: фирмами, домохозяйствами. Например, частным трансфертом является спонсорство, меценатство. Как правило, в развитой рыночной экономике получателями трансфертов от правительства являются домохозяйства, так как они занимаются «производством людей». В отличие от домохозяйств фирмы не рассчитывают на «ресурсную помощь» государства. Оно не обязано нести ответственность за их неправильные решения.

В качестве нерыночных агентов выступают также профсоюзы и объединения работодателей (предпринимателей).

Экономическая теория исследует отношения между агентами по поводу удовлетворения их экономических интересов.

## Экономические интересы: цели и средства их достижения

*Экономические интересы можно рассматривать с трех позиций: домашнего хозяйства или отдельного человека, фирмы и правительства.*

*Интересы домашнего хозяйства или отдельного человека заключаются в том, чтобы получить в пользование множество благ. В данном случае субъект выступает как реципиент. А те, кто поддерживает его существование, — в качестве доноров. Реципиенты добиваются приобщения доноров к своим интересам. Интересы доноров становятся отчасти интересами реципиентов.*

*Интересы фирмы лежат в области хозяйствования, в частности максимизации прибыли. Подробнее см. раздел «Микроэкономика».*

*Интересы правительства находятся в сфере поддержки частного бизнеса, производства общественных благ и перераспределения денежных благ от обеспеченных к менее обеспеченным людям, что означает претворение в жизнь идеи справедливого распределения дохода. Достигается это путем взимания налогов и передачи их тем лицам, чьи доходы ниже прожиточного минимума.*

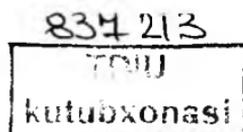
Сфера любого интереса находится между целями и средствами их достижения.

*Экономические цели агентов — цели, которые преследуют в своей деятельности экономические агенты: домохозяйства, фирмы, правительство. Каждый экономический агент стремится достичь своей цели с помощью определенных средств.*

*Целью домохозяйства или отдельного человека является максимальное удовлетворение своих потребностей. Средством достижения этой цели служит доход в виде заработной платы, дивидендов, ренты и процентов.*

*Целью фирмы является получение максимума прибыли. Средства достижения этой цели лежат в области эффективно производства, менеджмента и маркетинга.*

*Целью государства (общества) является рост общественного благосостояния. Средством достижения этой цели является набор эффективных инструментов экономической стратегии и экономической политики — политики правительственных расходов и налогообложения.*



Существуют совершенно разные уровни экономического анализа.

### Экономические системы

**Экономические системы** характеризуются двумя признаками:

- господствующей формой собственности;
- способом управления экономикой.

Отсюда различают: свободную экономическую систему, командную, переходную, смешанную и традиционную.

**Свободная экономическая система** — экономика, которая базируется на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынков и цен. Это экономика эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), т.е. когда очень много производителей (продавцов) продукции и огромное количество потребителей, правительство не вмешивается в экономику.

**Командная экономика** — экономика, базирующаяся на господстве государственной собственности и централизованной системе управления, т.е. управляется из центра как «единая фабрика». Она является полной противоположностью свободной рыночной экономике. Такая экономическая система существовала в бывшем Советском Союзе и других социалистических странах. Но после распада Советского Союза (декабрь 1991 г.), проведения курса рыночных реформ (с 1992 г.) командная экономика перестала функционировать. На смену ей пришла переходная экономика.

**Переходная экономика** — промежуточное состояние экономики в результате проведения социально-экономических преобразований.

**Смешанная экономика** — система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики. Все современные реально функционирующие экономические системы (США, страны Западной Европы и Япония) — это смешанные системы. Сейчас в России смешанная экономика.

**Традиционная экономика** — экономика, основанная на обычаях или традициях, присущих тому или иному обществу. Она типична для развивающихся стран, например, стран Африки. В данной книге традиционная экономика не анализируется.

В то же время ни одна экономическая система не развивается вне соответствующей экономической стратегии и экономической политики.

### Экономическая стратегия

Экономическая теория реализуется через экономическую стратегию и экономическую политику. *Экономическая стратегия — это философия хозяйствования (хозяйства). Философия хозяйства* вводит в обиход понятия экономической цивилизации и экономических перемен. Правительство, основываясь на достижениях экономической теории, разрабатывает сценарий или экономическую стратегию, какой должна быть экономика в будущем. В этом аспекте экономическую теорию можно рассматривать с двух позиций: как позитивную и как нормативную. *Позитивная, или объективная, экономическая теория (Positive economics)* — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения. Она формулирует научные представления об экономическом поведении людей независимо от воли и сознания человека. В противоположность позитивной теории существует *нормативная, субъективная экономическая теория (Normative economics)* — направление экономической науки, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика; трактует проблемы экономической политики и экономических целей.

### Экономическая политика и ее цели

*Экономическая политика — это система мер или решений государства в области производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, обеспечивающих эффективное решение социально-экономических проблем.* Она отражает взгляды определенных людей относительно того, каковы должны быть экономические цели. Экономическая политика направлена на достижение следующих целей:

- *Полная занятость:* работу необходимо обеспечить всем, кто желает и способен трудиться.
- *Стабильный уровень цен:* необходимо избегать значительного повышения общего уровня цен, т.е. инфляции.

- *Экономическая эффективность*: максимальная отдача при минимуме затрат.

- *Экономический рост*, обеспечивающий более высокий уровень жизни.

- *Экономическая свобода*: предприниматели, рабочие и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности.

- *Справедливое распределение доходов*: человек должен жить достойно, т.е. получать нормальное вознаграждение за труд.

- *Социально-экономическая обеспеченность*: государство должно обеспечить существование больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых или других иждивенцев.

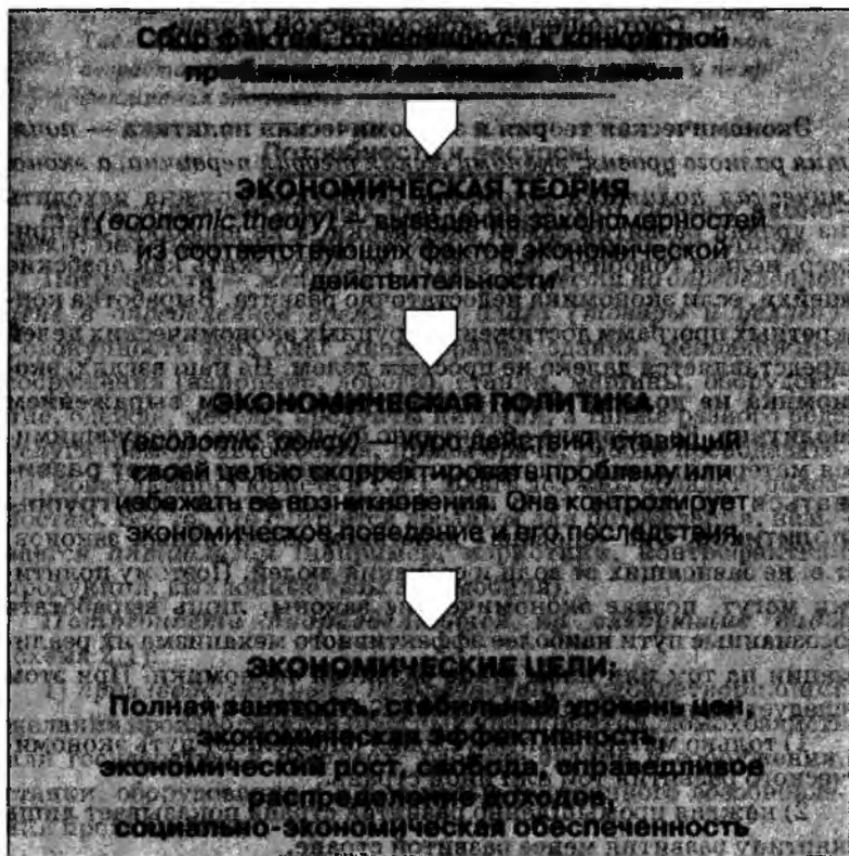
- *Рациональный платежный баланс*, достигаемый на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества с другими странами.

Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей является далеко не простым делом. Сначала необходимо дать четкое определение целей. Затем признать возможные последствия альтернативных программ достижения цели. Это требует четкого представления об экономических результатах, о выгодах, издержках и политической осуществимости каждой из альтернативных программ. Далее экономисты, политики обязаны изучить прошлый опыт реализации подобных программ и оценить их эффективность: только путем такой оценки можно рассчитывать на повышение результативности экономической политики (схема 1.1).

Задача экономической теории, или экономического анализа, заключается в том, чтобы привести в систему и обобщить факты. В конечном итоге внести порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие взаимосвязи между ними и выводя из них определенные обобщения. Теория без фактов пуста, но факты без теории бессмысленны.

**Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но, в свою очередь, и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов.** Факты, т.е. реальное поведение индивидов и институтов в процессе производства, обмена распределения и потребления товаров и услуг, со временем изменяются. Поэтому необходимо постоянно све-

**Связь между фактами, теорией, экономической политикой и целями**



рять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой. История экономических идей изобилует некогда верными обобщениями экономического поведения, которые устаревали с изменением хода событий.

В изучении экономической теории встречается множество неожиданностей, с которыми может столкнуться начинающий экономист. К числу наиболее значительных препятствий на пути экономического познания относятся следующие:

- а) ошибочные и предвзятые представления;
- б) терминологические трудности;

- в) логически ошибочное построение;
- г) трудность выявления четких причинно-следственных связей.

### **Соотношение экономической теории** **и экономической политики**

**Экономическая теория и экономическая политика — понятия разного уровня: экономическая теория первична, а экономическая политика вторична.** Политика должна исходить из уровня развития самой экономики, а не наоборот. Например, нельзя говорить, что завтра все будут жить как арабские шейхи, если экономика недостаточно развита. Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. На наш взгляд, экономика не должна быть концентрированным выражением политики. Ее развитие объективно обусловлено сложившимися материальными условиями. **Экономика не может развиваться по указке того или иного политика или группы политиков.** Она «скована» действием объективных законов, т.е. не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому политики могут, познав экономические законы, лишь выработать осознанные пути наиболее эффективного механизма их реализации на том или ином этапе развития экономики. При этом следует помнить крылатые слова К. Маркса, что:

- 1) только материальные условия определяют путь экономического развития той или иной страны;
- 2) каждая промышленно развитая страна показывает лишь картину развития менее развитой стране.

В настоящее время США показывают путь развития всем странам, в том числе и России. Но в настоящее время у России достаточно ли ресурсов, чтобы жить по-американски? Природных — да. Но этого мало. Нужно уметь производить продукцию международного стандарта. Нужно сделать рубль конвертируемым. И не следует российскому правительству обещать россиянам в ближайшее время райскую жизнь. Еще многие «лета» этого не может быть. Нужно знать свою экономическую базу данных. И разрабатывая очередную программу, правительство должно исходить из ее материальной обеспеченности. В ином случае это будет не программа, а «филькина грамота».

## Глава 2 ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

*Потребности и ресурсы. Теория экономического выбора. Таблица и кривая производственных возможностей. Закон возрастающих вмененных издержек. Эффективная и неэффективная экономика*

### Потребности и ресурсы

**Два фундаментальных факта образуют основу экономики: безграничные потребности и редкость ресурсов.**

**Потребности** — *желания людей приобрести по определенной цене в определенное время года блага (товары и услуги)*. Совокупность этих благ многообразна: здания, неподвижные сооружения (например, дороги), станки, машины, оборудование, одежда, мебель, продукты питания, а также разного рода услуги (ремонт автомобиля, прием врача, работа преподавателя, консультация юриста и т.д.). Блага должны обладать полезностью. Все то, что считается вредным для потребления, называется *антиблагом* (например, наркотики, контрафактная продукция, выхлопные газы автомобиля).

**Потребности подразделяются на следующие виды (схема 2.1):**

1) **производственные потребности**, удовлетворяющие желания производителей (частных предприятий, домохозяйств или государства) в **ресурсах**: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т.д. с целью постоянного возобновления производства;

2) **личные, или индивидуальные, потребности**, удовлетворяющие потребности человека в **предметах потребления и услугах**.

Схема 2.1



*Производственные потребности включают потребности частных предприятий и правительственных ведомств. Частные предприятия хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовывать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить автострады, школы, больницы, накапливать военную технику и оружие.*

*Личные, или индивидуальные, потребности включают множество товаров и услуг. Однако их можно подразделить на предметы:*

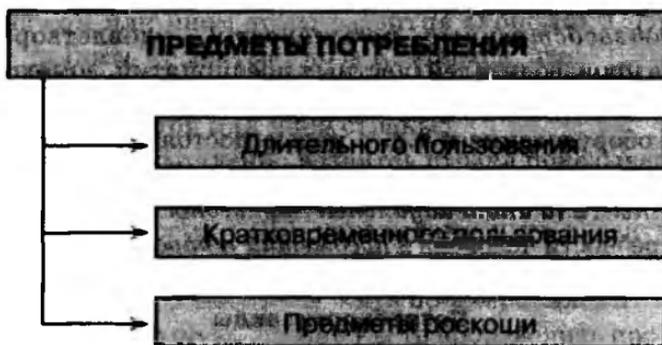
1) *длительного пользования (жилые дома, мебель, музыкальные центры, автомобили и др.);*

2) *кратковременного пользования (продукты питания, одежда, предметы домашнего обихода и др.);*

3) *роскоши (яхты, дорогостоящая недвижимость, эксклюзивные автомобили, личные самолеты, острова в океане и др.) (схема 2.2).*

*Схема 2.2*

#### Классификация предметов потребления



*Услуги наравне с товарами удовлетворяют наши потребности. Ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют потребности человека. В современной экономике трудно определить, что важнее — товар или услуга. Зачастую они так связаны, что одно не может существовать без другого. Например,*

автомобиль без автозаправочных станций. Различие между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньшим, чем представляется на первый взгляд. Разница между товарами и услугами только в одном: товар сначала производится, а затем потребляется, а услуга производится и потребляется одновременно, т.е. непосредственно в момент ее производства.

В настоящее время следует особо выделить потребности в *безопасных* товарах и услугах.

Потребности изменяются в результате появления новых товаров и услуг, или так называемых *экономических благ*.

Людям часто приходится идти на компромисс — отказываться от одних благ ради получения других, т.е. обладание одним благом представляет собой результат отказа от обладания другим.

Среди благ выделяют взаимозаменяемые, или субституты, и взаимодополняющие, или комплементарные, блага.

*Взаимозаменяемые блага (substitute goods)* — блага, которые можно заменить другими без ущерба для потребителя, например, чай и кофе, автомобиль и самолет. Для этих благ существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другое благо.

*Взаимодополняющие блага (complementary goods)* — такие блага, которые в процессе потребления дополняют друг друга, например, автомобиль и бензин. Для этих благ существует обратное соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены на одно благо вызывает повышение (сокращение) спроса на другое, дополняющее благо.

В зависимости от собственности блага подразделяются на два типа: частные и общественные. **Частное благо** — *благо, доступное одному субъекту, использование которого исключает возможность потребления его другими субъектами*. Например, любая вещь, принадлежащая конкретному лицу или фирме. **Общественное благо** — *благо, доступное всем субъектам независимо от того, платят они за него или нет, т.е. доступ к нему не может быть ограничен и соответственно его потребление носит коллективный характер*. Такими свойствами обладают информация, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.

С позиции производства экономические блага можно разделить на конечные и промежуточные. *Конечные блага* — экономические блага, приобретаемые для окончательного потребления. *Промежуточные блага (intermediate goods)* — блага, которые используются в производстве, например, сталь как промежуточный продукт для машиностроения.

Более подробный анализ конечных и промежуточных благ будет дан в разделе «Макроэкономика».

В совокупности потребности в практическом смысле *безграничны*, а это означает, что потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. *Причиной тому является специализация производства как результат научно-технического прогресса (НТП)*. Например, сначала были созданы черно-белые телевизоры, затем цветные. В этой связи у людей появилась новая потребность — в цветных телевизорах. Затем — в компьютерах, мерседесах, коттеджах и т.д.

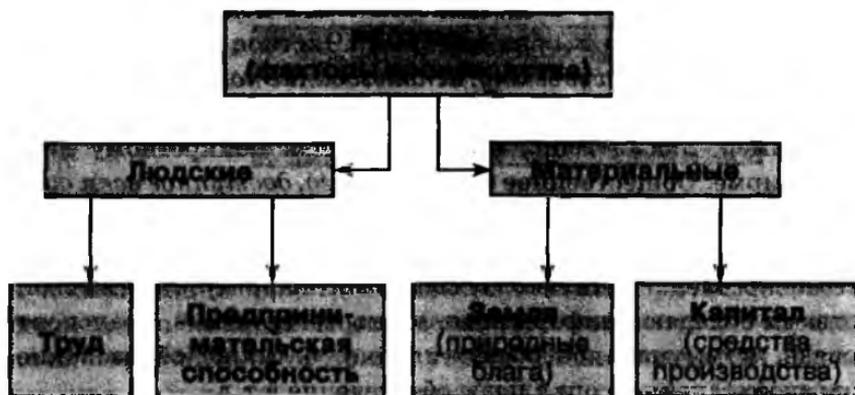
Конечная цель любой экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить многообразные потребности людей на основе эффективного использования имеющихся ресурсов.

А сейчас попытаемся ответить на вопрос: что такое ресурсы?

**Ресурсы (факторы производства).** Ресурсы (факторы производства) — это все то, что используется для производства товаров и услуг. Они подразделяются на две группы: людские и материальные (схема 2.3).

Схема 2.3

### Ресурсы: составные части



## **Людские ресурсы: труд и предпринимательская деятельность**

**Труд** — это целесообразная, осознанная деятельность людей, направленная на достижение результата. Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, физиком, — все они охватываются общим понятием «труд». Но труд может быть невостребованным, и тогда он не воплотится в создание каких-либо товаров и услуг. Поэтому целесообразно говорить не о труде, а о *рабочей силе*, которая реализуется в процессе производства и выступает как функция труда. **Рабочая сила** — это совокупность всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг.

Классики политической экономии, в частности В. Петти (XVII в.), положили начало изучению роли человека (в современной трактовке — людских ресурсов) в создании общественного богатства. Английский экономист Ад. Смит (XVIII в.) в своем главном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» справедливо утверждает, что основной причиной богатства является человек с его навыками и способностями. Его соратник Д. Рикардо один из первых рассмотрел такие понятия, как «рабочая сила», «издержки воспроизводства рабочей силы», «затраты на образование», связывая их с исследованием роста общественного богатства. Дж. Милль, последователь Ад. Смита и Д. Рикардо, впервые выдвигает положение о том, что «приобретенные способности (человека) с полным основанием можно отнести к категории капитала». Устойчивое осознание того факта, что не машины, а люди с их способностями и навыками — приоритетная сила экономического развития, неминуемо привела экономистов-марксистов к раскрытию роли наемной рабочей силы в накоплении капитала. К. Маркс и Ф. Энгельс доказали, что эксплуатация рабочего класса является единственным источником обогащения капиталистов (в современной трактовке работодателей) в рыночной экономике. Поэтому неслучайно К. Маркс, развивая теорию трудовой стоимости, делит капитал на постоянный (машины, станки, оборудование, здания, дороги и т.д.) и переменный (рабочая сила). На этой основе доказывается, что возрастание капитала происходит за счет переменного капитала. Иначе

говоря, только человек как рабочая сила есть главная производительная сила общества. Именно живой труд создает национальное богатство общества, которое в условиях рыночной экономики в большей степени достается классу собственников. Но подробнее об этом в других главах.

Западные экономисты не признавали марксистскую концепцию эксплуатации рабочего класса в условиях господства частной собственности. Однако они не могли отрицать ценность трудовых ресурсов в концепции национального богатства XX в. Причиной тому явилась научно-техническая революция, которая потребовала принципиального нового акцента в структуре факторов производства. Вещественные элементы капитала и финансовые активы стали отходить на второй план. Это хорошо видно в работах Р. Голдсмита, в частности в книге «Национальное богатство США в послевоенный период». На основе статистического анализа он наглядно показал роль человеческого капитала, потребность в высококвалифицированных работниках для экономического роста, или роста национального богатства. Согласно теории Т. Шульца, автора работ по теории «человеческого капитала» и «инвестиций в человека», склонного к идеям В. Петти и Ад. Смита, одной из главных форм богатства являются материализованные в человеке знания (общие и специальные), его способности к производительному труду. Можно утверждать, что смитовски-рикардианско-миллевские идеи об экономической ценности человека легли в основу современной теории человеческого капитала.

Вторя им, американский экономист Дж. Кендрик в своей книге «Совокупный капитал США и его формирование» разделил совокупный капитал на вещественный капитал, который имеет непосредственно вещную форму, и невещественный капитал, который не имеет собственной материальной формы, или «человеческий капитал». Г. Джонсон в своей классификации капитала пошел еще дальше. Он предложил различать четыре разновидности капитала: вещественный (частный) капитал, человеческий капитал, воплощенный в самих индивидуумах, социальный или коллективный капитал (различные формы государственной, муниципальной или коллективной собственности), интеллектуальный капитал (знания), равно доступный всем членам общества. Большинство американских экономистов к нема-

териальным формам богатства стали относить научные знания, которые материализуются в новой технологии, в здоровье человека. Отсюда последовал вывод, что человеческий капитал — это часть общественного капитала и экономическая ценность трудовых ресурсов реализуется в его воспроизводстве.

При этом необходимо учесть, что само воспроизводство трудовых ресурсов как процессуальное явление не следует рассматривать с позиции удовлетворения только материальных потребностей (пища, жилье, автомобиль и т.д.). Это принижает ценность людей, ибо успех работника зависит не только от материальной заинтересованности, но и от удовлетворения духовных (социокультурных потребностей). В свете этого воспроизводство трудовых ресурсов — это синтез материального воспроизводства с духовностью, что в конечном итоге и определяет экономическую ценность трудовых ресурсов.

Современный уровень производства находит разрешение в формировании трудовых ресурсов творческого типа, или *инновационных* трудовых ресурсов. Это трудовые ресурсы, способные вызвать изменения в производимом продукте. Такое понимание инновационных трудовых ресурсов сложилось под влиянием изучения взглядов австрийского ученого Й. Шумпетера — родоначальника теории инновационной деятельности. Наряду с инновационными трудовыми ресурсами необходимы *конкурентоспособные трудовые ресурсы*, т.е. ресурсы, способствуют созданию продукта, отвечающего мировому стандарту и повышению степени открытости национальной экономики. Считается, что в современном производстве 80% работников в той или иной мере должны обладать творческим инновационно-конкурентным потенциалом. Отсюда в экономическом анализе трудовых ресурсов целесообразно и продуктивно использовать такие понятия, как инновационные и конкурентоспособные трудовые ресурсы.

Инновационность и конкурентоспособность трудовых ресурсов, эффективность их функционирования во многом определяются соответствием национального трудового законодательства международным нормам, а в идеале — их идентичностью.

**Предпринимательская способность.** В рыночной экономике важное место занимает предпринимательская деятельность. **Предпринимательская деятельность** — *самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объедине-*

ний, направленная на получение прибыли. Она реализуется через труд предпринимателя.

*Функции предпринимателя:*

- предприниматель — инициатор соединения ресурсов: земли, капитала и труда в единый процесс производства или услуги, являясь движущей силой производства;
- предприниматель принимает новые решения и определяет направление деятельности фирмы;
- предприниматель — это новатор. Он вводит в производство новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса;
- предприниматель — это человек риска. В рыночной системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченный им труд и его талант могут оказаться или прибыли, или убытки.

**Материальные ресурсы:** земля и капитал. К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы — все «даровые блага природы», которые приемлемы в производственном процессе. В эту категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Понятие «капитал» охватывает все средства производства: машины, оборудование, инструменты, фабрично-заводские здания, транспортные средства, сбытовая сеть, т.е. все то, что используется в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю.

Здесь важно отметить два момента. Во-первых, капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, в приведенном здесь определении термин «капитал» не подразумевает деньги. Деньги как таковые ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. **Реальный капитал — инструменты, машины и другое производственное оборудование — это экономический ресурс.** Деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются.

Вышеперечисленные группы экономических ресурсов часто называются *факторами производства*. Все факторы производства обладают одним общим свойством: они редки или ограничены.

## Теория экономического выбора

**Экономический выбор** (*economic choice*) — выбор наилучшего варианта среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах или максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

Проблема экономического выбора заключается в эффективном использовании ресурсов. В обыденной жизни эта проблема решается постоянно: как лучше и эффективнее использовать (потратить) деньги, которыми располагаем? Иначе говоря, смотрим в кошелек и выбираем, что купить: кроссовки или жвачку — и в каком количестве. Точно так же экономика в целом решает вопросы: что производить и сколько производить. Если разделим все товары на две группы: инвестиционные товары ( $X$ ) и потребительские товары и услуги ( $Y$ ), то общество должно постоянно решать задачу с двумя неизвестными: сколько производить инвестиционных товаров и сколько потребительских? Это значит, решать проблему выбора с позиции эффективности производства. Зададимся вопросом: зачем и почему нужно решать эту проблему? Ответ: из-за редкости ресурсов. Суть проблемы можно проиллюстрировать при помощи кривой производственных возможностей.

### Таблица и кривая производственных возможностей

**Производственные возможности** — возможности общества по производству экономических благ, удовлетворяющих потребности населения при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов на данном уровне развития технологии.

Сущность проблемы экономического выбора можно проиллюстрировать более четко, используя для этого таблицу производственных возможностей. Этот метод выявляет самую суть проблемы: поскольку ресурсы редки, экономика не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить, а от каких отказаться.

Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать проблему экономии, допускаем, что:

- имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству;
- технология производства постоянна.

Предположим, что экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это имеет место в действительности, а лишь два продукта (табл. 2.1) — станки ( $X$ ) и масло ( $Y$ ). Масло символизирует потребительские товары, т.е. те товары, которые непосредственно удовлетворяют человеческие потребности. Станки символизируют средства производства, товары производственного назначения, т.е. те товары, которые обеспечивают эффективное производство потребительских товаров.

Таблица 2.1

Возможности производства масла и станков при полной занятости ресурсов (гипотетические данные)

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Масло, сотни тонн	0	1	2	3	4
Станки, тыс. ед.	10	9	7	4	0

Экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами: сколько производить станков — сколько производить масла? Общий объем имеющихся ресурсов ограничен. Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, всякое увеличение производства станков потребует переключения части ресурсов с производства масла. Правильна также и противоположный вывод: если мы предпочтем увеличить производство масла, то необходимо сократить производство станков. **Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели.** В этом суть проблемы экономии.

Главная идея здесь сводится к следующему: в любой момент времени экономика полной занятости и полного объема производства должна жертвовать частью продукта  $X$ , чтобы получить больше продукта  $Y$ . Тот решающий факт, что экономические ресурсы редки, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно и тот, и другой продукт: и  $X$ , и  $Y$ .

**Кривая производственных возможностей** — линия, каждая точка на которой представляет собой максимальный объем

*производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов. Доказано, что всякое увеличение производства одного продукта (например, инвестиционных товаров) потребует переключения части ресурсов с другого производства (например, потребительских товаров и услуг). Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели.*

Рассмотрим данные таблицы производственных возможностей в графическом изображении.

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Чтобы осуществить различные комбинации производства масла и станков, показанные на кривой производственных возможностей, общество должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства. *Все сочетания  $X$  и  $Y$  на кривой представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.* Точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей, как, например, точка  $W$ , оказались бы предпочтительнее любой точки на кривой, но они недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Барьер ограниченности ресурсов не допускает какого-либо сочетания средств производства и предметов потребления в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей.

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет максимальный объем производства любых двух продуктов. Общество определяет, какую комбинацию этих продуктов оно желает: больше станков означает меньше масла, и наоборот. Ограниченность ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию производства станков и масла, оказывающуюся в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей, как, например, точка  $W$  (рис. 2.1).

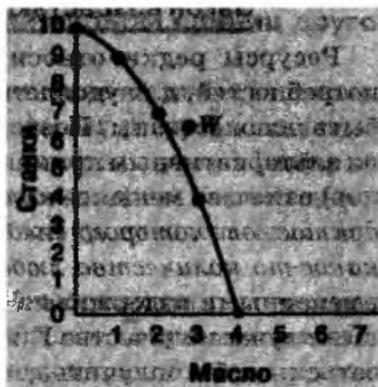


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

## Закон возрастающих вмененных издержек

Ресурсы редки относительно фактически безграничных потребностей, для удовлетворения которых эти ресурсы могут быть использованы. Поэтому приходится делать выбор между их альтернативным применением: большее количество  $X$  (станков) означает меньшее количество  $Y$  (масла). *Количество продуктов, от которого следует отказаться, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется вмененными издержками производства этого продукта.* В нашем случае количество  $Y$  (масла), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу  $X$  (станков), и есть вмененные издержки единицы  $X$ . Экономический смысл закона вмененных издержек сводится к следующему: экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов. В графическом изображении закон возрастающих вмененных издержек находит отражение в форме кривой производственных возможностей. *Раскрываются четыре основные идеи:*

1) *редкость* ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продуктов неосуществимы;

2) возможность *выбора* находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов;

3) нисходящий наклон кривой подразумевает *вмененные издержки*;

4) вогнутость кривой показывает *увеличение вмененных издержек*.

Таким образом, экономика занимается решением проблем маневрирования редкими ресурсами в производстве товаров и услуг с целью насыщения материальных потребностей общества. Чтобы повысить эффективность такого маневрирования, жизненно важно обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и соответствующий полный объем производства.

Экономика полной занятости вынуждена жертвовать выпуском одних видов товаров и услуг, чтобы добиться увеличения производства других. Переключение ресурсов из одной сферы их применения в другую обуславливает возникновение **закона возрастающих вмененных издержек**, т.е. производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой

**жертвование возрастающим количеством единиц другого продукта.**

10. Технологический прогресс, увеличение количества и повышение качества людских и материальных ресурсов позволяет экономике производить все больше товаров и услуг. Выбор обществом структуры современного производства служит детерминантой будущего положения кривой производственных возможностей.

Не существует однозначного или общепринятого решения проблемы экономии. Разные общества, обладающие различным историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно), используют разные институты для решения реальной проблемы относительной редкости ресурсов. Например, такие страны, как Россия, Соединенные Штаты Америки, Англия и др., пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему, в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Лучший способ решения дилеммы «неограниченные потребности — редкие ресурсы» в одной экономической системе может оказаться непригодным в другой системе. Иначе говоря, разные экономические системы мира различаются между собой по своим идеологиям, а также по своему подходу к решению проблемы экономии. Коренные различия следующие:

а) по форме собственности на средства производства: частная и общественная собственность;

б) по способу, посредством которого управляется экономическая деятельность: рыночная система или централизованное планирование.

### **Эффективная и неэффективная экономика**

**Эффективная экономика** — экономика, когда максимально удовлетворяются потребности и желания людей при минимуме затрат. Но есть понятие производственной эффективности — это когда экономика не может производить один товар, не сокращая выпуск другого товара или услуги. Например, увеличение военного производства вызывает сокращение

гражданского производства. И это неизбежно, так как экономика полной занятости находится на границе производственных возможностей. Замещение одного продукта другим — это проявление экономического закона возрастающих вмененных издержек. Но об этом ниже.

**Неэффективная экономика** — экономика, когда ресурсы полностью не используются: стоят заводы, не обрабатывается земля, массовая безработица. Это примерно то, что в настоящее время есть в России как результат экономического кризиса в связи с переходом к рыночной экономике. Российская экономика сошла как бы «с накатанных рельсов», сместилась во внутреннюю область границы производственных возможностей. Такой ситуации должен прийти конец. На это направлена социально-экономическая программа, принятая и одобренная Государственной Думой РФ до 2015 г.

### Глава 3

## СВОБОДНАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

*Определение. Частная собственность. Свобода предпринимательства и выбора. Роль личного интереса. Конкуренция. Рыночная система. Невмешательство государства в свободную рыночную экономику. Другие свойства экономических систем. Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода*

### Определение

**Свободная рыночная экономика** — экономика, которая базируется на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынков и цен. Это экономика эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), т.е. когда:

1) очень много производителей (продавцов) продукции и огромное количество потребителей;

2) правительство не вмешивается в экономику.

В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на осно-

не индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Полярной альтернативой чистому капитализму является командная экономика. Эту систему характеризует общественная собственность практически на все материальные ресурсы и коллективное принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования.

Рассмотрим более подробно черты свободной рыночной экономики.

### Частная собственность

*Частная собственность (private property) — исключительное право граждан или юридических лиц присваивать, владеть, распоряжаться и пользоваться имуществом. Институт частной собственности является основой рыночной экономики. Он поддерживается правом завещания, т.е. правом владельца собственности назначать преемника после смерти.*

Частная собственность может выступать в разных формах: *индивидуальная*, принадлежащая отдельному лицу; *коллективная*, принадлежащая небольшой группе физических лиц, объединенных в товарищество; *акционерная* как наиболее развитая форма коллективной собственности, объединяющая подавляющее число физических и юридических лиц и *корпо-*

*ративная* собственность, объединяющая только юридические лица (фирмы). В свободной рыночной системе нет государственной собственности, так как это такая форма собственности (*state property*), при которой в качестве собственника выступает государство с целью обеспечения эффективного функционирования частного сектора и удовлетворения общественных интересов.

Наряду с частной собственностью существует также государственная и смешанная собственность (подробнее см. гл. 6, 8).

### **Свобода предпринимательства и выбора**

Тесную связь с частной собственностью имеет свобода предпринимательства и выбора.

*Свобода предпринимательства означает, что при чистом капитализме частные предприятия вправе приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из этих ресурсов товара или услуги по собственному выбору и продавать этот товар или услугу на рынках по выбору самой фирмы.* Никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими производителями, не мешают предпринимателям принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

*Свобода выбора означает: 1) владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовать эти ресурсы по своему усмотрению; 2) работники вправе заниматься любым видом труда, на который они способны; 3) потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.* Свобода потребительского выбора оказывается самой широкой из этих свобод. Потребитель занимает в капиталистической экономике особое стратегическое положение; в определенном смысле потребитель обладает суверенитетом. Пределы свободы выбора поставщиков людских и материальных ресурсов обуславливаются потребительским выбором. В конечном счете потребитель решает, что должна производить экономика, и только в этих рамках поставщики ресурсов могут

делать свой свободный выбор. В действительности поставщики ресурсов и предприятия вовсе не «свободны», они должны производить только те товары и услуги, которые потребители желают.

Однако реализация всех этих форм свободного выбора не означает какого-то беспредела: *вся экономическая деятельность осуществляется в рамках объективных законов.*

### Роль личного интереса

Поскольку капитализм представляет собой индивидуалистическую систему, постольку главная движущая сила такой экономики видится в стимулировании личного интереса: **каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой.** Вот почему предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или — как вариант — минимизацию своих убытков. А владельцы материальных ресурсов, при прочих равных условиях, пытаются получить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду своих ресурсов соответственно за данное количество и тяжесть затрачиваемого ими труда. Наемные работники также стремятся получить возможно большой доход. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. *Личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор.* Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

### Конкуренция

**Конкуренция** — *экономическое соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли.* Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме. Если не будет конкуренции, то экономическая жизнь как бы замрет. Именно конкуренция вынуждает фирмы применять новые профессии, технику, технологии, системы управления и т.д. Экономисты различают

два вида конкуренции: *совершенную (чистую) и несовершенную (монополистическую)*.

**Конкуренция совершенная (чистая)** — наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно входить на рынок и покидать его. Это означает:

1) большое число участников рыночных сделок, или наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;

2) на каждую фирму приходится незначительная доля рынка;

3) все фирмы производят однородную продукцию, используя аналогичные производственные процессы;

4) каждая фирма обладает совершенной информацией.

Последнее означает обладание участниками рынка в конкурентной экономике полным знанием и предвидением относительно существующего и будущего набора цен, а также размещения товаров и услуг. Любое отклонение от этих условий может рассматриваться как состояние с несовершенной информацией, что, как обычно утверждается, является источником несовершенства рынка. Это означает, что каждый продавец вносит мельчайшую лепту в общий объем предложения. Индивидуальные продавцы не способны оказать заметное воздействие на общий объем предложения, поэтому продавец, выступающий в качестве индивидуального производителя, не в состоянии манипулировать ценой продукта. Именно это имеют в виду, когда говорят, что индивидуальный продавец, участвующий в конкуренции, «отдан на милость рынка». Та же характеристика справедлива и для тех, кто выступает на рынке в качестве предъявителя спроса. Покупатели там в изобилии, и действуют они независимо друг от друга.

Впервые концепцию свободной конкуренции, господствующую почти полтора века, сформулировал Ад. Смит в 1776 г. Данная концепция базировалась на предположении, что на рынке действуют разобщенные рациональные индивиды, которые руководствуются корыстным единым интересом — получение максимального дохода (процента, прибыли, ренты). При этом на рынке господствует «невидимая рука рынка», т.е. фирмы максимизируют свою прибыль только в том случае, если их продукт отвечает интересам общества.

### **Конкуренция несовершенная (монополистическая):**

1) малое число участников рыночных сделок;

2) производится дифференцированная продукция, т.е. продукция, состоящая из многих деталей, частей, узлов — автомобили, жилые дома, компьютеры и др.;

3) цены контролируются фирмами.

В современной реальной жизни господствует несовершенная (монополистическая) конкуренция. Ее видами являются: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция. Подробнее об этом в главах под идентичными названиями.

Впервые концепция несовершенной конкуренции разработана Дж. Робинсон (1933). Впоследствии Э. Чемберлином глубоко была исследована одна из форм несовершенной конкуренции — монополистическая конкуренция. Основная функция монополистической конкуренции — сокращать издержки, обусловленные рыночной деятельностью.

Концепцию совершенной и несовершенной конкуренции органично дополняет концепция конкуренции с учетом субститутов. Она привлекает внимание к проблеме заменяемости используемых ресурсов в сфере производства, а также товаров и услуг в сфере потребления. Конкуренция с учетом субститутов в сфере потребления возникает преимущественно вследствие неизменных цен при меняющихся свойствах товаров. В этой связи усиливается роль неценовой конкуренции. И соответственно в теории и практике анализа конкуренции рыночного поведения фирм наиболее острой проблемой является установление разграничений между ценовой и неценовой конкуренциями. Тогда экономисты начинают выступать против идеи регулирования конкуренции только ценой. Они предпринимают попытку поставить конкуренцию с учетом субститутов в зависимость от потребителей, связывая размер рынка производителя с их предпочтениями. Однако ни одна из современных школ теорий конкуренции не дает полного ответа, когда фирма объективно нуждается в применении ценовой, а когда — неценовой конкуренции. Идея о разграничении между ценовой и неценовой конкуренциями продуктивна в качестве аналитического инструмента оценки состояния рыночной конкуренции. Теория конкуренции с учетом субститутов представляет собой качественно новый шаг в познании роли конкуренции в развитии потребностей.

Конкурентная борьба на российском рынке приобретает односторонний характер: конкурируют между собой иностранные фирмы. Российские фирмы слишком слабы. Пользуясь случаем, иностранные торговые фирмы перехватывают друг у друга инициативу, выделяя на эти цели миллионы долларов. Так, одна из ведущих в Европе германская сеть OBI по продаже товаров для дома и сада открыла в Москве уже шесть центров

и намерена в ближайшее время открыть еще 30 торговых центров, выделяя на эти цели 300 млн долл. Жестокая конкуренция иностранных фирм в российской экономике приводит к росту цен, а вместе с этим к снижению расходов населения на образование, здравоохранение, миграцию или снижению качества человеческого российского капитала. И может наступить такое время, когда российский человеческий капитал не будет востребован на рынке труда, что и будет самой высокой степенью социального риска в рыночной экономике России. Подобную ситуацию нельзя не предвидеть.

### Рыночная система

Основным координирующим механизмом капиталистической экономики служит рыночная система. **Капитализм** — это рыночная экономика. Решения, принимаемые покупателями и продавцами, реализуются через систему рынков. **Рынок** — это механизм, осуществляющий контакт между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товара или услуги. Равно как конкуренция служит регулирующим механизмом, система рынков и цен играет роль основной организующей силы. **Рыночная система представляет собой многосложную систему связей, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются.** Те, кто следует диктату рыночной системы, вознаграждаются, а тех, кто его игнорирует, система карает. Через эти системы связей капиталистическое общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно производить и каким образом распределять результаты производительного труда между экономическими единицами. Рыночная система служит не только механизмом, посредством которого общество выносит решения относительно того, как распределить свои ресурсы и производимую из них продукцию, но и как с ее помощью эти решения осуществлять на деле. При чистом капитализме рыночная система функционирует одновременно как механизм учета бесчисленных решений свободных индивидов и предприятий и как механизм для практического выполнения этих решений.

## Невмешательство государства в свободную рыночную экономику

Свободная рыночная экономика *исключает активную экономическую роль государства*. Экономисты-классики утверждают что нет объективной необходимости во вмешательстве государства (правительства) в функционирование свободной рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для осуществления предпринимательской деятельности, что конкурентная экономика способствует высокой степени эффективности использования или распределения своих ресурсов. Она как бы выступает в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы. Роль правительства поэтому должна ограничиваться защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с капитализмом и рыночной системой, в частности с экономическими кризисами, привели к тому, что правительство стало играть активную роль в экономике, особенно во второй половине XX в., и на свет появилась смешанная экономика.

### Другие свойства экономических систем

Частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес в качестве побудительной силы, конкуренция и опора на рыночную систему, ограниченная роль правительства — все это институты и принципы, которые ассоциируются с чистым капитализмом. Кроме того, существуют еще некоторые институты и формы деятельности, свойственные всем современным экономическим системам:

- 1) *использование передовой технологии и средств производства в крупных масштабах;*
- 2) *специализация;*
- 3) *применение денег.*

Современные экономические системы основываются на передовой технологии и широком использовании средств производства. При чис-

том капитализме орудием обеспечения технического прогресса служит — наряду со свободой выбора и стремлением приумножить личную выгоду — конкуренция. Конкурентная экономика обладает высокой эффективностью в деле мобилизации стимулов для создания новых продуктов и совершенствования технологии производства. Поэтому капитализм обуславливает широкое использование и относительно быстрое развитие сложных средств производства: инструментов, машин, крупных фабрик, складских помещений и оборудования, транспортных средств и маркетинга.

Почему важно наличие передовой технологии и широкое применение средств производства? Потому что производство становится более эффективным, так как применение новых средств производства, облегчающих производственный процесс, способствует росту производительности труда, следовательно, увеличению объема продукции.

Из анализа кривой производственных возможностей и основных черт проблемы экономии видно, что при полной занятости ресурсов и при полном объеме производства ресурсы приходится переключать с производства потребительских товаров на производство средств производства, чтобы высвободить ресурсы для производства средств производства, которые когда-нибудь в будущем повысят эффективность производства и позволят нам располагать большим объемом потребительских товаров. Подавляющее большинство потребителей практически сами не производят никаких товаров и услуг, которые они потребляют, а, напротив, из того, что они производят, потребляют очень мало или вовсе ничего. Рабочий, всю свою жизнь занятый штамповкой деталей для реактивных двигателей, может так никогда и не летать на самолете. Редко какие домохозяйства всерьез рассматривают возможность самим производить для себя и пищу, и жилье, и одежду. Человек, берущийся за все, вряд ли может быть хорошим специалистом. Специализация всегда обеспечит более производительный труд. Чтобы стать хорошим работником, надо постоянно выполнять один и тот же вид работы, избавляясь от потери времени, которую влечет за собой смена одного вида труда другим. Несомненно, что постоянный процесс развития общественного разделения труда имеет следствием повышение эффективности использования людских ресурсов.

Специализация желательна также и на региональном и международном уровне. Это особенно важно для обеспечения эффективности использования всей совокупности ресурсов.

Несмотря на эти преимущества, специализация влечет за собой и некоторые негативные последствия. Например, хорошо известна монотонность и нудность специализированного труда, особенно на сборочном конвейере. Чем меньше каждый из нас производит лично для себя, тем больше мы зависим от производства, осуществляемого другими. Например, стачка шахтеров способна очень быстро привести к нехватке топлива. Проблема возникает и на почве обмена излишками, обусловленными специализацией. Исследование этой проблемы подводит нас к рассмотрению вопроса о применении денег во внутренней и мировой экономике.

Практически все экономические системы, будь то передовые или отсталые, применяют деньги. Деньги как удобное средство для обмена товарами служат предпосылкой специализации. Правда, обмен может совершаться на бартерной основе, т.е. посредством обмена товаров на товары. Однако бартер как средство обмена может поставить перед экономикой

серьезные проблемы. Особенно серьезной проблемой является то обстоятельство, что бартерный обмен требует совпадения потребностей двух участников сделки. Итак, применение технологически прогрессивных средств производства, высокая степень специализации производства и использование денег являются базисными институциональными признаками всех современных рыночных систем.

### **Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода**

Чтобы понять роль рынков и цен в капиталистической системе, необходимо обратить внимание на два основных типа рынков чистого капитализма и характер совершаемых на них сделок.

**Цены, уплачиваемые за использование земли, труда, капитала и предпринимательской способности, устанавливаются на ресурсном рынке.** Здесь бизнес выступает на стороне спроса, а домохозяйства — на стороне предложения. **Цены на готовые изделия и услуги определяются на рынке продуктов.** Здесь уже домохозяйства выступают на стороне спроса, а бизнес — на стороне предложения.

Рассмотрим **ресурсный рынок**. Домохозяйства, которые непосредственно или косвенно (через находящиеся в их собственности торгово-промышленные корпорации) владеют всеми экономическими ресурсами, поставляют эти ресурсы предприятиям. Предприятия предъявляют спрос на ресурсы, с помощью которых производят товары и услуги. В результате взаимодействия спроса и предложения на огромное множество людских и материальных ресурсов устанавливается цена на каждый из них. Платежи, которые производят предприятия, покупая ресурсы, представляют собой издержки этих предприятий, и одновременно они образуют потоки заработной платы, ренты, процентов и прибылей в домохозяйства, поставляющие ресурсы.

Обратимся к **рынкам продуктов**. 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. В процессе расходования денежного дохода домохозяйства выражают свой спрос на бесчисленное множество товаров и услуг. Одновременно предприятия присоединяют 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. Заметим, 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.** Обратим внимание на тот факт, что и домохозяйства, и предприятия выступают на обоих основных рынках, но в каждом случае



Рис. 3.1. Кругооборот ресурсов, продуктов и дохода

на противоположных их сторонах. *На ресурсном рынке* предприятия выступают как покупатели, т.е. на стороне спроса, а домохозяйства как владельцы ресурсов и поставщики выступают продавцами, т.е. на стороне предложения. *На рынке продуктов* они меняются позициями: домохозяйства как потребители оказываются в стане покупателей, т.е. на стороне спроса, а предприятия находятся уже в лагере продавцов, т.е. на стороне предложения. Вместе с тем каждая из этих групп экономических единиц и покупает, и продает (рис. 3.1).

Далее за этими сделками стоит признак редкости. Поскольку домохозяйства располагают лишь ограниченными ресурсами для снабжения ими предприятий, денежные доходы потребителей также ограничены. Это означает, что доход каждого потребителя имеет свой предел. Ограниченное количество денег, очевидно, не позволяет приобрести все товары и услуги, которые потребитель пожелает купить. Равным образом, поскольку ресурсы редки, производство готовых товаров и услуг также ограничено.

Итак, домохозяйства в качестве собственников ресурсов продают свои ресурсы предприятиям, а в качестве потребителей расходуют свой денежный доход, полученный от продажи ресурсов, на покупку товаров и услуг. Чтобы производить товары и услуги, предприятия должны покупать ресурсы; их готовые изделия затем продаются домохозяйствам в обмен на потребительские

расходы последних или, с точки зрения предприятий, в обмен на получаемую ими выручку. Конечным результатом этого процесса служит реальный поток экономических ресурсов против часовой стрелки, а денежный поток доходов и потребительских расходов — по часовой стрелке. Эти потоки являются одновременными, причем они бесконечно повторяются.

## Глава 4

### МЕХАНИЗМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЦЕНА

*Определение рынков. Закон спроса. Кривая спроса. Неценовые детерминанты спроса. Изменение величины спроса. Закон предложения. Кривая предложения. Неценовые детерминанты предложения. Изменение величины предложения. Предложение и спрос: рыночное равновесие и равновесная цена. Изменения спроса и предложения*

#### Определение рынков

**Рынок** — это механизм, раскрывающий взаимодействие покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. При этом рынки приобретают различные формы: рынок продуктов, ресурсный рынок, рынок денежных доходов. Сейчас нас интересуют чисто конкурентные рынки. Чисто конкурентные рынки предполагают большое число независимо действующих покупателей и продавцов, заинтересованных в обмене продуктов. Здесь имеется в виду не тот тип рынка, к какому относятся магазин обуви и компьютеров, где «налицо» вывешены ценники, а такие конкурентные рынки, как центральная зерновая биржа, фондовая биржа или биржа иностранных валют, где равновесная цена «выявляется» посредством согласованных решений покупателей и продавцов. Необходимо выяснить, как устанавливаются цены на ресурсных рынках на основе решений, принимаемых конкурирующими предприятиями — предъявителями спроса, и на основе решений, принимаемых конкурирующими домохозяйствами — поставщиками ресурсов. В результате анализа рынка продуктов и ресурсного рынка попытаемся объяснить механизм формирования цен. Это конечная цель данной главы.

## Закон спроса

Для экономического анализа спрос имеет специфическое значение. Спрос изображается в виде графика, показывающего количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой из возможных цен в течение определенного периода времени. Он показывает то количество продукта, на которое будет предъявлен спрос при разных ценах.

**Суть закона спроса заключается в следующем:** *снижение цены ведет к возрастанию величины спроса. И наоборот, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Отсюда, закон спроса — это отрицательная, или обратная, связь между ценой и величиной спроса. Что лежит в основе этого закона? Чтобы ответить на этот вопрос, можно использовать несколько уровней аргументации:*

1) люди покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой.

Иными словами, высокая цена отбивает у потребителей охоту покупать, а низкая цена усиливает их желание совершить покупку по сниженным ценам;

2) потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается.

Поскольку потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности, т.е. принципа, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения;

3) закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения.

**Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

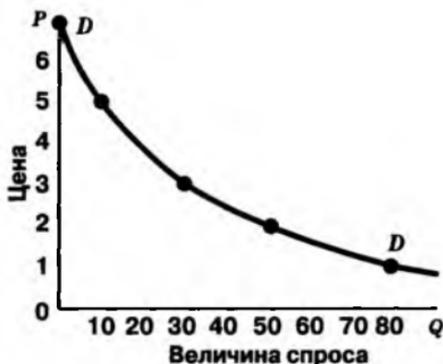
**Эффект замещения** выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители всегда склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на масло повышает покупательную способность потребителя и позволяет ему покупать больше масла (эффект дохода). При более низкой цене масла его покупка становится относительно более заманчивой, и его покупают вместо маргарина

(эффект замещения). Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

### Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену на вертикальной оси. Закон спроса гласит, что люди покупают большее



количество продукта при низкой цене, чем при высокой. Это находит отражение в нисходящем направлении кривой спроса (рис. 4.1).

Рис. 4.1. Кривая индивидуального спроса

Кривая индивидуального спроса представлена в виде нисходящей кривой *DD*, поскольку между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость.

### Неценовые детерминанты спроса

В своем анализе экономист исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Но существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. К ним относятся **неценовые детерминанты**, или так называемые факторы изменения спроса:

- 1) предпочтения потребителей, их вкусы;
- 2) число покупателей на рынке;
- 3) доходы потребителей;
- 4) цены на сопряженные товары;
- 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

Теперь рассмотрим перечисленные детерминанты подробнее.

1. *Вкусы потребителей*: благоприятное изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменениями моды, может означать, что спрос возрастет независимо от цены. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. Иначе говоря, появление нового продукта способно привести к изменению потребительских вкусов. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на долгоиграющие пластинки.



Рис. 4.2. Изменения в спросе

Изменение одной или более детерминант спроса вызывает изменение спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например от  $D_1$  к  $D_2$ . Уменьшение спроса смещает кривую спроса влево, например от  $D_1$  к  $D_3$ . Изменение величины спроса ведет к перемещению, вызываемому изменением цены данного продукта, от одной точки к другой на постоянной кривой спроса, на нашем графике — от  $a$  к  $b$ .

2. *Число покупателей*: увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение спроса, а уменьшение — сокращение спроса. Прямая связь.

3. *Доход*: в отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами.

4. *Цены на сопряженные товары*: сливочное масло и маргарин. Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь.

Есть другие пары продуктов — взаимодополняющие. Они «сопутствуют» друг другу в том смысле, что спрос на них предъясняется одновременно, т.е. спрос на них сопряженный. Например, спрос на бензин и моторное масло сопряжен — это дополняющие друг друга товары. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.

В то же время многие пары товаров вовсе не являются взаимосвязанными. Это независимые, самостоятельные товары. Например, для таких пар товаров, как картофель и сигареты, изменение цены на один товар очень мало повлияет или вовсе не повлияет на спрос на другой товар.

5. *Потребительские ожидания*: ожидания потребителей относительно повышения цен в будущем могут побудить их покупать больше, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен; равным образом и ожидание увеличения доходов может заставить потребителей меньше ограничивать текущие расходы. Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Итак, неценовые детерминанты спроса вызывают «изменения в спросе» (рис. 4.2).

## Изменение величины спроса

«Изменение в спросе» не следует смешивать с «изменением величины спроса». **Изменение в спросе выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса).** *Изменение величины спроса означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена — количество продукта» к другой.* Причиной изменения величины спроса служит изменение цены данного продукта.

## Закон предложения

Предложение следует рассматривать с точки зрения его величины. Вместо того, чтобы спрашивать, какое количество будет предлагаться по разным ценам, мы вправе спросить, какими должны быть цены, которые побудят производителя предлагать разное количество товара.

**Суть закона предложения такова: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение.** Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене. **Между ценой и величиной предложения существует прямая связь.**

## Кривая предложения

Прямую связь между величиной предложения и ценой продукта можно изобразить графически: это выражается в **восходящем направлении кривой предложения** (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Кривая индивидуального предложения

На графике кривая индивидуального предложения представлена в виде восходящей кривой SS, поскольку между величиной предложения и ценой существует прямая связь: по закону предложения производители производят большее количество продукта, если цена на него растет.

## Неценовые детерминанты предложения

При построении кривой предложения экономист исходит из допущения, что цена — основная детерминанта величины предложения любого продукта. Однако кривая предложения, так же как и кривая спроса, строится на предположении, согласно которому определенные неценовые детерминанты величины предложения даны заранее и не подвергаются изменениям. Если одна из этих неценовых детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения также будет меняться.

К основным неценовым детерминантам предложения относятся следующие:

- 1) цены на ресурсы;
- 2) технология производства;
- 3) налоги и дотации;
- 4) цены на другие товары;
- 5) ожидания изменения цен;
- 6) число продавцов на рынке.

Рассмотрим подробнее воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант (рис. 4.4).

1. **Цены на ресурсы:** снижение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение, т.е. переместит кривую предложения вправо. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, т.е. сместит кривую предложения влево.

2. **Технология:** нововведения в технологии позволяют более эффективно произвести единицу продукции и увеличить предложение.

3. **Налоги и дотации:** предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. **Цены на другие товары:** изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.



Рис. 4.4. Изменения в предложении

Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, от  $S_1$  к  $S_2$ . Уменьшение предложения смещает кривую предложения влево, от  $S_1$  к  $S_3$ ; передвижение от  $a$  до  $b$  означает изменение величины предложения.

5. **Ожидания:** ожидания изменений цены продукта в будущем могут повлиять на предложение продукта на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения в ближайшем будущем цен на автомобили может сократить текущее предложение этой продукции.

6. **Число продавцов:** чем больше число производителей, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше фирм в отрасли, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

**Итак, неценовые детерминанты предложения вызывают изменения в предложении.**

### Изменение величины предложения

Различие между изменением в предложении и изменением величины предложения такое же, как различие между изменением в спросе и изменением величины спроса. **Изменение в предложении выражается в смещении всей кривой предложения: увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево.** Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

Напротив, **изменение величины предложения означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой предложения.** Причиной такого передвижения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

### Предложение и спрос: рыночное равновесие и равновесная цена

Теперь можно свести вместе понятия предложения и спроса, чтобы выяснить, как рынок определяет цену продукта и количество, которое реально покупается и продается.

Точка пересечения  $E$  нисходящей кривой спроса  $D$  и восходящей кривой  $S$  показывает равновесную цену, в данном случае 3 долл. (рис. 4.5). Только при этой цене количество продукта равно тому количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В результате на рынке нет ни излишка, ни нехватки данного продукта. **Когда цена устанавливается на уровне, при котором решения производителей о продаже и решения потребителей о покупке взаимно согласуются — это называется равновесной ценой.** В нашем примере такие решения сов-



Рис. 4.5. Равновесная цена и количество продукта определяются рыночным спросом и предложением

местимы друг с другом лишь при цене 3 долл. При любой более высокой цене поставщики хотят продавать большее количество продукта, чем потребители готовы купить, — в результате возникает излишек; при любой более низкой цене потребители хотят купить большее количество, чем согласны продать производители, о чем свидетельствует возникающая нехватка. Расхождения между предложением продавцов и спросом покупателей порождают изменения цены, которые в конечном счете завершаются согласованием между собой этих двух противоположных желаний.

*Способность предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен.* В приведенном случае равновесная цена 3 долл. разгружает рынок, не оставляя обременительных излишек у продавцов и не создавая ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Если бы эти конкурентные цены автоматически не согласовывали друг с другом решения о предложении и спросе, понадобилась бы какая-то форма административного контроля со стороны правительства, чтобы устранять или регулировать нехватки или избытки, которые в противном случае могли бы возникать.

### Изменения спроса и предложения

Спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений в потребительских ожиданиях или колебаний цен на сопряженные товары. А предложение может изменяться под влиянием изменений ресурсных цен, технологии или налогов.

Наш анализ был бы неполным, если бы мы не рассмотрели воздействие изменений спроса и предложения на равновесную цену.

**Изменение спроса.** Сначала проанализируем последствия изменений спроса, приняв допущение о том, что предложение остается постоянным. Предположим, что спрос возрастает так, как показано на рис. 4.6, а. Как это повлияет на цену? Ответ: увеличение спроса, при прочих равных условиях (предложение), порождает эффект повышения цены и эффект увеличения количества продукта. Как показано на рис. 4.6, б уменьшение спроса обнаруживает как эффект снижения цены, так и эффект сокращения количества продукта. Итак, **существует прямая связь между изменением спроса и вытекающими отсюда изменениями и равновесной цены, и количества продукта.**

**Изменение предложения.** Теперь рассмотрим воздействие изменения предложения на цену, приняв допущение о том, что спрос постоянен. Когда предложение увеличивается, как это показано на рис. 4.6, в, новая точка пересечения, предложения и спроса расположена ниже равновесной цены. Однако равновесное количество продукта возрастает. Когда же предложение сокращается, это ведет к повышению цены продукта. Рисунок 4.6, г иллюстрирует подобную ситуацию. В данном случае цена повышается, а количество продукта уменьшается. Увеличение предложения порождает эффект понижения цены и эффект прироста количества продукта. Итак, **существует обратная связь между изменением предложения и проистекающим отсюда изменением равновесной цены, но связь между изменением предложения и проистекающим отсюда изменением количества продукта остается прямой.**

Совершенно очевидно, что может возникать множество более сложных случаев при изменении и предложения, и спроса. Возможны два случая, когда предполагается, что предложение и спрос изменяются в противоположных направлениях. *Первый случай.* Предположим, что предложение увеличивается, а спрос сокращается. Какое влияние окажет такой процесс на равновесную цену? Ответ: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, тогда как уменьшение спроса ведет к уменьшению равновесного количества продукта. Направление изменения количества продукта зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса.

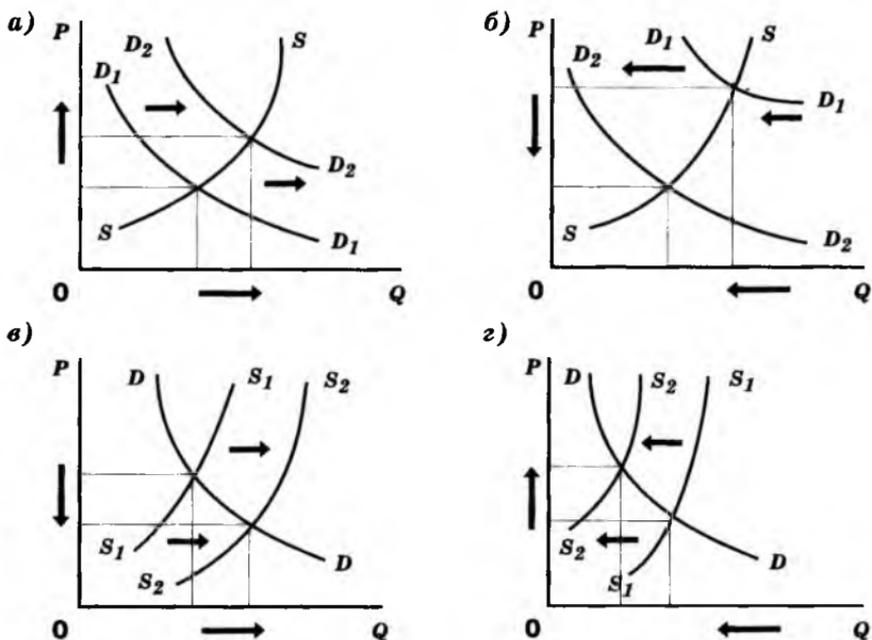


Рис. 4.6. Изменения спроса и предложения и их воздействие на цену и количество продукта: а — увеличение спроса; б — уменьшение спроса; в — увеличение предложения; г — уменьшение предложения

Второй возможный случай — это когда предложение сокращается, а спрос возрастает. Здесь наблюдаются два эффекта повышения цены. Воздействие на равновесное количество продукта в данном случае равнонаправлено и зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса. Если уменьшение предложения относительно больше, чем увеличение спроса, равновесное количество продукта окажется меньше, чем оно было первоначально. Однако если сокращение предложения относительно меньше, чем повышение спроса, равновесное количество продукта в результате этих изменений возрастет.

А что происходит, когда предложение и спрос изменяются в одном и том же направлении? Здесь следует сравнить два противоположных влияния на цену — эффект понижения цены в результате увеличения предложения и эффект повышения цены в результате увеличения спроса. Если масштабы увеличения предложения больше масштабов увеличения спроса, то в конечном счете равновесная цена снизится. Если произойдет противоположное, равновесная цена повысится. Воздействие на равновесное количество продукта однозначно: увеличение и предложение, и спроса ведет к увеличению количества продукта.

Могут возникать особые случаи, когда уменьшение спроса и уменьшение предложения, с одной стороны, и увеличение спроса и увеличение предложения — с другой, полностью нейтрализуют друг друга. В обоих этих случаях конечное воздействие на равновесную цену оказывается нулевым, цена не изменяется.

Теперь перенесем наш анализ спроса и предложения на *рынок иностранных валют*, т.е. на рынок, где разные национальные валюты обмениваются друг на друга. Здесь важно подчеркнуть два обстоятельства:

1) реальные рынки иностранных валют — это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих такими стандартными «продуктами», как американский доллар, немецкая марка, британский фунт стерлингов или японская иена;

2) цена, или обменный курс, национальной валюты — это необычная цена — в том смысле, что она связывает все внутренние цены со всеми иностранными ценами.

В результате изменения обменного курса могут произойти очень важные последствия для внутреннего производства и занятости какой-либо страны (подробнее см. разд. IV).

## Глава 5

### РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

*Фундаментальные вопросы рыночной экономики. «Невидимая рука»: конкуренция и контроль. Рыночная система: аргументы «за» и «против»*

#### Фундаментальные вопросы рыночной экономики

Вопросы:

1. **Что производить?** Какой набор товаров и услуг и в каком объеме наиболее полно удовлетворит материальные потребности общества?

2. **Как производить?** Как должно быть организовано производство? Какие фирмы должны осуществлять производство и какую применять технологию производства?

3. **Для кого производить?** Каким образом должна распределяться продукция экономики между индивидуальными потребителями?

Не менее важным вопросом является вопрос: *способна ли система адаптироваться к изменениям? Может ли система добиться надлежащей коррекции в связи с изменениями в по-*

требительском спросе, в поставках ресурсов и в технологии производства?

**Что производить?** В рыночной экономике производиться будут лишь те товары, производство которых может принести прибыль, а те товары, производство которых влечет за собой убытки, выпускаться не будут. **А что предопределяет получение прибыли или ее отсутствие?**

Ответ:

1) общий доход, который фирма получает от продажи своего продукта;

2) общие издержки его производства.

*Общий доход — это произведение рыночной цены продукта на количество проданного продукта. Общие издержки — это произведение цены каждого ресурса на использованное его количество в производстве, а затем суммирование затрат на каждый ресурс.*

Общие издержки включают платежи, которые необходимо произвести, чтобы приобрести и сохранить в своем распоряжении нужные количества ресурсов. В издержки производства должны входить не только заработная плата, процент на капитал и рентные платежи за землю, но также платежи предпринимателю за выполняемые им функции. *Плата за выполнение функций предпринимателем называется нормальной прибылью.* Следовательно, продукт будет производиться лишь тогда, когда общий доход от его продажи достаточно велик, чтобы можно было выплатить заработную плату, процент, ренту и нормальную прибыль. *Сумма превышения общего дохода над общими издержками производства называется чистой, или экономической, прибылью.*

Экономическая прибыль служит свидетельством того, что отрасль процветает. У такой отрасли возникает тенденция к превращению в *расширяющуюся отрасль* по мере того, как новые фирмы, привлекаемые этой прибылью, станут перемещаться сюда из менее прибыльных отраслей. В этой ситуации отрасль достигает своего «равновесного объема производства» по крайней мере до тех пор, пока новые изменения в рыночном спросе или предложении не нарушат это равновесие.

Но если исходная рыночная ситуация менее благоприятна для отрасли, то разумеется, фирмы не заинтересованы принимать участие в такой *сокращающейся отрасли*. Они устремят-

ся в другие отрасли, приносящие нормальную или даже экономическую прибыль. Соотношение рыночного предложения и спроса, зафиксированное в точке, где экономическая прибыль оказывается нулевой, и определяет общий размер производства продукта, так как в данном случае отрасль на время достигает равновесного объема производства.

Потребители расходуют свои деньги на те товары, которые они хотят и в состоянии покупать. Эти расходы фактически представляют собой «голосование рублем», посредством чего потребители декларируют свои потребности, предъявляя спрос на рынке продуктов. Если набирается достаточно большое количество таких «голосов», предприятия готовы производить данный продукт. Увеличение потребительского спроса означает рост экономической прибыли для отрасли, производящей этот продукт.

«Голоса» потребителей играют ключевую роль в решении вопроса о том, что и сколько производить.

**Как производить? Как должно быть организовано производство в рыночной экономике? Этот фундаментальный вопрос состоит из трех вопросов:**

1. Как должны распределяться ресурсы между отдельными отраслями?

2. Какие фирмы должны осуществлять производство в каждой отрасли?

3. Какую технологию каждая фирма должна применять?

Рассмотрим ответы на эти вопросы. Рыночная система направляет ресурсы в те отрасли, на продукты которых потребители предъявляют достаточно высокий спрос и производство этих продуктов может быть прибыльным. Одновременно рыночная система лишает неприбыльные отрасли редких ресурсов.

Второй и третий вопросы тесно взаимосвязаны.

**В конкурентной рыночной экономике производство осуществляют лишь те фирмы, которые желают и способны применять экономически наиболее эффективную технологию производства.**

Экономическая эффективность зависит от:

- 1) имеющейся технологии;
- 2) альтернативных комбинаций ресурсов, или факторов производства, которые обеспечивают выпуск желаемой продукции;
- 3) цен, по которым можно приобрести необходимые ресурсы.

**Иными словами, экономическая эффективность означает получение данного объема продукции при наименьших затратах редких ресурсов.**

Для кого производить? Любой данный продукт распределяется между потребителями на основе их способности и желания приобрести тот или иной продукт.

А что определяет способность потребителя? *Во-первых*, размер денежного дохода. *Во-вторых*, цены на продукты (ресурсы), которые играют ключевую роль в формировании структуры расходов потребителей (и домохозяйств).

Необходимо подчеркнуть, что рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо этические принципы. Те люди, которые являются собственниками материальных ресурсов по наследству, или в результате тяжелого труда и бережливости, или посредством обмана, получают крупные доходы и, таким образом, распоряжаются большими долями общественного продукта. Другие, в обмен на заработную плату, получают скудные денежные доходы и соответственно маленькие доли национального продукта.

**Изменения: как к ним приспособиться.** Рыночная система способна сигнализировать об изменениях в такой базисной сфере как потребление и вызывать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов. Это называется *направляющей, или ориентирующей, функцией цен*. Воздействуя на цены продуктов и на прибыли, изменения в потреблении диктуют расширение одних отраслей и сокращение других. Эти корректировки реализуются через перелив капитала из менее прибыльной отрасли в более прибыльную. При отсутствии рыночной системы, вероятно, правительственному плановому органу, пришлось бы взять на себя задачу изменения движения ресурсов в конкретные виды производства.

Рыночная система сама приспособляется к аналогичным фундаментальным изменениям, например, к изменениям в технологии и к изменениям в структуре предложения разных ресурсов.

Одно дело приспособляться к уже происходящим изменениям, и совсем другое дело — инициировать изменения, осо-

бенно желательные. Совместима ли рыночная система с совершенствованием технологии и накоплением капитала? На этот вопрос ответить нелегко, но попытаемся.

1. Конкурентная рыночная система содержит стимулы для технического прогресса.

Конкуренты должны следовать примеру самой прогрессивной фирмы, в противном случае их сразу же постигнет кара в виде убытков, а в перспективе и в виде банкротства. Постоянное повышение эффективности использования редких ресурсов требует такого же постоянного перераспределения ресурсов из отраслей, где технология производства менее эффективна, в отрасли, где она более эффективна.

2. Однако технический прогресс влечет за собой увеличение количества средств производства. Способна ли рыночная система обеспечить экономику средствами производства, на которых основывается технический прогресс? Да, способна.

Предприниматель может выделить часть дохода на накопление средств производства. Поступая так, он может в будущем обеспечить себе еще больший доход в виде прибыли, если инновации окажутся удачными. Более того, предприниматели, уплачивая процент, могут заимствовать часть доходов домохозяйств и использовать эти заемные средства для мобилизации все большего количества средств производства.

### **«Невидимая рука»: конкуренция и контроль**

Хотя организационным механизмом чистого капитализма служит рыночная система, необходимо признать важную роль конкуренции в качестве механизма контроля в такой экономике. Рыночный механизм предложения и спроса сообщает желания потребителей (общества) предприятиям, а через них и поставщикам ресурсов. Однако именно конкуренция заставляет предприятия и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти желания.

Проиллюстрируем сказанное. Увеличение потребительского спроса на какой-нибудь продукт повышает цену этого товара сверх издержек его производства, включающих заработную плату, ренту, процент и нормальную прибыль. Образующаяся в результате экономическая прибыль служит, по существу, сигналом для производителей о том, что общество требует большее количество этого продукта.

Именно конкуренция — особенно способность новых фирм вступать в данную отрасль — одновременно вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня, точно соответствующего издержкам производства.

Однако если в отрасли отсутствует конкуренция и в ней господствует, скажем, одна гигантская фирма (монополист), которая в состоянии воспрепятствовать вступлению в отрасль потенциальных конкурентов, такая фирма может, предотвращая расширение отрасли, продолжать извлекать экономическую прибыль.

Между тем конкуренция не ограничивает свою роль гарантированием надлежащей реакции на потребности общества. Именно конкуренция заставляет фирмы переходить на самые эффективные технологии производства. На конкурентном рынке неспособность некоторых фирм использовать самую экономичную технологию производства в конечном счете означает их устранение другими конкурирующими фирмами, которые применяют наиболее эффективные методы производства. Конкуренция обеспечивает условия, способствующие техническому прогрессу.

Весьма примечательным аспектом функционирования и корректировочных операций конкурентной рыночной системы является то, что именно конкуренция создает тождество частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, добивающиеся увеличения собственной выгоды и действующие в рамках конкурентной рыночной системы, одновременно — как бы направляемые «невидимой рукой» — способствуют обеспечению государственных или общественных интересов. При существующей конкурентной конъюнктуре фирмы применяют самую экономичную комбинацию ресурсов для производства данного объема продукции, поскольку это отвечает их частной выгоде. Поступать по-другому означало бы для них отказаться от прибылей или даже со временем потерпеть банкротство.

Но вместе с тем очевидно, что интересам общества отвечает использование редких ресурсов с наименьшими издержками. Поступать иначе — означало бы принесение в жертву альтернативных товаров, которые действительно необходимы обществу. Более того, именно личная выгода, поощряемая и направляемая конкурентной рыночной системой, стимулирует надлежащее реагирование на признанные изменения в потребностях общества. Предприятия, стремящиеся получать более высокую

прибыль, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся большего денежного вознаграждения за них, с другой, сталкиваются между собой об осуществлении тех самых изменений в распределении ресурсов, а следовательно, и в структуре продукции, которые в данное время требует общество. Иными словами, конкуренция контролирует и направляет мотив личной выгоды таким образом, что он *автоматически и неизбежно способствует наилучшему обеспечению интересов общества*. Концепция «невидимой руки» заключается в том, что когда фирмы максимизируют свою прибыль, общественный продукт также максимизируется.

### Рыночная система: аргументы «за» и «против»

Представляет ли собой рыночная система наилучший способ нахождения ответов на поставленные выше фундаментальные вопросы? Однозначного ответа на такой вопрос не существует. Имеется много альтернативных способов распределения редких ресурсов, т.е. разных экономических систем, что служит ярким свидетельством расхождения в оценках эффективности рыночной системы.

#### **Аргументы «за» рыночную систему.**

##### **1. Эффективность распределения ресурсов.**

Основной экономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она способствует эффективному распределению ресурсов. Согласно этому тезису, конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Она диктует применение наиболее эффективных методов комбинирования ресурсов для производства и способствует разработке и внедрению новых, более эффективных технологий производства. Короче, поборники рыночной системы доказывают, что «невидимая рука», таким образом, управляет личной выгодой, что она обеспечивает общество производством наибольшего количества необходимых товаров из имеющихся ресурсов. Это, следовательно, предполагает максимальную экономическую эффективность.

##### **2. Свобода.**

Важным неэкономическим аргументом в пользу рыночной системы служит то обстоятельство, что она делает ставку на роль личной свободы. Рыночная система предоставляет выбор и свободу предпринимательства и, собственно, на этой основе она и преуспевает. При рыночной системе

они свободно могут добиваться увеличения собственной выгоды с учетом, конечно, вознаграждений и наказаний, которые они получают от самой рыночной системы.

**Аргументы «против» рыночной системы.** Против рыночной системы выдвигается несколько критических аргументов:

а) ее контрольный механизм и конкуренция с течением времени ослабевают;

б) свойственные рыночной системе неравенство доходов, неспособность учитывать коллективные потребности и наличие внешних выгод и издержек препятствуют производству такого набора товаров и услуг, какой прежде всего необходим обществу;

в) конкурентная рыночная система не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен.

Итак: конкурентная рыночная система имеет «плюсы» и «минусы». Их корректировку осуществляет государство. Рассмотрим этот вопрос.

## Глава 6

### ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ (СМЕШАННОЙ) ЭКОНОМИКЕ

*Смешанная экономика. Экономические функции государства. Кругооборот дохода, ресурсов и продукта и государство*

#### Смешанная экономика

**Все реально функционирующие экономические системы — это системы «смешанные»:** повсюду правительство и рыночная система взаимодействуют с целью нахождения эффективного ответа на фундаментальные вопросы. Тем не менее развитые экономические системы мира резко отличаются друг от друга по степени участия правительства в экономике.

Количественно выразить экономическую роль правительства нелегко. Весьма распространенным показателем является доля правительства в национальном продукте. Помимо финан-

сирования производства правительство осуществляет также ряд программ социального страхования и социального обеспечения, ставя своей целью перераспределение дохода в частном секторе экономики. Статистика показывает, что в развитых капиталистических странах общий объем правительственных расходов — на покупку товаров и услуг и на социальные программы — колеблется от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  национального дохода. Наконец, множество трудноподдающихся количественному измерению регулирующих мер, предназначенных для защиты окружающей среды, охраны здоровья и труда рабочих, защиты потребителей от опасных продуктов, обеспечения равного доступа к вакантным рабочим местам и контроля за практикой ценообразования в определенных отраслях, вовлекают правительство практически во все сферы экономической деятельности. Экономическая роль правительства, несомненно, велика и всеобъемлюща. **В отличие от модели чистого капитализма экономику развитых стран лучше характеризовать как смешанный капитализм.**

### Экономические функции государства

Экономических функций государства много, и они разнообразны. Здесь рассмотрим основные формы экономической деятельности правительства, учитывая при этом неизбежность их частичного совмещения:

- 1) обеспечение правовой инфраструктуры, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
- 2) защита конкуренции;
- 3) перераспределение дохода и ресурсов;
- 4) производство общественных благ и услуг;
- 5) стабилизация экономики, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста.

Кратко рассмотрим перечисленные функции.

**Правовая инфраструктура.** *Государство берет на себя задачу обеспечения правовой базы, являющейся предпосылкой эффективного функционирования рыночной экономики.* Необходимая правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса частным предприятиям, определе-

ние прав частной собственности и гарантирование соблюдения контрактов.

Государство устанавливает законные «правила игры», регулирующие отношения между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг.

Государство получает возможность выполнять функции арбитра в области экономических связей, выявлять случаи нечестной практики экономических агентов и применять власть для наложения соответствующих наказаний.

Государство обеспечивает поддержание общественного порядка, создание денежной системы, введение стандартов измерения веса и количества продуктов, облегчающих обмен товаров и услуг.

Государство вводит правила поведения, которыми должны руководствоваться производители в своих отношениях с потребителями. Оно запрещает продажу фальсифицированных или с поддельной маркой пищевых продуктов и лекарств, требует обозначения на упаковке чистого веса и ингредиентов продукта, устанавливает стандарты качества, которые надо обязательно указывать на этикетках консервированных пищевых продуктов, и воспрещает помещать ложные сведения на этикетках патентованных лекарств. Все эти меры преследуют цель предотвратить обманные действия производителей и одновременно укрепить веру публики в совершенство рыночной системы. Аналогичное законодательство относится и к отношениям между рабочими и менеджерами, к отношениям между самими фирмами.

Такого рода деятельность правительства улучшает распределение ресурсов. Обеспечение рынка средством обращения, гарантирование качества продуктов, определение прав собственности и ответственность за соблюдение условий контрактов — все эти меры обуславливают увеличение объема торговли. Они расширяют рынки и позволяют осуществлять все более глубокую специализацию в использовании как материальных, так и людских ресурсов. А такая специализация означает более эффективное распределение ресурсов. Однако некоторые считают, что правительство чрезмерно регулирует взаимоотношения предприятий, потребителей и рабочих, тем самым подавляя экономические стимулы и подрывая эффективность производства.

**Защита конкуренции.** Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в капиталистической экономике. Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков

ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя. При конкуренции именно решения многих продавцов и покупателей о предложении и спросе определяют рыночные цены. Это значит, что индивидуальные производители и поставщики ресурсов могут лишь приспосабливаться к желаниям покупателей, которые рыночная система регистрирует и доводит до сведения продавцов. Конкурирующих производителей, подчиняющихся воле рыночной системы, ждут прибыль и упрочение их позиций; уделом же тех, кто нарушает законы рынка, являются убытки и в конечном счете банкротство. При конкуренции покупатель — это хозяин, рынок — его агент, а предприятия — его слуги.

Рост монополии резко изменяет эту ситуацию. Что такое монополия? В широком смысле — это ситуация, при которой каждый продавец в состоянии оказать влияние на общий объем предложения, а поэтому и на цену продаваемого продукта. Каково значение такой ситуации? Оно таково: монополия порождает нерациональное распределение экономических ресурсов. Когда монополия заменяет собой конкуренцию, она может воздействовать на рынок или манипулировать ценами к собственной выгоде и в ущерб обществу в целом.

В странах с развитой рыночной экономикой правительство пытается установить контроль над монополиями преимущественно в двух случаях. В первом случае в отношении «естественных монополий», или производственной инфраструктуры, т.е. тех отраслей, технологические и экономические условия которых исключают возможность существования конкурентных рынков. Государство в лице правительства образовало комиссии для регулирования цен и установило стандарты на предоставляемые услуги. Это транспорт, связь, производство и снабжение электроэнергией и другие предприятия общественного пользования. На уровне местных органов власти довольно обычной является государственная собственность на предприятия электроэнергетики и водоснабжения. Во втором случае на подавляющем большинстве рынков эффективное производство может быть обеспечено только при высокой степени развития конкуренции.

**Правительства принимают ряд антимонополистических, или антитрестовских, законов с целью защиты и усиления конкуренции в качестве эффективного регулятора поведения бизнеса.**

Рыночной системе, в ее оптимальном варианте, все же присущи недостатки, вынуждающие правительство стимулировать и модифицировать ее функционирование, в частности перераспределение дохода и ресурсов.

**Перераспределение дохода и ресурсов.** Несмотря на эффективность рыночной системы, тем не менее она влечет за собой значительное неравенство в распределении денежного дохода, а следовательно, и в распределении национального продукта между индивидуальными домохозяйствами.

Бедность среди общего изобилия продолжает оставаться острой экономической и политической проблемой в странах с развитой рыночной экономикой.

**Правительство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе.** Эта задача решается следующим образом. *Во-первых*, правительство через трансфертные платежи обеспечивает пособия нуждающимся, вспомоществование иждивенцам и инвалидам, а безработным пособия по безработице. *Во-вторых*, правительство изменяет распределение доходов путем рыночного вмешательства, т.е. путем модификации цен, устанавливаемых рыночными силами. Гарантирование цен фермерам и законодательство о минимальных ставках заработной платы — наглядные примеры того, как правительство фиксирует цены с целью повысить доходы определенных групп населения. *В-третьих*, немаловажно, чтобы налог на личные доходы применялся для изъятия большей доли доходов у богатых, чем у бедных. Правда, считается, что в действительности налоговая система оказывает весьма умеренное влияние на распределение доходов.

Экономистам известны два случая резкого нарушения функционирования рынка, в которых конкурентная рыночная система либо 1) производила «не те» количества определенных товаров и услуг, либо 2) оказалась не в состоянии вообще выделить какие бы то ни было ресурсы на производство некоторых товаров и услуг, выпуск которых экономически оправдан. *Первый случай* связан с переливами ресурсов, или побочными эффектами, *второй* — с государственными, или социальными, благами.

Перелив возникает тогда, когда некоторые выгоды или издержки, связанные с производством или потреблением товара, «перемещаются» к третьим сторонам, т.е. к сторонам, не являющимся непосредственными покупателями или продавцами. В этом случае вызываются побочные эффекты, поскольку они представляют собой выгоды и издержки, выпадающие на долю индивида или группы, не являющихся участниками рыночной

сделки. Когда производство или потребление товара порождает не компенсируемые издержки у какой-нибудь третьей стороны, тогда возникают издержки перелива. Наиболее очевидные издержки перелива связаны с инфраструктурой, например, с загрязнением окружающей среды. Когда химическое предприятие отправляет свои промышленные стоки в озеро или реку, то купальщики, рыбаки и совершающие лодочные прогулки, не говоря уж о городах, изыскивающих источники нормального водоснабжения, — все они несут издержки перелива.

Какие меры может правительство принять для урегулирования проблемы непропорционального распределения ресурсов, связанной с издержками перелива? Еще точнее, как может правительство издержки перелива «трансформировать во внутренние издержки производства»? Обычно применяются два типа мер: законодательные меры и особые налоги.

Вариант решения возникает в условиях, когда выгоды перелива чрезвычайно велики. Правительство может просто взять на себя финансирование таких отраслей или, в крайнем случае, превратить их в собственность государства и непосредственно ими управлять.

**Общественные блага и услуги.** *Существуют определенные виды товаров и услуг, называемые государственными или общественными благами или инфраструктурой, которые рыночная система вообще не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления. **Общественные блага (инфраструктура) неделимы, они состоят из таких крупных единиц, что не могут быть проданы индивидуальным покупателям.** Еще важнее то обстоятельство, что на них не распространяется принцип исключения, т.е. не существует эффективных способов отстранения индивидов от пользования выгодами общественных благ, как только эти блага возникают. Получение выгод от товаров индивидуального потребления основывается на их покупке, выгоды от общественных благ достаются обществу в результате производства таких благ.*

Классическим примером общественного блага служит маяк, предохраняющий корабли от коварного морского побережья или гавани. Строительство маяка может оказаться экономически обоснованным, если выгоды (меньше кораблекрушений) превысят производственные затраты. Однако выгода, приходящаяся на долю каждого пользователя маяком, не

может окупить приобретение такого крупного и неделимого продукта. Во всяком случае, после введения маяка в эксплуатацию его сигнальный свет служит ориентиром для всех судов. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользоваться выгодами от маяка. Поэтому зачем какому-нибудь судовладельцу добровольно оплачивать такие выгоды? Свет маяка виден всем, и если судовладелец предпочитает за это не платить, капитану корабля нельзя запретить пользоваться сигналами маяка. Люди могут пользоваться выгодами некоего продукта, не неся никаких издержек на его производство. Поскольку в данном случае принцип исключения неприменим, то не существует никаких стимулов для частного предприятия предлагать рынку маяки. Учитывая, что услуги маяков невозможно ни выразить в ценах, ни продавать, совершенно очевидно, что частным фирмам нет никакой выгоды направлять ресурсы на их строительство. И так, здесь мы имеем дело с услугой, которая приносит существенную выгоду, но на производство которой рынок не станет выделять ресурсы. Другими видами общественных благ являются национальная оборона, регулирование паводков, борьба с насекомыми. Следовательно, чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, обеспечить их должен государственный сектор, а финансировать их производство следует за счет налогов.

В отличие от товаров индивидуального потребления, покупаемых у частных предприятий на основе самостоятельных решений самих индивидов, общественные блага приобретаются через посредство правительства на основе групповых или коллективных решений. Точнее, виды и объемы производства различных общественных благ определяются в демократическом государстве политическими методами, т.е. путем голосования. Объемы потребления общественных благ представляют собой вопрос государственной политики. Эти групповые решения, принимаемые на политической арене, служат дополнением к решениям домохозяйств и предприятий, дающим ответы на фундаментальные вопросы.

Как именно перераспределяются ресурсы из производства товаров индивидуального пользования в производство общественных благ? В экономике, где существует полная занятость, перед государством стоит задача высвобождения ресурсов, применяемых в производстве товаров индивидуального потребления, для направления их в производство общественных благ. Очевидный способ высвобождения ресурсов из частного сектора заключается в том, чтобы сократить частный спрос на них. Это достигается путем обложения предприятий и домохозяйств налогами, тем самым выключая часть их доходов, т.е. часть их потенциальной покупательной способности, из потоков «доходы-расходы». Полу-

чая меньшие доходы, предприятия и домохозяйства оказываются вынужденными сократить свои инвестиционные и потребительские расходы. Итак, налоги уменьшают спрос на товары и услуги индивидуального пользования, а это, в свою очередь, вызывает снижение частного спроса на ресурсы. Передавая покупательную способность частных экономических агентов правительству, налоги высвобождают ресурсы из частной сферы их применения. Затем правительство, расходуя налоговые поступления, может само направить эти ресурсы в производство общественных благ и услуг. Например, налоги на доходы корпораций и на личные доходы высвобождают ресурсы из производства инвестиционных товаров (сверлильных станков, автофургонов, складских сооружений и т.д.). Правительство может пустить эти ресурсы на производство управляемых ракет, военных самолетов, на строительство новых школ и автомагистралей. Правительство сознательно перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта страны.

**Стабилизация.** Одна из главных функций правительства состоит в том, чтобы стабилизировать экономику. **Это означает помогать частной экономике обеспечивать:**

- 1) полную занятость ресурсов;**
- 2) стабильный уровень цен.**

Как может правительство это осуществить? Ответ один — только через правительственные расходы и налогообложение. Скажем, чтобы не допустить безработицы, правительству надлежит увеличить собственные расходы на общественные блага и услуги и сократить налоги с целью стимулирования расходов частного сектора. В то же время, если в экономике появилась «угроза» инфляции, нужно сокращать правительственные расходы на общественные блага и услуги и увеличивать налоги с целью сокращения расходов частного сектора.

### **Кругооборот дохода, ресурсов и продукта и государство**

**В смешанной экономике правительство полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств.**

В этой связи возникла расширенная модель кругооборота. Скажем, структура налогов, которая черпает налоговые поступ-



**Рис. 6.1. Кругооборот дохода, ресурсов и продукта и государство**  
 Правительственные расходы, налоги и трансфертные платежи оказывают влияние на распределение дохода, на распределение ресурсов и на уровень экономической активности.

ления главным образом у состоятельных домохозяйств и которая сочетается с системой трансфертных платежей домохозяйствам с низкими доходами, приводит в результате к большему равенству в распределении доходов, подразумевая такое распределение ресурсов, которое отличается от их распределения в условиях чистого капитализма. Правительство покупает товары и рабочую силу подобно тому, как покупают домохозяйства. Из рис. 6.1 видно, что правительственные расходы выступают как органическая часть кругооборота дохода, ресурсов и продукта. Например, если в экономике существует безработица, увеличение правительственных расходов при неизменных налогах и трансфертных платежах должно привести к увеличению совокупных расходов, объема производства, занятости. В свою очередь, при данном уровне правительственных расходов сокращение налогов или увеличение трансфертных платежей должно увеличить доходы, которые можно использовать на то, чтобы их тратить, и тем самым стимулировать рост личных расходов. Наоборот, при возникновении инфляции требуется противоположная политика правительства: необходимо

сократить правительственные расходы, увеличить налоги и уменьшить трансфертные платежи.

**Модель кругооборота дохода, ресурсов и продукта и правительство — это полезный инструмент анализа того, как правительство выполняет свои функции перераспределения дохода и ресурсов, распределения ресурсов и стабилизации экономики.**

## Глава 7 МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

*Домохозяйства. Деловые предприятия (фирмы): сущность и организационные формы. Малый бизнес. Международный сектор*

### Домохозяйства

**Домохозяйства — это первый компонент частного сектора в смешанной экономике. Они являются основными поставщиками всех экономических ресурсов и одновременно основной расходующей группой в национальном хозяйстве.**

Домохозяйства играют двойственную роль: в первую очередь, как получатели дохода и во вторую — как расходующая группа.

**Домохозяйства как получатели дохода.** Существуют два взаимосвязанных подхода к изучению проблемы распределения дохода.

**Функциональное распределение дохода** связано с делением денежного дохода общества на заработную плату, ренту, процент и прибыль. Совокупный доход распределяется в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за работу; рента и процент — за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности; прибыль поступает к владельцам корпораций и иных предприятий.

Основным источником дохода домохозяйств является заработная плата, выплачиваемая рабочим и служащим компаниями или государственными учреждениями. **В капиталистической системе основная часть общего дохода приходится**

на труд, а не на капитал. Доход мелких собственников, т.е. врачей, адвокатов, фермеров, владельцев мелких предприятий, является по существу комбинацией заработной платы, прибыли, ренты и процента. Суть последних трех источников дохода понятна из их названия. Те домохозяйства, которые владеют акциями корпораций, получают на свои вложения доход в виде дивидендов. Многие домохозяйства владеют облигациями и сберегательными счетами, которые приносят доход в виде процентов. Рентный доход получают домохозяйства за предоставление компаниям зданий, земли и других природных ресурсов.

**Личное распределение дохода.** Личный доход распределяется весьма неравномерно. Равное распределение имело бы место в том случае, если бы все достигали одного уровня. Фактически же наиболее обеспеченная часть семей получает доход в десятки раз превышающий доход беднейшей части семей. В этой связи большинство экономистов сходятся во мнении, что существует значительное неравенство в распределении дохода.

**Домохозяйства как расходующая группа.** Каким образом домохозяйства распоряжаются доходом, который они получают? Ответ прост: часть поступает государству в форме индивидуальных налогов, а остаток распадается на личные сбережения и личное потребление.

**Налоги с граждан,** основным компонентом которых является подоходный налог, имеют тенденцию к росту. Эта тенденция характерна для всех развитых стран. Следовательно, рост подоходного налога уменьшает доход граждан.

**Личные сбережения.** Домохозяйства после уплаты налогов имеют только две возможности распорядиться своими доходами — направить их на сбережение или на потребление.

**Сбережения — это часть дохода после выплаты налога, которая не потребляется.** Сбережения поступают на банковские счета, вкладываются в страховые полисы, облигации, акции и другие финансовые активы. Именно поэтому **сбережения выступают как основа инвестиций.**

Причины для сбережений многочисленны, но все они сводятся либо к защите доходов, либо к биржевым играм, спекуляции. Домохозяйства делают сбережения, чтобы обеспечить себя на «черный день», в случае болезни, несчастного случая, безработицы, в случае выхода на пенсию, что-

бы финансировать обучение детей или просто для полной финансовой обеспеченности своей семьи. Можно направить часть своего дохода на покупку ценных бумаг, наживаясь на повышении их номинальной стоимости.

Возможность делать сбережения зависит главным образом от размеров дохода. Если доход очень низкий, домохозяйство вынуждено расходовать имеющиеся сбережения. Это означает, что расходы, затрачиваемые на потребление, превышают их доход, оставшийся после уплаты налогов. Если же доходы растут, то домохозяйствам удастся увеличить свои сбережения.

Сбережения и расходы на потребление находятся в прямой зависимости от размера дохода и цен на товары и услуги.

**Личное потребление. Большая часть общего дохода выступает в виде расходов на личное потребление.** Поскольку масштабы и структура общего объема производства страны в значительной мере зависят от размера и структуры потребительских расходов, необходимо изучить, каким образом домохозяйства распределяют свои расходы на разнообразные товары и услуги. **Потребительские расходы — это:**

- 1) расходы на товары длительного пользования;
- 2) расходы на товары кратковременного пользования;
- 3) расходы на услуги.

Если предполагаемый срок службы товара один год или более, он считается товаром длительного пользования; если же этот срок менее одного года, то это товар кратковременного пользования.

Автомобили, стиральные машины, персональные компьютеры и большая часть мебели служат яркими примерами товаров длительного пользования. Большинство продуктов и предметов одежды представляют собой товары кратковременного пользования. Услуги — это обслуживающие потребителей врачами, адвокатами, парикмахерами и т.д. Экономика развитых стран ориентирована на услуги, так как в эту сферу направлено более половины потребительских расходов. Потребители осуществляют свои расходы по собственному усмотрению и могут отложить их во времени. В период устойчивого подъема товары длительного пользования обычно заменяются новыми. Так обычно обстоит дело с автомобилями и большей частью основных бытовых приборов в домохозяйстве. Но если наступает спад, потребители воздерживаются от расходов на товары длительного пользования и пользуются старыми моделями автомобилей и устаревшими электробытовыми приборами для домашнего хозяйства. Желание сохранить деньги для товаров кратковременного пользования — предметов первой необходимости: продуктов, одежды — может вызвать радикальное сокращение расходов на предметы длительного пользования. Сказанное относится также ко многим видам услуг. Если операцию по поводу острого аппендицита нельзя отсрочить, то образование, услуги зубного врача и разнообразные менее неотложные услуги могут быть отсрочены или, при необходимости, от них можно вовсе отказаться.

## Деловые предприятия (фирмы): сущность и организационные формы

**Фирма** — объединение юридических и физических лиц, предпринимателей для осуществления совместной производственной, торговой, финансовой либо другой экономической деятельности. Фирма в обязательном порядке должна иметь статус юридического лица и действовать на основе договора между двумя или несколькими физическими лицами, каждое из которых несет полную личную ответственность за долги фирмы. Участники фирмы с ограниченной ответственностью имеют ограниченную ответственность за долг и фирма в пределах своего пая (вложенного капитала). Фирма может существовать в виде объединения, товарищества, хозяйственных обществ, корпорации и т.д.

Фундаментальным условием успешного функционирования фирмы является оптимальное взаимодействие ее внутренней и внешней среды.

*Внутренняя среда* — это технология, цели, задачи, персонал, структура управления фирмой, финансы, стратегическое планирование, маркетинговые решения, анализ хозяйственной деятельности и контроль. Внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь целями. *Внешняя среда* — это, с одной стороны, поставщики ресурсов, потребители, система конкуренции, рынков и цен, уровни инфляции, налоги, законы и государственное регулирование, правовые факторы; с другой стороны, состояние экономики, НТП, политические, международные и социально-культурные факторы, т. е. макроэкономические условия, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через *маркетинг* фирма как бы входит во внешнюю среду и живет по его законам. Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности не могут быть теми, на которые она рассчитывала. Таким образом, внутренняя и внешняя среда фирмы жестко связаны.

**Как расширяются фирмы?** Есть два пути. *Первый путь* — предполагает увеличение «поля деятельности», или доли рынка, за счет объединения 2—3 фирм и более под «одной крышей». *Второй путь* — это производство новых товаров на основе специализации или расширения ассортимента товаров.

Почему расширяются фирмы? *Во-первых*, чтобы сократить средние издержки и увеличить прибыль; *во-вторых*, чтобы обеспечить стабильность хозяйственной деятельности; *в-третьих*, чтобы укрепиться на рынке.

Как определить размер фирмы? Нет ни одного удовлетворительного способа определения размеров фирмы. Чаще всего для этого учитывается: 1) количество занятых в ней рабочих. Однако такой показатель может ввести в заблуждение, потому что не учитывает следующие обстоятельства: очень крупные предприятия, например, нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно небольшом количестве рабочих. По этой причине статистические данные о размерах фирм еще включают: 2) стоимость используемого ими капитала и 3) выпуск продукции в денежном выражении.

**Крупные фирмы и их типы.** Крупные фирмы могут быть объединениями разного типа.

**1. Горизонтальное объединение (*horizontal combination*)** — объединение предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной фирмы. Есть несколько причин для такого объединения, или интеграции:

- 1) уменьшение средних издержек;
- 2) увеличение контроля над рынком, что безусловно, уменьшает количество конкурентов;
- 3) закрытие нерентабельных заводов или фабрик и концентрация производства на более эффективных предприятиях.

**2. Вертикальное объединение (*vertical combination*)** — группа предприятий, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной фирмы. На сегодняшний же день все без исключения крупные фирмы в развитых странах представляют собой *вертикальное* объединение предприятий, т. е. предприятий, специализирующихся на различных, но взаимосвязанных операциях единого производственного процесса.

**3. Конгломеративное объединение (*conglomerate combination*)** — когда группа предприятий включает предприятия различных, но не взаимосвязанных отраслей, т. е. они не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Такой тип интеграции называется **конгломе-**

## Деловые предприятия (фирмы): сущность и организационные формы

**Фирма** — объединение юридических и физических лиц, предпринимателей для осуществления совместной производственной, торговой, финансовой либо другой экономической деятельности. Фирма в обязательном порядке должна иметь статус юридического лица и действовать на основе договора между двумя или несколькими физическими лицами, каждое из которых несет полную личную ответственность за долги фирмы. Участники фирмы с ограниченной ответственностью имеют ограниченную ответственность за долг и фирма в пределах своего пая (вложенного капитала). Фирма может существовать в виде объединения, товарищества, хозяйственных обществ, корпорации и т.д.

Фундаментальным условием успешного функционирования фирмы является оптимальное взаимодействие ее внутренней и внешней среды.

*Внутренняя среда* — это технология, цели, задачи, персонал, структура управления фирмой, финансы, стратегическое планирование, маркетинговые решения, анализ хозяйственной деятельности и контроль. Внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь целями. *Внешняя среда* — это, с одной стороны, поставщики ресурсов, потребители, система конкуренции, рынков и цен, уровни инфляции, налоги, законы и государственное регулирование, правовые факторы; с другой стороны, состояние экономики, НТП, политические, международные и социально-культурные факторы, т. е. макроэкономические условия, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через *маркетинг* фирма как бы входит во внешнюю среду и живет по его законам. Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности не могут быть теми, на которые она рассчитывала. Таким образом, внутренняя и внешняя среда фирмы жестко связаны.

**Как расширяются фирмы?** Есть два пути. *Первый путь* — предполагает увеличение «поля деятельности», или доли рынка, за счет объединения 2—3 фирм и более под «одной крышей». *Второй путь* — это производство новых товаров на основе специализации или расширения ассортимента товаров.

Почему расширяются фирмы? *Во-первых*, чтобы сократить средние издержки и увеличить прибыль; *во-вторых*, чтобы обеспечить стабильность хозяйственной деятельности; *в-третьих*, чтобы укрепиться на рынке.

Как определить размер фирмы? Нет ни одного удовлетворительного способа определения размеров фирмы. Чаще всего для этого учитывается: 1) количество занятых в ней рабочих. Однако такой показатель может ввести в заблуждение, потому что не учитывает следующие обстоятельства: очень крупные предприятия, например, нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно небольшом количестве рабочих. По этой причине статистические данные о размерах фирм еще включают: 2) стоимость используемого ими капитала и 3) выпуск продукции в денежном выражении.

**Крупные фирмы и их типы.** Крупные фирмы могут быть объединениями разного типа.

**1. Горизонтальное объединение (*horizontal combination*)** — объединение предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной фирмы. Есть несколько причин для такого объединения, или интеграции:

- 1) уменьшение средних издержек;
- 2) увеличение контроля над рынком, что безусловно, уменьшает количество конкурентов;
- 3) закрытие нерентабельных заводов или фабрик и концентрация производства на более эффективных предприятиях.

**2. Вертикальное объединение (*vertical combination*)** — группа предприятий, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной фирмы. На сегодняшний же день все без исключения крупные фирмы в развитых странах представляют собой *вертикальное* объединение предприятий, т. е. предприятий, специализирующихся на различных, но взаимосвязанных операциях единого производственного процесса.

**3. Конгломеративное объединение (*conglomerate combination*)** — когда группа предприятий включает предприятия различных, но не взаимосвязанных отраслей, т. е. они не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Такой тип интеграции называется **конгломе-**

### **Преимущества:**

1) корпорация — наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала;

2) ограниченная ответственность: владельцы корпораций (т. е. держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций; их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация пойдет ко дну;

3) благодаря своим привилегиям в области привлечения денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем и расширять масштабы операции, а также реализовывать преимущества объединения капиталов;

4) поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независимо от ее владельцев и в этом отношении — от ее собственных должностных лиц.

### **Недостатки:**

1) регистрация устава корпорации сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги;

2) с общественной точки зрения в корпоративной форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений.

## **Малый бизнес**

**Малый бизнес (МБ)** — совокупность мелких и средних частных предприятий; многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости играют важную стабилизирующую роль в экономике и это наиболее мобильный сектор экономики. Он объединяет значительную часть трудовых ресурсов страны. Именно небольшие фирмы образуют своеобразный фундамент, на котором строятся более высокие «этажи» хозяйства и который во многом определяет «архитектуру» всего здания экономики.

**Плюсы МБ:** функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная взаимосвязь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом.

**Минусы МБ:** зависимость от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий; относительно небольшой капитал; простота управления.

В современной экономике имеются такие сферы деятельности, где малый размер предприятия обеспечивает наибольшую эффективность. Бизнес-инкубаторы являются одним из самых эффективных инструментов поддержки малого бизнеса. Боль-

Множество малых предприятий затрачивают невероятные усилия на решение организационных вопросов, таких, как поиск помещений для производства и офиса, организация связи, приобретение вычислительной и оргтехники, поиск квалифицированных бухгалтерских, юридических и прочих услуг. Основной задачей бизнес-инкубатора как раз и является оказание подобных услуг субъектам малого предпринимательства, чтобы предприниматели на начальном этапе могли сконцентрироваться на развитии своего бизнеса. Конечным продуктом деятельности бизнес-инкубатора является независимый предприниматель, хорошо адаптированный к условиям рыночной среды. МБ успешно взаимодействует с крупным бизнесом.

Гибкость — это самое большое преимущество МБ над крупным. Он может гораздо быстрее приспособиться к изменениям спроса и предложения товаров и услуг.

### Международный сектор

**Международный сектор — это третий компонент частного сектора.**

Современная рыночная экономика опутана сложной сетью хозяйственных связей с остальным миром: возрастает значение международной торговли и финансов. Можно носить майки, сделанные в Таиланде, и наручные часы из Японии, стереосистема или телевизор могут быть из Кореи, велосипед может быть произведен в Англии или ФРГ. Газеты уделяют внимание сообщениям о хроническом дефиците торгового баланса, об изменении международной стоимости доллара, о торговых переговорах с Японией и о задолженности менее развитых стран американским банкам. Международная торговля оказывает многократное воздействие на современную экономику всех стран.

Она дает значительные экономические выгоды:

- а) в форме наиболее эффективного использования мировых ресурсов;
- б) усиливает конкуренцию.

Потенциальным недостатком является то, что международные экономические отношения порождают новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне (подробнее см. разд. IV).

### МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА (на примере США)

*Роль государственного вмешательства в экономику. Финансы федерального правительства. Финансы штатов и местных органов власти США. Налоговая структура американской экономики*

#### Роль государственного вмешательства в экономику

Относительно масштабов вмешательства государства в экономику идет постоянная дискуссия. Поэтому необходимо хорошо разобраться в практической деятельности государства. Для этого необходимо рассмотреть два направления.

*Во-первых*, роль государственного сектора как получателя и распорядителя «дохода». **Прямое воздействие государства на экономику наиболее ощутимо через налогообложение и правительственные расходы.** Однако существует косвенное вмешательство государства в экономическую жизнь. Например, за последние два десятилетия в развитых странах значительно возросла регулирующая роль государства. Государственное регулирование экономики вызывает важные последствия для производства, занятости, производительности труда, уровня цен и размещения ресурсов. Они более значительны, чем сбор налогов и расходы на финансирование регулирующих агентств. Одним словом, рассмотрение лишь правительственных затрат и налоговых поступлений не дает полного понимания экономической важности государственного сектора.

*Во-вторых*, между деятельностью частного и государственного секторов в экономике существует фундаментальное различие. Оно выражается в том, что в первом случае экономическая деятельность носит добровольный характер, в последнем — обязательный. Доходы и расходы домохозяйств и предприятий являются результатом их добровольных решений о покупке и продаже товаров и ресурсов. Правительственные же налоговые поступления являются результатом обязательного налогообложения. Домохозяйства и предприятия не имеют выбора, они вынуждены платить налоги. В меньшей степени этот обязательный характер проявляется в статьях государственных расхо-

дов. И если никого не принуждают пользоваться государственными автомагистралями, библиотеками или клиниками, то все физически и умственно полноценные дети должны получить государственное образование или его эквивалент.

Общее представление о масштабах и возрастании экономической роли государства может быть получено при изучении правительственных закупок товаров и услуг и государственных трансфертных платежей.

*Правительственные закупки* — это закупки оружия, строительство автомагистралей и почтовых учреждений, оплата услуг врачей, судей, пожарных, учителей и т.д. В развитых странах правительственные закупки значительно увеличились по отношению к национальному продукту в период с 1929 по 1940 г., затем стремительно возросли во время Второй мировой войны. Однако с начала 50-х годов правительственные расходы США колебались на уровне 20% от национального продукта. Необходимо заметить, что в США в сравнении с другими промышленно развитыми странами размер государственного сектора невелик. В Швеции, Норвегии, Франции, Великобритании и ФРГ налоги составляют соответственно 51, 46, 45, 39 и 37% национального продукта по сравнению с примерно 30% в США.

*Трансфертные платежи* — это выплаты государства, через которые перераспределяют налоговые доходы, полученные от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме:

- 1) пособий по безработице;
- 2) выплат по социальному страхованию и обеспечению;
- 3) пособий ветеранам (войны) и т.д.

За последние десятилетия в развитых странах трансфертные платежи заметно возросли. Так, в США они увеличились с 4 до 12% национального дохода. В результате налоговые поступления, необходимые для финансирования государственных закупок и трансфертных платежей, составляют приблизительно  $\frac{1}{3}$  американского национального продукта.

Государственный сектор США состоит из трех составных частей — федеральное правительство, правительства штатов и местные органы власти. Для того чтобы сопоставить характер их расходов и налоговых поступлений, первоначально остановимся на характеристике финансов федерального правительства.

## Финансы федерального правительства

**Расходы федерального правительства.** Выделяются три важнейшие сферы приложения средств.

1. «Защита доходов» отражает множество программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, нуждающимся в медицинской помощи, семьям без кормильца и т.д.

2. **Национальная оборона** составляет более четверти расходов американского федерального бюджета, что указывает на высокий уровень затрат на поддержание боеготовности.

3. **Выплата процентов по государственному долгу** в последние годы в США значительно возросла, так как увеличился размер самого государственного долга и одновременно выросла процентная ставка.

**Доходы федерального правительства.** Основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются личный подоходный налог, налог на заработную плату, налог на прибыль корпораций, акцизные налоги, таможенные пошлины, налоги на недвижимость и др. налоги. Рассмотрим некоторые из них.

**Личный подоходный налог.** Этот налог является основным элементом налоговой системы США и других развитых стран. Он взимается с доходов домохозяйств и предприятий, не входящих в корпорации.

Чтобы глубже разобраться в вопросах, связанных с личным подоходным налогом, выясним различия между предельной и средней налоговыми ставками. Предельные налоговые ставки представляют собой налоги, выплачиваемые на дополнительный, или предельный, доход. По определению, предельная налоговая ставка есть прирост выплачиваемых налогов, поделенный на прирост дохода. Средняя налоговая ставка — это общий налог, поделенный на величину налогооблагаемого дохода. Доказано, что растущие предельные налоговые ставки сдерживают средние налоговые ставки. Налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется *прогрессивным налогом*. Такой налог предполагает одновременно более крупный абсолютный размер и большую долю дохода по мере его возрастания. Таким образом, можно утверждать, что нынешний личный подоходный налог мягко прогрессивный.

**Налоги на заработную плату.** Эти налоги взимаются как с работодателей, так и с лиц наемного труда. Развитие и расширение программ социального обеспечения, а также роста

рабочей силы имеют результатом весьма значительное увеличение налогов с заработной платы в последние годы в США.

**Налог на прибыль корпораций.** Налог на прибыль корпораций сопряжен с проблемой двойного налогообложения. Та часть прибыли корпораций, которая выплачивается в виде дивидендов, облагается налогом дважды. Первый раз налог взимается с прибыли корпорации, а второй — с личного дохода держателя акции.

**Акцизные налоги.** Косвенный налог на товар или налог на потребление могут принимать форму налога с продаж или акцизного налога.

Различие между двумя видами налогов заключается, в сущности, в сфере действия налога. Налоги с продаж распространяются на широкий диапазон продукции, в то время как акцизные налоги охватывают небольшой, избранный перечень товаров. Федеральное правительство собирает акцизные налоги с таких товаров, как алкогольные напитки, табак и бензин. Однако федеральное правительство не взимает общий налог с продаж: налоги с продаж — это главный источник дохода почти всех правительств штатов и местных органов власти.

## **Финансы штатов и местных органов власти США**

В то время как федеральное правительство США финансирует свою деятельность в значительной степени за счет личных подоходных налогов, налогов на прибыль корпораций и налогов на заработную плату, штаты и местные органы управления в основном получают средства за счет налогов с продаж и поимущественных налогов. И несмотря на то что виды расходов, осуществляемые правительством на трех уровнях, в значительной мере дублируются, основную массу расходов на уровне федерального правительства составляют затраты на поддержание уровня доходов и на национальную безопасность, тогда как расходы на образование преобладают одновременно на уровне правительств штатов и на уровне местных органов власти.

### **Доходы и расходы правительства штатов**

1. **Доходы.** *Первым* и основным источником налоговых поступлений на уровне штата являются налоги с продаж и акцизные налоги, на долю которых приходится около 50% всех налоговых поступлений штата. *Вторым* наиболее важным источником дохода штата выступают личные подоходные нало-

ги, ставки на которые значительно ниже федеральных. *Третьим* источником налоговых поступлений штата являются налоги на прибыль корпораций, поимущественный налог, налог на наследство, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешения.

**II. Расходы.** В расходной части бюджетов штатов важное место занимают затраты на образование, расходы на социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, на эксплуатацию и строительство автомагистралей.

В разных штатах США существуют значительные колебания в размерах налоговых поступлений и расходов.

**Доходы и расходы органов местной власти.** Для всех подразделений органов местной власти, включая округа, муниципалитеты, районы и школьные округа выделяется один основной источник доходов и единственная основная статья их использования: **основная масса доходов, получаемых органами местной власти, поступает от поимущественных налогов; большая же часть затрат направляется на образование.**

Дефицит бюджета всех органов местной власти заметно изменяет свои очертания в том случае, когда принимаются во внимание неналоговые источники доходов в виде субсидий федерального правительства и властей штатов. Более того, органы местной власти получают доход от принадлежащей им собственности, т.е. доход от государственных больниц и предприятий общественного пользования. Наконец, лотереи стали растущим источником неналоговых поступлений более, чем в половине штатов США.

Собираемых налогов на уровне штатов и на уровне органов местной власти всегда было явно недостаточно для покрытия их расходов. **Нехватка поступлений в бюджет штатов и местных органов власти в значительной степени покрывается перераспределением средств или субсидиями федерального правительства.** Очень часто от 15 до 20% всех доходов, получаемых правительствами штатов или органами местной власти, поступает от федерального правительства США. На деле в дополнение к федеральным субсидиям правительствам штатов и органам местной власти **правительства штатов, в свою очередь, также предоставляют**

**субсидии** учреждениям местных органов власти. Система межправительственного перераспределения средств называется **фискальным федерализмом**. Беспокойство по поводу крупного и устойчивого дефицита федерального бюджета привело к резкому сокращению федеральных субсидий, тем самым вынуждая правительства штатов и органы местной власти увеличивать налоговые ставки, вводить новые налоги и сдерживать расходы.

### Налоговая структура американской экономики

Существуют два взгляда на проблему распределения налогового бремени в экономике.

**Принцип налогообложения получаемых благ.** Этот принцип утверждает, что домохозяйства и предприниматели должны приобретать товары и услуги, предоставляемые государством, таким же образом, как продаются другие товары. Логично, что те, кто получает большую выгоду от предлагаемых правительством товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования этих товаров и услуг. Некоторая часть общественных благ финансируется главным образом на основе принципа налогообложения благ. Например, налоги на бензин обычно предназначаются для финансирования строительства и ремонта автодорог. Те, кто получает выгоду от хороших дорог, оплачивает затраты на эти дороги.

**Концепция платежеспособности.** Этот принцип налогообложения резко контрастирует с принципом налогообложения получаемых благ. Принцип платежеспособности базируется на идее, что тяжесть налогов должна быть поставлена в зависимость непосредственно от конкретного дохода и уровня благосостояния. Принцип платежеспособности гласит: отдельные лица или предприниматели с более высокими доходами будут выплачивать более высокие налоги — как в абсолютном, так и в относительном выражении, — чем те, что имеют более скромные доходы.

Налоговая структура американской экономики в большей степени соответствует концепции платежеспособности, нежели принципу налогообложения получаемых благ.

## РАЗДЕЛ II

### Теории микроэкономики

#### Глава 9

### ТЕОРИЯ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕНЫ

*Ценовая эластичность спроса. Факторы ценовой эластичности спроса. Эластичность предложения. Государственные цены*

#### Ценовая эластичность спроса

Согласно закону спроса при снижении цены покупается большее количество продукта. Но реакция потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Экономисты измеряют реакцию (чуткость) потребителей на изменение цены продукции, используя концепцию ценовой эластичности. Суть концепции ценовой эластичности заключается в следующем:

1) если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть эластичным;

2) если существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупок, то в таких случаях спрос неэластичный.

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса экономисты измеряют при помощи коэффициента  $Ed$ , вычисленного по следующей формуле:

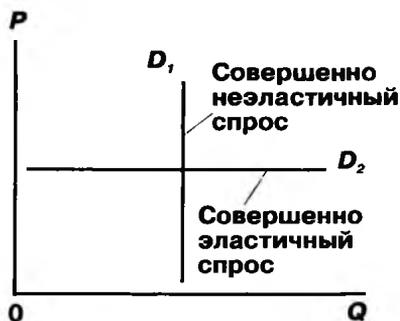
$$Ed = \frac{\text{Процентное изменение количества спрашиваемого продукта}}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

Эту же формулу можно представить в виде:

$$Ed = \frac{\text{Изменение количества спрашиваемого продукта } X}{\text{Первоначальное количество спрашиваемого продукта}} : \frac{\text{Изменение цены продукта } X}{\text{Первоначальная цена продукта } X}$$

Исходя из формулы, спрос является эластичным, если данное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению количества спрашиваемой продукции. Например, если снижение цены на 2% вызывает рост спроса на 4%, то спрос является эластичным. **Когда спрос эластичен, коэффициент эластичности будет больше единицы.** Если данное процентное изменение цены сопровождается относительно меньшим изменением количества спрашиваемой продукции, то спрос является неэластичным. Если снижение цены на 3% дает в результате рост количества спрашиваемой продукции всего на 1%, спрос неэластичен. Коэффициент эластичности в этом случае меньше единицы и составит  $\frac{1}{3}$ . **Когда спрос неэластичен, коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы.** Между эластичным и неэластичным спросом возникает пограничная ситуация, когда процентное изменение цены и последующее процентное изменение количества спрашиваемой продукции оказываются равными по величине. Если падение цены на 1% вызывает рост продаж на 1%, то этот специфический случай называют *единичной эластичностью*, так как коэффициент эластичности в точности равен единице.

Следует подчеркнуть, что, говоря о неэластичном спросе, экономисты не имеют в виду абсолютную нечувствительность потребителей к изменению цен. **Совершенно неэластичный спрос означает крайний случай, когда изменение цены не приводит ни к какому изменению количества спрашиваемой продукции.** Примером может служить спрос больных острой формой диабета на инсулин или же спрос наркоманов на наркотики. Какая бы ни была цена, пусть в 100 раз больше первоначальной, все равно будут покупать алкоголь, сигареты, наркотики, инсулин и т.д. Графически этот случай показывают при помощи кривой спроса, параллельной вертикальной оси (например,  $D$ , на рис. 9.1).



**Рис. 9.1.** Совершенно неэластичный и совершенно эластичный спрос

Кривая совершенно неэластичного спроса ( $D_1$ ) представляет собой линию, параллельную вертикальной оси; кривая совершенно эластичного спроса ( $D_2$ ) параллельна горизонтальной оси.

И наоборот, когда экономисты говорят об эластичном спросе, они не имеют в виду, что потребители абсолютно чувствительны к изменению цены. В крайней ситуации, при которой самое малое снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупку от нуля, кривая совершенно эластичного спроса представляет собой линию, параллельную горизонтальной оси (например,  $D_2$  на рис. 9.1). Такая кривая спроса имеет место в том случае, когда фирма продает

продукцию на чисто конкурентном рынке. Простейший способ проверить, эластичным или неэластичным является спрос, — это определить, что происходит с общей выручкой в случае изменения цены продукции.

### Эластичный спрос

Если спрос эластичен, уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки. Почему? Потому что даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более достаточным для компенсации потерь от снижения цены. Вывод: если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.

### Неэластичный спрос

Если спрос неэластичен, уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Небольшое расширение продаж, которое произойдет в этом случае, окажется недостаточным для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции, так что в конечном счете общая выручка уменьшится. Вывод: если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

### Единичная эластичность

В специальном случае единичной эластичности увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку без всяких изменений. Потеря выручки, вызванная снижением цены единицы продукции, будет в точности компенсирована сопутствующим расширением продаж. И наоборот, прирост выручки, полученный благодаря росту единицы продукции, будет в точности компенсирован потерей выручки, вызванной сопутствующим сокращением количества спрашиваемой продукции.

## Факторы ценовой эластичности спроса

### 1. Заменители

Чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается потребителю, тем эластичнее бывает спрос на него. Например, спрос на машинное масло фирмы «Тексако» является более эластичным, чем спрос на машинное масло вообще.

### 2. Удельный вес цены продукта в доходе потребителя

Чем большее место занимает продукт в доходе потребителя, при прочих равных условиях, тем выше будет эластичность спроса на него. Так 10% -ный рост цен на автомашины или жилые дома, составляющие существенную долю годового дохода многих семей, неизбежно приведет к тому, что количество покупаемой продукции значительно уменьшится.

### 3. Предметы роскоши и предметы первой необходимости

Спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным; спрос на предметы роскоши обычно эластичен. Хлеб и электроэнергия общепризнаны в качестве предметов первой необходимости. Если цены на изумруды поднимутся, их можно не покупать, и, приняв такое решение, никто не столкнется с большими неудобствами.

### 4. Фактор времени

Спрос на продукт обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решений. Исследования показывают, что «краткосрочный» спрос на бензин менее эластичен, чем «долгосрочный». Почему так происходит? Потому что в долгосрочном плане большие, пожирающие бензин автомобили изнашиваются и из-за подорожания бензина заменяются меньшими по размеру, более экономичными машинами.

## Эластичность предложения

Концепция ценовой эластичности спроса применима также и к предложению. Суть ее в следующем: **если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение эластично, и наоборот.**

Формула эластичности спроса подходит и для определения степени эластичности предложения. Единственное необходимое изменение заключается в замене «процентного изменения количества спрашиваемой продукции» на «процентное изменение количества предлагаемой продукции».

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей, для того, чтобы отреагировать на дан-

ное изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объем производства и тем больше соответственно эластичность предложения. Почему? Да потому, что реакция производителей на рост цены продукта  $X$  зависит от их способности перераспределять ресурсы в пользу производства продукта  $X$  за счет сокращения производства других продуктов. А перераспределение ресурсов требует времени: чем продолжительнее время, тем сильнее «подвижность» ресурсов. Следовательно, чем больше изменится объем производства, тем выше будет эластичность предложения.

Анализируя влияние фактора времени на эластичность предложения, полезно провести различие между периодами.

### **Кратчайший рыночный период**

Это такой период, когда производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Например, мелкий фермер привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай данного сезона. Кривая предложения будет совершенно неэластична, так как фермер может предложить лишь столько, сколько привез на грузовике, как бы высока ни была цена.

### **Краткосрочный период**

Это период, когда производственные мощности можно использовать более или менее интенсивно. Результатом будет рост производства как реакция на предполагаемое увеличение спроса. Такая реакция со стороны производства будет означать более высокую эластичность предложения продуктов, а цена будет ниже, чем в примере с кратчайшим рыночным периодом.

### **Долговременный период**

Это (долгий) период, когда фирмы успевают принять все желательные меры по приспособлению своих ресурсов к требованиям изменившейся рыночной ситуации. Отдельные фирмы могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут войти в состав отрасли, а старые — покинуть ее. В долговременном периоде изменения означают еще более эластичную кривую предложения. Кривая предложения долгосрочного равновесия дает новую цену, несколько более высокую, чем первоначальная цена. Почему более высокую? Потому что отрасль с растущими издержками производства ведет к росту цен на потребляемые в ней ресурсы. Иначе говоря, расширение отрасли приведет к растущим издержкам.

В случае с отраслью с постоянными издержками производства кривая долгосрочного предложения была бы совершенно эластичной, а новая цена была бы равна первоначальной цене.

Согласно закону предложения зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции является прямой, а кривая предложения представляет собой восходящую кривую. Поэтому независимо от степени эластичности или неэластичности цена и суммарный доход всегда изменяются в одном и том же направлении.

### Государственные цены

В некоторых случаях правительство может вмешиваться, законодательно устанавливая пределы роста или падения цен. Что происходит с рыночным механизмом в случае государственного регулирования цен? **Государство может устанавливать потолок цен (высший) и нижний уровень цен.**

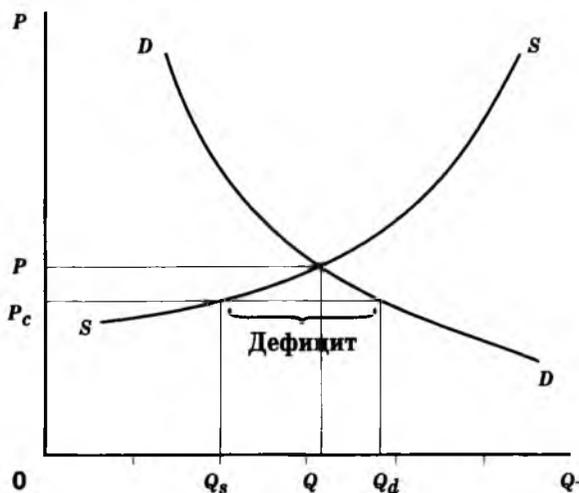


Рис. 9.2. Установление потолка цен приводит к устойчивому дефициту

Потолок цен — законодательно установленная максимальная цена, которую продавцу разрешается запрашивать за свой товар или услугу. Эти потолки цен позволяют потребителям приобретать некоторые товары первой необходимости или услуги, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах (рис. 9.2). В широких масштабах потолки цен или общий контроль за ценами применяются для ограничения инфляционных процессов в экономике.

Установление ценового потолка создает и более серьезную проблему — препятствует изменению цен, что абсолютно необходимо для эффективности распределения ресурсов. Например, контроль за квартирной платой не позволяет ей увеличиваться и таким образом сигнализировать о прибыльности перераспределения ресурсов в пользу жилищного строительства.

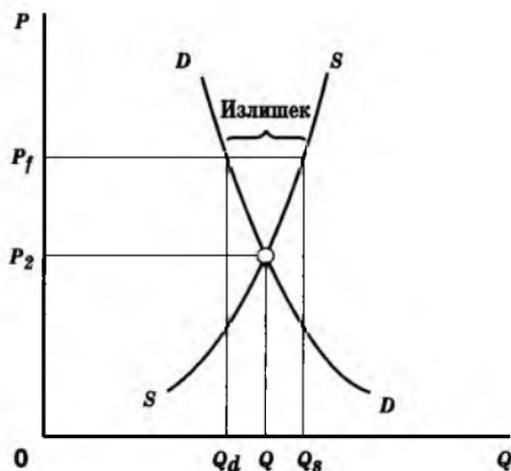


Рис. 9.3. Установление нижнего уровня цены приводит к устойчивому избытку продукции

Существование нижнего уровня цены, например  $P_f$ , ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого измеряется отрезком  $Q_d Q_s$ . Правительство должно либо выкупать этот излишек, либо принимать меры к его ликвидации путем ограничения предложения или расширения спроса на данный продукт.

**Нижний уровень цены** — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия. Обычно он применялся в таких случаях, когда обществу представлялось, что свободное функционирование рыночной системы не способно обеспечить достаточный уровень доходов определенным группам поставщиков ресурсов или производителей. Законодательство о минимуме заработной платы, а также поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию — вот два наиболее широко известных примера установления правительством нижнего уровня цен (рис. 9.3).

Итак, ценовые потолки и нижние уровни цен лишают механизм свободного рыночного взаимодействия спроса и предложения присущей ему способности устанавливать соответствие

между решениями производителей о поставках и решениями покупателей о спросе. Свободно устанавливающиеся цены автоматически нормируют продукт для покупателей; регулируемые цены этого не делают. Соответственно правительству приходится брать на себя решение проблемы нормирования, порождаемой установлением ценовых потолков, а также проблем закупки или уничтожения излишков, возникающих вследствие введения минимальных цен. Государственное регулирование цен имеет противоречивые последствия. Предполагаемые выгоды от введения ценовых потолков и нижних уровней цен для потребителей и производителей в отдельности следует сопоставлять с потерями, проистекающими из возникающих в связи с этим дефицитов и товарных излишков.

## Глава 10

### ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ. ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

*Закон убывающей предельной полезности. Теория потребительского поведения. Предельная полезность и кривая спроса. Время — деньги, а может быть, большие деньги. Теория кривых безразличия*

#### Закон убывающей предельной полезности

Начнем с объяснения закона спроса.

**Первое объяснение.** Закон спроса можно объяснить при помощи эффектов дохода и замещения.

1. *Эффект дохода* — это когда снижение цены увеличивает реальный доход потребителя, тем самым позволяя ему покупать большее количество товара.

2. *Эффект замещения* — это когда снижение цены делает продукт более привлекательным и заставляет потребителя стремиться к приобретению его в большем количестве.

Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность и желание потребителя купить большее количество определенного товара по низкой цене, чем по высокой.

**Второе объяснение.** Продукт обладает полезностью. Полезность — это способность продукта удовлетворять потребителя. Полезность определенного продукта будет существенно различной для разных людей. Пара очков имеет огромную полезность для того, кто страдает близорукостью или дальновидностью, но совершенно бесполезна для человека со стопроцентным зрением.

Но еще продукт обладает предельной полезностью. **Предельная полезность** — *добавочная полезность, извлекаемая потребителем из дополнительной единицы конкретной продукции.* Но самое главное — предельная полезность каждой последующей единицы продукции будет падать. Почему? Потому, что потребность в этом конкретном продукте будет постепенно удовлетворяться, или «насыщаться». Исходя из этого, экономисты вывели **закон убывающей предельной полезности** — *начиная с определенного момента дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающееся добавочное удовлетворение, т.е. происходит убывание предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного продукта.* Если взглянуть на дело со стороны продавца, то убывающая предельная полезность заставляет производителя понижать цену для того, чтобы побудить покупателя к приобретению большего количества продукции.

## Теория потребительского поведения

Поведение типичного потребителя в рыночной экономике представляет существенный интерес. **Суть теории потребительского поведения такова:** *какой именно набор товаров и услуг из тех, что потребитель может приобрести, не выходя за пределы своего бюджета, принесет ему наибольшую полезность или удовлетворение?* Чтобы это понять, необходимо проанализировать факторы, влияющие на поведение потребителя.

### **1. Мах товаров и услуг при *тiп* расходов**

Такое поведение потребителя рассматривается как разумное поведение. Типичный потребитель стремится получить за свои деньги «все, что можно», или, используя специальную терминологию, максимизировать совокупную полезность.

## 2. Предпочтения

Средний потребитель имеет достаточно отчетливую систему предпочтений в отношении товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Покупатели прекрасно представляют себе, какую предельную полезность они извлекут из каждой последующей единицы различных продуктов, которые они надумают купить.

## 3. Доход потребителя

Иначе этот «шаг» рассматривается как «бюджетное сдерживание». Денежный доход имеет ограниченную величину, поэтому можно купить ограниченное количество товаров. За несколькими исключениями — Рокфеллеры, Майкл Джексон и король Саудовской Аравии — все потребители испытывают на себе сдерживающее влияние бюджета.

## 4. Цены

На vase товары и услуги, предлагаемые потребителю, есть цены. Почему? Потому, что их производство требует издержек редких и, следовательно, ценных ресурсов. Потребитель должен идти на компромиссы; он должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежных ресурсов получить в свое распоряжение наиболее удовлетворительный, с его точки зрения, набор товаров и услуг.

Вопрос сводится к следующему: *каким образом потребители будут расходовать свои денежные доходы между различными товарами и услугами, которые они могут купить. Правило максимизации полезности потребителя заключается в таком распределении денежного дохода, когда последний доллар, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносит одинаковую добавочную (предельную) полезность.* Если потребитель «уравновесит свои предельные полезности» в соответствии с этим правилом, то ничто не будет побуждать его к изменению структуры расходов. Потребитель будет находиться в состоянии равновесия. Совокупная полезность понизится при любом изменении набора приобретаемых товаров.

Согласно правилу максимизации полезности потребитель может максимизировать полезность, если он распределит свой денежный доход таким образом, чтобы последний доллар, израсходованный на продукт *A*, а также последний доллар, израсходованный на продукт *B*, и так далее принесут одинаковое количество добавочной, или предельной, полезности. Предельная полезность в расчете на доллар, затраченный на продукт *A*, обозначим как *MU* продукта *A*, деленное на цену продукта *A*, а предельная полезность в расчете на доллар затрат

на продукт *B* — как *MU* продукта *B*, деленное на цену продукта *B*. Правило максимизации полезности требует, чтобы эти соотношения были равны. А именно:

$$\frac{MU \text{ продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{MU \text{ продукта } B}{\text{Цена продукта } B}$$

### Предельная полезность и кривая спроса

Зная о правиле максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса отдельного индивида. Основными факторами, определяющими кривую спроса индивида на определенный продукт, являются: 1) вкусы; 2) денежный доход; 3) цены других продуктов.

Предположим, что денежный доход задан на уровне 10 долл. И, сосредоточив внимание на конструировании простой кривой спроса на продукт *VA*, предположим, что цена продукта, представляющего собой «другие товары», задана на уровне 1 долл. Теперь построим простой график спроса на товар *B*, рассматривая альтернативные цены, по которым товар *B* мог бы продаваться, и определим соответствующие им количества, которые наш потребитель согласится купить: при данных потребительских вкусах, доходе и ценах на другие товары разумный потребитель купит 4 единицы продукта *B* по цене 2 долл.

Предположим, что цена этого продукта упала до 1 долл. Значит, предельная полезность в расчете на 1 долл. удвоится, поскольку цена продукта *B* станет наполовину ниже. Приобретение 2 единиц товара *A* и 4 единиц товара *B* не будет теперь уже равновесной комбинацией. Состояние максимизации полезности для потребителя теперь предполагает покупку 4 единиц товара *A* и 6 единиц товара *B*, т.е. можно изобразить кривую спроса так, как это сделано в табл. 10.1. Эти данные подтверждают нисходящий характер кривой спроса.

Таблица 10.1

Характеристики спроса на продукт *B*

Цена единицы продукта <i>B</i> , долл.	Спрашиваемое количество, ед.
2	4
1	6

Из таблицы видно, что снижение цены товара *B* привело к росту реального дохода покупателя, так что появилась возможность приобрести большее количество товаров *A* и *B* на те же 10 долл. реального дохода. Увеличение покупок и представляет собой эффект дохода.

## Время — деньги, а может быть, большие деньги

Теория потребительского поведения должна учитывать экономическую ценность времени. И потребление, и производство имеют одну общую черту — они требуют времени. Время — представляет собой ценный экономический ресурс. Поэтому логично утверждать, что рыночные цены должны включать в себя и ценность времени, необходимого для потребления данного товара или услуги. Иными словами, знаменатели в рассмотренных выше формулах не совсем точны, поскольку они не отражают «полной цены» — рыночная цена плюс ценность времени, затрачиваемого на потребление товара. С точки зрения пенсионера, живущего на скромное пособие и в изобилии располагающего временем, целесообразно тратить несколько часов в день на поиск наиболее дешевых товаров. С точки зрения высокооплачиваемого юриста благоразумно регулярно посещать рестораны и дорогие магазины.

Высокая производительность труда, характерная для развитых обществ, придает времени высокую рыночную ценность, в то время как для менее развитых стран как раз обратное. Однако экономическое развитие не способно обеспечивать изобилие во всех отношениях. Совокупное изобилие — как товаров, так и времени — представляет собой логическое противоречие. **Экономика передовых государств богата товарами, но бедна временем, тогда как слаборазвитые страны богаты временем, но бедны товарами!**

### Теория кривых безразличия

Рассмотрим теорию потребительского поведения и потребительского равновесия на основе анализа:

- 1) бюджетной линии потребителя;
- 2) кривых безразличия.

Бюджетная линия потребителя показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода (рис. 10.1).

Еще два свойства бюджетной линии заслуживают внимания.

**1. Изменение дохода:** расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода, т.е. увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии вправо, уменьшение денежного дохода перемещает ее влево.

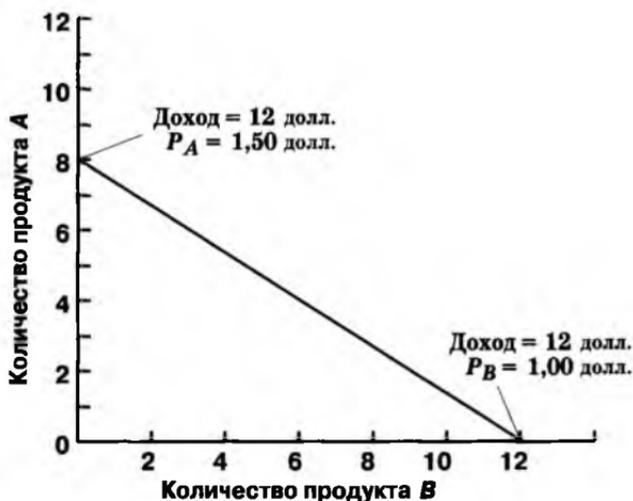


Рис. 10.1. Бюджетная линия потребителя

2. **Изменение цены:** изменение цен продуктов также приводит к перемещению бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов перемещает график вправо. И наоборот, увеличение цен перемещает график влево.

Кривые безразличия воплощают в себе «субъективную» информацию о предпочтениях, отдаваемых потребителем продукта *A* или продукта *B*. По определению, **кривые безразличия демонстрируют все возможные комбинации продуктов *A* и *B*, дающие потребителю равный объем удовлетво-**



Рис. 10.2. Кривая потребительского безразличия

**рения потребности, или полезности.** На рис. 10.2 представлена гипотетическая кривая безразличия, включающая продукты *A* и *B*. Субъективные предпочтения потребителя таковы, что он реализует одинаковую совокупную полезность *A* и *B* при любой их комбинации, показанной на графике; следовательно, потребителю будет безразлично, какую именно комбинацию продуктов он действительно приобретет.

## Характерные черты кривых безразличия

### 1. Нисходящий вид кривой.

Кривые безразличия имеют вид нисходящих по той простой причине, что как продукт  $A$ , так и продукт  $B$  обладают полезностью для потребителя. Следовательно, двигаясь от комбинации  $j$  к комбинации  $k$ , потребитель приобретает больше продукта  $B$ , тем самым увеличивая для себя его совокупную полезность; соответственно для уменьшения совокупной полезности на точно такую же величину потребитель должен отказаться от некоторого количества продукта  $A$ . Иначе говоря, чем больше  $B$ , тем меньше  $A$ , так что между количествами  $A$  и  $B$  существует обратная связь, а любая кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

### 2. Выпуклость по отношению к началу координат.

Чем можно объяснить выпуклость кривой безразличия? Ответ заключается в том, что субъективная готовность потребителя к замещению продукта  $A$  продуктом  $B$  (или наоборот) зависит от начальных количеств продуктов  $A$  и  $B$ . В общем, чем больше количество продукта  $B$ , тем меньше предельная полезность его дополнительных единиц. Аналогичным образом, чем меньше количество продукта  $A$ , тем больше его предельная полезность. Это значит (см. рис. 10.2), что при перемещении вниз по кривой потребитель будет готов отказаться от все меньшего и меньшего количества продукта  $A$  в порядке компенсации на приобретение каждой дополнительной единицы  $B$ . В результате получаем кривую с убывающим наклоном, т.е. выпуклую по отношению к началу координат. Иначе можно сказать, что  $MRS$  снижается по мере продвижения вправо вдоль кривой безразличия.

### 3. Карта безразличия.

Кривая безразличия на рис. 10.2 соответствует некой постоянной величине совокупной полезности, или удовлетворения. В то же время существует возможность — и весьма полезная для нашего анализа — изобразить целую серию кривых безразличия, или, другими словами, карту безразличия, как показано на рис. 10.3.

Определить равновесное положение потребителя можно путем совмещения линии потребительского бюджета и карты безразличия, как это показано на рис. 10.4. Согласно определе-



Рис. 10.3. Карта безразличия  
Карта безразличия представляет собой набор кривых безразличия. Каждая следующая кривая, дальше отстоящая от начала координат, соответствует большей величине совокупной полезности.

нию бюджетная линия показывает все комбинации продуктов  $A$  и  $B$ , доступные для потребителя при данной величине его денежного дохода и данном уровне цен продуктов  $A$  и  $B$ . Вопрос заключается в следующем: **какая из этих доступных потребителю комбинаций окажется для него наиболее предпочтительной?** Ответ: **такая комбинация, которая принесет ему наибольшее удовлетворение или наибольшую полезность.**

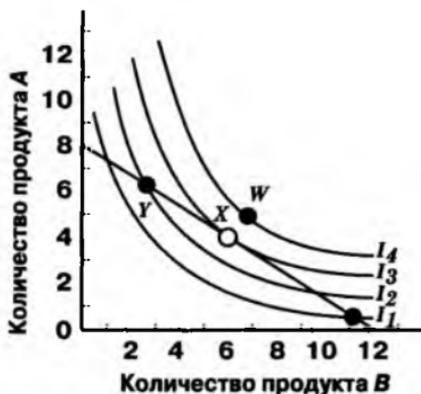


Рис. 10.4. Равновесное положение потребителя

Итак, комбинация, максимизирующая полезность, будет соответствовать точке, лежащей на наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия (рис. 10.4).

Существует одно важное различие между объяснением потребительского спроса с помощью теории предельной полезности и с помощью теории кривых безразличия. Теория предельной полезности предполагает, что полезность количественно измерима. Это означает, что потребитель предполагает, сколько именно добавочной полезности извлекается из добавочной единицы продукта  $A$  или  $B$ . Для равновесного положения, необходимо, чтобы:

$$\frac{\text{Предельная полезность продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{\text{Предельная полезность продукта } B}{\text{Цена продукта } B}$$

Теория кривых безразличия, рассуждая о свойствах бюджетной линии, утверждает, что при данной цене продукта  $A$  повышение цены продукта  $B$  приведет к перемещению кривой бюджетной линии влево, ближе к началу координат (рис. 10.5). Благодаря манипулированию ценой продукта  $B$  при помощи кривых безразличия и бюджетных линий можно построить нисходящую кривую спроса на продукт  $B$ . Заметим, что изменению подвергалась только цена продукта  $B$ . Цена продукта  $A$ , так же как и величина дохода потребителя и его вкусы, остава-

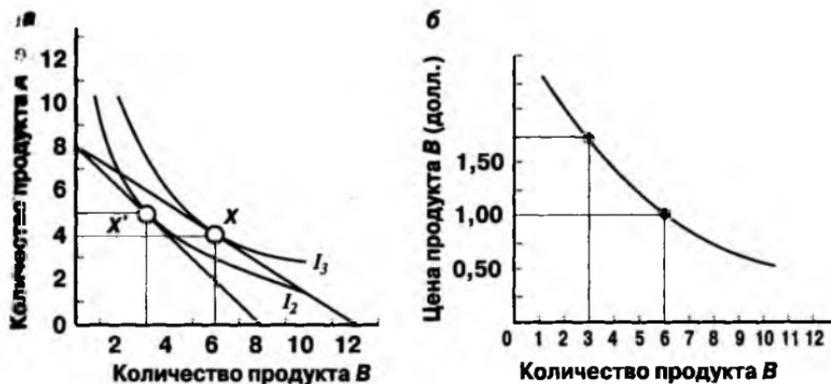


Рис. 10.5. Построение кривой спроса: а — два положения равновесия; б — кривая продукта В

Если цена продукта В повысится с 1 до 1,5 долл. (рис. 10.5, а), положение равновесия переместится из точки X в точку X' при соответствующем уменьшении количества спрашиваемой продукции с 6 до 3 единиц. Кривая спроса на продукт В строится путем соединения между собой точек, соответствующих различным комбинациям цен и количеств, в частности (1 долл. — 6 единиц и 1,5 долл. — 3 единицы).

лись неизменными на протяжении всего процесса построения кривой потребительского спроса на продукт В. Итак:

- объяснение потребительского поведения с позиций теории кривых безразличия основывается на использовании бюджетной линии и кривых безразличия;

- бюджетная линия показывает все комбинации двух продуктов, которые может купить потребитель при данной величине его денежного дохода и данном уровне цен на продукты. Изменение цен на продукты или величины денежного дохода приведет к перемещению бюджетной линии;

- кривая безразличия показывает все комбинации двух продуктов, которые принесут потребителю одинаковый объем совокупной полезности. Кривые безразличия являются нисходящими и выпуклыми по отношению к началу координат;

- потребитель выберет такую точку на бюджетной линии, которая поставит его на наиболее высокую изо всех доступных ему кривую безразличия;

- изменение цены одного из продуктов приводит к смещению бюджетной линии и выявлению нового положения равновесия. Нисходящая кривая спроса может быть построена путем

нанесения на график комбинаций цены и количества спрашиваемой продукции, соответствующих старому и новому положениям равновесия.

## Глава 11

### ТЕОРИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

*Издержки производства. Прибыль. Закон убывающей отдачи. Виды издержек производства в краткосрочном периоде. Эффекты масштабов производства*

#### Издержки производства

**Экономические издержки** — расходы, которые фирма обязана сделать, чтобы отвлечь определенные ресурсы от их использования в альтернативных производствах. Выбор производства какого-либо товара означает невозможность использования ресурсов для создания какого-то другого товара или услуги. Именно в этой связи, **экономические, или альтернативные, издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости, или ценности, при наилучшем варианте их использования.**

Существует несколько видов издержек.

**Внешние издержки** — расходы, которые фирма несет «из своего кармана» в пользу «аутсайдеров», поставляющих трудовые ресурсы, сырье, топливо, транспортные услуги, энергию и т.д. Они представляют собой плату за ресурсы поставщикам, не принадлежащих к числу владельцев данной фирмы. Однако фирма также использует определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Отсюда появляются **внутренние (вмененные) издержки** — расходы, связанные с использованием тех факторов производства, которыми фирма уже располагает и, следовательно, не покупает и не арендует. Например, вознаграждение за труд предпринимателя, используемого на стороне. То, что получает предприниматель в рамках предприятия, называется **нормальной прибылью**. Таким образом, **издержки — внешние и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль, необходимы для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного бизнеса.**

## Прибыль

Фирма использует ресурсы с целью получения прибыли. Бухгалтеры и экономисты по-разному понимают значение термина «прибыль».

**Бухгалтерская прибыль** представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек.

**Экономическая прибыль** — общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя). Поэтому, если фирма едва покрывает издержки, то это значит, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки, то этот остаток называется экономической, или чистой, прибылью (см. рис. 11.1). Итак:

**Экономическая прибыль = Общая выручка — Экономические издержки.**

Экономическая прибыль не входит в издержки, так как, по определению, это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимый для сохранения заинтересованности предпринимателя в деятельности фирмы.



Рис. 11.1. Экономическая и бухгалтерская прибыль

Экономическая прибыль равна общей выручке за вычетом вмененных издержек, т.е. суммы внешних и внутренних издержек, включая нормальную прибыль предпринимателя. Бухгалтерская прибыль равна общей выручке за вычетом внешних издержек.

Теперь попытаемся ответить на вопрос: каким образом будет изменяться объем производства по мере того, как все большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы?

Ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи, который также называется «законом убывающего предельного продукта» или «законом изменяющихся пропорций».

### **Закон убывающей отдачи**

*Закон убывающей отдачи гласит, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.* Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить все медленнее по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству.

Следует подчеркнуть, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов, например, рабочие, качественно однородны, т.е. предполагается, что каждый добавочный рабочий обладает такими же умственными способностями, координацией движений, образованием, квалификацией, трудовыми навыками и т.д.

Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

В результате присоединения все большего количества переменного ресурса (труда к постоянным ресурсам — земле или капиталу) общий продукт сначала возрастет, затем достигнет своего максимума и начнет уменьшаться. **Предельный продукт показывает величину изменения общего объема производства, связанного с присоединением каждой добавочной единицы труда.** Средний продукт — это просто объем производства продукции в расчете на одного рабочего. Кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке максимума среднего продукта (рис. 11.2).

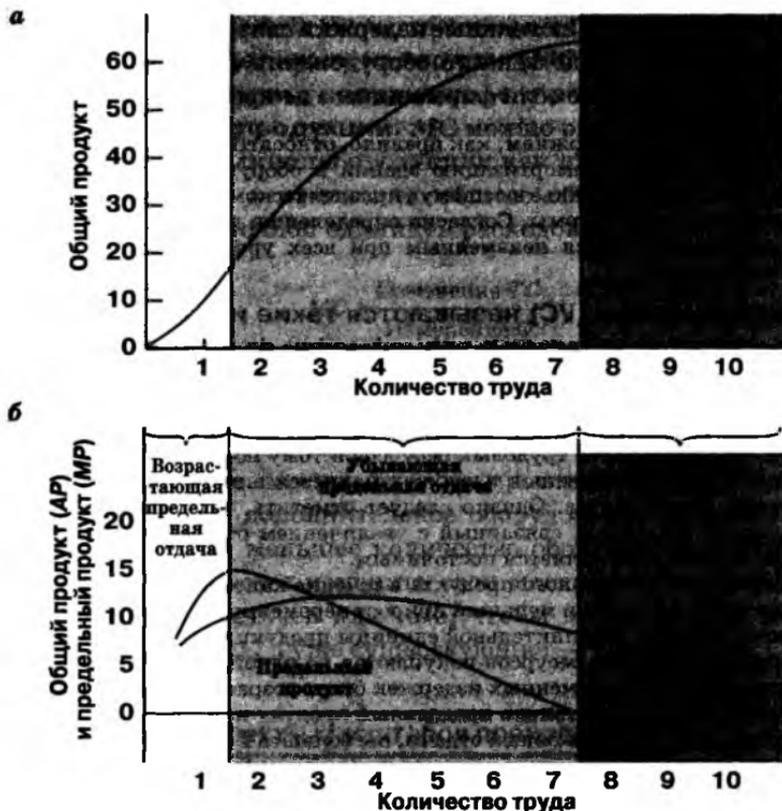


Рис. 11.2. Закон убывающей отдачи: а — общий продукт; б — предельный и средний продукт

Каждый добавочный рабочий вносит меньший вклад в общий объем производства по сравнению со своим предшественником. Когда общий продукт достигает максимальной точки, предельный продукт равен нулю. А когда общий продукт начинает снижаться, предельный продукт приобретает отрицательное значение.

### Виды издержек производства в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде различные виды издержек могут быть отнесены либо к постоянным, либо к переменным.

Постоянными ( $FC$ ) называются такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменений объе-

**ма производства.** Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит.

К постоянным издержкам, как правило, относятся рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы. Согласно определению показатель постоянных издержек остается неизменным при всех уровнях производства, включая нулевой.

**Переменными (VC) называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства.**

К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и тому подобные переменные ресурсы. Сумма переменных издержек меняется в прямой зависимости от объема производства. Однако следует отметить, что прирост суммы переменных издержек, связанный с увеличением объема производства на одну единицу, не является постоянным.

Увеличение предельного продукта в течение какого-то времени будет вызывать все меньший и меньший прирост переменных ресурсов для производства каждой дополнительной единицы продукции. А поскольку все единицы переменных ресурсов покупаются по одной и той же цене, это значит, что сумма переменных издержек будет возрастать уменьшающимися темпами. Но как только предельный продукт начнет падать в соответствии с законом убывающей отдачи, все большее и большее количество дополнительных переменных ресурсов придется использовать для производства каждой последующей единицы продукции. Сумма переменных издержек, таким образом, будет увеличиваться нарастающими темпами.

**Сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства есть общие издержки (TC).**

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого бизнесмена.

Переменные издержки — это издержки, которыми предприниматель может управлять, величина которых может быть изменена в течение краткосрочного периода времени путем изменения объема производства. Постоянные издержки находятся вне контроля администрации фирмы. Такие издержки являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объема производства.

Для фирмы важное значение имеют **средние издержки (AC) — издержки в расчете на единицу продукции.** В частности, именно средние издержки обычно используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции.

Еще одна важная категория издержек — это *предельные издержки*. **Предельные издержки (MC)** — это **дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции**. *MC* можно определить для каждой добавочной единицы продукции как изменение величины общих издержек к изменению общего объема производства, вызванного добавочной единицей расходов.

$$MC = \frac{\text{Изменение } TC}{\text{Изменение } Q}.$$

В течение длительного периода времени все желательные изменения в структуре ресурсов могут быть предприняты как отраслью, так и отдельными составляющими ее фирмами. Фирма может изменить масштабы своих производственных мощностей: установить дополнительное оборудование или оставить в своем владении меньшее количество оборудования. Отрасль в целом также может изменить свои масштабы; долгосрочный период достаточен для того, чтобы новые фирмы могли вступить в отрасль, а уже существующие — покинуть ее.

### **Эффекты масштабов производства**

Известно утверждение, согласно которому последовательное увеличение размеров предприятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение издержек производства единицы продукции, но начиная с определенного момента все большие и большие размеры предприятия означают повышение средних издержек. Объясним эту закономерность. Прежде всего надо подчеркнуть, что закон убывающей отдачи в данном случае неприменим, потому что условием его действия является неизменность количества одного из используемых в производстве ресурсов, тогда как в долгосрочном периоде допускаются изменения в количестве всех ресурсов. Экономисты ее называют положительным и отрицательным эффектами роста масштабов производства или эффектами масштаба.

**Положительный эффект масштаба.** По мере роста размеров предприятия целый ряд факторов начинает действовать в направлении снижения средних издержек производства.

## 1. Специализация производительного труда.

Повышение уровня специализации используемого труда становится возможным по мере роста размеров предприятия. «Мастер на все руки», обремененный пятью или шестью различными заданиями, вряд ли сможет стать столь же опытным в каждом из них. Получив возможность сосредоточиться на выполнении одного задания, тот же самый рабочий сможет работать гораздо производительнее. Наконец, более высокий уровень специализации труда исключает потери времени на переход рабочего от одного задания к другому.

## 2. Специализация управленческого труда.

Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать труд специалистов по управлению благодаря его более глубокой специализации. Расширение масштаба операций будет означать, что специалист по маркетингу сможет полностью посвятить себя контролю за сбытом и распределением продукции, тогда как для выполнения других управленческих функций будут дополнительно привлечены соответствующие специалисты. В конечном счете, специализация управленческого труда приведет к повышению эффективности и снижению издержек производства единицы продукции.

## 3. Эффективное использование капитала.

Мелкие фирмы неспособны воспользоваться наиболее эффективным с технологической точки зрения производственным оборудованием. Машины для производства многих видов продукции можно купить лишь в очень крупных и крайне дорогих комплектах. Более того, эффективное использование этого машинного оборудования требует больших объемов производства. Значит, только крупные производители могут позволить себе приобрести и эффективно эксплуатировать лучшее оборудование.

## 4. Производство побочных продуктов.

Организатор крупномасштабного производства располагает более широкими возможностями для производства побочной продукции, чем мелкая фирма. Большая фабрика по упаковке мяса изготавливает клей, удобрения, лекарственные препараты и целый ряд других продуктов из тех отходов, которые более мелким производителем были бы выброшены за ненадобностью.

Все эти технологические факторы будут вносить свой вклад в снижение издержек производства единицы продукции тем производителем, который окажется способным расширить масштабы своих операций. Иными словами, увеличение количества всех вовлеченных в производство ресурсов, скажем, на 10% приведет к более чем пропорциональному росту объема производства — например, на 20%; необходимым результатом будет снижение средних общих издержек (АТС).

Объяснима ли рыночная концентрация экономией, обусловленной ростом масштабов производства?

Некоторые считают, что высокий уровень промышленной концентрации — господство на том или ином рынке всего нескольких фирм — полностью оправдан существованием положительного эффекта масштаба. И действительно, в большинстве случаев существующий уровень промышленной концентрации оправдан эффектом масштаба.

Минимальный эффективный размер (МЭР), т.е. наименьший размер предприятия, обеспечивающий минимизацию издержек производства на единицу продукции, был вычислен применительно к целому ряду отраслей промышленности. Выясняется, что всего в нескольких отраслях — при производстве дизельных двигателей, турбогенераторов, электромоторов и холодильников — определенный уровень концентрации является необходимым для реализации эффекта масштаба. В большинстве же отраслей минимальные эффективные размеры предприятия оказываются весьма небольшими по сравнению с величиной внутреннего рынка каждого продукта. Это означает, что положительный эффект масштаба не может служить основанием для установления высокого уровня концентрации (олигополии, например) в большинстве отраслей.

К анализу следует привлечь еще несколько факторов. Мы рассуждали об экономии, обусловленной ростом масштабов производства, исключительно в производственной сфере. Между тем существование фирм, владеющих несколькими предприятиями, может быть оправдано на основании иных — внепроизводственных выгод. К примеру, крупная «многозаводская» фирма может:

1) иметь возможность сэкономить на содержании аппарата управления, используя одних и тех же бухгалтеров, юристов и финансистов для обслуживания всех своих предприятий;

2) обеспечить себе экономию в сфере рекламы, мобилизации денежно-го капитала и сбыта продукции.

Однако могут быть и некоторые экономические потери, связанные с отдельными аспектами функционирования «многозаводских» фирм. Так или иначе, с учетом всех этих факторов, общий вывод гласит, что существующий уровень концентрации во многих отраслях не может быть оправдан экономией, обусловленной только ростом масштабов производства.

**Отрицательный эффект масштаба.** Со временем расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и, следовательно, к росту издержек производства на единицу продукции.

Основная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с определенными управленческими трудностями. Разрастание аппарата управления создает проблемы обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты, увеличивает вероятность того, что решения, принимаемые различными звеньями управления, окажутся противоречащими друг другу. В результате страдает эффективность и растут средние издержки производства. Например, если увеличение количества всех ресурсов, скажем, на 10%, приведет к менее, чем пропорциональному росту объема производства, скажем, на 5%, то средние издержки (АТС) увеличатся.

**Постоянная отдача от роста масштабов производства.** Разница между объемом производства, при котором исчерпывается действие положительного эффекта масштаба, и объемом производства, при котором вступает в силу отрицательный эффект масштаба, может быть довольно значительной. Но в жизни крупного предприятия есть период времени, на протяжении которого средние долгосрочные издержки будут неизменными: увеличение количества всех ресурсов, скажем, на 10% вызывает пропорциональное увеличение объема производства на те же 10%, т.е. АТС не изменяются.

Логически подходим к выводу: **положительный или отрицательный эффекты масштаба являются важнейшими факторами, определяющими структуру каждой отрасли.** В то же время, согласно концепции *минимального эффективного размера* существует наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки. А это означает, что при данном объеме потребительского спроса достаточная эффективность производства будет достигнута лишь небольшим количеством промышленных гигантов. Мелкие же фирмы не смогут обеспечить минимального эффективного размера производства и окажутся нежизнеспособными.

В случае если положительный эффект масштаба невелик, а отрицательный возникает очень быстро, минимальный эффективный размер определяется небольшим объемом производства. В такого рода отраслях имеющийся объем потребительского спроса будет поддерживать существование значительного количества относительно мелких производителей. В эту категорию

отраслей попадают, в частности, многие виды розничной торговли, а также некоторые сельскохозяйственные работы. То же самое можно сказать и о многих отраслях легкой промышленности, например, хлебопекарной, швейной, обувной. В таких отраслях совсем маленькие фирмы оказываются столь же или даже более эффективными, чем крупномасштабные производители.

Является ли отрасль «конкурентной» (состоящей из относительно большого количества мелких фирм) или «концентрированной» (подчиненной господству нескольких крупных производителей), в некоторых случаях зависит от применяемой в отрасли технологии. Однако структура отрасли зависит не только от характерных для нее условий формирования уровня издержек. Необходимо также принимать во внимание последствия государственной политики, географические границы рынка, компетенцию управленческого персонала и множество других факторов.

## Глава 12

### МОДЕЛИ РЫНКА. ТЕОРИЯ ЧИСТОЙ (СОВЕРШЕННОЙ) КОНКУРЕНЦИИ. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

*Модели рынка. Чистая конкуренция: характерные черты. Доход фирмы: средний, валовой и предельный. Максимизация прибыли в краткосрочном периоде: два подхода. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек ( $MR=MC$ ). Максимизация прибыли в долговременном периоде. Чистая (совершенная) конкуренция и эффективность*

#### Модели рынка

В рыночной экономике имеют место **четыре основные модели рынка:**

- 1) чистая конкуренция;**
- 2) чистая монополия;**
- 3) монополистическая конкуренция;**
- 4) олигополия.**

Они будут рассмотрены в этом порядке здесь и в следующих трех главах. Эти четыре модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

Характеристика четырех основных моделей рынка

Характерные черты	Модель рынка			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень большое число	Много	Несколько	Одна
Типы продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный (нет заменителей)
Контроль за ценой	Нет	Некоторый, но в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, без препятствий	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Блокировано
Неценовая конкуренция	Нет	Значительный упор на рекламу, отраслевые знаки, торговые марки и т.д.	Очень типична, особенно при дифференциации продукта	Главным образом реклама общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, многих бытовых приборов	Местные предприятия общественного пользования

Опираясь на табл. 12.1, кратко охарактеризуем основные черты этих четырех моделей, учитывая, что более подробные разъяснения последуют ниже.

В условиях чистой конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

На другом полюсе — чистая монополия — это модель рынка, где одна фирма является единственным продавцом продук-

та или услуги (местная электрическая компания). Проникновение в отрасль дополнительных фирм заблокировано, так что фирма представляет собой всю отрасль. Поскольку существует только один продукт, очевидно, что отсутствует дифференциация продукции.

**Монополистическая конкуренция** характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для создания благоприятных условий для продажи и обновления продукции. Вхождение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое.

Наконец, **олигополия** — модель рынка, где небольшое число продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть стандартизированы (такие, как сталь или алюминий) или дифференцированы (автомобили или компьютеры). Как правило, вступление в олигополистические отрасли — дело очень сложное.

### **Чистая конкуренция: характерные черты**

**1. Очень большое число независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свою продукцию на высокоорганизованном рынке.**

Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

**2. Стандартизированная, или однородная, продукция.**

Вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или сбыте.

**3. Незначительный контроль над ценой продукции.**

В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на общее

предложение и, следовательно, цену продукта. Анализ спроса на продукт конкурентного продавца показывает, что отдельная конкурентная фирма не может ощутимо воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе совокупного спроса и предложения. Конкурентный продавец скорее является тем, кто соглашается с ценой, нежели тем, кто диктует цену. Кривая спроса, с которой сталкивается отдельная конкурентная фирма, совершенно эластична. Причем кривая спроса на продукцию фирмы является в то же время кривой дохода.

#### 4. Свободное вступление и выход из отрасли.

В условиях чистой конкуренции не существует никаких серьезных препятствий — законодательных, технологических, финансовых и других, — которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Чистая конкуренция на практике довольно редка. **Чистая конкуренция** — это модель рынка, которая имеет лишь аналитическое и некоторое практическое значение. Начнем с характеристики дохода фирм.

#### Доход фирмы: средний, валовой и предельный

Цена за единицу продукции для покупателя является доходом от единицы продукции или *средним доходом для продавца*. Цена и средний доход — это одно и то же, рассмотренное с разных точек зрения. **Валовой доход** при любом уровне продаж определяется путем умножения цены на количество продукции, которое фирма может продать. Всякий раз, когда фирма обдумывает, насколько изменить объем производства, она будет озабочена и тем, как изменится ее доход в результате этого сдвига в выпуске. Здесь важную роль играет предельный доход. **Предельный доход** — постоянная величина. Почему? Потому что валовой доход увеличивается на постоянную сумму с каждой дополнительно проданной единицей. Итак, в условиях чистой конкуренции цена товара является постоянной для отдельной фирмы; добавочные единицы, следовательно, могут быть проданы без понижения цены продукта. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж присоединяет точно свою цену к валовому доходу. **Предельный доход** постоянен в условиях чистой конкуренции, потому что дополнительные единицы могут быть проданы по постоянной цене.

## Максимизация прибыли в краткосрочном периоде:

### два подхода

В краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки, приспособив свой объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т.д.), которые она использует. Экономическая прибыль, к которой фирма стремится, определяется как разность между валовым доходом и валовыми издержками. Вопрос: как определить для фирмы объем производства, максимизирующий прибыль? Существуют два подхода к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй — сравнение предельного дохода и предельных издержек.

**Первый подход.** При фиксированной рыночной цене перед конкурентным производителем стоят три вопроса:

1. Следует ли производить?
2. Сколько производить продукции?
3. Какая прибыль (или убыток) будет получена?

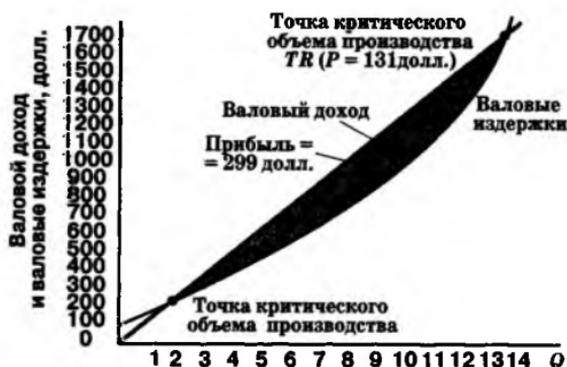
Ответ на первый вопрос кажется очевидным: **фирме следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если она может получить либо 1) экономическую прибыль, либо 2) убыток, который меньше, чем ее постоянные издержки.**

На второй вопрос: «Сколько производить продукта?» ответ здесь таков: **в краткосрочном периоде фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыли или минимизирует убытки.**

Ответ на третий вопрос раскрывает анализ рис. 12.1.

**Второй подход.** Фирме следует сравнить предельный доход ( $MR$ ) и предельные издержки ( $MC$ ) каждой последующей единицы продукции. Любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить. Почему? Потому, что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Точно так же, если предельные издержки единицы продукции превыша-

а)



б)



Рис. 12.1: а — случай максимизации прибыли; б — случай минимизации убытков и закрытия

Случаи максимизации прибыли (а) и минимизации убытков и закрытия фирмы (б) показаны на основе принципа сопоставления валового дохода с валовыми издержками. Прибыли фирмы максимизируются (рис. 12.1, а) при таком объеме производства, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину. Фирма будет минимизировать свои убытки (рис. 12.1, б), производя такой объем продукции, при котором валовые издержки превышают валовой доход на наименьшую величину. Однако если нет производства, при котором валовой доход превышает переменные издержки, фирма будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде путем закрытия.

ют ее предельный доход, фирме следует избегать производства этой единицы. Она добавит больше к издержкам, чем к доходу; такая единица продукции не будет окупаться.

### Правило равенства предельного дохода и предельных издержек ( $MR = MC$ )

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно небольшой, предельный доход будет обычно (но не всегда) превышать предельные издержки. Следовательно производство прибыльно в пределах этого объема. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпуска относительно велик, повышающиеся предельные издержки вызовут обратное действие. Если предельные издержки будут превышать предельный доход, то следует избегать производства продукции в интересах максимизации прибылей. Ключ к прави-

лу, определяющему объем производства, следующий: **фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки только в том случае, когда предельный доход равен предельным издержкам.** Этот руководящий принцип максимизации прибыли называется правилом  $MR = MC$ .

**Три отличительные черты правила  $MR = MC$ :**

- правило предполагает: а) фирма предпочтет производить, если предельный доход равен или превышает средние переменные издержки; б) фирма сочтет более предпочтительным закрыться, чем производить объем продукции, при котором  $MR = MC$ ;

- правило  $MR = MC$  является точным ориентиром максимизации прибыли для всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими;

- правило  $MR = MC$  можно сформулировать в несколько иной форме, если применять его для чисто конкурентной фирмы.

Только в условиях чистой конкуренции можно заменять цену предельным доходом, так что правило будет звучать следующим образом: чтобы максимизировать прибыль или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам ( $P = MC$ ). Это правило  $P = MC$  является просто частным случаем правила  $MR = MC$ .

Теперь давайте применим правило  $MR = MC$  (или  $P = MC$ ), к максимизации прибыли на основе принципа сопоставления валового дохода с валовыми издержками.

На рис. 12.2 графически сравниваются цены и предельные издержки. Здесь экономическая прибыль на единицу продукции обозначается расстоянием  $AP$ . Будучи умножена на максимизирующий прибыль объем производства, она дает совокупную экономическую прибыль, которая показана незаштрихованной прямоугольной областью.

**Фирма стремится максимизировать свои совокупные прибыли, а не прибыли на единицу продукции.** Фирма легко согласится на более низкие прибыли на единицу продукции, если в результате дополнительно проданные единицы более чем компенсируют понижение прибыли на единицу продукции.

Рассмотрим другой случай — минимизация убытков.

На рис. 12.3 видно, что, если цена превышает минимум  $AVC$ , но меньше, чем  $ATC$ , объем производства в 6 единиц, при

котором  $P = MC$ , позволяет фирме минимизировать ее убытки. В этом случае убытки составляют  $AP$  на единицу продукции, совокупные издержки показаны областью  $PACE$ .

Теперь рассмотрим банкротство (см. рис. 12.4).

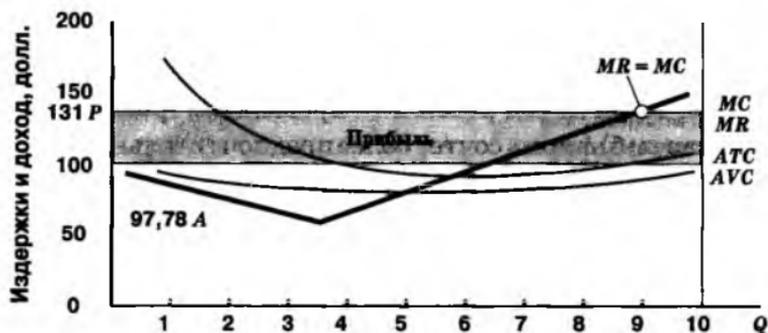


Рис. 12.2. Положение фирмы, максимизирующее прибыль в краткосрочном периоде в условиях чистой конкуренции

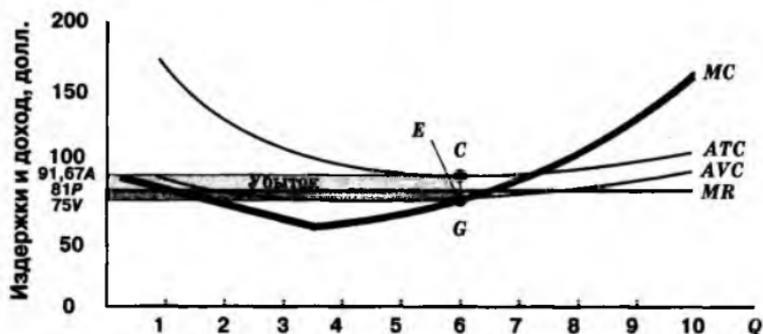


Рис. 12.3. Положение фирмы, минимизирующее убытки в краткосрочном периоде, в условиях чистой конкуренции

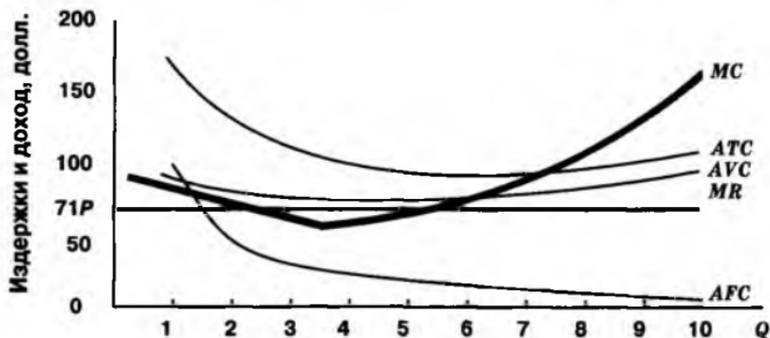


Рис. 12.4. Положение закрытия фирмы в краткосрочном периоде в условиях чистой конкуренции

Если цена опускается ниже минимума  $AVC$ , конкурентная фирма будет минимизировать свои убытки в краткосрочном периоде путем закрытия. Не существует уровня производства, при котором фирма может производить и получать убыток, меньший, чем ее постоянные издержки.

Случай закрытия заставляет модифицировать правило  $MR(P) = MC$  для максимизации прибыли или минимизации убытков: конкурентная фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, при котором  $MR(P) = MC$  при условии, что цена превышает минимальное значение средних переменных издержек.

Обобщим основные положения, сформулированные относительно конкурентного ценообразования в краткосрочном периоде. Таблица 12.2 представляет собой удобную проверочную таблицу для определения объема производства, обеспечивающего конкурентной фирме максимальную прибыль, на основе двух подходов — сопоставления валового дохода с валовыми издержками и использования правила  $MR = MC$ . Эта таблица требует тщательного изучения. В правиле  $MR = MC$  заслуживает внимания

Таблица 12.2

Сводная таблица определения конкурентного объема производства в краткосрочном периоде

	Сопоставление валового дохода ( $TR$ ) с валовыми издержками ( $TC$ )	Сопоставление предельного дохода ( $MR$ ) с предельными издержками ( $MC$ )
Следует ли фирме производить?	Да, если $TR$ превышает $TC$ или если $TC$ превышает $TR$ на некоторую величину, меньшую, чем совокупные постоянные издержки	Да, если цена равна или выше, чем минимум средних переменных издержек
Сколько производить, чтобы максимизировать прибыли?	Максимум в тех случаях, когда $TR > TC$ ; минимально, когда $TC > TR$	Производить: если $MR$ или цена равны $MC$
Принесет ли производство экономическую прибыль?	Да, если $TR$ превышает $TC$ . Нет, если $TC$ превышает $TR$	Да, если цена превышает средние валовые издержки. Нет, если средние валовые издержки превышают цену

то, что при решении вопроса: **производить или нет** — наиболее важным является сравнение цены с минимумом средних переменных издержек. Затем при определении, какое количество продукции производить, решающим является сравнение или, еще лучше, равенство  $MR(P)$  и  $MC$ . Наконец, при определении фактической прибыли или убытка, связанных с производством, при котором  $MR(P) = MC$ , должны быть сопоставлены цена и средние валовые издержки. Основной вывод, вытекающий из табл. 12.2, состоит в том, что отрезок кривой предельных издержек в краткосрочном периоде представляет собой кривую предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Этот вывод вытекает из использования правила  $MR(P) = MC$  и необходимого изменения, предполагаемого случаем закрытия.

### **Максимизация прибыли в долговременном периоде**

Долговременный период позволяет фирмам вносить определенные технологические и управленческие изменения, которые невозможно сделать в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде существует данное число фирм в отрасли, каждая из которых имеет постоянное, не меняющееся оборудование. Действительно, фирмы могут закрываться в том смысле, что они производят ноль единиц продукции в краткосрочном периоде, но у них нет достаточного времени, чтобы ликвидировать свои активы и выйти из бизнеса. Напротив, в долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы или расширить свои производственные мощности, или, что более важно, увеличиваться, или уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают или существующие фирмы покидают отрасль. Необходимо исследовать, как эти долговременные приспособления меняют выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде. Итак, после того как долговременные приспособления завершены, т.е. долговременное равновесие достигнуто, если цена продукта будет в точности соответствовать каждой точке минимума средних валовых издержек фирмы и производство придется на ту же точку. Этот вывод вытекает из двух основных фактов:

- 1) фирмы стремятся к прибылям и остерегаются убытков;
- 2) при конкуренции фирмы свободно вступают в отрасль и покидают ее.

Если изначально цена превышает средние валовые издержки, то возможность получения экономических прибылей будет привлекать новые фирмы в отрасль. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. Общий объем предложения продукции будет сокращаться, снова повышая цену до равенства со средними валовыми издержками. Однако экономические прибыли будут привлекать в отрасль новые фирмы.

### **Чистая (совершенная) конкуренция и эффективность**

**В положении равновесия в долговременном периоде «все находится в равенстве»:  $MR(P) = AC = MC$ .** Это тройное равенство представляет более чем геометрический интерес. Оно говорит о том, что хотя конкурентная фирма может получить экономические прибыли или убытки в краткосрочном периоде, она будет просто покрывать свои издержки, производя в соответствии с правилом  $MR(P) = MC$  в долговременном периоде. Более того, это тройное равенство предполагает определенные выводы, касающиеся эффективности чисто конкурентной экономики, которые имеют большое социальное значение.

Экономисты сходятся во взглядах, что подверженная определенным ограничениям чисто конкурентная экономика приведет к наиболее эффективному использованию редких ресурсов общества, т.е. экономика конкурентных цен стремится распределить ограниченные количества ресурсов, имеющиеся в распоряжении общества, таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение потребностей. Действительно, эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения двух условий, которые можно назвать эффективностью распределения ресурсов и производственной эффективностью. *Первое:* для достижения эффективности ресурсы должны быть распределены между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые наиболее необходимы обществу (потребителям). Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно изменить структуру

совокупного объема производства так, чтобы получить чистую выгоду для общества. *Второе:* производственная эффективность требует, чтобы каждый товар, включенный в этот оптимальный состав продукции, производился наименее дорогостоящим способом.

В конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука». Предприятия используют ресурсы до тех пор, пока дополнительные, или предельные, издержки производства не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли отдельных производителей, но и одновременно создает структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Конкурентная система цен организует частные интересы продавцов по направлениям, которые полностью соответствуют интересам общества в целом.

**Чистая конкуренция является предметом спора среди экономистов.** Одни экономисты утверждают, что чисто конкурентная экономика не способствует быстрому темпу технического прогресса. Они доказывают:

1) стимул к техническому прогрессу может быть слабым в условиях чистой конкуренции, потому что прибыль, выпадающая на долю осуществляющей нововведения фирмы как результат сокращающей затраты технического усовершенствования, будет быстро ликвидирована в ходе соревнования с конкурирующими фирмами, которые с готовностью перенимают новую технику;

2) небольшой размер конкурентной фирмы не позволяет финансировать значительные программы научных исследований.

**Другие экономисты** утверждают, что чистая конкуренция приводит к стандартизации продуктов, тогда как другие рыночные структуры — например, монополистическая конкуренция и (часто) олигополия — порождают широкий диапазон типов, стилей и оттенков качества любого продукта. Такая дифференциация продукции расширяет диапазон свободного выбора потребителей и одновременно позволяет наиболее полно удовлетворить предпочтения покупателя. Реальная жизнь привела к необходимости появления новых моделей рынка: чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, которые выступают как альтернатива чистой конкуренции. Переходим к их рассмотрению.

### ТЕОРИЯ ЧИСТОЙ (ЕСТЕСТВЕННОЙ) МОНОПОЛИИ

*Чистая (естественная) монополия: характерные черты. Естественные монополии вне конкуренции. Криминальная конкуренция и чистая монополия. Определение цены и объема производства. Общественная ценность монополии. Чистая монополия и эффективность*

#### **Чистая (естественная) монополия: характерные черты**

**Чистая (естественная) монополия** — это когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Основные черты монополии:

##### ***1. Единственный производитель.***

Чистый, или абсолютный, монополист — это отрасль, состоящая из одной фирмы; единственный производитель данного продукта или единственный поставщик ресурсов.

##### ***2. Нет близких заменителей.***

Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя это означает, что нет приемлемых альтернатив. Покупатель должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него.

##### ***3. «Диктующий цену».***

Отдельная фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта: она «соглашается с ценой». Контрастом выступает чистый монополист, диктующий цену: фирма осуществляет значительный контроль над ценой. И причина очевидна: он выпускает и, следовательно, контролирует общий объем предложения.

##### ***4. Вступление в отрасль в условиях чистой монополии заблокировано.***

В большинстве случаев регулируемые государством предприятия общественного пользования: газовые и электрические компании, водопроводная компания, компания кабельного телевидения и телефонная компания — являются естественными монополиями. Классическим примером частной чистой, нерегулируемой монополии является алмазный синдикат «Де Бирс», который эффективно контролирует от 80 до 85% мирового предложения алмазов.

Чистая монополия может также иметь географическое изменение. Небольшой город подчас обслуживается только одной

авиалинией или железной дорогой. Местный банк, кинотеатр или книжный магазин может относиться к монополии в географически изолированном населенном пункте.

Анализ чистой монополии важен по крайней мере по двум причинам. *Первая:* немалый объем экономической деятельности — может быть, 5 или 6% ВВП — ведется в условиях, которые приближаются к чистой монополии. *Вторая:* изучение чистой монополии дает возможность понять более реальные рыночные структуры монополистической конкуренции и олигополии. Эти две рыночные ситуации сочетают в различной степени черты чистой конкуренции и чистой монополии.

Отсутствие конкурентов, которое характеризует чистую монополию, в значительной степени объяснимо с точки зрения барьеров для вступления в отрасль. В случае чистой монополии барьеры для вступления в отрасль достаточно высоки, чтобы полностью блокировать всю потенциальную конкуренцию. Какие формы принимают эти барьеры для вступления в отрасль?

В большинстве отраслей **минимальный эффективный размер предприятия может быть достигнут фирмой, доля которой в объеме внутреннего потребления очень мала.** Это предполагает, что высокая степень отраслевой концентрации — чистая монополия — часто неоправдана с точки зрения эффекта масштаба производства.

### **Естественные монополии вне конкуренции**

**В нескольких отраслях конкуренция затруднительна или просто неприменима: эти отрасли называются «естественными монополиями».** Большинство из них так называемые предприятия общественного пользования — электрические и газовые компании, автобусные фирмы, кабельное телевидение, предприятия водоснабжения и связи — могут быть классифицированы таким образом. Естественным монополиям обычно государством предоставляются привилегии. Но в обмен на это исключительное право снабжать электричеством, водой или услугами автобусов в данной географической области правительство сохраняет за собой право регулировать действия таких монополий, чтобы не допускать злоупотребления монопольной властью, которое оно предоставило. *В современ-*

*ной интерпретации естественные монополии сродни монополиям в сфере инфраструктуры.*

Естественные монополии имеют низкие предельные издержки и, следуя правилу  $MR = MC$ , считают выгодным расширять производство. В результате ценовая конкуренция не на жизнь, а на смерть имеет тенденцию вспыхивать, когда существует ряд фирм в этих отраслях. Следствием могут быть убытки, банкротство более слабых соперников и возможное слияние уцелевших. Развивающаяся чистая монополия может стремиться компенсировать прошлые убытки и полностью извлечь пользу из своего нового положения господства на рынке, назначая непомерные цены на свои товары и услуги.

Чтобы избавить общество от таких неблагоприятных результатов, правительство будет обычно предоставлять исключительную привилегию одной фирме поставлять воду, природный газ, электричество, телефонные услуги или осуществлять автобусные перевозки. В обмен правительство сохраняет за собой право определять географическую сферу деятельности монополиста, регулировать качество его услуг и контролировать цены, которые он может назначать. Результатом является государственно-организованная монополия, предназначенная для того, чтобы достичь низких издержек на производство единицы продукции, но регулируемая, чтобы гарантировать, что потребители будут извлекать выгоду от этой экономии в издержках. **Правительство зачастую предоставляет естественным монополиям исключительные привилегии: создает легальные барьеры для вступления, выдавая патенты и лицензии.**

### **Криминальная конкуренция и чистая монополия**

Институт частной собственности может быть использован монополией как средство создания эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Фирма, владеющая или контролирующая сырье, которое является необходимым в процессе производства, может препятствовать созданию конкурирующих фирм. Существуют несколько классических примеров, когда компании удерживали свое монопольное положение в отрасли многие годы благодаря своему контролю над сырьем, используемым в производстве. *Соперники фирмы могут быть*

*устранены посредством агрессивных, жестоких приемов: давление на поставщиков ресурсов, перекрытие кредита, переманивание ведущего персонала, резкое снижение цен, шантаж, подкуп — все, чтобы довести до банкротства конкурентов. Многие аспекты нечестной конкуренции граничат с незаконием, поэтому ее нередко называют криминальной конкуренцией.*

Проанализируем поведение чистого монополиста в области ценообразования и определения объема производства.

### **Определение цены и объема производства**

**Чистая монополия определяет объем производства, максимизирующий прибыль, исходя из издержек и спроса.** Различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса.

В условиях чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом, а предельный доход является постоянным и равным цене продукции. Это значит, что валовой доход увеличивается на постоянную величину, т.е. на постоянную цену каждой проданной единицы продукции. В условиях несовершенной конкуренции кривая спроса, или продаж, представляет собой кривую отраслевого спроса. И кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а, напротив, является нисходящей.

Это означает:

**1. Цена превышает предельный доход, т.е. чистая монополия может увеличивать свои продажи, только назначая более низкую цену на единицу своей продукции.** Более того, тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня выпуска, кроме первого. Причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительной проданной продукции, но также и ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительная проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену — меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена на всех предшествующих единицах продукции.

Так как предельный доход есть изменение в валовом доходе, то до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход является положительным. Когда валовой доход достигает своего максимума, предельный доход будет равен нулю. И когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.



Рис. 13.1. Цена и предельный доход в условиях чистой монополии

**2. Монополист диктует цену и объем производства, т.е. монополист неизбежно определяет цену, решая какой объем продукции произвести, т.е. одновременно выбирает и цену и объем производства.**

На вопрос: какую комбинацию цены и количества на эластичном отрезке кривой спроса выберет чистый монополист? — ответ один — это зависит не только от спроса и предельного дохода, но и от издержек.

**3. Максимизация прибыли, т.е. стремящийся к прибыли монополист использует то же логическое обоснование, что и стремящаяся к прибыли фирма в конкурентной отрасли.** Он будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

### Общественная ценность монополии

Оценим чистую монополию с точки зрения общества в целом. Монополист:

- 1) сочтет выгодным продавать меньший объем продукции и назначать более высокую цену, чем сделал бы конкурирующий производитель;
- 2) максимизирующий прибыль, имеет своим результатом недораспределение ресурсов;
- 3) считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, что является оправданным с точки зрения общества.

Уместен вопрос: являются ли монополистические фирмы более чувствительными к неэффективности, чем конкурирующие производители? Да. На уровне теории — фирмы в конкурентных отраслях постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными, чтобы просто выжить. Но монополии и олигополии защищены от конкурентных сил, и такая защита является благоприятной для неэффективности. К сожалению, но это так: **неэффективность тем больше, чем меньше конкурентов.**

Например, согласно оценкам, неэффективность может составлять 6% или больше от издержек для монополистов, но только 3% — для «средней» олигополистической отрасли, в которой четыре крупнейшие фирмы производят 60% общего выпуска продукции.

Существует еще одна причина, которая могла бы вызвать более высокие издержки и большую потерю эффективности. Это когда фирма хочет получить или сохранить монопольные привилегии, предоставляемые государством. Иными словами, монополистический барьер для вступления в отрасль может быть обусловлен законодательством или особой лицензией, предусмотренной государством, как, например, в радио- и телевизионном вещании. Стремясь поддержать или увеличить вытекающие из этого экономические прибыли, монополия может израсходовать значительные суммы на легальные платежи, «обработку» членов правительства и рекламу связи с общественными организациями, чтобы склонить правительство предоставить ему привилегированное положение или защитить его. Эти расходы ничего не добавляют к объему производства фирмы, но увеличивают ее издержки.

### Чистая монополия и эффективность

Выживание конкурентных фирм зависит от эффективности. Но в то же время конкуренция склонна лишать фирмы экономической прибыли, основного стимула и источника, чтобы разрабатывать новую, улучшенную производственную технику или новую продукцию. Прибыли от НИОКР могут быть недолговечными для осуществляющего нововведения конкурентного производителя. Внедряющая нововведения фирма в конкурентной отрасли обнаружит, что многие ее конкуренты будут вско-

ре дублировать или копировать любую техническую новинку; они будут считать вознаграждения, но не затраты на технологическое исследование.

Благодаря барьерам для вступления в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Следовательно, **чистый монополист будет иметь больше финансовых ресурсов для научно-технического прогресса, чем конкурентные фирмы.**

Но как насчет стимулов монополиста к техническому прогрессу? Здесь все непросто.

Существует довод, который указывает на то, что стимулы монополиста разрабатывать новую технику или продукцию будут слабыми: отсутствие конкурентов означает, что нет автоматического стимула к научно-техническому прогрессу на монополизированном рынке. Вследствие своего защищенного рыночного положения чистый монополист может позволить себе быть неэффективным и вялым. Острое соперничество конкурентного рынка наказывает неэффективных; неэффективный монополист не встречает этого наказания просто потому, что у него нет конкурентов. У монополии есть все основания быть удовлетворенной существующим положением.

Что может быть предложено в качестве суммирующего обобщения по экономической эффективности чистой монополии? Буквально следующее: в статической экономике, где эффект от масштабов производства равно доступен чисто конкурентным и монополистическим фирмам, чистая конкуренция будет лучше чистой монополии тем, что чистая конкуренция заставляет использовать наилучшую из известных технологий и распределяет ресурсы в соответствии с потребностями общества. Однако, **когда эффект от масштабов производства, доступный монополисту, недостижим для небольших конкурирующих производителей или в динамической ситуации, в которой изменения в уровне технического прогресса должны быть учтены, неэффективность чистой монополии менее очевидна.**

Монополии стремятся обогатиться за счет остальной части общества, в частности за счет ценовой дискриминации.

**Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается по более чем одной цене и эти ценовые различия не оправдываются различиями в издержках.** Экономические последствия ценовой дискриминации, по существу, двойственны. *Первое:* неудивительно, что монополист будет способен увеличивать свои прибыли, занимаясь

ценовой дискриминацией. **Второе:** при всех остальных равных условиях дискриминирующий монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

**Большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию.** В частности, цены и тарифы, которые могут назначать коммунальные службы, железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества определяются правительственными регулирующими комиссиями или управлениями. Если целью регулирующей комиссии является достижение эффективности распределения ресурсов, ей следует попытаться законодательно установить (максимальную) цену, которая равна предельным издержкам, т.е.  $Pr = MC$ , и это равенство указывает на эффективное распределение ресурсов для этого продукта или услуги. **Цена, при которой достигается эффективность распределения ресурсов, называется общественно-оптимальной ценой.**

## Глава 14

### ТЕОРИЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

*Монополистическая конкуренция: природа и характерные черты. Определение цены и объема производства. Неценовая конкуренция. Реклама*

#### Монополистическая конкуренция: природа и характерные черты

**Монополистическая конкуренция — это такая рыночная модель, при которой относительно большое число небольших производителей предлагает похожую, но не идентичную продукцию.** Для монополистической конкуренции не требуется присутствия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60.

**Важные признаки монополистической конкуренции:**

1) каждая фирма, обладая относительно небольшой долей всего рынка, имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой;

2) тайный сговор фирм с целью ограничения объема производства и повышения цен почти невозможен;

3) нет ощущения взаимной зависимости;

4) каждая фирма определяет сама свою политику, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурирующих с ней фирм. Реакцию конкурентов можно не учитывать, потому что влияние действий одной фирмы настолько мало, что у конкурентов не будет причины реагировать на действия фирмы.

**Дифференциация продукта является одним из основных признаков монополистической конкуренции.** Дифференциация продукта может принимать различные формы.

- Продукты могут различаться по своим физическим, или качественным, параметрам.

Персональные компьютеры, например, могут различаться с точки зрения мощности аппаратуры, программного обеспечения и степени их «ориентированности на потребителя». Или одна из закусочных «Бистро», торгующих гамбургерами, придает важное значение качеству своих булочек, которые отличаются пряным ароматом, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самих рубленых котлет.

- Услуги, связанные с продажей продукта, являются важными аспектами дифференциации продукта.

Обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы по обслуживанию покупателей или обмену ее продуктов, наличие кредита являются аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами.

- Продукты могут также быть дифференцированы на основе размещения и доступности.

Небольшие мини-магазины самообслуживания успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то, что последние имеют намного более широкий ассортимент продуктов. Владельцы маленьких магазинов располагают их вблизи от покупателей, на наиболее оживленных улицах, нередко они открыты 24 часа в сутки.

- Дифференциация продукта может также являться результатом различий, связанных посредством рекламы, упаковки, торговых знаков и торговых марок.

Яркая реклама может убедить многих потребителей, что те или иные товары являются лучшими и заслуживают более высокой цены, чем их известные заменители.

Производители в условиях монополистической конкуренции обладают ограниченной степенью контроля над ценами на свою

продукцию. Потребители отдадут предпочтение продукции определенных продавцов и в известных пределах платят более высокую цену за эту продукцию, чтобы удовлетворить свои предпочтения. Продавцы и покупатели больше не связаны стихийно, как на рынке чистой конкуренции. **В условиях монополистической конкуренции соперничество сосредоточивается не только на цене, но также и на таких неценовых факторах, как качество продукта, реклама и условия, связанные с продажей продукта.** Так как продукты дифференцированы, можно предположить, что со временем они могут быть изменены и что черты дифференциации продукта каждой фирмы будут восприимчивы к рекламе и новому сбыту. Многие фирмы делают сильный акцент на торговые знаки и фабричные клейма как средство убеждения потребителей в том, что их продукция лучше, чем продукция конкурентов.

Вступить в отрасли с монополистической конкуренцией относительно легко. Легкость вступления в отрасль способствует появлению конкуренции со стороны новых фирм в долгосрочном периоде. Итак, под монополистической конкуренцией подразумеваются отрасли, состоящие из относительно большого числа фирм, которые действуют в производстве дифференцированных продуктов, не вступая между собой в тайные союзы. Ценовой конкуренции сопутствует неценовая конкуренция.

### **Определение цены и объема производства**

Теперь проанализируем поведение фирм в определении цены и объема производства, действующих в условиях монополистической конкуренции. Степень эластичности кривой спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация продукта, тем больше будет эластичность кривой спроса каждого продавца, т.е. тем больше ситуация будет приближаться к чистой конкуренции.

**В краткосрочном периоде фирма будет максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки, производя такой объем продукции, который обозначен пересечением кривых предельных издержек ( $MC$ ) и предельного**

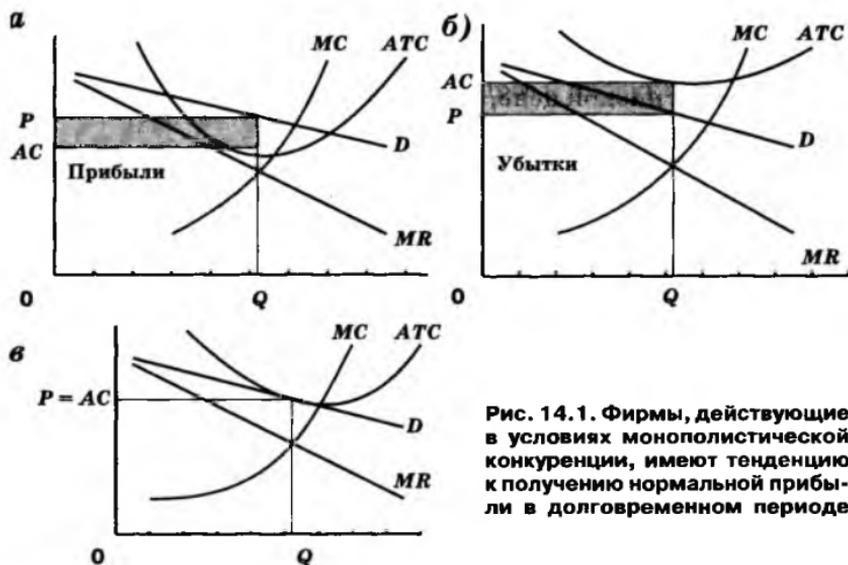


Рис. 14.1. Фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, имеют тенденцию к получению нормальной прибыли в долговременном периоде

дохода ( $MR$ ) (рис. 14.1, а). Фирма производит продукцию, назначает цену, получает совокупную прибыль в размере, характеризуемом заштрихованным прямоугольником. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, ставящая фирму в условиях монополистической конкуренции в положение, при котором она несет убытки в краткосрочном периоде. Это проиллюстрировано заштрихованной областью на рис. 14.1, б. **В краткосрочном периоде фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, может либо получить экономическую прибыль, либо столкнуться с убытками.**

**В долговременном периоде для фирм, действующих при монополистической конкуренции, существует тенденция к получению нормальной прибыли, или, другими словами, к безубыточности.** Равновесие, обеспечивающее получение нормальной прибыли в долговременном периоде, изображено на рис. 14.1, в.

Экономическая эффективность требует тройного равенства — цены, предельных издержек и средних издержек. Равенство цены и предельных издержек необходимо для достижения эффективного использования ресурсов. Равенство цены с минимальными средними валовыми издержками предполага-

ет высокую производственную эффективность. Это равенство означает, что потребители получают наибольший объем продукции по самой низкой цене, которую будут допускать существующие издержки.

**При монополистической конкуренции цена превышает предельные издержки в условиях равновесия в долгосрочном периоде.** Это означает, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было бы произвести.

Отрасли с монополистической конкуренцией достаточно часто переполнены фирмами, которые загружены не полностью, т.е. действуют, не достигая оптимальной мощности. Типичными примерами этого служат многие виды мелких предприятий розничной торговли. Недогруженные предприятия и потребители, наказанные за эту недогрузку высоким уровнем цен, — все это составляет издержки монополистической конкуренции.

### Неценовая конкуренция

В какой-то период времени фирма может не иметь перспективы увеличения прибыли за счет снижения цены. Единственным выходом остается **неценовая конкуренция**:

- 1) **улучшение качества продукта;**
- 2) **реклама;**
- 3) **различные приемы, стимулирующие сбыт.**

Конкуренция продуктов является важным средством реализации технических нововведений и улучшения продукта с течением времени. Такое совершенствование продукта может быть нарастающим в двух различных смыслах:

- 1) улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать или превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы, в противном случае им не избежать убытков;
- 2) прибыли, полученные от улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений.

Перевешивают ли плюсы, рожденные дифференциацией продукта, «издержки» монополистической конкуренции? На этот вопрос ответить сложно. Производитель в условиях монополистической конкуренции может добиться временного преимущества над конкурентами с помощью рекламы и других приемов сти-

мулирования сбыта. В то время как дифференциация продукта приспособливает продукт к потребительскому спросу, реклама приспособливает потребительский спрос к продукту.

### Реклама

Благодаря рекламе фирма надеется увеличить свою рыночную долю и привлечь потребителей к ее дифференцированному продукту. Существует множество мнений относительно экономической и общественной желательности рекламы. **Расходы на рекламу просто баснословны**, так, например, они намного превышают сумму правительств штатов и муниципалитетов США на социальное обеспечение. Следовательно, если реклама, как правило, является расточительной, любые потенциальные достоинства рынков с монополистической конкуренцией вследствие этого ослабляются, и обнаруживается необходимость в корректирующей государственной политике.

Существуют разные точки зрения относительно экономической пользы рекламы. *Сторонники* рекламы оправдывают ее на том основании, что она:

- а) помогает потребителям в осуществлении разумного выбора;
- б) поддерживает национальные системы связи;
- в) ускоряет развитие продукта;
- г) позволяет фирмам реализовать эффект масштаба;
- д) стимулирует конкуренцию;
- е) поощряет расходы и высокий уровень занятости.

*Критики* заявляют, что реклама:

- а) скорее сбивает с толку, чем информирует;
- б) нерационально перемещает ресурсы из более важных областей применения;
- в) вызывает ряд внешних издержек;
- г) приводит к более высоким, а не более низким издержкам и ценам;
- д) поощряет монополию;
- е) не является стратегическим фактором, определяющим расходы и занятость.

На практике **предприниматель, действующий в условиях монополистической конкуренции, стремится к такой особой комбинации цены, продукта и стимулирующей сбыт деятельности, которая будет максимизировать его прибыли.**

## Глава 15

### ТЕОРИЯ ОЛИГОПОЛИЙ

*Олигополия: характерные черты. Определение цены и объема производства. Экономическая эффективность и общественная полезность олигополии*

#### Олигополия: характерные черты

**Стержневая черта олигополии — немногочисленность.**

*Когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров или услуг — эта отрасль является олигополистической.* Рыночная модель олигополии находится в диапазоне между чисто монополией и монополистической конкуренцией. Как правило, когда мы слышим: «большая тройка», «большая четверка» или «большая шестерка», очевидно, что указанная отрасль является олигополистической.

**Олигополии могут быть однородными или дифференцированными**, т.е. в олигополистической отрасли могут производить стандартизированные или дифференцированные продукты. Многие промышленные продукты: сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т.д. являются стандартизированными продуктами в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. Многие отрасли, производящие потребительские товары: автомобили, покрышки, моющие средства, сигареты и множество бытовых электрических приборов, являются дифференцированными олигополиями.

Напрашивается вопрос: почему определенные отрасли состоят только из нескольких фирм? Ответ заключается в экономии издержек и существовании барьеров для вступления и слияния. Там, где эффект масштаба значителен, достаточно эффективное производство возможно только при небольшом количестве производителей. Другими словами, эффективность требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы занимала большую долю совокупного рынка. Ситуация, при которой в отрасли имеется большое число фирм с высокими издержками, каждой из которых не удастся реализовать существующий эффект масштаба, является неустойчивой.

Например, фирма в условиях небольшого и неэффективного по размеру производства будет осознавать, что это положение в краткосрочном периоде является неудовлетворительным, она может получить значитель-

но более низкие издержки на единицу продукции и большую прибыль путем расширения своего производства. Однако при довольно стабильном рыночном спросе все множество фирм с небольшими размерами предприятий не может выжить.

Выгодное расширение до больших размеров предприятий некоторых фирм неизбежно будет происходить за счет конкурентов. Реализация эффекта масштаба некоторыми фирмами предполагает, что число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие банкротства или слияния.

Например, предварительные подсчеты говорят о том, что в автомобильной промышленности США в период ее становления существовало больше 80 фирм. С годами развитие технологий массового производства, банкротства и слияния ослабили борьбу между производителями. Теперь в США на долю «большой тройки» — «Дженерал Моторс», «Форд» и «Крайслер» — приходится около 90% продаж произведенных в стране автомобилей.

Возникает вопрос: почему не создаются новые фирмы, чтобы вступить в автомобильную отрасль? Ответ заключается в следующем: чтобы добиться низких издержек на единицу продукции, любые вновь вступающие фирмы должны быть крупными производителями. Для этого потребуется вложить только в машины и оборудование несколько миллиардов долларов. Эффект масштаба может быть труднопреодолимым барьером для вступления. Он объясняет не только развитие олигополии во многих отраслях, но также и невозможность того, что такие отрасли станут более конкурентными.

Существуют и другие барьеры для вступления в отрасль. Владение патентами и контроль над стратегическим сырьем чрезвычайно важны в электронике, химической и алюминиевой промышленности. Дополнительным финансовым барьером для вступления могут быть огромные расходы на рекламу, что и имело место в производстве сигарет.

Для объяснения олигополии необходимо также рассмотреть эффект слияния. Поводом для слияния могут служить разные причины. Непосредственной причиной выступает то, что объединение двух или более конкурировавших фирм может существенно увеличить их рыночную долю и дать возможность новой и более крупной производственной единице добиться большего эффекта масштаба. Не менее важной причиной, лежащей в основе побуждения к слиянию, является рыночная власть, достижение которой может сопутствовать слиянию. **Фирма, кото-**

рая имеет большую — и в абсолютном выражении, и относительно рынка — способность контролировать рынок и цену своей продукции, чем более мелкий производитель, пользуется несомненными преимуществами. Более того, увеличение размера фирмы, к которому приводит слияние, может дать ей преимущество «крупного покупателя» и позволит фирме требовать и добиваться более низких, чем раньше, цен (издержек) от поставщиков ввозимых ресурсов.

Независимо от способа, каким развивается олигополия, ясно, что конкуренция среди небольшого числа фирм приносит новый и усложняющий фактор: *всеобщую взаимозависимость*. Это означает, что никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою ценовую политику, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. При установлении цены для олигополиста наиболее важными являются данные об издержках и спросе, но к ним нужно добавить реакцию со стороны конкурентов, что в высшей степени неопределенный фактор.

Ситуация, с которой сталкиваются олигополистические производители, напоминает положение участников стратегических игр, таких как покер, бридж или шахматы. Нет способа узнать заранее, как наилучшим образом сыграть своими картами во время игры в покер, потому что это зависит от того, как другие участники сыграют своими. Игроки должны выбирать линию своего поведения в соответствии с действиями и ожидаемыми реакциями соперников.

**Всеобщая взаимозависимость и, как следствие, необходимость для фирмы взвешивать возможные ответные действия конкурентов в случае изменения ее ценовой политики являются уникальными свойствами олигополии.** Большое число конкурентов, которое характеризует как чистую, так и монополистическую конкуренцию, и отсутствие конкурентов, которое является отличительным признаком чистой монополии, исключают существование всеобщей взаимозависимости в этих рыночных структурах. В самом деле, наиболее подходящим определением олигополии является следующее: олигополии существуют, когда число фирм отрасли настолько мало, что каждая при формировании своей ценовой политики должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов.

## **Определение цены и объема производства**

Как олигополии определяют цену и объем производства? Существует как «жесткая» олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так и «расплывчатая» олигополия, при которой шесть или семь фирм делят, скажем, 70 или 80% рынка, в то время как конкурентные фирмы делят оставшуюся часть. Олигополия включает и дифференциацию продукта, и стандартизацию. Она охватывает случаи, когда фирмы действуют в тайном сговоре и независимо. Она объединяет ситуации, в которых барьеры для вступления являются различными по прочности. Итак, **существование множества видов, или типов, олигополии мешает выработке какой-то простой рыночной модели, которая дает общее объяснение олигополистического поведения.** Элемент всеобщей взаимозависимости в наибольшей степени осложняет ситуацию, а неспособность фирмы предсказывать ответные действия ее конкурентов делает фактически невозможным оценить спрос и предельный доход, с которыми сталкивается олигополист. А без таких данных фирма не может определить даже теоретически цену и объем производства, максимизирующий ее прибыль.

Несмотря на эти аналитические трудности, проявляются две взаимосвязанные черты олигополистического ценообразования:

1. Олигополистические цены имеют тенденцию быть негибкими, или «жесткими».

Цены при олигополии изменяются реже, чем в условиях чистой конкуренции, монополистической конкуренции и в некоторых случаях чистой монополии.

2. Когда олигополистические цены изменяются, то фирмы изменяют свои цены все вместе.

Олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов к согласованным действиям, или тайному сговору, при назначении и изменении цен.

Чтобы понять сущность олигополистического ценообразования, рассмотрим четыре различные модели:

- 1) ломаную кривую спроса;
- 2) тайный сговор;
- 3) лидерство в ценах;
- 4) ценообразование по принципу «издержки плюс».

**Ломаная кривая спроса** объясняет негибкость цены, но не саму цену.

Во время инфляции олигополии могут поднимать свои цены часто и существенно. Такие повышения цен можно объяснить и с точки зрения, обусловленной тайным сговором олигополии.

**Тайный сговор** имеет место, когда фирмы достигают непосредственного или молчаливого соглашения о том, чтобы зафиксировать цены или ограничить конкуренцию между собой.

Для того чтобы фирмы могли сохранить между собой тайное соглашение, от обмана им лучше воздержаться, потому что его легко обнаружить.

**Лидерство в ценах** является средством, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, не вступая в прямой тайный сговор.

Получает развитие практика, когда «господствующая» фирма меняет цену, а все другие фирмы более или менее автоматически следуют этому изменению.

Ценовой лидер не обязательно выбирает цену, которая максимизирует прибыли отрасли в краткосрочном периоде.

Чтобы помешать новым конкурентам и тем самым сохранить существующую олигополистическую структуру отрасли, фирмы отрасли могут установить цену ниже максимизирующего прибыль уровня.

«Издержки плюс» — это когда к издержкам на единицу продукции добавляется *накидка* для того, чтобы определить цену. Однако издержки на единицу продукции изменяются с изменением объема производства, и поэтому фирма должна брать некоторый типичный, или плановый, уровень производства.

Ценообразование по принципу «издержки плюс» имеет особые преимущества для фирм, производящих много продуктов, которые в противном случае столкнулись бы с трудным и дорогостоящим процессом приблизительного определения условий спроса и издержек для, может быть, сотен различных наименований. На деле фактически невозможно правильно распределить общие накладные расходы, такие как расходы на электроэнергию, освещение, страхование и налоги между конкретными продуктами. Этот метод калькуляции цен не является несовместимым с прямым тайным сговором или лидерством в ценах. Если несколько производителей в отрасли имеют приблизительно одинаковые издержки, точное соблюдение общей формулы ценообразования, то они будут иметь результатом очень похожие цены и изменения цен. «Дженерал Моторс» использует ценообразование по принципу «издержки плюс» и является ценовым лидером в автомобильной промышленности.

Отмечается, что олигополии питают отвращение к ценовой конкуренции. Упор делается на неценовую конкуренцию. И вот почему.

1. Олигополии считают, что благодаря неценовой конкуренции могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменение продукта, усовершенствование производственной технологии и удачные рекламные трюки не могут быть так же быстро и так же полно дублированы, как снижение цен.

2. Олигополистические отрасли обычно имеют значительные финансовые ресурсы, которые позволяют им более полно заниматься неценовой конкуренцией (поддерживать рекламу и развитие продукта).

### **Экономическая эффективность** **и общественная полезность олигополии**

Является ли с точки зрения общества олигополия «эффективной» рыночной структурой? Выявились две различные точки зрения на экономические последствия олигополии.

Традиционная точка зрения полагает, что, поскольку олигополия близка по структуре к монополии, следует ожидать, что она действует приблизительно аналогичным образом. Согласно этой точке зрения олигополия, для которой характерны барьеры для вступления, приводит к ограничению выпуска и снижению издержек на единицу продукции, что приносит значительные, если не максимальные, экономические прибыли. Действительно, можно утверждать, что олигополия является фактически менее желательной, чем чистая монополия, по той простой причине, что чистая монополия часто подвергается государственному регулированию для того, чтобы уменьшить злоупотребления рыночной властью. Тайный сговор между олигополиями может привести к тем же результатам, что и чистая монополия, хотя при этом сохранится внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм.

Наряду с традиционной точкой зрения существует точка зрения Шумпетера—Гэлбрейта, в соответствии с которой крупные олигополистические фирмы необходимы для достижения быстрых темпов научно-технического прогресса. Утверждает-

ся, что современная научно-исследовательская деятельность по разработке новых продуктов и производственных технологий является невероятно дорогостоящей. Поэтому только крупные олигополистические фирмы способны финансировать обширную работу в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Более того, существование барьеров для вступления дает олигополиям некоторую уверенность в том, что они будут получать прибыли, определенную часть которых можно направить на НИОКР.

Если точка зрения Шумпетера—Гэлбрейта верна, то с течением времени олигополистические отрасли будут способствовать быстрому улучшению продукта, более низким издержкам производства на единицу продукции и, может быть, большему объему производства и большей занятости, чем было бы в той же самой отрасли, если бы она была организована на конкурентных началах.

## Глава 16

### ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА РЕСУРСЫ.

#### ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

*Формирование цен на ресурсы: объективные и субъективные факторы. Правило использования ресурсов:  $MRP = MRC$ . Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции. Оптимальное соотношение ресурсов. Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности*

#### Формирование цен на ресурсы:

#### объективные и субъективные факторы

#### Объективные факторы

##### 1. Денежные доходы.

Самым важным в ценах на ресурсы является то, что они представляют собой основной фактор, влияющий на денежные расходы. Расходы, которые предприниматели несут при приобретении экономических ресурсов, в общем виде выступают как доходы (в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли) домохозяйств, предлагающих имеющиеся в их распоряжении людские и имущественные ресурсы.

## 2. Распределение ресурсов.

Другим важным аспектом в формировании цен на ресурсы является то, что подобно тому, как цены на продукцию обеспечивают регулирование поступления готовых товаров и услуг между покупателями, так и цены на ресурсы способствуют распределению редких ресурсов среди различных отраслей и фирм.

## 3. Минимизация издержек.

Для фирмы цены на ресурсы являются издержками производства, и чтобы получить максимум прибыли, фирма должна производить наиболее выгодную доходную продукцию с наиболее эффективным сочетанием наименее дорогостоящих ресурсов.

## 4. Вопросы экономической политики.

Кроме вышеуказанных объективных факторов, влияющих на формирование цен на ресурсы, существует множество проблем экономической политики.

### Субъективные факторы

1. Если экономисты едины в том, что ценообразование и использование экономических ресурсов (факторов производства) являются феноменом спроса и предложения, то они также признают, что на отдельных рынках предложение и спрос на ресурсы могут сильно отклоняться от обычных.

2. Ситуация усложняется тем, что на рыночные силы спроса и предложения могут воздействовать или даже их вытеснять политика и практические меры государства, фирм и профсоюзов, не говоря уже о множестве других институциональных факторов.

### Правило использования ресурсов: $MRP = MSC$

В условиях чистой конкуренции фирма продает столько своей продукции, сколько она считает необходимым при существующей рыночной цене. Фирма реализует такую незначительную долю общего объема продукции, что это не оказывает никакого влияния на цену товара. Определив эти упрощающие допущения, можно выделить наиболее важный момент: **спрос на ресурсы является производным спросом, т.е. производным от готовых товаров и услуг, которые производятся с помощью данных ресурсов.** Ресурсы удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Домохозяйства желают потреблять различные продук-

ты питания или продукты, изготовленные с помощью ресурсов, а не сами ресурсы.

Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от:

- 1) производительности ресурса при создании товара;
- 2) рыночной стоимости, или цены, товара, произведенного с помощью данного ресурса.

Чтобы максимизировать прибыль, фирма должна использовать дополнительные единицы любого данного вида ресурса до тех пор, пока каждая последующая единица дает прирост общего дохода фирмы, а не общих издержек. **Величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса дает прирост издержек (издержек на ресурсы), называется предельными издержками на ресурсы ( $MRC$ ).** Итак, для фирмы будет прибыльным применять дополнительные единицы ресурса до той точки, в которой предельный продукт ( $MRP$ ) данного ресурса равен  $MRC$ . Можно согласиться, что данное правило  $MRP = MRC$  очень похоже на правило максимизации прибыли  $MR = MC$  (предельный доход = предельные издержки) при определении цен и объема продукции. Логическое обоснование обоих правил одно и то же, но теперь акцент делается на затраты на ресурсы, а не на выпуск продукции.

### Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция на рынке продукции означает, что кривая спроса на продукцию фирмы понижается, т.е. **фирма вынуждена принять более низкую цену на продукт, чтобы увеличить его реализацию** (рис. 16.1).

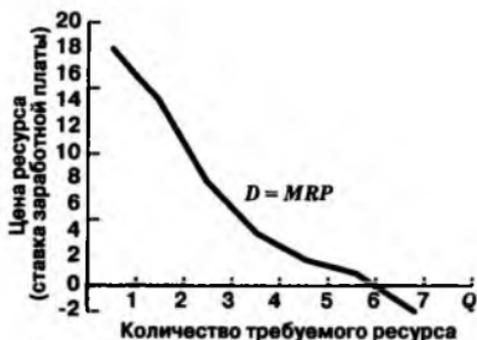


Рис. 16.1. Спрос производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Кривая спроса производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции падает вниз, поскольку предельный продукт уменьшается и снижается цена продукта по мере роста выпуска продукции.

В условиях несовершенной конкуренции производитель меньше реагирует на снижение заработной платы при найме рабочих, чем производитель в условиях чистой конкуренции. Относительное нежелание производителя при несовершенной конкуренции использовать больше ресурсов и соответственно производить больше продукции при снижении цен на ресурс является просто реакцией рынка ресурса на тенденцию к сокращению объема продукции на рынке при несовершенной конкуренции. **При прочих равных условиях предприниматель в условиях несовершенной конкуренции будет производить любого продукта меньше, чем при чистой конкуренции.** Для производства этого меньшего количества продукции потребуется меньше ресурсов.

Следует отметить, что рыночная структура чистой монополии и олигополии могла бы способствовать техническому прогрессу, а также более высокому уровню производства, повышению занятости, снижению цен в долгосрочном периоде по сравнению с чисто конкурентным рынком. Кривая рыночного спроса на ресурсы в этих случаях не ограничена. Она строится путем суммирования по горизонтали кривых индивидуального спроса или кривых *MRP* для всех фирм, использующих данный ресурс.

Что приведет к изменению спроса на какой-либо ресурс, т.е. к сдвигу кривой спроса? Само построение кривой спроса на ресурс основывается непосредственно на двух взаимосвязанных факторах — производительности ресурса и рыночной цене на продукт, который производится с помощью данного ресурса. А в ранее изложенном анализе изменений спроса на продукт вводится еще один фактор — изменение цен на другие ресурсы.

Поскольку спрос на ресурс является производным, то неудивительно, что любое изменение в спросе на продукт будет влиять на цену продукта и, следовательно, на *MRP* данного ресурса. Отсюда вывод: *при прочих равных условиях изменение в спросе на продукт, который производится определенным видом труда, приведет к сдвигу и спросу на труд в том же самом направлении.*

При неизменности других факторов изменение в производительности труда ведет к однонаправленному изменению кривой спроса на труд.

**Производительность любого ресурса можно изменять несколькими путями:**

1. Предельная производительность, скажем, труда будет зависеть от количества других связанных с ним ресурсов. Чем больше величина таких ресурсов, как капитал и земля, тем выше будет предельная производительность и спрос на труд.

2. Технологические усовершенствования оказывают тот же самый эффект. Чем выше качество капитала, тем выше производительность труда.

3. Повышение качества самого переменного ресурса — труда — вызывает увеличение предельной производительности и, следовательно, спроса на труд. В результате получаем новую кривую спроса на другой, более квалифицированный вид труда.

Предположим, что в определенном производственном процессе технология такова, что труд и капитал являются замещающими друг друга.

При падении цены на капитал (машинное оборудование) эффект замещения снижает, а эффект объема продукции увеличивает спрос на труд. Фактически воздействие на спрос на труд будет зависеть от относительных величин этих двух противоположных эффектов:

1) если эффект замещения перевешивает эффект объема продукции, то изменение в цене ресурсозаменителя вызывает однонаправленное изменение в спросе на труд;

2) если эффект объема продукции превышает эффект замещения, то изменение в цене ресурсозаменителя вызывает разнонаправленное изменение в спросе на труд.

Определенные продукты, такие, как камеры и пленка, компьютеры и программное обеспечение, называются взаимодополняемыми товарами в том смысле, что они «идут вместе», или спрос на них предъявляется одновременно. Ресурсы могут быть взаимодополняемыми в том смысле, что увеличение количества одного из них, применяемого в производственном процессе, повлечет за собой также увеличение количества другого ресурса, и наоборот. Иначе говоря, изменение в цене взаимодополняемого ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на труд. В связи с этим можно сделать вывод: кривая спроса на труд повышается (сдвигается вправо), когда:

1) увеличивается спрос (а соответственно, и цена) на продукт, производимый этим трудом;

- 2) увеличивается производительность труда;
- 3) уменьшается цена на ресурсозаменитель при условии, если эффект объема продукции сильнее эффекта замещения;
- 4) увеличивается цена на ресурсозаменитель при условии, если эффект замещения превышает эффект объема продукции;
- 5) снижается цена на взаимодополняемый ресурс.

Возникает вопрос: что определяет эластичность спроса на ресурс? Предлагается следующий ответ:

1. Коэффициент снижения  $MP$  (предельного продукта) переменного ресурса.

Если предельный продукт труда снижается медленно по мере его добавления к фиксированному количеству капитала, то  $MRP$ , или кривая спроса на труд, будет понижаться медленно и иметь тенденцию к высокой эластичности. И наоборот, если предельная производительность труда резко падает, то  $MRP$ , или кривая спроса на труд, быстро понижается.

Это означает, что относительно большое снижение ставки заработной платы сопровождается весьма скромным повышением количества нанимаемого труда, спрос на ресурс будет неэластичным.

2. Легкость ресурсозамещения.

Степень, с которой способны взаимозамещаться ресурсы, является очень важным показателем эластичности. Чем больше количество подходящих ресурсозаменителей, тем выше эластичность спроса на определенный ресурс.

3. Эластичность спроса на продукт.

Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс.

4. Соотношение издержек на труд и общих издержек.

Чем больше общих издержек приходится на какой-то ресурс, тем выше эластичность спроса на данный ресурс.

### **Оптимальное соотношение ресурсов**

**Правило наименьших издержек.** Чтобы рассмотреть данную проблему, необходимо ответить на два взаимосвязанных вопроса:

1. Каким должно быть сочетание ресурсов для производства любого данного уровня объема продукции с наименьшими издержками?

2. Какое сочетание ресурсов будет максимизировать прибыль фирмы?

Но, в первую очередь, попытаемся ответить на такой вопрос: когда фирма производит любой заданный объем продукции при сочетании ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки? Ответ: когда последний доллар, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый предельный продукт, т.е. издержки на производство любого объема продукции становятся минимальными, если предельный продукт на доллар стоимости каждого применяемого ресурса является одинаковым. В случае использования только двух ресурсов — труда и капитала — минимизация издержек наступает тогда, когда

$$\frac{MP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}}$$

Нетрудно увидеть, почему выполнение этого условия означает производство с наименьшими затратами. Заметим, что правило производства с наименьшими издержками аналогично правилу максимизации полезности для потребителя. Для достижения максимума полезности при выборе товаров потребитель учитывает как свои предпочтения, отраженные в данных об убывающей предельной полезности, так и цены на различные продукты. Производитель желает минимизировать затраты аналогично тому, как потребитель стремится максимизировать полезность. В попытке найти это соотношение ресурсов производитель должен учитывать как производительность ресурса, что находит отражение в данных об убывающей предельной производительности, так и цены (издержки) на различные ресурсы. Фирма может считать выгодным использование очень небольшого количества исключительно продуктивного ресурса, даже если его цена является весьма высокой. И наоборот, может разумно использовать большое количество относительно непродуктивного ресурса, если цена на него окажется достаточно низкой.

**Правило максимизации прибыли.** Чтобы максимизировать прибыль, недостаточно только минимизировать затраты. Существует много различных уровней объема производства, при которых фирма может производить продукт с наименьшими затратами. Но есть один-единственный уровень объема производства, при котором максимизируется прибыль. Из предыдущего анали-

за рынков продукта следует, что выпуск продукции с максимальной прибылью осуществляется тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ( $MR = MC$ ). Сформулируем правило этого равенства с точки зрения затрат на ресурсы: количество нанимаемого труда, обеспечивающее максимальную прибыль, должно быть таким, чтобы ставка заработной платы, или цена труда ( $P_L$ ), была равна предельному продукту труда в денежном выражении ( $MRP_L$ ), или проще:  $P_L = MRP_L$ .

Такое же логическое обоснование применимо к любому прочему ресурсу, например, капиталу. Капитал будет использован также в максимизирующем прибыль количестве, когда его цена равна предельному продукту в денежном выражении, или  $P_c = MRP_c$ . Таким образом, в целом можно сказать, что при использовании ресурсов на конкурентных рынках фирма реализует максимизирующее прибыль сочетание ресурсов, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой его цена равна его предельному продукту в денежном выражении, т.е.

$$\frac{MRP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}} = 1.$$

Иначе это правило можно записать так:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_c}{P_c} = 1.$$

### **Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности**

В анализе формирования цен на ресурсы раскрывается обоснование положения о том, что экономическая справедливость является одним из имманентных признаков конкурентной капиталистической экономики. Рабочий, в сущности, получает доход, равный его предельному вкладу в доход фирмы. Иначе говоря, рабочему выплачивают то, чего он стоит. Соответственно, если кто-то разделяет принцип «каждому в соответствии с тем, что он создает», то теория предельной производительности, по всей видимости, и обосновывает честное и справедливое распределение дохода. Поскольку теория предельной производительности в равной степени применима и к капиталу, и к земле, то распределение всех доходов можно считать справедливым.

На первый взгляд, распределение, при котором рабочие и владельцы имущественных ресурсов получают вознаграждение в соответствии с их вкладом в производство продукции, звучит в высшей степени справедливо. Но распределение дохода в соответствии с теорией предельной производительности подвергается серьезной критике:

1. Критики утверждают, что распределение дохода характеризуется значительным неравенством, в первую очередь из-за неравенства в распределении ресурсов. Подобная аргументация может подвести к утверждению о том, что необходимо изменить государственную политику распределения доходов, исходя лишь из предельной производительности.

2. Теория предельной производительности основывается на предположении о конкурентных рынках. Однако некоторые наниматели проявляют монопсоническую власть при найме рабочих. Фактически процесс заключения коллективных договоров о заработной плате представляет собой борьбу за власть над распределением дохода. В этой борьбе рыночные силы — и доля дохода от предельной производительности — отходят на задний план. Иначе говоря, в действительности ставки заработной платы и цены на другие ресурсы зачастую не отражают вклада факторов производства в выпуск всей продукции.

## Глава 17

### ТЕОРИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.

### ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*Рынок труда. Закон спроса и предложения труда. Ставка заработной платы. Заработная плата и ее виды. Заработная плата и производительность. Заработная плата на конкретных рынках труда. Модель монопсонии. Рынок труда и профсоюзы. Модель двойной власти. Дифференциация ставок заработной платы. Неравенство доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Теория человеческого капитала*

### Рынок труда

**Рынок труда** — самый важный из рынков ресурсов. **Труд** — это целесообразная, осознанная деятельность людей по производству и реализации товаров и услуг. Рынок трудовых ресур-

сов, или рынок труда — это рынок специфического товара — рабочей силы, носителем которой является человек. Без рынка труда не может быть рыночной экономики. Рынок труда является важнейшим сегментом национального рынка. Исходным отношением рынка труда выступает найм. Найм — специфическая форма сделки (акта купли-продажи) на рынке труда, обеспечивающая включение работника в процесс производства. Иначе говоря, найм символизирует отношения, складывающиеся между работником и работодателем в воспроизводственном процессе. Предметом сделки на рынке труда выступают способности человека к труду, т.е. способности, которые превращаются в трудовую услугу как предмет сделки посредством их специфики. Спецификация осуществляется в ходе отбора работников на вакантные рабочие места и выявления у них тех свойств и качеств, которые наиболее полно отвечают потребностям данного предприятия. Специфицированные в процессе найма способности к труду будут функционально задействованы в процессе производства на конкретном рабочем месте конкретного предприятия, в результате чего работник будет получать конкретное вознаграждение.

Неотделимость способностей к труду от живой личности работника — субъекта сделки — придает самой сделке «особый характер». Попытки представить сделку, совершаемую на рынке труда, как акт купли-продажи остаются лишь теоретическими посылками, не имеющими под собой реального нормативно-правового содержания. В процедуре найма происходит перераспределение властных полномочий, которые на поверхности экономических явлений принимают форму подчинения и зависимости, когда одна сторона сделки — работодатель — имеет право в определенных пределах определять поведение другой стороны — наемного работника, осуществлять надзор и контроль над ним, вознаграждать его или наказывать.

Анализ способностей к труду с учетом НТП позволил сделать следующие выводы:

— динамика квалификационной структуры совокупного работника подвержена циклам НТП, т.е. переход к очередному технико-технологическому укладу вызывает качественную смену поколений работников, которые отличаются от предыдущего по уровню и содержанию знаний;

— переход же к новому типу цивилизации (индустриальному, постиндустриальному, информационному) ломает традиционную квалификационную структуру работников, порождая новую субстанцию способности к труду — творческий (интеллектуальный) труд.

Обособившаяся в самостоятельную форму способность к интеллектуальному труду в условиях информационного общества находит свое логическое завершение в «невещной» форме проявления собственности, выступающей основой человеческого капитала, «неосязаемым средством труда» и основным фактором инновационного производства. Последнее позволяет по-новому ставить вопрос о характере и механизме общественного накопления, классовых различиях между трудом и капиталом, утверждать, что на смену господству прошлого труда приходит господство живого труда, а на смену противоречию между живым и прошлым трудом приходит противоречие, заложенное внутри живого труда, в основе которого лежит социальное расслоение — не по правам собственности на капитальные блага, а по интеллектуальной составляющей.

В условиях институционализации рынка труда цена рабочей силы как чисто рыночный феномен принимает следующие формы.

Одной из форм стоимостной оценки рабочей силы «работник — работодатель» является заработная плата + доходы от перераспределения прибыли. По экономической природе это уже не рыночный, а институциональный феномен, отражающий достигнутый на данный период баланс интересов субъектов рынка труда: союза работодателей, профессиональных союзов и иных общественных организаций, которые на законодательном уровне (трудовое право, генеральное, региональные, отраслевые тарифные соглашения) закрепляют основы организации оплаты труда, обязательные для выполнения каждым предприятием.

Другой формой стоимостной оценки рабочей силы, которая возникает на уровне отношений «работник — государство», являются различного рода выплаты, компенсации, бесплатные социальные услуги как связанные, так и не связанные непосредственно с трудовой деятельностью работника: выплаты пенсий, пособий по безработице, беременности, уходу за малолетними детьми, стипендии, переквалификация безработных,

лечебное питание и отдых нуждающимся, бесплатное образование, медицинское обслуживание, культурные услуги, спортивные мероприятия и т.п.

Итак, экономически труд реализуется в **рабочей силе** — способности человека к труду. В рыночной экономике рабочая сила продается собственнику капитала и в этой связи **выступает как товар**. Она имеет специфическую потребительскую стоимость: способствует не только созданию нового продукта, но и новой стоимости. Вновь созданная стоимость (как мы узнаем впоследствии) есть не что иное, как национальный доход (НД). Цена любого товара — это денежное выражение стоимости. Отсюда ценой рабочей силы, как товара — наемной рабочей силы, является заработная плата. На рынке труда заработная плата выступает как цена труда. Она формируется под влиянием действия закона спроса и предложения труда. Переходим к его рассмотрению.

### Закон спроса и предложения труда

Основными факторами, формирующими спрос на труд, являются **потребность производства в людских ресурсах и производительность труда**.

1. Чем больше потребность производства в создании новых готовых продуктов, тем выше спрос на людские ресурсы — труд. Здесь прямо пропорциональная зависимость.

2. Чем выше производительность труда, тем меньше спрос на него. Здесь обратная зависимость. Почему? Что такое производительность труда?

**Производительность труда** — это количество произведенного продукта в *единицу времени*, или количество времени, затраченного на *единицу продукта*. Например, за час добывается 5 т нефти, или за 10 минут производится пара обуви. Чтобы повысить производительность труда, необходимо (1) повысить квалификацию работников, (2) использовать новую технику и технологию, (3) наращивать объемы используемого основного капитала, (4) улучшать систему управления производством и (5) лучше использовать природные ресурсы.

Чем продуктивнее трудятся рабочие, тем больше они производят продукта и тем меньше нужно нанимать рабочей силы. В рыночной экономике найм каждого дополнительного, или

предельного, рабочего на фирме сравнивается с дополнительным (предельным) доходом, который этот рабочий может принести. Пока дополнительный доход превышает дополнительные расходы — расходы на заработную плату рабочего, фирме выгодно нанимать новых рабочих.

Спрос на труд считается вторичным, производным от первичного спроса на готовые продукты и особенно на потребительские товары. Чем выше спрос на изделия фирмы, тем больше рабочих форма может нанять. Но спрос на труд имеет пределы. И эти пределы устанавливает «производство — рынок»: так как производить нужно столько, сколько требует рынок.

**Предложение труда** — это количество труда, которое может быть предложено производству (фирмам) по определенной цене — заработной плате и в определенное время.

Предложение труда зависит от:

- 1) демографического фактора (какова величина населения в той или иной стране);
- 2) образовательного фактора, или квалификации;
- 3) здоровья;
- 4) культуры нации;
- 5) территориального фактора.

**Закон спроса на труд гласит:** чем меньше заработная плата, тем больше спрос на труд.

**Закон предложения труда гласит:** чем больше заработная плата, тем больше предложение на труд.

### Ставка заработной платы

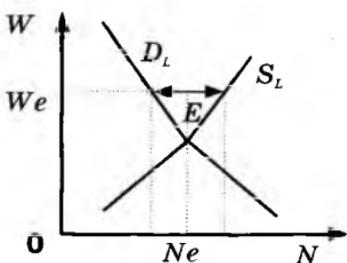


Рис. 17.1. График, показывающий как устанавливается равновесная цена труда, или ставка заработной платы, и равновесное число занятых

Теперь возникает вопрос: как определяется ставка заработной платы на конкретных рынках труда? Ответ: рыночная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости конкретного вида труда определяются на пересечении кривых предложения и спроса на труд.

В этой связи рассмотрим график, показывающий как устанавливается заработная плата в условиях свободной конкуренции (рис. 17.1).

Из графика видно, что равновесная цена труда, или ставка заработной платы, и равновесное число занятых в условиях конкурентного рынка устанавливается в точке *E* — точке пересечения кривых спроса и предложения труда. Что же такое заработная плата?

### Заработная плата и ее виды

**Заработная плата, по Марксу, это превращенная форма стоимости, или цены рабочей силы.** Западные экономисты трактуют заработную плату как плату за труд, предоставляемый человеком с целью реализации его деловой активности. Величина заработной платы зависит от ставки заработной платы — цены, выплачиваемой за единицу времени (час, день, неделя). Все наемные работники получают определенную ставку заработной платы. Это их основной доход, помимо премий, гонораров и вознаграждений.

Необходимо провести различие между номинальной и реальной заработной платой. **Номинальная заработная плата — это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. Это то, что получаем «в кассе».** **Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы.** Она зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Однако номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении.

Например, номинальная заработная плата может повыситься, а реальная заработная плата в то же самое время — понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата. Наш анализ будет основываться на ставках реальной заработной платы с условием, что уровень цен остается постоянным.

## Зарботная плата и производительность

**Спрос на труд или на любой другой ресурс зависит от его производительности.** В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на него. Производительность труда зависит от таких факторов, как качество труда, уровень технического и технологического прогресса, объем применяемого основного капитала, качество и размер природных ресурсов, а также от системы управления экономикой, социального и политического климата, стимулирующего производство и производительность, и размеров внутреннего рынка, обеспечивающего фирме возможность реализации продукции массового производства. По существу, все вышеупомянутые факторы — это фундаментальные факторы экономического роста.

Обратим внимание на относительно тесную взаимозависимость в долговременном периоде между реальной заработной платой и производительностью труда: реальная почасовая заработная плата растет приблизительно такими же темпами, как производительность труда, т.е. объем производства на одного рабочего. Таким образом, реальный доход и фактический объем производства — это два способа видения производства, и неудивительно, что **реальный доход на одного рабочего непосредственно зависит от объема производства на одного рабочего.** Выпуск большего фактического объема производства в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час.

Чтобы понять, возьмем простой случай — это классический пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове: то количество рыбы, которую он может поймать за час, и есть его реальная заработная плата.

## Зарботная плата на конкретных рынках труда

Из анализа спроса и предложения вытекает, что даже при высоком спросе на труд рост предложения труда вызывает со временем снижение общего уровня заработной платы. Но в результате роста производительности труда сохраняется тенденция к длительному или долговременному росту ставок заработной платы. Теперь возникает вопрос: как определяется ставка заработной платы на конкретных рынках труда? **Рыночная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости конкретного вида труда определяются на пересечении**

**кривых предложения и спроса на труд.** Поскольку для отдельной конкурентной фирмы задана цена ресурса, то предельные издержки на данный ресурс ( $MRC$ ) будут постоянны и равны цене ресурса — ставке заработной платы. В этом случае ставка заработной платы и предельные издержки на труд являются постоянными для отдельной фирмы. Каждый дополнительно нанятый рабочий добавляет свою ставку заработной платы к общим издержкам фирмы на ресурс. Тогда фирма максимизирует свою прибыль путем найма рабочих до точки, при которой ставки заработной платы и соответственно предельные издержки на ресурс равны их предельному продукту в денежном выражении. Итак, на чисто конкурентном рынке труда каждый предприниматель нанимает такое небольшое количество рабочих, что это не влияет на ставку заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается на заработную плату» в том смысле, что она может нанимать так мало или так много труда, сколько ей необходимо по рыночной ставке заработной платы.

### Модель монополии

**Монополия (монополия одного покупателя)** — это когда наниматель обладает монополистической силой покупать (нанимать) рабочих.

Характерные черты монополии:

1. Основная часть всех рабочих занята каким-то конкретным видом труда.
2. Фирма «диктует заработную плату» в том смысле, что ставка заработной платы находится в прямой зависимости от количества нанимаемых рабочих.

В некоторых случаях монополистическая власть нанимателей, по существу, является полной в том смысле, что есть только один единственный крупный наниматель на рынке труда.

Например, экономика некоторых мелких городов зависит почти полностью от одной крупной фирмы, например, золотодобывающей, угольной, железнодорожной и т.д. Иначе говоря, добывающее предприятие может оказаться основным источником занятости в отдаленном населенном пункте. Нередко текстильное производство, целлюлозно-бумажная фабрика, какое-то перерабатывающее предприятие в промышленности или сельскохозяйственном поясе обеспечивает большую долю занятости в соответствующей местности.

В других случаях может превалировать **олигопсония** — это когда три или четыре фирмы могут нанимать большую часть предложенного труда на конкретном рынке. Исследование олигопсонии явно наводит на мысль о том, что существует ярко выраженная тенденция олигопсонистов действовать совместно при найме труда, как некий монопсонист. Здесь важно отметить следующее: если фирма является крупной по отношению к рынку труда, она вынуждена платить более высокую ставку заработной платы, чтобы заполучить больше труда.

Предположим, что есть только один наниматель конкретного вида труда в какой-то местности. В этом случае кривая предложения труда для данной фирмы и кривая совокупного предложения труда для рынка труда совпадают. Эта кривая предложения плавно поднимается, указывая на то, что фирма должна платить высокую ставку заработной платы для привлечения большего числа рабочих. Кривая предложения, по сути, является кривой средних издержек на труд со стороны фирмы; каждая точка на ней показывает ставку заработной платы (издержки) одного рабочего, которую следует платить для привлечения соответствующего числа рабочих.

Но более высокая заработная плата, установленная для привлечения дополнительных рабочих, должна выплачиваться всем рабочим, уже нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого нет, то моральный климат среди рабочих, несомненно, ухудшится и наниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за дифференциации ставок заработной платы за одну и ту же работу. Что касается издержек, то выплата единой заработной платы всем рабочим будет означать, что издержки на дополнительного рабочего — предельные издержки на ресурс (труд), т.е. *MRC*, будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной платы всех уже нанятых рабочих до нового уровня заработной платы.

Чтобы максимизировать прибыль, фирма будет уравнивать предельные издержки на ресурс (*MRC*) с предельным продуктом (*MRP*). Здесь действует правило: **при прочих равных условиях монопсонист максимизирует свою прибыль путем найма меньшего количества рабочих и при этом выплачивает ставку заработной платы меньше, чем в условиях конкуренции.** В результате общество получает меньше продукции, а рабочие получают ставку заработной платы меньше, чем их предельный продукт в денежном выражении. Точно

так же, как монополист-продавец считает выгодным сократить производство, чтобы поднять цену на свои товары выше конкурентной, и моносонист — наниматель ресурсов считает выгодным сокращать занятость, чтобы снизить ставки заработной платы и соответственно издержки, т.е. установить ставки заработной платы ниже конкурентной.

Моносонические рынки труда не характерны для развитых стран. Обычно существует значительное количество потенциальных нанимателей для большинства рабочих, особенно когда эти рабочие являются мобильными в смысле изменения их специальности и места жительства. Кроме того, профсоюзы часто противостоят моносонии на рынках труда. Тем не менее экономисты нашли подтверждение существования моносонии на таких разных рынках труда, как труд медицинских сестер, профессиональных спортсменов, учителей государственных школ, работников газетных издательств и рабочих некоторых специальностей в строительстве.

### Рынок труда и профсоюзы

Профсоюз может повысить конкурентные ставки заработной платы путем:

- а) увеличения производственного спроса на труд;
- б) ограничения предложения труда с использованием замкнутых профсоюзов;
- в) непосредственного увеличения ставки заработной платы выше равновесной с помощью открытых профсоюзов.

**Среди экономистов нет единодушного мнения о необходимости минимума заработной платы как механизма по предотвращению бедности.** С одной стороны, минимум заработной платы порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых рабочих, с другой — он приводит и к повышению доходов тех, кто продолжает работать (рис. 17.2).



Рис. 17.2. Замкнутый, или цеховой, тред-юнионизм

Рабочие, объединенные в профсоюзы, могут получать заработную плату в среднем на 10–15% выше по сравнению с не членами профсоюзов.

### **Модель двойной власти**

**Двусторонняя монополия** — это объединения монополистической модели с моделью открытых профсоюзов. С одной стороны, профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контролирует предложение труда и может оказать влияние на ставки заработной платы. С другой стороны, он противостоит монополистическому нанимателю труда (или совокупности олигополистических нанимателей труда), который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости. Является ли это особым случаем? Нет. В таких важных отраслях, как сталелитейная, автомобильная, «большой труд» — один крупный производственный профсоюз — ведет переговоры с «большим бизнесом» — несколькими крупными промышленными корпорациями. В условиях двусторонней монополии на обеих сторонах рынка труда возможна ситуация, когда установленная ставка заработной платы и уровень занятости подходят к конкурентным уровням значительно ближе, чем в том случае, когда существует монополия только на одной стороне рынка.

### **Дифференциация ставок заработной платы**

**Значительную дифференциацию заработной платы среди отдельных групп профессий можно объяснить взаимодействием спроса и предложения.** Если предложение какого-то конкретного вида труда очень велико по отношению к спросу на него, то в результате заработная плата будет низкой. Если спрос большой, а предложение относительно небольшое, то заработная плата будет очень высокой. Хотя такое объяснение можно взять за основу, оно не раскрывает всей специфики вопроса: почему отличаются условия спроса и предложения на различных рынках труда? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть те факторы, которые лежат в основе спроса и предложения конкретных видов труда.

Если 1) все рабочие однородны, 2) все работы одинаково привлекательны для рабочих и 3) рынки труда совершенно конку-

рентны, то все рабочие получали бы абсолютно одну и ту же ставку заработной платы. Такое утверждение вовсе не является оригинальным. Оно просто означает, что при наличии в экономике одного вида труда и фактически одного вида работ конкуренция приводит к единственной ставке заработной платы для всех рабочих. Это утверждение важно с той точки зрения, что оно раскрывает причины, *почему действительно на практике различаются ставки заработной платы:*

1. Рабочие неоднородны. Они различаются по способностям, а также по уровню подготовки и в результате попадают в не конкурирующие друг с другом профессиональные группы.

2. Виды работ различаются степенью привлекательности, денежные аспекты различных работ неодинаковы.

3. Рынки труда обычно характеризуются несовершенной конкуренцией.

Дифференциацию заработной платы в целом можно объяснить наличием:

а) неконкурирующих групп, т.е. разницей в способностях и уровне подготовки различных групп рабочих;

б) выравнивающих различий в оплате труда, которые компенсируют неденежные различия работ;

в) отклонений от условий конкуренции на рынке в виде географического, искусственного и социологического ограничения мобильности.

## Неравенство доходов. Кривая Лоренца.

### Коэффициент Джини

Дифференциация заработной платы — одно из обстоятельств, порождающих неравенство в распределении личных доходов. Неравенство вызывается также неравномерным распределением собственности на ценные бумаги (акции, облигации) и недвижимое имущество. Наконец, нередко определенную роль играют везение, удача, доступ к ценной информации, риск, личные связи и т.д. Эти факторы действуют разнонаправлено, то сглаживая, то увеличивая неравенство. Чтобы определить его глубину, используют кривую Лоренца (рис. 17.3).

Отложим по горизонтальной оси процент населения (или семей), а по вертикальной — процент дохода.

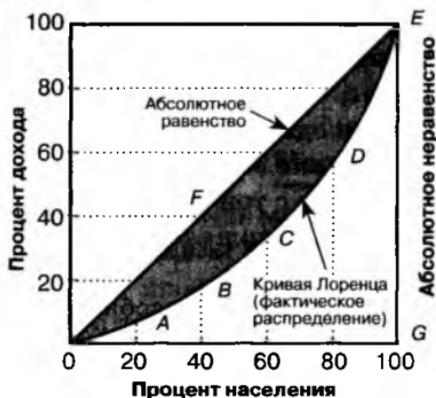


Рис. 17.3. Абсолютное равенство, абсолютное неравенство и кривая Лоренца



Рис. 17.4. Кривая Лоренца до и после уплаты налогов и получения трансфертных платежей

Обычно население делят на пять частей — квинтелей, в каждый из которых входят 20% населения (рис. 17.3). Группы населения располагают на горизонтальной оси от самых малообеспеченных до самых богатых. Если все группы населения обладают равными доходами, то на 20% населения приходится 20% дохода, на 40% населения — 40% дохода и т. д. Абсолютное равенство графически представлено биссектрисой  $OE$ , а абсолютное неравенство — линией  $OGE$  (рис. 17.3). На рисунке мы видим:

1) диагональная прямая отражает *кривую абсолютного равенства*;

2) *кривая фактического распределения доходов* находится между двумя кривыми, представляющими случай абсолютно равенства и абсолютного неравенства;

3) заштрихованная площадь показывает *количественное измерение относительного неравенства доходов*;

4) нижняя линия, идущая под прямым углом, — представляет собой случай *абсолютного неравенства*. Это когда все, за исключением одного человека (скажем, 99 из 100 человек), не имеют дохода, а этот один человек получает *весь* доход. Отсюда любое фактическое распределение дохода занимает промежуточное положение между этими крайними случаями. Иначе говоря, кривая Лоренца представляет собой промежуточную кривую, причем заштрихованная площадь указывает на откл-

нение от абсолютного равенства и, следовательно, показывает нам меру неравенства в распределении дохода. Чем неравномернее распределение доходов, тем больше вогнутость кривой Лоренца, тем ближе она будет к точке *G*. И наоборот, чем ниже уровень дифференциации, тем кривая Лоренца будет ближе к биссектрисе *OE*.

*Кривая Лоренца отражает фактическое распределение доходов.* Реально беднейшая пятая часть населения получает обычно 5—6%, а богатейшая — 40—45% всех доходов. Поэтому кривая Лоренца лежит между линиями, отражающими абсолютное равенство и абсолютное неравенство доходов.

Мера неравенства распределения доходов определяется с помощью *коэффициента Джини*. Он рассчитывается из кривой Лоренца как отношение площади фигуры *OABCFE* (рис. 17.3) к площади треугольника *OEG*. *Коэффициента Джини имеет максимальное значение, равное единице (абсолютное неравенство), и минимальное значение, равное нулю (абсолютное равенство).* Чем больше коэффициент Джини, тем больше неравенство.

Та система распределения доходов, которую мы анализировали выше, отражает лишь распределение номинального дохода. К нему относятся все денежные выплаты, которые получает население, включая заработную плату, дивиденды, проценты, денежные трансфертные платежи. Однако эта система не учитывает доходы, не получившие денежной оценки (доходы от работы в домашнем хозяйстве, государственная помощь на образование, государственные субсидии на оплату жилья, помощь благотворительных фондов, продовольственные талоны и т.д.).

В большинстве развитых стран правительство активно участвует в перераспределении доходов. Прогрессивный характер налоговой системы означает, что наиболее обеспеченная часть населения облагается большим в процентном отношении налогом, чем беднейшая. В результате политики перераспределения доходов кривая Лоренца сдвигается в сторону большего равенства (рис. 17.4). Характерно, что в развитых странах принадлежность к бедным, богатым и среднему классу не является раз и навсегда заданной. Исследования А. Блайндера показывают, что в США наследуемое богатство является фактором, усиливающим неравенство лишь на 2%.

## Теория человеческого капитала

В соответствии с теорией человеческого капитала неконкурирующие группы — а следовательно, дифференциация заработной платы — существуют в большей степени из-за различных инвестиций в человеческий капитал. **Инвестиции в человеческий капитал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих.** Подобно затратам предпринимателей на станки и оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем. В целом инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов — расходы на:

1) образование; образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной;

2) здравоохранение; профилактика заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий — все это удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда рабочих;

3) мобильность, благодаря которым рабочие мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью, составляют наименее очевидную форму инвестиций в человеческий капитал. Как и образование, географическая миграция рабочих влечет за собой издержки в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости их трудовых услуг. Иначе говоря, нанимаемые рабочие воплощают в себе будущий поток трудовых услуг.

Согласно теории человеческого капитала производительность труда и соответственно рыночная стоимость трудовых услуг (заработная плата) определяются в значительной степени тем, сколько отдельный человек или его семья и наниматель считают необходимым инвестировать в образование и обучение, здравоохранение и размещение рабочих мест.

Может показаться странным или даже бессмысленным проведение такого же анализа инвестиций в рабочих, как и ана-

лиз решения о покупке станка. Но фактически оба решения очень схожи.

Экономическую отдачу от инвестиций в образование в колледже можно поэтому рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и вычислить размер дохода от инвестиций на образование в колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования. Это важно также для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

## Глава 18

### ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ

*Экономическая прибыль: определение. Источники экономической прибыли. Риски. Монопольная прибыль. Роль прибыли. Теория «погони и бегства»*

#### Экономическая прибыль: определение

Экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтеры. Для бухгалтеров «прибыль» — это то, что остается от общей выручки фирмы после уплаты отдельным лицам и другим фирмам стоимости материалов, капитала и труда, которые были использованы данной фирмой. Такая трактовка прибыли включает только явные издержки, т.е. платежи фирмы внешним поставщикам. Соответственно игнорируются вмененные (скрытые) издержки, т.е. издержки на заработную плату, ренту и ссудный процент.

**Экономическая, или чистая, прибыль** — это то, что остается после вычитания всех издержек, как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли (заработная плата предпринимателя) из общего дохода фирмы.

Короче говоря, определения прибыли, сделанные экономистом и бухгалтером, совпадают в том случае, если бухгалтер включает как явные, так и вмененные издержки в совокупные издержки. Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери).

### **Источники экономической прибыли**

Источники экономической прибыли лежат в сфере производства, где непосредственно создается новая стоимость, так называемый национальный доход. В результате его распределения и перераспределения формируется фонд потребления и фонд накопления. Фонд накопления в макроэкономическом понятии представляет ту часть национального дохода, которая может быть использована на экстенсивное или интенсивное развитие производства. Что касается отдельной фирмы, то та перераспределенная прибыль, которая остается у собственника фирмы, также может служить фондом для дальнейшего развития своего производства. Но во всех случаях: и на макро-, и на микроуровне **источником прибыли является труд занятых в сфере производства**. Чем более производительней труд, тем больше «источник» прибыли.

**В условиях статичной экономики чистая прибыль равна нулю.** Под статичной экономикой подразумевается экономика, в которой все основные данные — предложение ресурсов, технические знания и вкусы потребителей — постоянны и неизменны. Статичная экономика не подвергается изменениям. В ней все показатели затрат и данные о предложении ресурсов, с одной стороны, и данные о спросе и доходе — с другой, являются постоянными. При заданном статичном характере этих данных экономическое будущее вполне предсказуемо, экономической неопределенности нет. Результаты политики в области цен и производства полностью предсказуемы. Более того, статичный характер такого общества препятствует любому виду инновационного изменения. Поэтому экономисты приходят к выводу, что **существование прибыли связано с динамичным характером производства и присущей ему неопределенностью**.

Понятие нулевой экономической прибыли в статичной конкурентной экономике — это, *во-первых*, риск, которому подвергает-

ся предприниматель в условиях инновационной деятельности и, во-вторых, возможное обретение монопольной власти. Иначе говоря, **может существовать иной источник экономической прибыли, отличный от инновационных, рискованных функций предпринимателя. И таковым источником является наличие определенной монопольной власти.** Рассмотрим по порядку.

### **Риски**

В динамичной экономике будущее всегда неопределенно. Это значит, что предприниматель со всей необходимостью берет на себя риск. **Прибыль можно рассматривать частично как вознаграждение за принятие риска.**

Связывая чистую прибыль с неопределенностью и риском, важно разграничивать *страхуемый и нестрахуемый риск*. Некоторые виды риска — например, риск пожара, наводнения, кражи, несчастного случая с работниками — можно исчислить в том смысле, что страховые компании могут со значительной степенью точности оценить среднее число подобных несчастных случаев. В результате эти **риски являются обычно страхуемыми**. Фирмы могут избежать их или по крайней мере обезопасить себя от них, осуществляя известные затраты в виде страховых взносов. Именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником экономической прибыли.

**Нестрахуемые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе и предложении, с которыми сталкивается фирма.** Некоторые из этих рисков возникают в результате непредсказуемых изменений в общей экономической конъюнктуре, или, более точно, в результате экономического цикла.

Процветание несет существенные прибыли большинству фирм, а застой предполагает огромные убытки. Кроме того, в структуре экономики постепенно происходят изменения. Даже при полной занятости и отсутствии инфляции изменения всегда происходят в потребительских вкусах, предложении ресурсов и т.д. Эти изменения постоянно сказываются на доходах и издержках как отдельных фирм, так и отраслей, вызывая изменения в структуре деловых кругов, так как отрасли, которые испытывают благотворное влияние, расширяют производство, а отрасли, которые испытывают обратное воздействие, — сокращают производство. Изменения в государственной политике воздействуют как на то, так и на другое. Соответствующая бюджетная и кредитно-денежная государственная политика может вывести экономику из состояния спада.

Все эти неопределенности являются внешними факторами для фирмы; они не находятся под контролем отдельной фирмы или отрасли. Другое дело — инновации. Они связаны с инициативой предпринимателя. Фирмы-производители преднамеренно внедряют новые методы производства и распределения, чтобы снизить издержки, и осваивают новые виды продукции, чтобы увеличить свой доход. **Предприниматель целенаправленно стремится добиться изменения соотношения существующих издержек и выручки в надежде получить большую прибыль.** Здесь вновь нельзя с уверенностью сказать, даст ли новый станок экономию издержек, пока он находится в стадии проекта. Инновации порождают такую же неуверенность, как и те изменения в экономической конъюнктуре, над которыми не властно отдельное предприятие. В определенном смысле инновации как источник прибыли — это особый случай риска.

В условиях конкуренции и при отсутствии законов о патентах инновационная прибыль будет временной. Соперничающие фирмы будут успешно (прибыльно) перенимать инновации, сводя тем самым на нет всю экономическую прибыль. Тем не менее инновационная прибыль может всегда существовать в прогрессивной экономике, поскольку новые успешные инновации заменяют устаревшие модели, прибыль от которых сведена на нет конкуренцией.

### Монопольная прибыль

Существование монополии в той или иной форме является финальным источником экономической прибыли. Как уже говорилось, в силу своей способности ограничивать выпуск продукции и не допускать конкурентов монополист может постоянно извлекать экономическую прибыль при условии, если спрос тесно увязан с издержками. Такая прибыль обусловлена способностью монополиста ограничивать производство продукции и оказывать воздействие на цену продукта в свою пользу.

Существует как причинная взаимосвязь, так и заметное отличие между неопределенностью, с одной стороны, и монополией, с другой стороны, как источниками прибыли. Причинная взаимосвязь проявляется в том, что предприниматель может уменьшить неопределенность или по крайней мере смягчить ее последствия

путем достижения монопольной власти. Конкурирующая фирма постоянно подвергается капризам рынка; монополист, однако, может в определенной степени контролировать рынок и соответственно компенсировать или потенциально минимизировать негативное воздействие неопределенности. Более того, инновация является важным источником монопольной власти; можно пойти на краткосрочную неопределенность, связанную с введением новой техники или новой продукции, чтобы достичь определенной степени монопольной власти.

Заметное отличие прибыли, получаемой в силу неопределенности и в силу монопольной власти, связано с тем, являются ли социально необходимыми эти два источника прибыли. Взять на себя риск в условиях динамичной и неопределенной экономической конъюнктуры и предпринять инновации — это социально необходимые функции. Социальная необходимость монопольной прибыли очень сомнительна. **Монопольная прибыль обычно основана на конкурентных ценах и на нерациональном распределении ресурсов.**

### Роль прибыли

**Прибыль — это цель рыночной экономики.** Как таковая, прибыль воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей. Именно прибыль — или, лучше, ожидание прибыли — побуждает фирму осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, общий выпуск продукции и занятость. Нововведения являются основным фактором экономического роста, и именно погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений. Однако ожидания прибыли очень изменчивы ввиду того, что инвестиции, занятость и темпы роста нестабильны. Прибыль действует как стимул для нововведений и инвестирования.

Прибыль более эффективно выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Предприниматели всегда стремятся извлечь прибыль и избежать потерь. Появление экономической прибыли — это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли. Фактически же вознаграждение в виде прибыли является не только стимулом к расширению отрасли, но и выступает как финансовые

средства, с помощью которых фирмы в таких отраслях могут увеличивать свои производственные мощности. Убытки же сигнализируют о желании общества сократить «больные» отрасли.

Убытки «наказывают» предприятия, которым не удается приспособить свою производственную деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг, предпочитаемых потребителем. Это не означает, что прибыль и потери приводят к распределению ресурсов, раз и навсегда ориентированному на предпочтения потребителей. В частности, наличие монополии как на рынке готовой продукции, так и на рынке ресурсов сдерживает мобильность фирм и перемещение ресурсов.

### Теория «погони и бегства»

Проведенный анализ был бы неполным без краткого эмпирического вывода о важном значении заработной платы, ренты и процента как долей национального дохода.

В США в 90-х годах на долю труда (зарплата наемных работников, доходы мелких собственников и служащих) приходилось почти 80% национального дохода; доля крупных собственников (прибыли корпораций, ссудный процент и рента) составили более 20%. Отмечается относительное постоянство этих долей в национальном доходе США на протяжении последнего столетия. Экономисты, которые оперируют статистическими данными, попытались объяснить стабильность относительной доли дохода от труда. Согласно теории «погони и бегства» труд и бизнес рассматриваются как занятые состязанием — погоней и бегством. Рабочие пытаются посягать на долю капиталистов — прибыль путем требований увеличения денежной, или номинальной, заработной платы. А предприниматели избегают подобного посягательства двумя путями:

1) путем повышения производительности труда, что приводит к поглощению прироста номинальной заработной платы и сохранению прибыли;

2) путем повышения цен на производимые продукты, с тем чтобы переложить увеличение издержек, вызванное повышением заработной платы, на потребителей.

В соответствии с данной теорией именно эффективное использование этих двух приемов — «погони и бегства» — объясняет историческую стабильность относительной доли дохода от труда.

**ТЕОРИЯ ССУДНОГО КАПИТАЛА.**

**АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА И ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ**

*Ссудный капитал: характерные черты. Ссудный процент: определение. Ставка процента и факторы, ее определяющие. Ссудный процент и объем производства. Акционерные общества и фиктивный капитал*

**Ссудный капитал: характерные черты**

**Ссудный капитал — это денежный капитал, отдаваемый в ссуду и приносящий проценты за счет обслуживания кругооборота ресурсов и продукта, или промышленного и торгового капитала.**

Первым источником ссудного капитала служат денежные капиталы, высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капитала. Такое высвобождение обусловлено:

1) характером оборота основного капитала.

После продажи товаров изношенная часть основного капитала в виде амортизации оседает у капиталистов до тех пор, пока не наступит срок обновления основного капитала. Если, например, машина стоит 10 тыс. долл. и служит 10 лет, то ежегодно высвобождается часть стоимости этой машины в сумме 1 тыс. долл.;

2) характером оборота постоянной части оборотного капитала.

Между продажей готовой продукции и покупкой нового сырья и т.д. обычно проходит некоторое время. Поэтому после реализации готовых товаров часть денежной выручки оседает у капиталиста в виде временно свободного денежного капитала;

3) временным накоплением заработной платы от момента продажи товаров до момента выплаты ее;

4) собственник капитала в течение ряда лет делает сбережения, чтобы впоследствии производить инвестиции или совершенствовать производство.

Итак, возникновение временно свободного денежного капитала является результатом кругооборота индивидуально-капитала. Но пока этот капитал находится в виде праздно лежащих денег, он не приносит дополнительной стоимости,

т.е. утрачивает характер капитала и превращается в мертвое сокровище. **Капитал должен находиться в постоянном движении.** Если он не находится в движении, то возникает противоречие между формой (свободные денежные средства) и природой капитала как стоимости, находящейся в непрерывном потоке своего возобновления. Денежный капитал, высвободившийся у одного предпринимателя, не остается у него в «чулке», а передается им в ссуду другому предпринимателю, который покупает на него средства производства и рабочую силу и извлекает прибыль. Денежный капитал, переданный в ссуду, превращается в ссудный капитал.

**Вторым** источником ссудного капитала являются денежные доходы и сбережения различных слоев общества. Будучи предназначенными в конечном счете для личного потребления, они временно поступают в виде вкладов в кредитные учреждения и превращаются в ссудный капитал.

**Третьим** источником являются капиталы собственников денежного капитала — банкиров или капиталистов-рантье. Они не занимаются производством товаров или услуг, они из денег делают деньги. Кроме того, временно свободные денежные средства государственного бюджета, страховых компаний, профессиональных союзов и других организаций также превращаются в ссудный капитал.

**Ссудный капитал — это особый вид капитала.**

Главные отличия ссудного капитала от промышленного и торгового таковы:

1. Ссудный капитал есть капитал-собственность в противоположность капиталу-функции. «Капиталом-функцией» называется капитал, функционирующий в промышленном или торговом предприятии. Ссудный же капитал в руках ссудного капиталиста не функционирует, не вкладывается в предприятие. Ссудный капиталист является только собственником денежного капитала, отдаваемого в ссуду. При этом отданный в ссуду капитал переходит во временное пользование к заемщику, но собственность на этот капитал остается у кредитора, которому капитал должен быть возвращен по истечении срока ссуды.

2. Ссудный капитал есть капитал как товар. Деньги, кроме своей потребительной стоимости как всеобщего эквивалента, приобретают добавочную потребительскую стоимость, выража-

ящуюся в том, что они служат капиталом. Кредиторы передают заемщикам не просто деньги, а деньги в качестве капитала, т.е. стоимости, приносящей дополнительную (прибавочную) стоимость. При этом капитал выступает в качестве своеобразного товара, который продают.

3. Ссудный капитал имеет специфическую форму отчуждения. Отчуждение обыкновенных товаров осуществляется в виде купли-продажи, отчуждение же капитала как товара происходит в форме ссуды. При купле-продаже товар переходит от продавца к покупателю, а эквивалентная сумма денег к продавцу. При ссуде имеет место только одностороннее перемещение денег: от кредитора к заемщику, возврат же капитала происходит лишь по истечении некоторого периода времени.

Связь между ссудным капиталом и промышленным капиталом такова: заемщик имеет возможность вернуть деньги кредитору с процентами только потому, что в руках самого заемщика эти деньги проделывают действительный кругооборот в качестве капитала и используются для максимизации прибыли. Лишь на базе этого кругооборота может осуществляться специфическое движение ссудного капитала. Следовательно, движение ссудного капитала основано на кругообороте промышленного и торгового капитала.

4. Ссудный капитал отличается от реального капитала.

В результате усиливающейся деятельности банков и других небанковых финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства на счетах, накопление ссудного капитала происходит более быстрыми темпами, чем рост реального капитала. Ссудный капитал отличается не только от реального капитала, но также и от денег, причем масса ссудных капиталов многократно превышает денежную массу. Это объясняется тем, что каждая денежная единица может много раз использоваться для помещения в виде вкладов в банки.

### Ссудный процент: определение

Для капитала, отданного в ссуду, процент не является денежным выражением стоимости, поскольку сам ссудный капитал уже выражен в денежной форме. В данном случае процент служит оплатой потребительной стоимости капитала как

товара — его способности приносить прибыль. **Ссудный процент есть та часть прибыли, которую функционирующие капиталисты вынуждены отдавать кредиторам.** Прибыль, получаемая от пользования ссудным капиталом, распадается на две части: процент, уплачиваемый за пользование ссудой, и предпринимательский доход. А так как кредитные отношения получают широкое развитие и каждый предприниматель может отдавать свой капитал в ссуду, то деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает всеобщее значение и применяется даже к доходу на собственный капитал. Предпринимательский доход представляется в виде заработной платы, достигающей промышленным и торговым капиталистам за труд по управлению предприятиями. Что касается ссудного процента, то он представляется в виде справедливого вознаграждения капиталиста за отсрочку потребления.

### **Ставка процента и факторы, ее определяющие**

**Ставка процента представляет собой отношение суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду.**

Ставка процента находится в определенной зависимости от нормы прибыли. Так как процент является частью прибыли, то максимальной границей для нормы процента служит норма прибыли. При прочих равных условиях норма процента тем выше, чем выше норма прибыли. Однако это отнюдь не означает, что норма процента определяется нормой прибыли. Норма процента в каждый данный период определяется соотношением между предложением ссудных капиталов и спросом на них. Если предложение ссудных капиталов увеличивается при неизменном спросе на них, то норма процента падает.

Рыночная норма процента подвержена частым и нередко резким колебаниям. Своего максимума норма процента достигает в разгар кризиса, т.е. тогда, когда норма прибыли падает до минимума. Это объясняется тем, что во время кризиса товары не реализуются, деньги же остро необходимы капиталистам для платежей по ранее выданным долговым обязательствам, поэтому возникает массовая погоня за деньгами как пла-

тежными средствами, что вызывает скачкообразное повышение нормы процента.

В период депрессии норма процента снижается до минимального уровня, так как в это время имеется масса высвободившихся из промышленности денежных средств, предлагаемых в ссуду, спрос же на них весьма ограничен. С переходом от кризиса к депрессии норма процента резко падает, норма прибыли же, напротив, несколько повышается. Итак, **в ходе промышленного цикла норма процента движется в направлении обратном движению промышленного капитала.**

Таким образом, **ставка ссудного процента есть цена, уплачиваемая за использование денег.**

Заслуживают внимания три аспекта этого вида дохода.

1. Ссудный процент обычно рассматривают как процент от количества занятых денег, а не как абсолютную величину. Более удобно говорить, что кто-то платит 12% ссудного процента, чем заявлять, что ссудный процент составляет 120 руб. в год на 1000 руб. В частности, закон требует, чтобы ссудный процент устанавливался как годовая ставка.

2. Деньги не являются экономическим ресурсом. Как таковые деньги не являются производительными; они не способны производить товары или услуги. Однако предприниматели «покупают» возможность использования денег, потому что деньги можно использовать для приобретения средств производства — заводских зданий, оборудования, складских помещений и т.д. А эти средства, несомненно, вносят вклад в производство. Таким образом, используя денежный капитал, руководители предприятий в конечном счете покупают возможность пользования реальным капиталом.

3. Совокупный рост на деньги включает в себя спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов. Первый прямо пропорционален уровню номинального ВВП, а последний обратно пропорционален ставке ссудного процента.

Рассматривая роль ставки процента в принятии решений об инвестициях, мы предполагаем отсутствие инфляции. Если имеет место инфляция, то существуют различия между денежной, или номинальной, и реальной ставкой процента. **Номинальная ставка** — это процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу. **Реальная ставка** — это процентная ставка, выраженная в рублях с поправкой на инфляцию.

Реальная ставка процента равна минимальной ставке процента минус уровень инфляции.

Для пояснения разницы между ними рассмотрим пример.

Предположим, что номинальная процентная ставка и уровень инфляции составляют по 10%. Если занять 100 руб., то следует выплатить 110 руб. в год. Однако из-за 10%-ной инфляции каждый из этих 110 руб. будет стоить на 10% меньше. Отсюда реальная стоимость, или покупательная способность, выплаченных в конце года 110 руб., составит лишь 100 руб. Получается, что, с поправкой на инфляцию, если занимают 100 руб., то в конце года выплачивают 100 руб. В то время как номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Другими словами, вычитая 10% уровня инфляции из 10% номинальной процентной ставки, получаем, что реальная процентная ставка равна нулю.

Такое разграничение имеет отношение к обсуждаемому вопросу, потому что именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет важное значение при принятии решений об инвестициях. **Ставка процента одновременно влияет как на уровень, так и структуру производства инвестиционных товаров.**

### Ссудный процент и объем производства

Кредитно-денежные учреждения целенаправленно манипулируют предложением денег, чтобы повлиять на ставку процента и тем самым на объем производства, занятость и цены. Мягкая кредитно-денежная политика (низкая процентная ставка) приводит к увеличению инвестиций и расширению производства; жесткая кредитно-денежная политика (высокая процентная ставка) «душит» инвестиции и сдерживает производство. Вспомним, что цены выполняют распределительные функции. Ставка процента не является исключением, она выполняет функцию распределения денежного и соответственно реального капитала среди различных фирм и инвестиционных объектов. Она распределяет имеющиеся в наличии деньги, или ликвидность, между теми инвестиционными объектами, степень доходности или ожидаемая норма прибыли которых является достаточно высокой, чтобы гарантировать выплату существующей процентной ставки.

Иначе говоря, **процентная ставка распределяет деньги и в конечном счете реальный капитал между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными.** Такое распределение капитала привело к возникновению акционерных обществ и фиктивного капитала.

## Акционерные общества и фиктивный капитал

Акционерное общество представляет собой такое предприятие, в капитал которого вкладывают свою долю многие участники путем покупки его акций. Общее собрание акционеров выбирает правление акционерного общества, ведающее всеми его делами. Чистая прибыль ежегодно распределяется между акционерами пропорционально количеству акций так, что на каждую акцию получается известная часть прибыли в виде дивиденда.

**Акция** — это свидетельство о вложении известного пая в капитал акционерного общества. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее *номинальной стоимостью*, а та цена, по которой акция продается на рынке, называется *курсом акции*. Акции покупаются ради получения по ним дохода — дивиденда. Дивиденд — часть чистой прибыли акционерного общества после налогообложения, выплачиваемая акционерам деньгами, акциями, имуществом и другими ценными бумагами. По обыкновенным акциям (с правом голоса) размер дивиденда зависит от величины прибыли и решения собрания акционеров; по привилегированным акциям (без права голоса) дивиденд имеет фиксированный размер.

Поэтому курс акции находится в прямой зависимости от дивиденда и обратной от ссудного процента: чем ниже норма процента, тем выше курс акций. Таким образом, курс акций есть капитализированный дивиденд, т.е. он равняется в среднем такой сумме денежного капитала, которая, будучи отдана в ссуду, дает доход, равновеликий дивиденду, получаемому по акции.

$$\text{Курс акции} = \text{Дивиденд} / \text{Ссудный процент} \cdot 100.$$

Допустим, что акция номинальной стоимостью в 100 руб. дает 6 руб. в год, а норма процента равняется 3. Курс акции составит тогда 200 руб. Платить за такую акцию 300 руб. невыгодно, так как эта сумма, отданная в ссуду под 3%, давала бы 9 руб. в год.

В каждый данный момент курс акции зависит от предложения акций и спроса на них. Большой спрос на акции может предъявляться в расчете на будущее повышение прибылей акционерного предприятия, и в связи с этим курс акций может повышаться в большей мере, чем прибыли и дивиденды.

Кроме акций, акционерные общества выпускают другой вид ценных бумаг — **облигации**. Это ценные бумаги, которые подлежат по истечении известного срока выкупу и по которым ежегодно выплачивается заранее определенный процент. Облигации не дают право их владельцам участвовать в общих собраниях акционеров. Облигации выпускаются не только акционерными обществами, но и государствами для покрытия дефицита бюджета.

Курс облигации зависит от уровня ссудного процента и уровня приносимого ими дохода.

**Фиктивный капитал и его рост.** Для собственников ценные бумаги служат капиталом, так как позволяют получать часть прибавочной стоимости. Однако **ценные бумаги — это не действительный, а фиктивный капитал**, поскольку они не обладают собственной стоимостью, не выполняют никаких реальных функций в процессе воспроизводства и не создают прибавочной стоимости.

Особенно ярко характер ценных бумаг как фиктивного капитала проявляется в облигациях государственных займов. Деньги, вырученные от продажи этих бумаг, обычно расходуются непроизводительно, следовательно, эти деньги фактически не функционируют в качестве капитала, тем не менее для их владельцев они выступают как капитал, так как ежегодно приносят определенный доход. Фиктивный капитал увеличивается значительно быстрее, чем действительный.

**Акции и облигации служат предметом купли-продажи на фондовой бирже, которая является рынком ценных бумаг.** Биржевая торговля ценными бумагами связана с частым изменением их курсов. Она осуществляется в основном посредством срочных биржевых сделок, т.е. сделок, при которых продавец обязуется поставить (передать) ценные бумаги покупателю по истечении определенного срока, а покупатель обязуется уплатить обусловленную в момент сделки цену. Если биржевой торговец рассчитывает на предстоящее повышение курсов ценных бумаг, то он ведет игру на повышение, т.е. заранее покупает эти бумаги на срок, а затем продает их по более высокому курсу, или наоборот (игра на понижение). При срочных биржевых сделках один из участников выигрывает за счет своего контрагента.

## Глава 20

### ТЕОРИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

*Земельная рента: определение. Монополия хозяйства на земле и дифференциальная земельная рента. Монополия частной собственности на землю, абсолютная земельная рента. Цена земли*

#### Земельная рента: определение

**Земельная рента** — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количества которых (их запасы) строго ограничены. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, их фиксированное количество отличает рентные платежи от заработной платы, процента, прибыли.

Если землевладелец сдает в аренду только землю как таковую, то арендная плата, т.е. сумма денег уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой. Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеются сооружения, хозяйственные постройки и т.п., то в арендную плату входят:

- 1) рента, т.е. плата за пользование землей как таковой;
- 2) ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование приложенным к этой земле капиталом.

#### Монополия хозяйства на земле и дифференциальная земельная рента

Земля отличается от прочих средств производства тем, что она не является продуктом труда, а количество земли ограничено, и она не может быть воспроизведена. **Ограниченность земли ведет к возникновению монополии хозяйства на земле.** Это означает, что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала. Монополия хозяйства на земле обуславливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве.

В сельском хозяйстве, при прочих равных условиях, плодородные земли приносят больше прибыли, и все предприниматели (фермеры) пытаются направить средства на обработку

этих земель. Но так как для удовлетворения спроса населения не хватает продукции, произведенной только на плодородных почвах, необходимо производство и на неплодородных. Но средства будут направлены на эти земли лишь при условии выгодного вложения капитала, т.е. их прибыль должна быть примерно одинакова (на плодородных и неплодородных почвах). Иначе говоря, цена сельскохозяйственной продукции регулируется издержками производства на менее плодородных землях, вовлеченных в хозяйственный оборот.

Индивидуальные издержки производства на худших землях выше, чем издержки производства той же продукции на средних и лучших землях. В случае если арендатор получает сравнительно хорошую землю в аренду от землевладельца, последний требует передачу ему добавочной прибыли, поскольку она зависит не от лучшей техники или организации производства, а от лучших качеств самой земли. И арендатору ничего не остается, как отдавать эту добавочную прибыль землевладельцу.

***Добавочная прибыль, возникшая на средних и лучших землях, присваиваемая землевладельцем, и образует дифференциальную земельную ренту.***

Существуют две формы дифференциальной ренты. Рента, возникшая в связи с различием земель по плодородию и местоположению, называется дифференциальной рентой I. Рента, возникающая в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда, называется дифференциальной рентой II.

Таким образом, дифференциальная рента I подразделяется на две разновидности рента по:

- плодородию;
- местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта).

**Дифференциальная рента по плодородию.** Различные участки земли значительно отличаются по производительности. Это различие в продуктивности происходит главным образом из-за различий в плодородии почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно этими факторами объясняется, почему почва в одних районах исключительно пригодна для производства, скажем, зерна, а в других

менее пригодна или не пригодна совсем (пустынные земли). Эти различия в производительности отражаются и на спросе на ресурс. Конкуренентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на очень продуктивные земли. Менее продуктивная земля даст намного меньшую ренту, а непродуктивная земля — совсем никакой ренты.

**Дифференциальная рента по местоположению.** Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая стратегически выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удалено от этих рынков. Свидетельство этому — чрезвычай-

но высокая земельная рента в крупных столичных центрах.

Различия в ренте I, обусловленные качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на рис. 20.1.

**Дифференциальная рента II.** Рост производства сельскохозяйственной продукции может происходить двояким образом:

— путем вовлечения в хозяйственный оборот новых земель (рента I);

— путем более интенсивной обработки тех же самых земель (рента II).

**Дифференциальная рента II неизбежно возникает в условиях научно-технического прогресса.** Новые капиталовложения в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности неизбежно приводят к росту производительности труда и снижению издержек. Таким образом, общим результатом является увеличение размера ренты II. Конечно, внедрение новой техни-

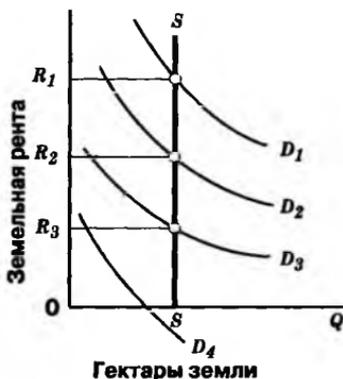


Рис. 20.1. Определение дифференциальной земельной ренты

Поскольку предложение земли и других природных ресурсов совершенно неэластично SS, то спрос является единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту. Расширение (с  $D_2$  до  $D_1$ ) и сокращение (с  $D_2$  до  $D_3$ ) спроса приводит к значительным изменениям величины ренты (с  $R_2$  до  $R_1$  и  $R_2$  до  $R_3$ ).

ки не делается в одночасье и соответственно рост дифференциальной ренты II не является частым явлением. Но рента II не исключается из практической деятельности на земле.

Различие между двумя формами дифференциальной ренты. *Во-первых*, дифференциальная рента I возникает на основе экстенсивного хозяйствования, тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации производства. *Во-вторых*, различие состоит в ее получателях. Дифференциальная рента I полностью присваивается землевладельцем, а рента II — частично арендатором.

### Монополия частной собственности на землю, абсолютная земельная рента

Кроме монополии хозяйства на земле, существует монополия частной собственности на землю. Частная собственность порождает монополию частной собственности на землю, абсолютную ренту и механизм ее реализации через уплачиваемую ренту за любую землю, независимо от ее качества. Кроме дифференциальной и абсолютной ренты, в некоторых случаях имеет место монопольная рента. Это тогда, когда на определенный вид сельскохозяйственных продуктов, производимых в ограниченных количествах, устанавливается монопольная цена, значительно превышающая их средние издержки.

### Цена земли

При условии существования частной собственности на землю возникает купля-продажа земли. Цена земли определяется двумя факторами: величиной земельной ренты и уровнем ссудного процента. Она прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента.

Но в каждый данный момент рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса и предложения (см. рис. 20.1).

Считается, что рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано.

Если рента равна 10 тыс. руб., 500 руб., 1 руб. или 0 руб. за гектар, то все равно в наличии у общества будет одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции.

Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине рента — это дополнительная плата, т.е. плата, которая не увеличивает наличие земли в экономике и в этом смысле не является необходимой.

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и не требуется никаких затрат на ее производство, то почему следует платить ренту тем, кто волей истории или по наследству оказался собственником земли? Социалисты утверждают, что всякая земельная рента — нетрудовой доход. Поэтому землю следует национализировать — передать государству, с тем чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве.

Существуют альтернативные варианты использования земли. Иначе говоря, землю можно использовать не только для возделывания зерна, выращивания скота, но и в качестве участка под дом или завод. О чем говорит этот факт? О том, что **рентные платежи индивидуальных производителей выступают как издержки**. Совокупное предложение земли всегда будет в обществе в целом, даже если никакая рента не выплачивается за ее использование, но с точки зрения отдельных фирм и предприятий земля имеет альтернативные варианты использования. Поэтому платежи должны производиться конкретными фирмами, чтобы исключить иное применение земли. Такие платежи являются издержками. С точки зрения общества нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом. Поэтому для общества рента — это излишек, а не издержки. Но поскольку имеются альтернативные варианты использования земли, то рентные платежи фермеров или других индивидуальных пользователей являются издержками; такие платежи необходимы для извлечения земли из альтернативного использования.

## Глава 21

# РАВНОВЕСИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

*Частичное и общее равновесие. Условия эффективности рыночной системы*

### Частичное и общее равновесие

Обстоятельно проанализировав различные категории рынков продуктов и ресурсов, необходимо подчеркнуть вновь, что все множество разнотипных рынков экономики переплетено в чрезвычайно сложную рыночную систему. В развитых странах на рыночную систему приходится большая часть производства валового национального продукта. Необходимо понять, как рыночная система достигает равновесия: равновесной цены и равновесного объема производства, с одной стороны, и взаимоувязанного производства в системе различных рынков и цен, составляющих рыночную экономику в целом, с другой. Чтобы уяснить этот важный момент, рассмотрим частичное и общее равновесие.

**Частичное равновесие** — это равновесие цен и объемов производства на многих специфических рынках, которые являются составными частями рыночной системы. **А общее равновесие** — это область всеобъемлющего, крупномасштабного рассмотрения взаимосвязей между всеми различными рынками и ценами, которые составляют рыночную систему.

Для того чтобы понять, как взаимодействуют рынки, рассмотрим ситуацию изменений цен на нефть. Потребители, учитывая значительное повышение цен на нефть, вынуждены ограничивать ее использование и активно включаться в поиски продуктов, заменяющих нефть. Цены на продукты, получаемые из нефти промышленным способом, например, удобрения, резко возрастают, вызывая более высокие издержки у производителей. Повышение цен на бензин становится настоящим разорением как для потребителей, так и для производителей автомобилей. Непосредственным результатом резко возросших цен на бензин становится стремление водителей сократить его пользование своими автомашинами. Спрос на товары и услуги, связанные с автомобилями: мойку автомаши, моторное масло, покрышки и ремонт автомобилей, падает. Увеличивается спрос на общественный транспорт. Со временем покупатели стремятся приобретать небольшие, компактные, эффективно расходующие топливо автомобили, импортируемые из Японии и Германии.

Так, рост цен на нефть и бензин был важной причиной роста доли импорта на автомобильном рынке США в начале 80-х годов.

Как отмечалось, высокие цены на энергию поставили американских производителей перед лицом более высоких издержек производства на единицу продукции. В то же время важно подчеркнуть, что не на все отрасли увеличение цен на нефть повлияло отрицательно. Например, американские нефтепроизводящие компании стали получать резко возросшие прибыли.

Экономическое воздействие повышения цен на нефть переступает национальные границы. Рост цен вызывает огромные переводы реального дохода из нефтеимпортирующих стран в нефтеэкспортирующие страны. В реальных условиях эти переводы отражают то, что более высокие цены на нефть изменяют «условия торговли» в ущерб нефтеимпортирующим странам и в пользу нефтевывозящих стран. Импортёры нефти вынуждены обменивать большие количества своей реальной продукции, чтобы приобрести баррель импортируемой нефти, чем было раньше, вызывая тенденцию к понижению отечественного уровня жизни.

Влияние роста цен на нефть, по существу, является опустошительным для многих не производящих нефть стран Африки и Латинской Америки. Они зависят от нефти как источника энергии в развитии своей экономики. В результате резкого повышения цен на нефть они лишаются не только крайне необходимых потребительских товаров, но также и средств производства, жизненно важных для долгосрочного экономического роста.

Суть вопроса ясна. **Любое первоначальное нарушение равновесия, такое, как изменение в спросе, изменение в технологии или изменение в предложении ресурсов, приведет в движение чрезвычайно сложную экономическую цепную реакцию.**

### Условия эффективности рыночной системы

Конкурентная рыночная система способствует эффективно-му использованию ресурсов. В условиях чистой конкуренции реализуются как «эффективность распределения ресурсов», так и «производственная эффективность». Иначе говоря, будет произведено «надлежащее» количество каждого товара, и издержки производства на единицу продукции для каждого товара будут минимизированы. Более того, при данном распределении дохода свободный выбор дает потребителям возможность расходовать свои доходы так, чтобы с максимальной пользой удовлетворить свои запросы.

Но нужно помнить, что в реальной жизни все гораздо сложнее. В частности, конкурентная рыночная система не стала бы распределять ресурсы для производства общественных благ.

Не принимала бы она во внимание также побочные выгоды и издержки. Иначе говоря, государству пришлось бы использовать налогообложение и возможности осуществлять расходы для того, чтобы обеспечить экономику общественными благами. Ему также нужно было бы использовать законодательство или специальные налоги и субсидии, чтобы исправить нерациональное распределение ресурсов, вызванное побочными издержками и выгодами. Более того, распределение личных доходов, которое произвела бы конкурентная рыночная система, не могло бы рассматриваться обществом как справедливое или заслуженное, предполагая снова необходимость государственного вмешательства. Наконец, в реальной жизни рыночная система является системой с несовершенной конкуренцией, вследствие чего ресурсы используются менее эффективно и перераспределение ресурсов осуществляется более медленно и менее полно.

Правильное понимание взаимосвязей между различными секторами или отраслями экономики можно получить благодаря анализу затрат и результатов.

Любая отрасль или сектор использует продукцию других секторов и некоторую часть собственной продукции как свои вводимые ресурсы. Но вместе с тем продукция этого данного сектора является также вводимым ресурсом других секторов.

Пример из реального мира: в то время как продукция сталелитейной отрасли является вводимым ресурсом в производстве железнодорожных вагонов, эти вагоны, в свою очередь, используются как для перевозки готовой стали, так и различных вводимых ресурсов, необходимых для производства стали, кокса, чугуна и т.д.

Анализ общего равновесия может быть очень полезным для оценки всеобъемлющего функционирования экономики, для понимания специальных экономических проблем и для формирования политики. Неспособность осознать взаимоотношения цен и секторов приводит к неправильному пониманию и ошибочному рассуждению о главных экономических проблемах. Более того, анализ затрат и результатов имеет широкое практическое применение. Он дает намного более широкую перспективу для исследования результатов данных экономических нарушений равновесия или политики, чем анализ частичного равновесия.

Анализ частичного равновесия показывает просто большой всплеск первоначального нарушения равновесия; анализ общего равновесия прослеживает волны и рябь, исходящие от большого всплеска. В некоторых случаях волны и рябь являются относительно незначительными; в других — они могут оказаться приливной волной, полностью меняющей выводы, которые можно было бы сделать из большого всплеска, рассматриваемого изолированно.

Основной задачей экономиста является выяснение того, какие нарушения равновесия важны для анализа данного вопроса, а какими можно пренебречь. В любом случае понимание момента общего равновесия является обязательным для анализа и оценки экономики, что имеет практическое значение в экономическом прогнозировании и планировании.

## РАЗДЕЛ III

### Теории национальной экономики. (макрэкономика)

---

#### Глава 22

#### НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И УРОВЕНЬ ЦЕН

*Общественное воспроизводство — основа макроэкономики. Резиденты и нерезиденты. Система национальных счетов. «Теневая» экономика. Валовой внутренний продукт (ВВП). Валовой национальный продукт (ВНП). Расчет ВНП по выпуску, или добавленной стоимости. Расчет ВНП по расходам. Расчет ВНП по доходам. ВНП и другие взаимосвязанные показатели. Уровень цен. Национальное богатство и благосостояние общества*

#### **Общественное воспроизводство — основа макроэкономики**

**Общественное воспроизводство** — это непрерывно повторяющийся процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей. Оно может выступать в неизменных размерах — это простое воспроизводство, в уменьшенных (в условиях экономического кризиса) размерах — суженное воспроизводство, в увеличенных масштабах — расширенное воспроизводство (в период экономического роста). Последнее является типичным для экономики современных развитых стран.

#### **Резиденты и нерезиденты**

Субъектами макроэкономики являются полноправные в хозяйственном отношении юридические (корпорации) и физические (частные) лица, а также органы государственного управления. Они называются институциональными единицами, или резидентами. Резиденты — это субъекты, действующие в стране на постоянной основе и осуществляющие на ее территории легальную хозяйственную деятельность независимо от гражданства не менее года.

**Нерезиденты** — это субъекты, осуществляющие на территории страны нелегальную хозяйственную деятельность (деятельность, запрещенную законом) независимо от гражданства. К нелегальным видам деятельности относятся производство и продажа оружия, наркотиков, некачественных продуктов, а также производство продуктов, которое является монополией государства. Все эти виды деятельности являются питательной средой «теневой» экономики.

### **Система национальных счетов**

Чтобы дать характеристику макроэкономики, нужно знать такие макроэкономические показатели, как валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход, личный располагаемый доход, конечное потребление. Такую информацию можно получить благодаря существующей системе национальных счетов.

**Система национальных счетов (СНС)** представляет собой систему взаимоувязанных расчетов показателей, применяемую для описания и анализа макроэкономических процессов и унифицированную по основным методологическим положениям с платежным и межотраслевым балансами. Помимо отражения потоков движения ценности экономических благ по фазам кругооборота, в СНС строятся балансовые таблицы, характеризующие динамику национального богатства и межотраслевого баланса, в котором изменение ценности благ показывается в детальном отраслевом (продуктовом) разрезе.

СНС первоначально возникла в наиболее развитых странах в связи с потребностью в информации, необходимой для выработки и эффективной реализации конкретных мер экономической политики государств. В последней версии СНС рекомендуется учитывать экономическую активность «теневой» экономики.

### **«Теневая» экономика**

**«Теневая» экономика** — часть экономики, продукция которой не попадает в статистику национального дохода, так как ее скрывают от официальных властей. В развитых странах — это

попытка уклонения от уплаты налогов, в первую очередь подоходного налога и налога на добавленную стоимость. Здесь доля «теневой» экономики в ВВП колеблется от 7 до 15%. В странах с переходной экономикой «теневая» экономика возникает с целью производства товаров и услуг, которые официальные секторы не производят или производят в недостаточном количестве (в этих странах доля «теневой» экономики в ВВП колеблется от 20 до 30%). Нередко «теневую» экономику называют «черной», «неформальной» или «неофициальной».

### **Валовой внутренний продукт (ВВП).**

### **Валовой национальный продукт (ВНП)**

**Валовой внутренний продукт (ВВП, или англ. *GDP — Gross Domestic Product*)** — денежная оценка товаров и услуг, произведенных всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, *независимо от национальной принадлежности этих факторов.*

**Валовой национальный продукт (ВНП, или англ. *GNP — Gross National Product*)** — совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных национальными агентами *в своей стране и за рубежом в течение года.* Конечные товары и услуги — это то, что покупается для окончательного потребления.

*В натуральном виде* ВВП (ВНП) — это общее количество конечных продуктов (товаров и услуг), поставленных на рынок. Далее будем анализировать показатель ВНП, так как он является более полной оценкой экономической деятельности той или иной страны.

Таким образом:

1. ВНП измеряет рыночную стоимость годового производства.

2. ВНП — это совокупная стоимость конечных товаров и услуг.

Существуют три подхода к расчету ВНП: по выпуску, или добавленной стоимости, расходам и доходам. *Запомним: все три расчета дают одинаковый результат.* Рассмотрим их.

## Расчет ВВП по выпуску, или добавленной стоимости

Для того чтобы правильно рассчитать совокупный объем производства, необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены один раз и не более того. Большинство продуктов проходят несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты большинства продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учета частей продуктов, **при расчете ВВП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов**. Это такие товары и услуги, которые покупаются для окончательного пользования, а не для перепродажи или дальнейшей обработки. Отдельный учет промежуточных продуктов означал бы двойной счет и завышенную оценку ВВП.

Итак, основной вопрос состоит в том, какую часть стоимости произведенного продукта следует учесть при определении ВВП? Ответ: только стоимость конечного продукта.

Чтобы при расчете стоимости национального продукта избежать двойного счета, необходимо тщательно следить, чтобы в него включалась только добавленная стоимость, созданная каждой фирмой. **Добавленная стоимость** — стоимость проданного организацией продукта (оказанных услуг) минус стоимость материалов, затраченных на производство. Равна выручке, которая включает в себя эквивалент затрат на заработную плату, процент на капитал, ренту и прибыль. Этот показатель используется для взимания налога на добавленную стоимость.

Сумма добавленных стоимостей представляет собой ВВП, который после включения чистого дохода от собственности за границей дает ВВП.

**ВВП = ВВП (сумма добавленных стоимостей) + чистый доход от собственности за границей**

**ВВП исключает не только двойной счет, но и непроизводительные сделки.** Непроизводительные сделки бывают двух видов: финансовые сделки и продажи подержанных товаров.

**Финансовые сделки:**

1) государственные трансфертные платежи, включение их в объем ВВП привело бы к завышению этого показателя для данного года;

2) частные трансфертные платежи — например, подарки, ежемесячные субсидии студентам университетов из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому;

3) сделки с ценными бумагами, т.е. купля-продажа акций и облигаций.

**Продажа подержанных вещей.** Основание для исключения сумм продажи подержанных вещей из ВВП очевидно, так как эти продажи либо не отражают текущего производства, либо включают двойной счет.

### Расчет ВВП по расходам

Это суммирование всех расходов на создание конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся:

1. **Личные потребительские расходы (С).** Это расходы домашних хозяйств на предметы потребления длительного пользования (автомобили, холодильники и т.п.), на товары кратковременного или текущего потребления (хлеб, молоко, рубашки и т.п.), а также потребительские расходы на услуги юристов, врачей, парикмахеров.

2. **Валовые частные внутренние инвестиции (I).** Они включают три компонента:

- 1) расходы фирм на покупки станков, машин, оборудования;
- 2) строительство;
- 3) изменение запасов.

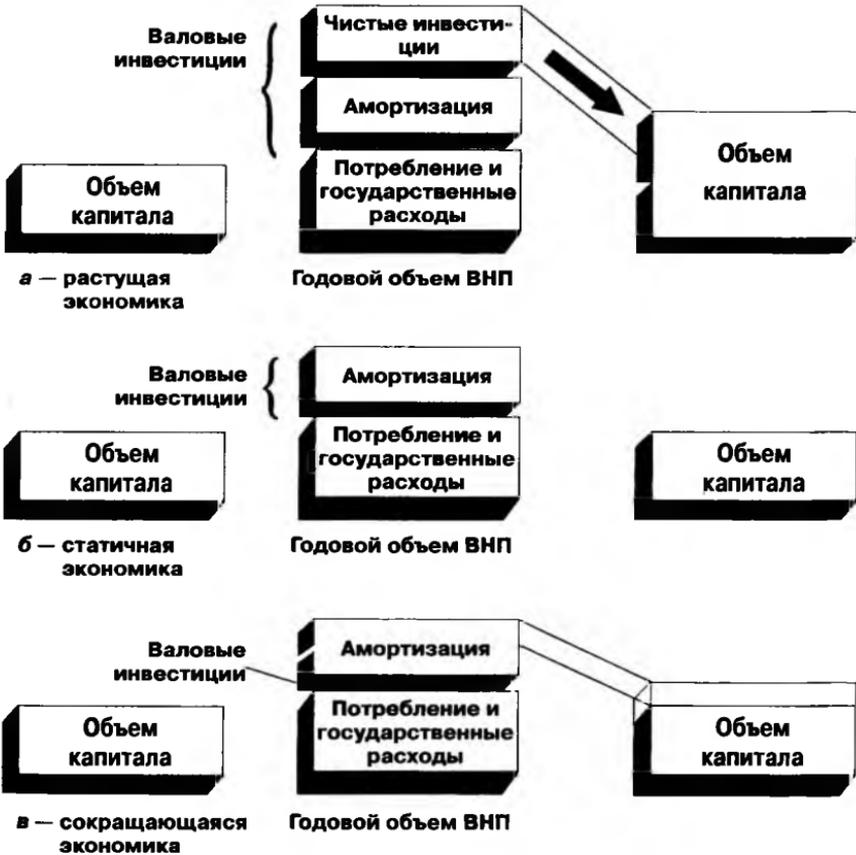
Валовые частные внутренние инвестиции включают как сумму возмещения изношенного капитала (амортизация), так и прироста инвестиций.

Соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией служит хорошим индикатором того, находится ли экономика в состоянии подъема, застоя или спада.

Растущая экономика — это когда валовые инвестиции превышают амортизацию. Статичная экономика — это когда валовые инвестиции и амортизация равны. Экономика находится в состоянии покоя: в ней производится как раз столько товаров сколько необходимо. Чистые инвестиции, или инвестиции, имеющие место в течение текущего года, при этом приблизительно равны нулю.

Экономика со снижающейся деловой активностью — это когда валовые инвестиции меньше чем амортизация, т.е. когда в экономике за год потребляется больше капитала, чем производится. В этих условиях чистые инвестиции будут иметь знак минус, а в экономике произойдет деинвестирование, т.е. сокращение инвестиций (схема 22.1).

Растущая, статичная и стагнирующая экономика



3. Государственные закупки товаров и услуг ( $G$ ) — это затраты на конечную продукцию предприятий и прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства. Однако они исключают все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают увеличение текущего производства.

4. Чистый экспорт ( $X_n$ ). Величина, на которую сумма экспортируемых товаров превышает сумму импортируемых. Такое определение не исключает и того, что данная величина может быть отрицательной.

Итак,  $ВВП = C + I + G + X_n$ .

## Расчет ВВП по доходам

Для определения ВВП по доходам нужно выяснить рыночную стоимость ВВП, которая была размещена в качестве дохода. Определение ВВП не составило бы труда, если бы в домашние хозяйства в качестве заработной платы, процентов и прочих отчислений поступала вся сумма, однако картина несколько усложняется наличием в стоимости ВВП средств, не связанных с выплатой доходов. Это отчисления на потребление капитала и косвенные налоги на бизнес.

**Амортизация** — это ежегодные отчисления, которые показывают объем потребленного капитала в процессе производства. Амортизационные отчисления формируют упомянутую выше разницу между валовыми и чистыми инвестициями.

**Косвенные налоги на бизнес.** Эти налоги включают в себя общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Эта часть стоимости национального производства не выступает в виде заработной платы, арендной платы, процента или прибыли.

**Итак, амортизация и косвенные налоги на бизнес не связаны с выплатой дохода.**

**После вычета из ВВП суммы амортизации и косвенных налогов оставшаяся сумма представляет собой заработную плату, рентные платежи, процент и прибыль.**

**Заработная плата** — это, в первую очередь, заработная плата, которая выплачивается бизнесом и государством тем, кто предлагает труд плюс 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.

**Рента** — это доход, получаемый собственниками земли и природных ресурсов, и доходы от недвижимости.

**Судный процент** — это выплата дохода частного бизнеса собственникам денежного капитала. Процентные платежи, производимые государством, исключаются из процентных доходов.

**Прибыли корпораций** — это доход, который остается после вычета расходов производителя на заработную плату, ренту и

процент. Прибыли корпораций могут быть использованы тремя способами в виде:

- 1) налогов;
- 2) дивидендов;
- 3) нераспределенной прибыли корпораций.

Эта нераспределенная прибыль корпораций с отчислениями на восстановление потребленного капитала — амортизацией инвестируется либо сразу, либо в будущем на создание новых заводов и покупку оборудования. Тем самым увеличиваются реальные активы инвестирующего бизнеса.

Итак, **ВВП может быть рассчитан путем сложения либо четырех видов расходов на конечные товары, либо доходов. Поскольку расходы и доходы являются двумя сторонами одной медали, то указанные суммы обязательно должны совпасть.**

### **ВВП и другие взаимосвязанные показатели**

Кроме показателя ВВП как измерителя годового выпуска продукции, в экономике существует целый ряд взаимосвязанных показателей национальных счетов, которые могут быть рассчитаны на основе ВВП.

**Чистый национальный продукт (ЧНП)** — представляет собой валовой национальный продукт, скорректированный на сумму амортизационных отчислений. С его помощью измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домашние хозяйства, компании, правительство и иностранцев, в состоянии воспроизвести, улучшая при этом производственные возможности в будущем.

Показатель чистого объема производства является более совершенным измерителем объема производства продуктов для потребления и накопления капитала, чем валовой объем производства. Итак,  $\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$ .

**Национальный доход (НД)** — это показатель общего объема заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей, полученных в ходе производства объема ВВП данного года, т.е.  $\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги на бизнес}$ .

Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные

налоги на бизнес. Необходимо напомнить, что государство прямо ничего не вкладывает в производство в обмен на косвенные налоги на бизнес, которые оно получает, т.е. государство не может расцениваться как поставщик экономических ресурсов. С точки зрения поставщиков ресурсов НДС является измерителем доходов, которые они получили от участия в текущем производстве. С точки зрения компаний НДС отражает рыночные цены экономических ресурсов, которые пошли на создание объема производства данного года. Итак, национальный доход — это весь годовой поток товаров и услуг, исчисляемый в денежном выражении, т.е. окончательный итог годового производства машин, оборудования, одежды, пищи, услуг и т.д.

**Личный доход (ЛД)** — это полученный доход до уплаты индивидуальных налогов ЛД=НД минус три вида доходов, которые заработаны, но не получены (налоги на социальное страхование, налоги на прибыль корпорации, нераспределенные прибыли корпораций) + доходы, полученные, но не являющиеся результатом собственной деятельности, т.е. трансфертные платежи. *Трансфертные* платежи состоят из таких видов платежей, как:

1) выплаты по страхованию по старости и от несчастных случаев, а также пособия по безработице, основанные на социальных программах;

2) разнообразные выплаты ветеранам, субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности;

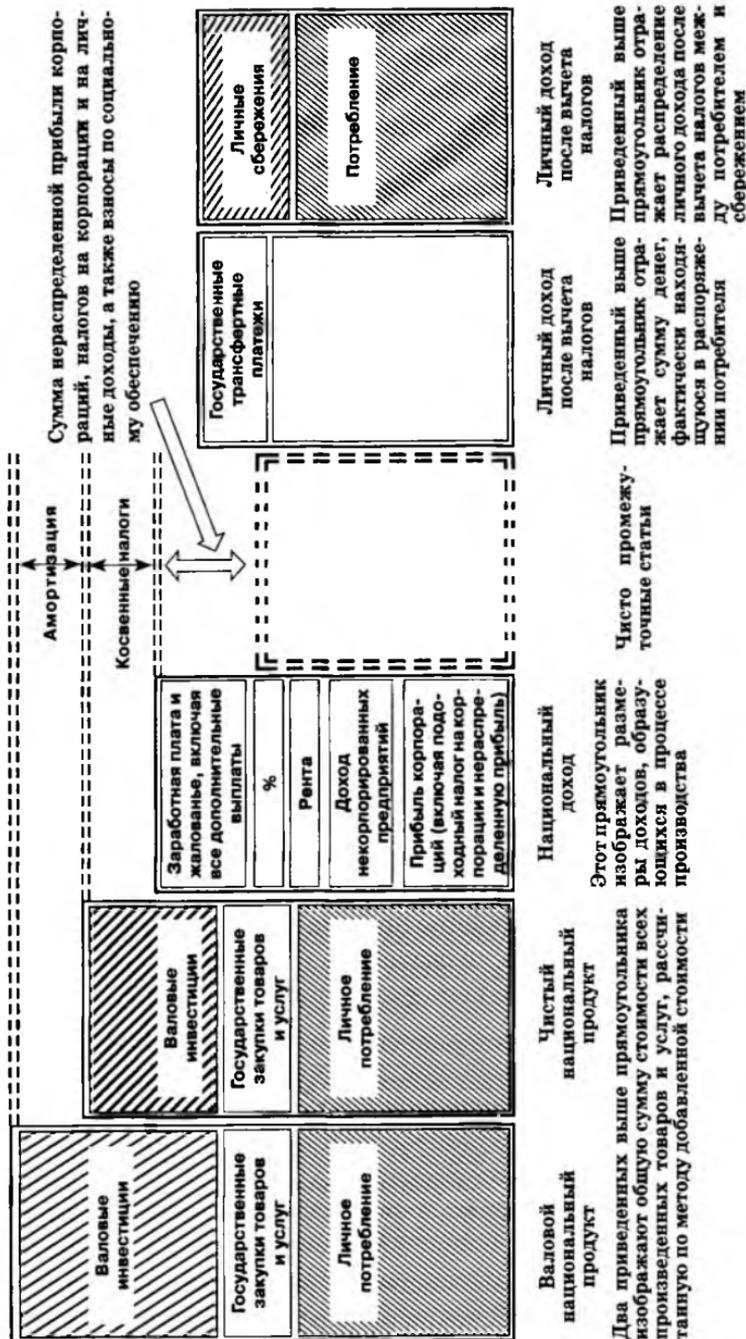
3) выплаты частных пенсий и пособий по безработице и вспомоществованию;

4) процентные платежи, выплачиваемые правительством и потребителями.

**Вывод:** переходя от национального дохода как измерителя заработного дохода к личному доходу как показателю дохода, фактически полученного, мы должны вычесть из национального дохода такие три вида доходов, которые заработаны, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности.

Доход после уплаты налогов (ДПУН), или конечный доход, — это доход, находящийся в личном распоряжении. Он представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов, т.е. ЛД минус налоги (индивидуальные). Индивидуальные налоги

**Взаимосвязь между показателями ВВП**



состоят из личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому виду налога. Доход после уплаты налогов представляет собой доход, которым домохозяйства располагают в окончательном виде. В основном альтернатива в отношении того, как поступить с этим доходом, одна. Имея в виду то, что экономисты для удобства характеризуют сбережения как «ту часть дохода, которая не расходуется», или точнее, как «часть дохода после уплаты налогов, которая не расходуется на покупку потребительских товаров», можно сделать вывод, что индивиды и семьи направляют находящиеся в их распоряжении доходы на потребление и сбережения.

Расходы дают толчок к росту дохода, а из этого дохода возникают, в свою очередь, расходы, которые вновь притекают в руки владельцев ресурсов в виде дохода и т.д. В заключение отметим: между показателями ВВП существует тесная взаимосвязь (схема 22.2).

### Уровень цен

Анализ валового национального продукта и национального дохода необходимо дополнить решением важнейшей проблемы — выяснить, как определяется уровень цен. **Уровень цен выражается в виде индекса цен.**

**Индекс цен является измерителем соотношения между совокупностью определенного набора товаров и услуг, называемых «рыночной корзиной» для данного времени, и совокупной ценой идентичной либо сходной группы товаров и услуг в базовом периоде.** Указанный ориентир, или начальный уровень, называется «базовым годом». Если представить сказанное в виде формулы, то получим:

$$\text{Индекс цен в данном году} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100.$$

Согласно принятой практике отношение цен данного года и базового года умножается на 100. Например, ценовое соотношение  $2/1 (= 2)$  представляет собой числовой индекс, равный 200. Аналогичным образом ценовое соотношение, скажем,  $1/3 (= 0,33)$  представляет собой индекс, равный 33.

**Вывод:** набор индексов цен для различных лет позволяет сравнивать уровни цен в различные годы. Повышение индекса цен

ВВП в данном году по сравнению с предыдущим годом указывает на инфляцию; уменьшение индекса цен указывает на дефляцию.

**Показатель ВВП, который отражает текущие цены, представляет собой денежный, или номинальный, ВВП.** Аналогичным образом показатель ВВП, скорректированный с учетом инфляции (т.е. повышения цен) или дефляции (т.е. понижения цен), представляет собой скорректированный, или *реальный, ВВП.*

### **Национальное богатство и благосостояние общества**

**Национальное богатство** — совокупность ресурсов страны (материальных и людских), составляющих необходимые условия для роста благосостояния общества. Как правило, оно состоит из материальных и финансовых активов, имеющих стоимостную оценку и принадлежащих определенным субъектам.

**Материальные активы** — совокупность произведенных и природных благ. Произведенные блага — это здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, а также производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, материальные резервы, программное обеспечение, патенты, авторское право, произведения литературы, искусства. Природные блага — это земля, богатство недр, водные и лесные ресурсы. К *финансовым* активам относятся монетарное золото, валюта и депозиты, акции и другие ценные бумаги, займы, финансовые резервы, задолженности. Заметим, что прямые иностранные инвестиции и накопленные потребительские блага длительного пользования лишь *справочно* относятся к национальному богатству.

Между ВВП и национальным богатством существует тесная положительная связь: чем выше уровень годового производства, тем выше уровень национального богатства. Но ВВП является скорее количественным, чем качественным показателем. Он не отражает в полной мере улучшения в качестве продуктов и услуг, изменений в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, необходимых издержек, связанных с улучшением окружающей среды, роста производства товаров и услуг в теневой экономике.

Самым важным показателем национального богатства является благосостояние общества. **Благосостояние общества**

**измеряется совокупным объемом производства за весь период его существования.** Поэтому между реальным ВВП и общественным благосостоянием существует тесная положительная связь, т.е. чем выше уровень производства, тем общество ближе к «лучшей жизни». Но есть факторы, в результате действия которых увеличение объема производства не обязательно ведет к повышению благосостояния общества. Это свободное время, более качественная продукция. ВВП является скорее количественным, чем качественным показателем благосостояния. Он не отражает в полной мере улучшений в качестве товаров, изменения в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, издержки, связанные с улучшением окружающей среды, рост производства товаров и услуг в теневой экономике.

## Глава 23

### **ТЕОРИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА**

*Агрегаты в экономическом анализе. Совокупный спрос. Неценовые факторы совокупного спроса. Совокупное предложение. Неценовые факторы совокупного предложения. Равновесный объем производства и уровень цен. Эффект храповика*

#### **Агрегаты в экономическом анализе**

Модель спроса и предложения для одного товара не дает ответа на несколько важных экономических вопросов. Почему цены повышаются и понижаются? Почему общий уровень цен остается относительно постоянным в одни периоды и резко повышается в другие? Что определяет все равновесное количество определенных товаров на внутреннем рынке? Почему реальный объем национального производства уменьшается в определенные периоды по сравнению с предшествующим уровнем, а в другие быстро увеличивается? Чтобы ответить на эти и другие вопросы необходимо объединить, или агрегировать, все отдельные рынки страны в единый общий рынок, т.е. объединить тысячи отдельных цен на зерно, персональные компьютеры, коленчатые валы, промышленные работы, бриллианты, нефть, духи и т.д. — в единую совокупную цену, или уровень цен. Необходимо собрать равновесное количество отдельных товаров и услуг в

единое целое, которое называется реальным объемом национального производства. Объединение всех цен на отдельные товары и услуги в уровень цен, а также объединение всего равновесного количества товаров в реальный объем национального производства называется *агрегированием*. **Объединенные цены (уровень цен) и объединенные равновесные количества товаров (реальный объем национального производства) называются совокупностями (агрегатами).**

Поэтому показатели на графике простой макроэкономической модели всегда представляют собой уровень цен (на оси ординат), а не цену на отдельный товар и реальный объем национального производства (на оси абсцисс), а не количество отдельного товара. Имея в виду эти показатели, рассмотрим в общих чертах совокупный спрос и совокупное предложение.

### Совокупный спрос

**Совокупный спрос** — это модель, представленная в виде кривой, которая показывает реальный объем национального производства, потребляемый внутри страны при любом уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести потребители. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. **Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен спрос, является обратной, или отрицательной.**

Кривая совокупного спроса отклоняется вниз и вправо, т.е. так же, как кривая спроса на отдельный товар (рис. 23.1). Причины такого отклонения различны. Прежнее объяснение связано с эффектами дохода и замещения: когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) денежный доход



Рис. 23.1. Кривая совокупного спроса

потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара (эффект дохода). Более того, когда цена падает, потребитель готов приобрести большее количество данного товара, потому что он становится относительно дешевле, чем другие товары (эффект замещения). Но этих объяснений мало, когда мы имеем дело с совокупностями.

**Характер кривой совокупного спроса определяется прежде всего тремя факторами:**

- 1) эффектом процентной ставки;**
- 2) эффектом богатства, или реальных кассовых остатков;**
- 3) эффектом импортных закупок.**

Эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется воздействием изменяющегося уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенную часть расходов, т.е. быстро реагируют на изменения процентной ставки. Фирма, которая рассчитывает получить 10% прибыли на приобретенные инвестиционные товары, будет считать эту покупку выгодной, если процентная ставка составит, например, 7%. Но покупка не принесет выгоды и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, скажем, до 12%. Из-за повышения процентной ставки потребители тоже примут решение не покупать дома или автомобили.

**Итак:**

1) повышение процентной ставки приводит к сокращению некоторых расходов предприятий и потребителей;

2) более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта.

Эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков предполагает, что при более высоком уровне цен реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов, в частности активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации, находящихся у населения, уменьшится. В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно

сократит свои расходы. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, материальных ценностей возрастет и расходы увеличатся.

**Эффект импортных закупок** приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги при повышении уровня цен. И наоборот, сравнительное уменьшение уровня цен способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого объема экспорта в совокупном спросе.

### **Неценовые факторы совокупного спроса**

Изменения в уровне цен приводят к следующим изменениям в реальном объеме национального производства: повышение уровня цен, при прочих равных условиях, приведет к уменьшению спроса на реальный объем производства, и наоборот, уменьшение уровня цен вызовет увеличение объема производства. Однако если одно или несколько «прочих условий» меняются, то смещается вся кривая совокупного спроса. Эти «прочие условия» называются *неценовыми факторами совокупного спроса*.

Чтобы понять, что приводит к изменениям в объеме национального выпуска, **следует отличать изменения в объеме спроса на национальный продукт, вызванные изменениями в уровне цен, от изменений в совокупном спросе, вызванных изменениями одной или нескольких неценовых детерминант совокупного спроса.**

*К неценовым факторам совокупного спроса, смещающим кривую совокупного спроса, относятся:*

1. Изменение в потребительских расходах:

- а) благосостояние потребителя;
- б) ожидания потребителя;
- в) задолженность потребителя;
- г) налоги.

2. Изменения в инвестиционных расходах:

- а) процентные ставки;
- б) ожидаемые прибыли от инвестиций;
- в) налоги с предприятий;
- г) технология;
- д) избыточные мощности.

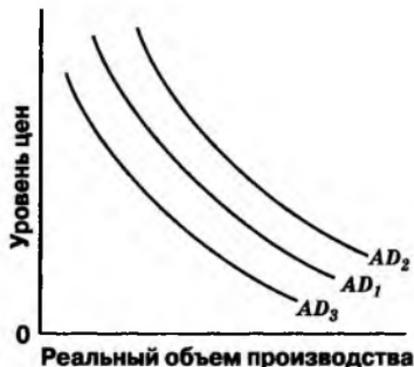


Рис. 23.2. Изменения совокупного спроса

Изменение одного или нескольких неценовых факторов совокупного спроса приводит к изменению совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса показано как смещение кривой  $AD$  вправо, от  $AD_1$  к  $AD_2$ , а уменьшение совокупного спроса как смещение от  $AD_1$  к  $AD_3$ .

3. Изменения в государственных расходах.

4. Изменения в расходах на чистый объем экспорта:

- а) национальный доход в зарубежных странах;
- б) валютные курсы.

Изменение неценовых факторов смещает кривую совокупного спроса или влево, или вправо (рис. 23.2).

### Совокупное предложение

**Совокупное предложение** — это модель, представленная в виде кривой, которая показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. **Зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который предприятия выбрасывают на рынок, является прямой, или положительной.**

*Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков:*

- 1) кейнсианский (горизонтальный) отрезок;
- 2) классический (вертикальный) отрезок;
- 3) промежуточный (отклоняющийся вверх) (рис. 23.3).

**Кейнсианский** отрезок означает, что экономика испытывает спад производства; здесь невозможно стимулирование производства за счет роста цен.

**Классический** отрезок означает, что в экономике достигнута полная занятость и соответственно полный объем производства; рост уровня цен не может обеспечить увеличение предложения товаров и услуг.

**Промежуточный** отрезок, расположенный между горизонтальными и вертикальными отрезками, означает, что переход от депрессивной экономики к растущей происходит за счет роста цен.

Кроме изменений в реальном объеме национального производства, есть и другие факторы, изменяющие издержки на единицу продукции. Когда один или несколько факторов изменяются, то происходят изменения и в издержках на единицу продукции при данном уровне цен. Это значит, что кривая совокупного предложения смещается. Точнее говоря, уменьшение издержек на единицу продукции такого типа смещает кривую совокупного предложения вправо. И наоборот, увеличение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения влево. Когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием определенных факторов, кроме изменений в объеме национального производства, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем национального производства, который они производят при данном уровне цен.



**Рис. 23.3.** Кривая совокупного предложения

### Неценовые факторы совокупного предложения

1. Изменения цен на внутренние и внешние ресурсы.
2. Изменения в производительности.
3. Изменения правовых норм:
  - а) налоги с предприятий и субсидии;
  - б) государственное регулирование.

Изменение неценовых факторов смещает кривую совокупного предложения вправо или влево (рис. 23.4).

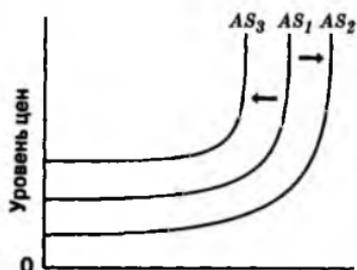


Рис. 23.4. Изменение совокупного предложения

Увеличение совокупного предложения показано как смещение кривой  $AS$  от  $AS_1$  к  $AS_2$  вправо; сокращение совокупного предложения — как смещение от  $AS_1$  к  $AS_3$  влево.

### Равновесный объем производства и уровень цен

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

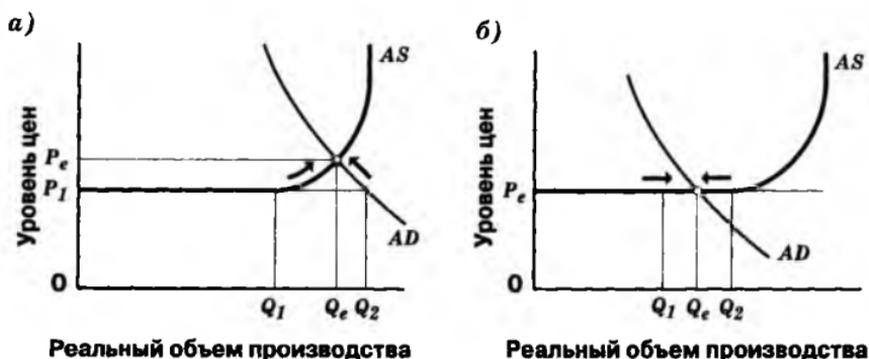


Рис. 23.5. Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства: а — равновесие на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения; б — равновесие на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения

На рис. 23.5, а кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на промежуточном отрезке: изменение уровня цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров; на рис. 23.5, б кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на кейнсианском отрезке: движение к равновесному реальному объему национального производства не сопровождается изменением уровня цен.

На следующем этапе анализа рассмотрим последствия увеличения совокупного спроса на реальный объем национального производства (а следовательно, и на занятость) и уровень цен.

Предположим, что домохозяйства и предприятия решили увеличить свои расходы, т.е. купить больший объем продукции при данном уровне цен (тем самым кривая совокупного спроса смещается вправо).

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

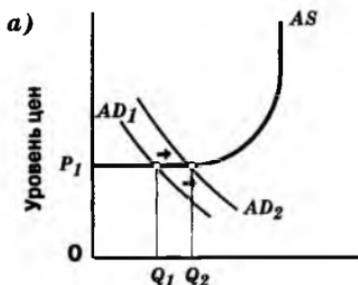
а) увеличение совокупного спроса на *кейнсианском* (горизонтальном) отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен (рис. 23.6, а);

б) на *классическом* (вертикальном) отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, а реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня при «полной занятости»;

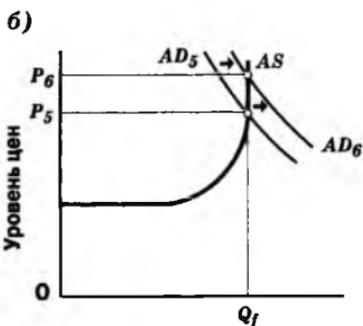
в) увеличение совокупного спроса на *промежуточном* отрезке приводит к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Увеличение совокупного спроса на рис. 23.6, б и 23.6, в указывает на инфляцию спроса.

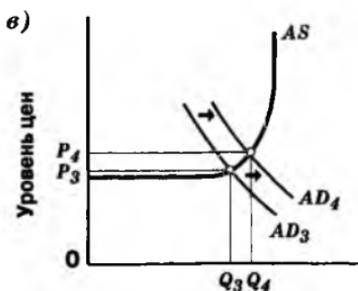
Это значит, что смещения кривой совокупного спроса изменяют уровень цен.



Реальный объем производства



Реальный объем производства



Реальный объем производства

Рис. 23.6. Последствия увеличения совокупного спроса: а — увеличение спроса на кейнсианском отрезке; б — увеличение спроса на классическом отрезке; в — увеличение спроса на промежуточном отрезке

## Эффект храповика

Анализ последствий уменьшения совокупного спроса показывает, что на:

- 1) кейнсианском отрезке реальный объем национального производства уменьшится, а уровень цен останется неизменным;
- 2) классическом отрезке цены упадут, а реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости;
- 3) промежуточном отрезке и реальный объем национального производства, и уровень цен уменьшатся.

Но есть один важный фактор, который вызывает серьезные сомнения в достоверности прогнозов последствий сокращения совокупного спроса на классическом и промежуточном отрезках. Обратное движение совокупного спроса — от  $AD_2$  до  $AD_1$  на рис. 23.6, б и  $AD_1$  к  $AD_2$  на рис. 23.6, в может не восстановить первоначальное равновесие за короткий период времени.



Рис 23.7. Эффект храповика

Сложность состоит в том, что цены как на товары, так и на ресурсы становятся негибкими и не проявляют тенденции к снижению. Экономические показатели, раз возросшие, не обязательно снижаются, по крайней мере до первоначального уровня. Поэтому некоторые экономисты усматривают в такой тенденции эффект храповика (храповик — это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад).

Суть эффекта храповика состоит в том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются (рис. 23.7).

**Эффект храповика показывает, что увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, а при уменьшении спроса не всегда происходит падение цен в течение короткого периода.**

Итак, рассмотрена элементарная модель совокупного спроса и совокупного предложения, которая необходима и полезна для более детального и всестороннего анализа последующих макроэкономических проблем.

## ТЕОРИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ДОХОДА. ТЕОРИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

*Общая характеристика потребления, сбережений и инвестиций. Теория определения уровня дохода. Теория мультипликатора. Развитие теории мультипликатора*

### Общая характеристика потребления, сбережений и инвестиций

Категории «потребление», «сбережения» и «инвестиции» — своего рода «ключ» в познании теории определения уровня дохода и теории мультипликатора.

**Потребление.** Под потреблением ( $C$ ) в экономической теории понимается общее количество товаров, купленных и потребленных в течение какого-то срока. Потребление — это выражение общего потребительского, или платежеспособного, спроса.

Потребление зависит от двух факторов: субъективного и объективного. К субъективному фактору относится «психологическая» склонность к потреблению, а к объективным — уровень дохода и его распределение, запасы богатства, наличные средства (ликвидные активы), цены, норма процента и т.д.

Установлено, что потребление движется в том же направлении, что и доход. Однако потребление зависит не только от дохода, но и от так называемой склонности к потреблению. Склонность к потреблению может быть средней и предельной.

**Под средней склонностью к потреблению (APC)** в экономической науке понимается «психологический фактор», отражающий желание людей покупать потребительские товары. Средняя склонность к потреблению выражается как отношение потребляемой части национального дохода ( $C$ ) ко всему национальному доходу ( $Y$ ), т.е.

$$APC = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}}, \text{ или } APC = \frac{C}{Y}.$$

**Предельная склонность к потреблению MPC (Marginal Propensity to Consume)** выражает отношение изменения в потреблении к изменениям в доходе, т.е.:

$$MPC = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Здесь отражена следующая функциональная зависимость: **когда реальный доход общества увеличивается или уменьшается, его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой.** Размер потребительских расходов зависит от уровня дохода. Следовательно, *MPC* будет всегда меньше 1, так как доход больше потребления. Отсюда следуют выводы:

$MPC = 0$  — это когда приращение дохода не потребляется, а сберегается;

$MPC = 1/2$  — означает, что увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну;

$MPC = 1$  — означает, что приращение дохода полностью потребляется.

*MPC* выступает как реальная категория, которой можно оперировать в макроэкономическом анализе.

**Сбережения.** Люди не только потребляют, но и сберегают часть своего дохода. Под сбережением (*S*) понимается та часть дохода, которая не потребляется. Иными словами, сбережение означает сокращение потребления. Экономическое значение заключается в его отношении к инвестициям, т.е. производству реального капитала. **Сбережения составляют основу для инвестиций.** Под склонностью к сбережению понимается один из психологических факторов, означающих желание сберегать. Средняя склонность к сбережению (*APS*) выражается как отношение сберегаемой части национального дохода ко всему доходу, т.е.

$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}, \text{ или } APS = \frac{S}{Y}.$$

**Предельная склонность к сбережению *MPS* (*Marginal Propensity to Save*)** представляет собой аналогично *MPC* отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе.

$$MPS = \frac{\text{Изменение в сбережении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Легко заметить, что если  $C + S = Y$  (т.е. совокупный доход распадается на потребление и сбережения), то изменения в потреблении + изменения в сбережениях = изменениям в национальном доходе. Тогда сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равняется:

$$MPC + MPS = 1.$$

Отсюда,  $MPC = 1 - MPS$  и  $MPS = 1 - MPC$ . Взаимосвязь двух показателей позволила американскому экономисту Самуэльсону сказать, что **предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению — это сямские близнецы.**

**Инвестиции** (капиталовложения) — поток затрат на увеличение или поддержание реального основного капитала.

**Валовые инвестиции** (*gross investment*) — общий объем инвестиций в экономику за определенный промежуток времени. Он состоит из инвестиций, направляемых на замещение вышедшего основного капитала, чистых инвестиций, а также затрат на пополнение товарно-материальных запасов.

**Чистые инвестиции** (*net investment*) — добавление к совокупному основному капиталу, т.е. валовые инвестиции за вычетом амортизационных отчислений.

Экономисты рассматривают сбережения как основу инвестиций. Если доход рассматривать не в денежном, а в вещественном измерении, то он распадается на две части — потребительские и капитальные товары.

**Общий выпуск капитальных, или производственных, товаров, называется реальными инвестициями или инвестиционным спросом (I).**

Таким образом, если представить доход как сумму выпускаемой продукции, то инвестиционный спрос, как и потребительский, зависит от субъективного фактора — решения предпринимателей инвестировать и объективных факторов — нормы процента, уровня изменения выпуска продукции, прибылей, запасов капитала и ряда других факторов и т.д. Инвестиционный спрос считается одним из важных динамических элементов в экономической системе. Длительное время большое внимание в моделях циклов и роста отводилось инвестиционной деятельности. Основная задача таких моделей — вывести экономику на путь стабилизации и устойчивого роста.

Инвестиционный спрос, с одной стороны, может выступать как фактор стабилизации экономики, а с другой стороны, как потенциальный источник ускоренного (акселеративного) роста. Последняя роль инвестиционного спроса раскрывается в принципе акселерации. В этой связи важно уяснить следующие понятия. Субъективному фактору — средней склонности к инвестированию — теории и практики придают большое

значение как побудительному фактору для инвестиционной деятельности предпринимателей. На склонность к инвестированию влияют такие факторы, как политический климат в стране, победа на выборах той или иной партии. Слухи, опасения, даже недуг президента могут заставить фирмы не принимать новых проектов. **Определяющую роль в процессе принятия нового проекта играет предельная склонность к инвестициям (MPI) — отношение изменения инвестиций к изменению в доходе, т.е.**

$$MPI = \frac{\text{Изменение в инвестициях}}{\text{Изменение в доходе}}$$

Но если сбережения равны инвестициям, то  $MPS = MPI$ .

Итак, если **сбережения составляют основу инвестиций**, то перед экономистами встает задача: найти то соотношение сбережений и инвестиций, которое обеспечит стране стабильное экономическое положение и полную занятость.

### Теория определения уровня дохода

Макроэкономические теории занятости и дохода базируются на взаимодействии сбережений и инвестиций. Решение этой важнейшей экономической проблемы можно разделить на классическую и кейнсианскую.

**Классики считали, что неравенство сбережений и инвестиций является причиной подъемов и спадов в торговом цикле:**

- если сбережения превышают инвестиции, то неизбежна депрессия или спад;
- если инвестиции превышают сбережения, то наступает опасность инфляционного бума.

**Кейнсианцы же доказали, что сбережения и инвестиции равны друг другу, исходя из того, что фактические сбережения и инвестиции равны разнице между доходом и потреблением.** Хотя мотивы, побуждающие население сберегать, часто отличаются от мотивов, побуждающих бизнес инвестировать. Сбережение подобно потреблению зависит от уровня национального дохода, а инвестиции еще зависят от таких факторов, как рост населения, новые территории, новые научно-технические открытия, новые предпочтения производителей, новые вкусы и т.д. Взаимное равновесие между желанием сберегать и желани-



Рис. 24.1. Как сбережение и инвестиции определяют доход

ем инвестировать осуществляется через изменения уровня дохода. Уровень равновесия национального дохода и занятости должен быть в точке пересечения кривых сбережения и инвестиций (рис. 24.1). Точка пересечения кривых сбережения и инвестиций отражает то состояние равновесия, к которому будет стремиться национальный доход. Именно в этом суть теории определения уровня национального дохода.

Единственное равновесие национального дохода есть положение в точке *E*, где кривые сбережения и инвестиций пересекаются. В любой другой точке то сбережение, которое намерены осуществлять семьи, не равно тем инвестициям, которые намерены осуществлять фирмы. Последнее заставит бизнесменов так изменить уровень их производства и занятости, что произойдет поворот системы к равновесию.

Если доходы временно будут выше уровня равновесия, то бизнес не сможет продать всю свою продукцию по ценам, полностью покрывающим все издержки производства. В течение короткого времени может иметь место накопление товарных запасов или продажи в убыток; однако в конечном счете занятость и производство сократятся до уровня равновесия. Единственное устойчивое положение дохода, которое может быть удержано, находится на том уровне дохода, при котором население готово добровольно сберегать ровно столько, сколько бизнес готов добровольно инвестировать, что неизбежно приведет к росту дохода.

Рассмотрим эту зависимость на основе анализа рис. 24.2.

На рис. 24.2 показано, как инвестиции подкачивают национальный доход через трубу *A*. Ручка насоса приводится в движение техническими открытиями, ростом населения и другими динамическими факторами. Если насос инвестиций работает в быстром темпе, то происходит рост национального дохода и до-



Рис. 24.2. Основные элементы определения уровня дохода

стигается равновесие, когда сбережения, выходящие через  $Z$ , точно балансируются инвестициями, входящими через  $A$ .

По Кейнсу, объем национального дохода зависит не только от реальных факторов: инвестиций, потребления, сбережений, нормы прибыли и т.п., но и от субъективных факторов: предельной склонности к потреблению, сбережениям, инвестированию.

Механизм взаимодействия вышеперечисленных факторов раскрывает теория мультипликатора.

### Теория мультипликатора

Отправным пунктом в теории мультипликатора Кейнса является роль эффективного спроса в депрессивной экономике.

Рост эффективного спроса означает, что вовлечение в производство дополнительных рабочих приводит к увеличению занятости, потребления и дохода. Эту сторону воздействия эффективного спроса Кейнс всячески подчеркивал. Он рассуждал так: первоначальное увеличение занятости, вызванное новыми инвестициями, приводит к дополнительному росту занятости, потребления и дохода в связи с необходимостью удовлетворения спроса дополнительных рабочих.

Излагая свою теорию мультипликатора, Кейнс рассматривал инвестиции как автономные или независимые от предыдущих доходов. Это как «манна с неба» — внешние займы или средства государственного бюджета. При исследовании факторов, определявших размер национального дохода, Кейнс дал элементарное деление национального дохода на потребление ( $C$ )

и инвестиции ( $I$ ). Символами это выражается так:  $Y = C + I$ . Следовательно, весь доход распался на две части: потребительские товары и капитальные блага. В этой связи Кейнс исследовал изменение национального дохода в зависимости от изменения размеров потребления и инвестиций.

**Мультипликатор Кейнса** раскрывает зависимость между приростом государственных расходов (автономных инвестиций) и приростом дохода. Прирост дохода прямо пропорционален величине мультипликатора и приросту государственных расходов (автономных инвестиций):

$$\Delta Y = K \cdot \Delta I,$$

где  $\Delta Y$  — прирост дохода;

$K$  — мультипликатор;

$\Delta I$  — прирост государственных расходов (автономных инвестиций).

Таким образом, мультипликатор — это число, показывающее, во сколько раз суммарный прирост дохода превышает прирост инвестиционных расходов.

Мультипликатор равен обратной величине  $MPS$  — предельной склонности к сбережениям, т.е.

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{MPS}.$$

Все, что необходимо для вычисления мультипликатора, — это величина  $MPS$ . Поскольку  $MPC + MPS = 1$ ,  $MPS = 1 - MPC$ . Соответственно, формулу мультипликатора можно записать следующим образом:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - MPC}.$$

Значение мультипликатора состоит в следующем: относительно небольшое изменение в инвестиционных планах предпринимателей или планов сбережений домохозяйств может вызвать гораздо большие изменения в равновесном уровне дохода. Мультипликатор раскрывает колебания предпринимательской деятельности, вызванные изменениями в расходах.

Заметим, что чем больше  $MPC$  (меньше  $MPS$ ), тем больше будет мультипликатор. Например, если  $MPC$  —  $3/4$  и, соответственно, мультипликатор — 4, то снижение запланированных инвестиций на сумму 10 млрд долл. повлечет за собой снижение равновесного уровня дохода на 40 млрд долл. Но если  $MPC$  — только

2/3, а мультипликатор — 3, то снижение инвестиций на ту же сумму в 10 млрд долл. приведет к падению дохода только на 30 млрд долл. Это наводит на мысль: большая величина *MPC* означает, что в цепочке последовательных циклов величина потребления растет, вследствие чего аккумулируется большое изменение в доходе. И наоборот, небольшая величина *MPC* (большая *MPS*) приводит к тому, что вынужденное потребление быстро сокращается, так что суммарное изменение в доходе является незначительным.

Суть рассуждений такова: первоначальное увеличение занятости, вызванное государственными расходами, скажем, на общественные работы, неизбежно приводит к *первичному, вторичному, третичному* росту занятости, потребления и дохода в связи с необходимостью удовлетворения потребностей в товарах и услугах первой необходимости. Государственные расходы, подобно кругам от брошенного в воду камня, вызывают **цепную реакцию** в экономике.

Явление мультипликатора основывается на двух фактах:

1) для экономики характерны повторяющиеся, непрерывные потоки расходов и доходов;

2) любое изменение дохода повлечет за собой изменения и в потреблении и в сбережениях в том же направлении, что и изменение дохода, при этом пропорциональность потребления и сбережений сохраняется при любом изменении дохода.

Из этих двух фактов следует, что исходное изменение величины расходов *порождает цепную реакцию*, которая хотя и затухает с каждым последующим циклом, но приводит к многократному изменению дохода.

Процесс мультипликации дохода имеет предел. Это происходит в связи с тем, что какая-то часть дохода сберегается. Если допустить, что весь прирост дохода расходуется и ничего не сберегается, то в этом случае процесс наращивания дохода будет продолжаться беспрерывно. И обратное явление: если допустить, что весь прирост дохода идет на сбережение, то в этот момент мультиплицирующий процесс прекращается.

**Предельная склонность к сбережению — вот тот фактор, который устанавливает предел процессу мультипликации.** Причина здесь в том, что замедление роста потребления приводит к сокращению объема инвестиций, которые выступают главным фактором процесса мультипликации дохода.

Итак, когда происходит прирост инвестиций, то доход возрастает на величину, которая в  $k$  раз больше прироста инвестиций.

Мультипликатор — это число, на которое должно быть множено изменение в инвестициях, чтобы получить результирующее изменение дохода.

Наглядно это можно представить так: если для строительства какого-то объекта, например, аэродрома, правительство ассигнует 1000 долл. на приобретение «незанятых ресурсов», то это приведет к вторичному расширению национального дохода и производства в дополнение к первичным инвестициям. Это произойдет потому, что рабочие, занятые на этом строительстве, получают 1000 долл. добавочного дохода. Но если все они имеют предельную склонность к потреблению, равную  $2/3$ , то они израсходуют 666,67 долл. ( $2/3$  от 1000) на дополнительные потребительские товары. Производители этих товаров получают теперь 666,67 долл. дополнительного дохода. Если их предельная склонность к потреблению также равна  $2/3$ , то они в свою очередь израсходуют 444,44 долл., или  $2/3$  от 666,67 долл. (или  $2/3$  от  $2/3$  1000 долл.). Так процесс будет продолжаться с каждым новым кругом расходов, равным  $2/3$  предыдущего круга.

Итак, исходные инвестиции 1000 долл. вызовут мультиплицированную цепь новых потребительских расходов и в конечном итоге доход по сравнению с инвестициями увеличится до 3000 долл., или в 3 раза. Число 3 и является мультипликатором.

*Вывод:* инвестиции оказывают мультиплицирующее действие на доход. Если происходит изменение инвестиций, то непременно произойдет изменение и национального дохода. Степень роста национального дохода будет зависеть от размера дополнительного потребления, порождаемого дополнительным доходом, т.е. от предельной склонности к потреблению.

Слово «предельный» используется в смысле дополнительный, так, например, «предельная эффективность капитала» определяется как дополнительная эффективность капитала; «предельная полезность» — как дополнительная полезность, поэтому предельная склонность к потреблению есть дополнительная величина, которую население захочет израсходовать, если имеется дополнительный доллар дохода.

### Развитие теории мультипликатора

Теория мультипликатора Кейнса получила дальнейшее развитие в работах П. Самуэльсона, Э. Хансена, Р. Харрода, Д. Хикса и многих других. Какие же изменения произошли в теории мультипликатора?

1. Теория мультипликатора Кейнса была рассмотрена с учетом фактора времени.

2. Теорию мультипликатора стали рассматривать не только относительно занятости и инвестиций, но и относительно ряда других экономических величин: денег, налогов, кредита, банковских вкладов, внешнеторговых операций и др., соответственно теория мультипликатора стала носить многообразный характер и появилось много мультипликаторов.

3. Теория мультипликатора была соединена с принципом акселерации, в результате чего была создана модель мультипликатора-акселератора (см. гл. 25).

Теперь остановимся на каждом положении в отдельности.

*Модель мультипликатора с учетом фактора времени, или динамическая модель*

Мультипликатор Кейнса зависит только от предельной склонности к потреблению. По его рассуждению, достаточно знать предельную склонность к потреблению, чтобы определить величину мультипликатора. Причем предполагается, что предельная склонность к потреблению постоянна, поэтому Кейнс рассматривает мультипликатор как неизменную величину. Он исходит из того, что существует устойчивое соотношение между увеличением инвестиций и уровнем дохода. Скажем, если мультипликатор равен 3,5 (по расчетам Кейнса, сделанным для США), то это значит, что при любом малом приращении инвестиций соответствующее увеличение дохода будет в 3,5 раза.

Экономисты следующего поколения опровергают положение Кейнса, доказывая, что предельная склонность к потреблению и мультипликатор носят непостоянный и неоднородный характер. Это отмечается в работах Самуэльсона, Дьюзенберри, Робертсона, Хаберлера и других.

В этой связи модель мультипликатора стали рассматривать как динамическую.

Для исследования динамической модели мультипликатора экономисты предложили применять метод «периодоанализа». Сущность периодоанализа заключается в следующем: определенный отрезок времени разбивается на отдельные последовательные периоды. Это необходимо по двум причинам — потому, что:

1) первоначальные затраты, выполняющие роль мультипликатора, могут производиться не сразу, а в несколько приемов;

2) явление мультипликации также возникает не сразу, а через определенный период времени.

Причем следует учесть, что изменения происходят только между периодами, но не в пределах периода.

В качестве такого периода подразумевается определенный промежуток времени, т.е. интервал или срок между изменением в потребительских расходах от изменений в доходах. Одно присутствие периода времени не делает модель динамической. Если в модели не предусмотрено развитие, то по своему характеру она является статической, независимо от того, какой период она охватывает. Динамическая модель подразумевает экономическую систему в развитии.

Чтобы наглядно представить себе влияние роста инвестиций на уровень национального дохода, рассмотрим графическое изображение моделей мультипликатора: статического и динамического.

Для модели № 1 (статическая модель) предполагаем, что затраты производятся одновременно при условии, что предельная склонность к потреблению равна  $4/5$ , а первоначально затраты составляют 100 денежных единиц (рис. 24.3).

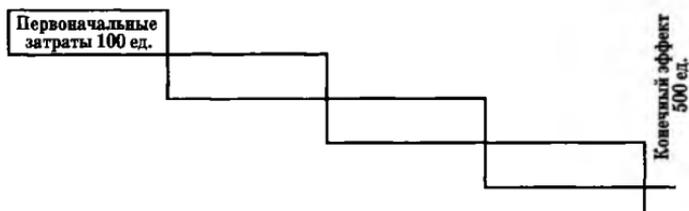


Рис. 24.3. Действие статического мультипликатора

Увеличение дохода происходит в убывающей геометрической прогрессии, и общий конечный эффект представляет собой сумму эффектов, вызванных к жизни первоначальными затратами. Если в примере первоначальные денежные затраты представляют собой 100 денежных единиц, а предельная склонность к потреблению —  $4/5$ , то общий прирост дохода будет равен 500 единицам.

Для модели № 2 (динамическая модель) предполагаем, что расходы производятся в каждый период по 10 денежных единиц и что эти расходы продолжаются и далее. Предельная склонность к потреблению принимается за  $4/5$ . Это означает,

что текущее потребление в течение каждого периода равно  $4/5$  приращения дохода за предыдущий период (рис. 24.4).

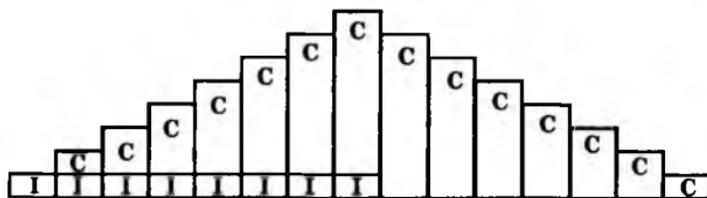


Рис. 24.4. Действие динамического мультипликатора

Механизм действия динамического мультипликатора легко проследить на основе табл. 24.1. Из таблицы можно увидеть, что прирост дохода достигает высшей точки на 7-м году, а затем начинает убывать.

При условии, что государственные расходы производятся в каждый период по 10 денежных единиц и что предельная склонность к потреблению равна  $4/5$ , модель в табличной форме будет выглядеть следующим образом:

Таблица 24.1

Механизм действия динамического мультипликатора

Период	Автономные инвестиции	Прирост потребления по сравнению с предшествующим периодом	Прирост дохода
1	10	—	10
2	10	8	18
3	10	6,4	24,4
4	10	5,1	29,5
5	10	4,1	33,6
6	10	3,3	36,9
7	10	2,6	39,5
8	10	2,1	31,6
9	10	-5,8	25,8
10	10	-5,2	20,6
11	10	-4,1	16,5
12	10	-3,3	13,2
13	10	-2,7	10,5
14	10	-2,0	8,4

Таблица показывает, что в первый период, когда производятся первые затраты в размере 10 ед., явление мультипликации не наблюдается. Во второй период доход возрастает на 8 ед.; в третий период доход растет на 6,4 ед. и составляет уже 24,4 ед. и т.д. вплоть до 7-го года.

Следовательно, под действием мультипликации доход, а вместе с ним и занятость непрерывно возрастают на протяжении периода времени, когда происходит прирост потребления. С момента прекращения этих затрат прирост дохода прекращается.

Процесс мультипликации прекращается вследствие того, что известная часть каждого чистого приращения дохода сберегается. Это результат парадокса бережливости.

Парадокс бережливости заключается в том, что попытка общества больше сберечь (что находит отражение в сдвиге вверх кривой сбережений) может привести к незначительному приросту сбережений, а эффект мультипликатора приведет к тому, что этот незначительный прирост сбережений выразится в многократном снижении и равновесного дохода. Но если дополнительные сбережения идут на инвестиции, экономика будет развиваться ускоренным темпом.

Явления мультипликации возникают не только в результате изменения инвестиций, но и других факторов, отсюда имеют место денежный, кредитный, банковский, налоговый, внешнеторговый и другие мультипликаторы.

## Глава 25

### ТЕОРИИ ЦИКЛА. ПРИНЦИП АКСЕЛЕРАЦИИ

*Экономический цикл и его фазы. Причины экономических циклов. Продолжительность экономических циклов. Теории экономического цикла. Принцип акселерации. Модель мультипликатора-акселератора*

#### Экономический цикл и его фазы

**Цикличность экономического развития** — это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры.

Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, а периоды понижения экономической активности — началом преимуще-

ственно интенсивного развития. Поэтому цикл является постоянной динамической характеристикой рыночной экономики, без него нет развития экономики. **Экономический цикл** — это форма движения и развития рыночной экономики.

**Экономический цикл и его фазы означают следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет.** 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 (рис. 25.1). *Пик цикла, или подъем*, — это полная занятость и быстрый рост производства, уровень цен и заработной платы имеет тенденцию к повышению. *Кризис, или спад* производства, — это перепроизводство товаров, резкое сокращение производства, падение цен, рост безработицы и падение уровня заработной платы, массовое банкротство предприятий и резкое повышение ставки процента. Затем возникает депрессия. *Депрессия* характеризуется тем, что прекращается падение производства и занятости, экономика, достигнув самого низкого уровня, начинает вновь «выбираться» со дна. Наконец, в фазе *оживления* уровень производства повышается, а занятость возрастает вплоть до полной занятости.

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие экономические кризисы. **Движение от одного**

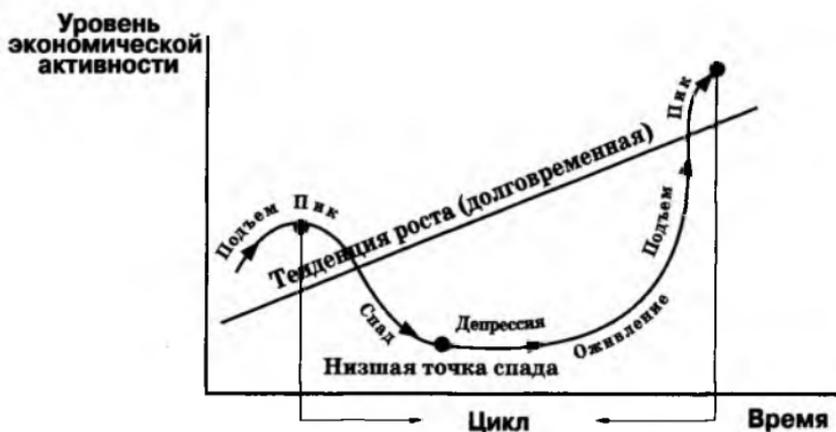


Рис. 25.1. Экономический цикл.  
Изображены 4 фазы экономического цикла

**экономического кризиса до начала другого есть экономический цикл.** С началом нового кризиса кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Опишем механизм циклического движения. Каждый кризис созревает в фазах оживления и подъема. Это фазы устойчивого расширения производства. В этот период увеличиваются доходы населения и растет совокупный потребительский спрос. Рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения. Следовательно, растет спрос на средства производства. Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста общественного производства. Кругообороты индивидуальных капиталов протекают беспрепятственно, снижается острота конкурентной борьбы. Поэтому уменьшаются стимулы новых внедрений, обновления производства. Воспроизводство протекает на преимущественно экстенсивной основе. Такое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начинают опережать темпы роста платежеспособного спроса. Когда это происходит, то наступает перепроизводство товаров, а вместе с ним и экономический кризис.

Экономический кризис обнаруживает перенакопление капитала, которое выступает в трех формах:

- 1) перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции);
- 2) перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы);
- 3) перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство).

Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и, следовательно, прибыли.

Но экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, усиливается конкуренция.

Экономический кризис приводит к моральному износу средств производства, не способных обеспечить прибыльное функциони-

рование капитала. Он же создает стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис дает начало преимущественно интенсивному развитию экономики.

**Кризис — важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики.** Экономический цикл проникает всюду, он ощущается практически во всей экономике. Взаимосвязь элементов экономики почти никому не дает возможности избежать депрессии или инфляции. Однако следует иметь в виду, что экономический цикл разными путями и в разной степени влияет на отдельных индивидов и на отдельные секторы экономики.

Что касается производства и занятости, то обычно от спада больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл. Отрасли промышленности и рабочие, связанные со строительством жилых домов и промышленных зданий, с тяжелым машиностроением, с производством сельскохозяйственных орудий, автомобилей, холодильников, газовой аппаратуры и тому подобных товаров, испытывают тяжелый удар. И напротив, отрасли промышленности, которые производят товары длительного пользования, в фазе подъема получают максимальные стимулы для развития. Эти примеры убедительно показывают уязвимость этих отраслей промышленности от циклических колебаний.

Когда наступает спад и семейный бюджет приходится сокращать, прежде всего рушатся планы на приобретение товаров длительного пользования, таких, как бытовая техника и автомобили. Люди не покупают новые модели. По-другому дело обстоит с пищевыми продуктами и одеждой, т.е. потребительскими товарами кратковременного пользования. Семья должна есть и одеваться. Эти покупки нельзя надолго откладывать. Правда, в какой-то степени количество этих покупок будет уменьшаться и, конечно, ухудшаться их качество, но не в той мере, как с товарами длительного пользования.

Большинство отраслей промышленности, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господству-

ет сравнительно небольшое количество крупных фирм. Вследствие этого такие фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение определенного периода противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции из-за падения спроса. Поэтому уменьшение спроса оказывает воздействие главным образом на производство и занятость. Обратную картину мы наблюдаем в отраслях промышленности, выпускающих товары кратковременного пользования («мягкие» товары). Эти отрасли в большинстве своем довольно конкурентоспособные и характеризуются низкой концентрацией. Они не могут противодействовать повышению цен, и падение спроса больше отражается на ценах, чем на уровне производства. В общем виде можно сказать, что отрасли промышленности с высокой степенью концентрации испытывают резкое падение производства и относительно скромное падение цен, а в то же время значительное падение цен и относительно небольшое снижение объема продукции наблюдаются в отраслях с низкой концентрацией.

Переход к расширению производства и к его обновлению не может произойти в один момент. Поэтому на смену кризису приходит фаза депрессии. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии эти условия закрепляются и начинается период интенсивности развития, который охватывает всю следующую фазу — оживление. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. И следующая фаза цикла — подъем — снова начинается экстенсивное развитие.

### Причины экономических циклов

Причины циклического характера развития экономики кроются в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе обнаруживаются в экономическом кризисе, который является не только нарушением пропорциональности общественного производства, но и толчком к равновесию и сбалансированности экономики. Механизмом циклического движения выступает падение цен (соответственно обесценение основного капитала и снижение заработной платы).

**На длительность и глубину экономического кризиса существенно влияет колебание инвестиций.** Кризис образует исходный момент для новых массовых капиталовложений. Это связано с тем, что, *во-первых*, кризис обесценивает основной капитал и тем самым создает условия для обновления производственного аппарата. *Во-вторых*, кризис принуждает к обновлению основного капитала на новой технической базе, что вызывает снижение издержек производства и восстановление докризисного уровня прибыли. Массовый моральный износ основного капитала, вызванный кризисом, заставляет всех предпринимателей применять новую технику. Следовательно, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, помогая экономике перейти в другую фазу. **Обновление основного капитала является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.**

Таким образом, в ходе всего экономического цикла динамика производства неразрывно связана с движением основного капитала и совершается на базе этого движения. Кризис завершает период оборота большинства индивидуальных капиталов и в то же время дает начало новому циклу оборота. Тем самым создается новая материально-техническая база для следующего экономического цикла.

Не все колебания деловой активности объясняются материальными причинами. Существуют колебания деловой активности в результате природных катаклизмов, войн и политических потрясений. В частности, в России в результате не до конца продуманной политики реформирования социалистической экономики в 1992 г. возник глубокий экономический кризис. С 1999 года Россия продолжает находиться в состоянии затянувшейся депрессии и острого финансового кризиса.

### **Продолжительность экономических циклов**

В экономической теории известны следующие циклы:

1. 8—10-летние большие промышленные циклы. Эти циклы связаны с капиталообразованием, точнее с производством капитальных благ. Когда наступает срок замены морально устаревшего оборудования, то сектор производства таких товаров, назовем его сектор производства товаров долговременного пользования (оборудование, машины, автомобили, дороги), об-

наруживает наибольшие циклические колебания. И здесь правомерно говорить о больших промышленных циклах.

2. 4—5-летние малые (короткие) циклы чаще всего связаны со структурными изменениями в экономике: отмирание старых и появление новых отраслей, переориентация с одного вида производства на другое. Например, с производства вооружения на гражданские отрасли — отрасли производящие предметы потребления, или наоборот.

Нельзя не отметить, что в современной развитой рыночной экономике циклы по своей продолжительности становятся короче в результате своевременного принятия антициклических программ со стороны правительства. Этот момент чрезвычайно важен, ибо уменьшаются как экономические, так и социальные издержки кризисов.

3. 50-летние и большей продолжительности длинные строительные циклы, или «длинные волны».

Концепция «длинных волн» (КДВ) возникла в конце XIX — начале XX в. в результате исследований динамики отдельных экономических показателей. Это работы У. Джевонса (Англия), М. Туган-Барановского (Россия), А. Афтальона (Франция), К. Викселля (Швеция), В. Парето (Италия). Первоначально на протяжении XIX в. «длинные волны» были зафиксированы лишь в движении цен и процентных ставок и рассматривались как дополнение к «обычным» деловым циклам.

Далее в начале XX в. был выдвинут тезис о длинных циклах в промышленности, охвативших все стороны воспроизводственного процесса.

Окончательно КДВ была научно обоснована в работах русского экономиста Н.Д. Кондратьева в 20-е годы XX столетия. По Кондратьеву, «большие циклы конъюнктуры» связаны не только с ценами и процентной ставкой, но и с процессом накопления капитала, динамикой нововведений. Кондратьев распространил КДВ (или большие циклы) на социально-политическую жизнь общества, объясняя с этих позиций периодичность наступления войн, революций и других общественных явлений. В настоящее время в экономической литературе термин «циклы Кондратьева» используется наравне с термином «длинные волны». Н. Кондратьев эмпирически доказал наличие колебания продолжительностью около 50 лет.

Исследование проблемы «длинных волн» американскими экономистами и математиками подтвердило динамику индекса оптовых цен в США за период 1750—1990 гг. со средней продолжительностью 52 года. Они пришли к выводу, что в любом временном ряду можно выделить составляющую с периодом в 50 лет и с периодом, скажем, 10 лет. Отсюда, колебания определенной периодичности можно классифицировать как «волны» и как «циклы». Циклы в отличие от волн, являются многофакторным явлением, характеризующим колебательные процессы в экономике в целом, и они сами задают единицу измерения времени. Они как бы составная часть «длинных волн». Но КДВ характеризует не только экономические изменения, а прежде всего изменения социального характера, и в этом аспекте КДВ представляет научный и практический интерес. Другие ученые считают, что концепция «длинных волн» отмечена печатью субъективизма, ибо в зависимости от методики подсчета на одних и тех же реальных данных можно продемонстрировать как наличие, так и отсутствие «длинных волн».

Со второй половины XX в. механизм кризисов претерпевает изменения. Процесс перепроизводства теперь сопровождается ростом цен, снижением покупательной способности денег, т.е. инфляцией.

Кризисы, сопровождающиеся инфляцией, могут носить затяжной характер и вести к стагнации, при которой затухают стимулы развития производства.

### Теории экономического цикла

Теории экономического цикла можно разделить на две категории: теории, которые в основном являются экстермальными (внешними), и теории, являющиеся в основном интервальными (внутренними).

**Экстернальные теории усматривают главные причины экономического цикла в колебаниях факторов, лежащих за пределами экономической системы: в солнечных пятнах, войнах, революциях и политических событиях, открытиях золотых месторождений, темпах роста населения и его миграции, открытиях новых земель и ресурсов.**

**Интернальные теории обращают внимание на механизм внутри самой экономической системы, который**

**дает импульс самовоспроизводящемуся экономическому циклу, так что каждая экспансия порождает рецессию и сжатие, а каждое сжатие, в свою очередь, порождает оживление и экспансию, и все это сплетается в повторяющуюся, бесконечную цепь.**

Большинство современных экономистов стоит на позициях синтезирования, или комбинирования, экстернальных и интернальных теорий. Объясняя большие циклы, они придают решающее значение колебаниям инвестиций. Исходной причиной этих непостоянных и изменчивых колебаний являются такие внешние факторы, как:

- 1) технические нововведения;
- 2) динамика роста населения;
- 3) открытие новых территорий.

К этим внешним факторам можно присоединить внутренние факторы, которые ведут к тому, что исходные изменения в инвестициях расширяются, принимая характер кумулятивного процесса. Рабочие, занятые в отраслях, создающих капитальные блага, расходуют часть своих новых доходов на потребительские товары, тем самым побуждая фирмы обращаться к банкам и рынку ценных бумаг за новыми кредитами. Это делает предпринимателей оптимистичными и способствует осуществлению новых инвестиционных программ.

Инвестиции могут быть как следствием, так и причиной экономического цикла. Однако есть и другие точки зрения на причины экономических циклов.

**Чисто монетарная теория. Суть чисто монетарной теории заключается в следующем: экономический цикл есть результат изменения денежного потока.** Деньги — это единственная и достаточная причина изменения экономической активности, чередования процветания и депрессии. Когда денежный поток (сумма потребительских расходов) увеличивается, торговля становится оживленной, производство расширяется, цены растут. И наоборот, когда спрос уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают.

Денежный поток расширяется и сокращается вместе с фазами подъема и спада экономического цикла. Отсюда следует, что количество денег ( $M$ ) соответственно увеличивается и уменьшается.

Неденежные факторы, такие, как землетрясения, войны, забастовки и т.д., могут вызвать общее ухудшение экономической ситуации или чрезмерное развитие отдельных отраслей (в случае войны — оборонной промышленности) и частичную депрессию в других отраслях (в случае неурожая — в сельском хозяйстве). Но общая депрессия в смысле фазы экономического цикла, т.е. такое положение, при котором неиспользованные ресурсы и безработица имеют всеобщий характер, с позиций чисто монетарной теории, не может быть вызвана неденежными факторами.

Денежный поток изменяется в результате изменения количества денег: сокращение количества денег — прямая дефляция — оказывает угнетающее воздействие на экономическую активность, а увеличение количества денег, или инфляция, оказывает стимулирующее воздействие.

Стабилизация денежного потока дело нелегкое, так как денежно-кредитной системе присуща неустойчивость. В современной экономике кредитные деньги являются средством платежа. Средства обращения состоят главным образом из кредитных денег, а деньги как законное платежное средство играют лишь вспомогательную роль. Именно банковская система создает кредит и регулирует его объем. Средством регулирования является учетная ставка и купля-продажа ценных бумаг на открытом рынке. Способностью расширять кредит обладает, конечно, не каждый отдельный банк, а вся банковская система в целом.

Фаза подъема экономического цикла вызывается расширением кредита и длится до тех пор, пока это расширение продолжается или по крайней мере до тех пор, пока не начинается его сокращение. Причиной расширения кредита является то, что банки облегчают условия предоставления ссуд своим клиентам.

Основным инструментом расширения кредита является снижение учетной ставки. Снижение учетной ставки побуждает оптовых торговцев увеличивать товарные запасы. Они увеличивают заказы производителям товаров. Расширение производства, в свою очередь, ведет к возрастанию доходов и расходов потребителей. Это приводит к увеличению спроса на товары вообще, что влечет за собой сокращение товарных запасов в торговле. В результате следуют новые заказы, увеличение производственной деятельности, затем рост доходов потребителей, их расходов и вновь уменьшение товарных запасов. Устанавливается кумуля-

тивное расширение экономической деятельности. Дальнейшего поощрения со стороны банков уже не требуется. Наоборот, банки должны теперь быть достаточно осмотрительны и не допускать, чтобы процесс расширения активности вышел из-под контроля и переродился в бурную инфляцию. Они должны круто повысить норму процента, так как незначительное повышение процента не сможет удержать кого-либо от получения новых ссуд. Необходимо сделать так, чтобы процесс расширения приобрел инерцию. Процветанию приходит конец, когда прекращается расширение кредита. Так начинается депрессия.

Процесс сокращения деловой активности является не менее кумулятивным, чем процесс ее расширения. Все факторы, которые способствовали подъему, теперь действуют в обратном направлении, снижая деловую активность. Движение по нисходящей спирали является негативной копией движения по восходящей спирали. Поэтому нет нужды повторять детали.

Чтобы депрессия перешла в оживление, достаточно расширения кредита. Таково чисто монетарное толкование экономического цикла. Утверждение о том, что причина кризиса всегда кроется в кредитно-денежной сфере и что процветание можно было бы неограниченно продолжить, а депрессию — предотвратить, конечно, подвергается сомнению большинством экономистов.

В этой связи рассмотрим другие теории цикла.

**Теория недопотребления. Сущность теории недопотребления, или чрезмерных сбережений, в следующем:**

- 1) сбережения могут привести к депрессии, так как сбереженные средства не используются для инвестирования;**
- 2) сбережения ведут к сокращению спроса на потребительские товары, так как сберегаемые деньги не расходуются на потребление.**

Таким образом:

а) может образоваться излишек сбережений над новыми инвестициями, и этот излишек будет увеличиваться при каждом дополнительном акте сбережения;

б) спрос на потребительские товары сократится, их предложение увеличится, и цены на них, вероятнее всего, понизятся.

Сторонники теории недопотребления придают важное значение рынку потребительских товаров, так как считают, что пока благополучно на рынке потребительских товаров, эконо-

мической системе не угрожает кризис. Но есть и другая теория, которая делает акцент на рынок товаров производственного назначения. Рассмотрим ее.

**Теория перенакопления.** Суть теории перенакопления в том, что отрасли, изготавливающие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие потребительские товары. Во время подъема выпуск товаров производственного назначения растет, а во время спада — сокращается более резко, чем производство потребительских товаров кратковременного пользования. Потребительские товары длительного пользования (дома, автомобили) занимают особое положение, приближающее их к капитальным товарам.

Согласно данной теории причиной кризиса является реальная диспропорция в структуре производства, а не просто нехватка денег, вызываемая недостаточностью банковских резервов.

Таким образом, согласно теории перенакопления экономический цикл не представляет собой явление чисто денежного характера. Но это не значит, что деньги не могут играть роль решающего фактора, вызывающего цикл и являющегося причиной периодически возникающей реальной диспропорции. Некоторые представители теории перенакопления рассматривают денежные факторы в качестве движущих сил, которые и приводят к нарушению равновесия. Другие считают, что определенная денежная система является обуславливающим фактором, который сам по себе не может нарушить равновесие, но служит инструментом, с помощью которого оказывают свое воздействие активные силы неденежного характера.

В этой связи появились монетарная и немонетарная теории перенакопления.

Ценный вклад монетарной теории перенакопления состоит: 1) в анализе диспропорций структуры производства, вызываемых расширением кредита в период фазы процветания, и 2) в толковании кризиса как следствия этих диспропорций.

Таким образом, данная теория считает, что причинами периодического перенакопления и нарушения равновесия во многом служат денежные факторы.

Немонетарная теория перенакопления подчеркивает значение неденежных факторов: технологических изменений, ново-

введений и открытий. Различия между этими теориями невелики: они незаметно переходят одна в другую.

Обе теории приходят к выводу, что импульс, приводящий в движение процесс расширения деловой активности, исходит от инвестиций.

Проблема состоит в решении вопроса: вызывается ли поворот от подъема к депрессии нехваткой капитала или недостаточностью спроса на потребительские товары? Ответы на этот вопрос пытаются дать излагаемые теории цикла, и в частности принцип акселерации.

**«Психологические» теории.** Наряду с экономическими теориями все большее место занимают «психологические» теории. К авторам этих теорий относятся Кейнс, Митчелл, Робертсон, Репке, Хаек. По их мнению, оптимизм и пессимизм есть факторы, способствующие расширению и сокращению деловой активности наряду с такими объективными экономическими факторами, как норма процента, денежный поток и т.д. Некоторые пытаются доказать, что оптимизм и пессимизм предпринимателей полностью зависят от политики банков. Люди настроены оптимистически до тех пор, пока расширяется кредит, и, следовательно, происходит рост спроса, но когда кредит сокращается и спрос ослабевает, они становятся пессимистами.

**«Психологические» теории пытаются проанализировать обстоятельства, которые зависят, скажем, от склонности к потреблению, сбережениям, инвестированию и т.д., и которые, в свою очередь, влияют на экономическое развитие.** «Психологические» теории не имеют самостоятельного значения, они совместимы с другими теориями экономического цикла и экономического роста.

### Принцип акселерации

Принцип акселерации непосредственно связан с теорией мультипликатора. Если в теории мультипликатора исследуется влияние роста первоначальных автономных инвестиций на рост национального дохода, то с помощью принципа акселерации исследуется обратное явление — влияние роста национального дохода на рост инвестиций. Это явление ис-

пользуется для объяснения незатухающего процесса расширения экономики, для объяснения подъема экономики.

Ответим на такой вопрос: почему теория мультипликатора предшествовала принципу акселерации?

В ходе мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. экономическая мысль была направлена на поиски путей спасения капитализма. В этот «черный» период в западной политической экономии стали возникать новые теории, направленные на преодоление кризиса. Экономисты, создавая новые теории, стремились восстановить престиж капитализма, выдвигая на первый план вопрос о государственном регулировании экономики. Среди различных предлагаемых рецептов особое место стала занимать теория мультипликатора.

Впервые теория мультипликатора стала применяться для обоснования антикризисной политики. С ее помощью пытались не допустить дальнейшего обострения экономического кризиса и катастрофического увеличения массовой безработицы. С помощью этой теории предлагалось правительствам решить ряд проблем: как преодолеть кризис, как сократить безработицу, и, самое главное, как спасти рыночную экономику. Свое дальнейшее развитие теория мультипликатора получила в принципе акселерации.

**Сущность принципа акселерации** заключается в следующем: возросший доход, полученный в результате возрастания первоначальных инвестиций, вызывает рост спроса на потребительские товары. Отрасли, производящие потребительские товары, начинают расширяться, а это, в свою очередь, приводит к росту спроса на товары производственного назначения, т.е. на средства производства. Причем изменения в спросе на потребительские товары вызывают гораздо более резкие изменения в спросе на товары производственного назначения. Это связано со специфическими особенностями воспроизводства основного капитала. Последний требует одновременных крупных затрат, которые возмещаются постепенно в течение длительного периода. Поэтому в случае необходимости расширения существующих или строительства новых предприятий затраты на создание нового основного капитала превосходят стоимость выпускаемой продукции. Отсюда следует, что принцип акселерации показывает, как в силу цепной зависимости между отраслями изменения в спросе на

потребительские товары вызывают более сильные изменения в производстве средств производства, или капитальных товаров. Другими словами, расширение II подразделения (производство предметов потребления) дает толчок для еще большего расширения I подразделения (производство средств производства), поскольку возрастает спрос на оборудование, сырье и вспомогательные материалы со стороны II подразделения.

Чтобы принцип акселерации нашел проявление необходимо:

1) *отсутствие товарных запасов.*

Если имеются товарные запасы, то рост потребительского спроса на готовую продукцию может быть удовлетворен и расширения производства средств производства не наступит;

2) *отсутствие излишней производственной мощности.*

Если есть свободные производственные мощности, то их загрузят новым сырьем и дополнительной рабочей силой и не произойдет акселеративного роста производства средств производства;

3) *отсутствие роста производительности труда*, технического прогресса, т.е. когда на одном и том же оборудовании можно получить больше продукции и удовлетворить возросший спрос;

4) *наличие свободной рабочей силы.*

Исходя из вышесказанного, принцип акселерации находит свое проявление при условии, что для полного удовлетворения возросшего спроса необходимо значительное расширение производства средств производства. Поэтому первая реакция — удовлетворение спроса за счет существующих товарных запасов и полного использования незагруженных производственных мощностей, а затем уже расширение производства средств производства, находящегося в акселеративной зависимости от роста спроса на конечный продукт.

Следовательно, если в период процветания предприниматели предпочитают расширять свои предприятия, то в период депрессии возникает излишняя производственная мощность. Эта излишняя мощность позволяет удовлетворить возросший спрос на конечные продукты без дополнительного роста производства средств производства. Действие принципа акселерации может произойти лишь в тот период, когда не будет излишней мощности. Если имеются неиспользуемые или частично

используемые машины и оборудование, то производство может быть просто увеличено путем приложения добавочного труда и сырья к существующему оборудованию. Принцип акселерации вступит в действие лишь после того, как производство увеличится настолько, что будет желательно установить новое машинное оборудование.

Для определения масштабов акселерации западные экономисты ввели меру акселеративного воздействия изменения потребительского спроса на инвестиционный спрос. Такой мерой служит коэффициент акселерации, или акселератор.

Изменения в спросе на инвестиционные товары рассматриваются как функция изменений в спросе на потребительские товары, а прирост новых или стимулированных инвестиций исчисляется как произведение прироста дохода на коэффициент акселерации.

Математически принцип акселерации в наиболее общей форме выглядит так:

$$Iit = v (Y_t - Y_{t-1}), \quad (1)$$

где  $Iit$  — индуцированные инвестиции;  $Y_t$  — доход в период  $t$ ;  $Y_{t-1}$  — доход в предшествующий ему период;  $v$  — акселератор.

В зависимости от характера расходования возросшего дохода на инвестиции принцип акселерации может иметь 2 формулы:

1) если затраты производства производятся в один прием, то принцип акселерации может быть выражен в вышеприведенной формуле (1);

2) если предположить, что затраты на инвестиции происходят не сразу, а в течение ряда интервалов, т.е. удовлетворение возросшего спроса на капитал происходит не мгновенно, не за один раз, а распределяется на несколько периодов (через определенные интервалы), то формула акселератора будет выглядеть следующим образом:

$$Iit = v^1 (Y_t - Y_{t-1}) + Iit = v^2 (Y_{t-1} - Y_{t-2}) + \dots,$$

где  $v^1$ ,  $v^2$  и т.д. — частичные акселераторы.

Это развернутая формула акселератора.

Принцип акселерации не удастся раскрыть, если не проанализировать инвестиционную деятельность. Принцип акселерации подчеркивает связь между уровнем изменения потреби-

тельского спроса и ожидаемым спросом на инвестиционные товары. Хотелось бы подчеркнуть это положение, потому что изменение инвестиций может быть связано с уровнем изменения не только потребления, а всего выпуска, который состоит, в свою очередь, из потребительских товаров, с одной стороны, и инвестиционных, или капитальных, товаров — с другой. Иными словами, изменение инвестиций может быть частично связано с изменением спроса на сами инвестиции.

Поэтому изменение в инвестиционной деятельности многими западными экономистами рассматривается как ключ к проблеме экономических циклов и экономического роста. В этом отношении следует упомянуть Шумпетера, Хансена и др. Они подчеркивают важность инвестиционной деятельности. Если Кейнс рассматривал инвестиционную деятельность только с одной стороны — со стороны влияния инвестиций на доход — и не взял в счет обратной зависимости — влияния дохода на инвестиции, то в дальнейшем экономисты дополнили его теорию путем введения принципа акселерации.

В отличие от теории мультипликатора, где рассматриваются автономные инвестиции, **принцип акселерации имеет дело со стимулированными инвестициями. Под стимулированными инвестициями понимаются инвестиции, которые зависят от дохода, т.е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж.**

Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики. Они вызывают эффект мультипликации, а стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к дальнейшему росту дохода.

Инвестиции рассматриваются как экзогенные и эндогенные величины. **К экзогенным относятся те инвестиции, которые вызваны внешними факторами, не вытекающими из развития внутренней экономики. К эндогенным — такие инвестиции, которые являются результатом внутреннего развития экономики. В принципе акселерации инвестиции выступают как эндогенные.**

**Акселератор и предельный коэффициент капитала.** Капитал занимает одну из ведущих позиций в экономическом росте. Причем такую позицию он занимает не только как фактор производства, но и как фактор, отражающий реакцию других фак-

торов. Параметры, с помощью которых определяется функция производства, приобретают решающее значение. К таким параметрам относятся: капитальный коэффициент, иначе его называют коэффициент капиталоемкости, и коэффициент акселерации, или акселератор. В теоретическом плане капитальный коэффициент — один из показателей экономических изменений.

В практическом плане он выступает как величина, значение которой варьируется в зависимости от исходных значений: средних или предельных.

Средний капитальный коэффициент означает отношение между запасами всего существующего капитала в обществе в заданный период и выпуском продукции в этот же период. **Предельный коэффициент капитала — это отношение между приростом капитала и приростом выпуска.** Если не учитывать влияния научно-технического прогресса, то предельный коэффициент капитала будет равен среднему.

Внедрение новых изобретений вызывает рост производительности труда, что ведет к росту его капиталовооруженности. В связи с этим технические изобретения подразделяются на два вида:

- 1) изобретения, сберегающие капитал;
- 2) изобретения, увеличивающие применение капитала.

Изобретения, сберегающие капитал, означают относительно меньшее количество затрат капитала на единицу выпуска. Изобретения, увеличивающие применение капитала, означают больше расхода капитала на единицу продукции. Но здесь нельзя забывать, что все изобретения должны сберегать труд, несмотря на то, являются ли они изобретениями сберегающими или несберегающими капитал.

Предельный коэффициент капитала раскрывает связь между ростом инвестиций и ростом дохода, т.е. он отвечает на вопрос, сколько дополнительного продукта будет получено за счет дополнительных инвестиций. В этом случае предельный коэффициент капитала выступает как технологический коэффициент. **Коэффициент акселерации, в свою очередь, тоже определяет связь между ростом капитала (стимулированных инвестиций) и ростом выпуска, вызванного им.** В этом случае коэффициент акселерации выступает как технологический коэффициент. **Коэффициент акселерации тем не менее не следует смешивать с предельным коэффициентом капита-**

**ля.** Это нужно учесть особенно потому, что их количественные символы могут совпадать. Дело в том, что оба эти коэффициента выражают отношение изменений капитала и изменений конечного выпуска, или дохода, который ему соответствует.

В чем же заключается общее и различие этих двух коэффициентов?

Предельный коэффициент капитала только в том случае равен акселератору, если он исключает эффект автономных инвестиций. Увеличение инвестиций в любой период состоит из автономных и стимулированных инвестиций. Акселератор измеряет влияние только индуцированных инвестиций и увеличение в выпуске, а предельный коэффициент капитала измеряет влияние и автономных, и индуцированных на увеличение выпуска. Отсюда вытекает, что предельный коэффициент капитала представляет собой расширенное понятие акселератора, в связи с чем акселератор будет намного меньше, чем предельный коэффициент капитала.

Следует также подчеркнуть, что рост чистых инвестиций для предельного коэффициента играет роль причины, определяющей рост выпуска, в то время как для коэффициента акселерации он выступает как следствие, как определенная величина. Это различие указывает нам на то, что даже при одинаковом числовом выражении эти коэффициенты показывают различные причинно-следственные связи.

Таким образом, предельный коэффициент капитала и акселератор могут быть равны количественно только при определенных допущениях, другого тождества между ними быть не может, ибо они выражают разные явления.

Ряд западных экономистов считает, что капитальный коэффициент играет ключевую роль в экономической политике.

Капитальный коэффициент следует рассматривать относительно двух периодов:

- 1) краткосрочного;
- 2) долгосрочного.

Что касается краткосрочных периодов, то, по мнению западных экономистов, капитальный коэффициент подвержен значительным колебаниям и относительно устойчив в течение длительного периода. Постоянный капитальный коэффициент, по мнению Харрода, Кальдора и ряда других экономистов, является основным признаком устойчивости экономики. Это свидетельствует о том, что экономика не испытывает резких спадов и подъемов в производстве, что рост капитала происходит в соответствии с ростом дохода. Это обстоятельство обеспечивает для рыночной экономики достижение устойчивого роста. Кроме того, он позволяет лучше понять принцип акселерации, ибо исходит из роста капитала под влиянием роста дохода.

Согласно принципу акселерации величина капиталовложений будет больше или меньше в зависимости от того, быстрее или медленнее растет доход, а поскольку с увеличением доли сберегаемого дохода замедляется прирост самого дохода, отсюда

да следует, что при любом данном уровне дохода с ростом доли сберегаемого дохода будут уменьшаться инвестиции. Расширение деловой активности прекратится тогда, когда размер сбережений сравняется с размером инвестиций, причем чем выше доля сберегаемого дохода, тем выше будет тот уровень дохода, при котором прекращается расширение деловой активности.

На величину капитального коэффициента в долговременном периоде воздействуют многие факторы. К этим факторам можно отнести изменения как технического, так и социального порядка. В связи с этим капитальный коэффициент бесконечно подвергается колебаниям, причем восходящего или нисходящего характера.

Несмотря на критику капитального коэффициента, с точки зрения его неизменности и роли в процессе экономического регулирования, следует подчеркнуть необходимость его использования при анализе экономических связей, а следовательно, при построении экономико-математических моделей.

### **Модель мультипликатора-акселератора**

**Взаимодействие мультипликатора и акселератора порождает непрерывный и прогрессирующий рост выпуска продукции или дохода.** Сама идея, лежащая в основе этой модели заключается в следующем: если независимые или автономные инвестиции «А» растут, например, вследствие внезапного появления новых инвестиций, то мультипликатор порождает соответствующий рост выпуска продукции. Расширение выпуска продукции приводит в действие акселератор и сопровождается появлением других (индуцированных) капиталовложений.

Экономический смысл данной модели можно охарактеризовать так: рост автономных инвестиций вызывает рост дохода. Доход возрастает в соответствии с величиной мультипликатора. Рост дохода, в свою очередь, приводит к росту темпов спроса на потребительские товары и росту их производства. Это вызывает рост инвестиций со стороны производства потребительских товаров и производства средств производства. Причем рост инвестиций, связанный с расширением производства средств производства, находится в акселеративной зависимости от роста спроса на потребительские товары. Этот инвестици-

онный спрос акселерации, в свою очередь, приводит в действие заново весь процесс мультипликации.

**Суть модели мультипликатора-акселератора: увеличение инвестиций ведет к росту дохода, который, в свою очередь, приводит к росту новых инвестиций, вновь вызывающих рост дохода, который опять увеличивает инвестиции.** Как коэффициент мультипликации, так и акселерации можно рассчитать. Для этого:

1) необходимо внимательно следить за всей статистикой национального дохода;

2) изучать различные обзоры будущих событий: опросы об инвестиционных намерениях предпринимателей;

3) на основе «модели типа  $C + I + G + X_n$ » делать приближенные расчеты относительно будущих изменений.

## Глава 26

### ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ. БЕЗРАБОТИЦА. ЗАКОН ОУКЕНА

*Классическая теория занятости. Кейнсианская теория занятости. Монетаристская теория занятости. Безработица: сущность. Основные виды безработицы. Уровень безработицы. Теория «полной занятости». Закон Оукена*

#### Классическая теория занятости

В основе классической теории занятости лежат *два* главных понятия.

Во-первых, утверждалось, что ситуация, при которой уровень расходов будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости, вряд ли возможна. Во-вторых, даже если бы уровень общих расходов и оказался недостаточным, довольно быстро включатся такие рычаги регулирования, как цена и заработная плата (в том числе ставка процента), в результате чего снижение общих расходов не повлечет за собой сокращения реального объема производства, занятости и реальных доходов.

Отрицание классической теорией возможности недостаточного уровня расходов частично основывается на законе Сэя. Согласно закону Сэя процесс производства товаров созда-

**ет доход, равный стоимости произведенных товаров.** Это значит, что производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке. Предложение порождает свой собственный спрос, а сбережения — усложняющий фактор. Однако в таком простом понимании закона Сэя есть явный изъян. Хотя факт, что производство продукции обеспечивает соответствующую сумму денежного дохода, и общепризнан, нет гарантии, что получатели дохода израсходуют его полностью. Какую-то часть дохода можно сберечь (не израсходовать), и поэтому она не найдет отражения в спросе. Сбережения вызывают нарушение, утечку в потоках доходов и расходов и, соответственно, подрывают эффективное действие закона Сэя. Сбережения вызывают недостаточность потребления. В результате — непроданные товары, сокращение производства, безработица и снижение доходов.

Экономисты-классики утверждают, что на самом деле сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждый сбереженный доллар будет инвестирован предпринимателями. Инвестирование якобы и происходит, чтобы компенсировать любую недостаточность потребительских расходов; инвестиции заполняют любой «пробел» в потреблении, вызванный сбережениями. В конце концов фирмы не намерены продавать всю свою продукцию потребителям, а склонны производить значительную долю продукции в виде средств производства для реализации друг другу. Итак, если предприниматели намереваются инвестировать столько же, сколько домохозяйства рассчитывают сберечь,



Рис. 26.1. Классическая трактовка денежного рынка

то закон Сэя будет действовать и уровень производства и занятости останутся постоянными. Сможет или нет экономика достичь и сохранить уровень расходов, необходимый для обеспечения производства продукции и дохода при полной занятости, будет зависеть от того, намерены ли предприниматели произвести достаточное инвестирование, чтобы компенсировать сбережения домохозяйств (рис. 26.1).

Классики воспринимали капитализм как саморегулирующуюся экономику, в которой полная занятость считается нормой, а следовательно, капитализм способен «развиваться сам по себе». Помощь государства в функционировании экономики рассматривалась излишней. В экономике способной достичь как полного объема производства, так и полной занятости, по мнению классиков, вмешательство государства может только нанести вред ее эффективному функционированию. Логика классической теории подводила к заключению о том, что наиболее приемлемой является экономическая политика государственного невмешательства.

### Кейнсианская теория занятости

Известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) обрушился на основы классической теории. Он стал родоначальником теории занятости в смешанной экономике. Многие экономисты продолжали разрабатывать и совершенствовать его учение.

Кейнсианская теория занятости резко отличается от классического подхода. Суть этой теории состоит в следующем: при капитализме не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость; экономика может быть сбалансированной при значительном уровне безработицы и при существенной инфляции. Полная занятость скорее случайность, а не закономерность; по Кейнсу, **капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию и нельзя полагаться на то, что капитализм «развивается сам по себе».**

Кейнсианцы подкрепляют свои утверждения тем, что отрицают сам механизм, на котором основана классическая платформа, — автоматическое регулирование ставки процента и соотношения цен и заработной платы.

*Отличие от классической точки зрения очевидно. Для экономистов-классиков совокупный спрос является стабильным, пока не происходит никаких значительных изменений в предложении денег. Даже если совокупный спрос понизился, эластичность цен и заработной платы обеспечит работу автоматического встроенного механизма, с помощью которого поддерживается функционирование капиталистической экономики*

на уровне ее потенциального объема производства и естественной нормы безработицы. Поэтому макроэкономическая политика государства представляется излишней и непродуктивной.

Для кейнсианцев изменчивость совокупного спроса и неэластичность цен в направлении понижения означают, что безработица может увеличиваться и сохраняться в рыночной экономике в течение длительного периода. **Чтобы избежать гигантских потерь от спадов и кризисов, необходима активная макроэкономическая политика регулирования совокупного спроса со стороны государства.**

### **Монетаристская теория занятости**

В последнее время приобрели известность программы, построенные на основе рекомендаций теоретиков количественной теории денег — монетаристов. Их наиболее представляет М. Фридман. **Монетаристы исходят из того, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии выйти на те пропорции, которые обеспечат эффективное развитие и полную занятость.** Поэтому рынку не следует мешать. Фридман рекомендует использовать дорогой кредит, повысив для этого учетную ставку процента. По его мнению, государство должно стимулировать эффективных производителей льготной налоговой политикой. Это усилит стимулы их деловой активности, и, как следствие, создастся ситуация, способствующая расширению производства и инвестированию. На этой основе может увеличиться совокупное предложение товаров, увеличится занятость и рассосется безработица. Итак, монетаристы вытягивают страну из кризиса, отвергая «рецепты» Кейнса.

Реализация монетарных программ ускоряет путь к стабилизации, но сам этот шаг становится тяжелым испытанием для населения. Ведь монетаристы первым шагом к стабилизации считают сокращение национальных социальных программ, которые отягощают государственные расходы, способствуя инфляции.

### **Безработица: сущность**

В реальной жизни в рыночной экономике «полная занятость» постоянно сопровождается безработицей.

**Безработица — это часть работоспособного населения, временно или постоянно потерявшего работу. К безработ-**

**ным** (в соответствии со стандартами Международной организации труда — МОТ) относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяют одновременно следующим критериям:

а) не имеют работы (доходного занятия);

б) занимаются поиском работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службы занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации или работодателю, использовали личные связи или предпринимали шаги к организации собственного дела (поиск земли, зданий, машин и оборудования, сырья, финансовых ресурсов, обращение за разрешениями, лицензиями и т.п.);

в) готовы приступить к работе немедленно.

Спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на рабочую силу, или переменного капитала. Относительное сокращение этого капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу. Накопление капитала ведет к втягиванию в производство все меньшей добавочной рабочей силы.

Рост технического строения, охватывающий новые капиталы, распространяется в дальнейшем и на старые, ранее функционировавшие капиталы. Каждый капитал с течением времени должен быть обновлен, так как все элементы основного капитала в конце концов изнашиваются. Но при обновлении старого капитала его техническое строение обычно не остается неизменным, оно повышается. Это ведет к абсолютному сокращению спроса на рабочую силу, к вытеснению из производства части ранее занятых рабочих.

Предположим, что старый капитал равнялся 10 млн долл. и состоял из 5 млн долл., затрачиваемых на материальные условия производства, и 5 млн долл., затрачиваемых на рабочую силу. Затем наступил срок обновления этого капитала, причем он обновляется в новом составе: отношение составляет уже не 1 : 1, а 3 : 1. В таком случае из 10 млн долл. на материальные условия будет приходиться 7,5 млн долл., а на рабочую силу только 2,5 млн долл. Следовательно, затрачиваемый на рабочую силу капитал, а вместе с тем и спрос на рабочую силу уменьшатся вдвое.

В результате обоих указанных выше процессов — замедленного притяжения добавочной рабочей силы вследствие роста технического строения вновь вкладываемых капиталов и выталкивания из производства части

ранее занятых рабочих в результате роста органического строения старого капитала — неизбежно образуется армия безработных.

Образование и рост безработицы представляют собой специфический закон народонаселения. **Суть закона народонаселения состоит в том, что наемная рабочая сила, способствуя росту прибыли, создает источник для накопления капитала, последний же — через механизм роста технического строения капитала — порождает промышленную армию безработных.** В этой связи безработные представляют собой относительное перенаселение. Рабочая сила становится избыточной по отношению к спросу, предъявляемому на нее. Это вовсе не означает, что имеется абсолютный избыток населения.

Коренная причина образования безработицы — рост технического строения капитала.

Таким образом, промышленная резервная армия является порождением накопления капитала в условиях рыночной экономики.

Безработица — это когда часть активного населения не может найти работу, становится «излишним» населением — резервной армией труда. Безработица усиливается во время экономических кризисов и последующих депрессий в результате резкого сокращения спроса на рабочую силу.

### Основные виды безработицы

1. **Текущая, или фрикционная, безработица** — это когда люди потеряли работу, но вскоре найдут новую. Можно так сказать: «Сегодня занят, завтра нет, а послезавтра вновь занят». Происходит как бы поиск новой, лучшей, работы. Этот вид безработицы не представляет из себя серьезной проблемы, поскольку отражает обычную текущую безработицу. Средством уменьшения текущей безработицы является расширение информационных услуг: своевременное предоставление информации о наличии свободных мест; создание специальных органов печати и телевидения для ускорения возможности получения той или иной информации.

2. **Структурная безработица** — это безработица, которая возникает в результате несовпадения предложения и спроса по квалификациям и специальностям вследствие отсталости квалификационно-образовательной системы трудовых ресурсов.

Структурная безработица является тяжелой формой безработицы, так как затраты на ее устранение, т.е. затраты на переквалификацию людей, создание учреждений по повышению или изменению квалификации, а также изменение самого образования очень высоки.

Различие между фрикционной и структурной безработицей:

- у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства;

- фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная безработица более долговременная и поэтому считается более тяжелой;

- фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной, потому что многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой работы на высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и рациональное распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший реальный объем национального продукта;

- структурная безработица — это результат потребительских и психологических изменений в производстве товаров и услуг.

С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленно и ее структура полностью не отвечает новой структуре производства. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест.

**3. Циклическая безработица** вызывается спадом производства, т.е. той фазой экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью совокупных потребительских инвестиционных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. Циклическая безработица в США в период «Великой

депрессии» 1933 г. достигала примерно 25%. Это считается высоким уровнем безработицы.

**4. Скрытая безработица**, или неполная занятость: это когда люди заняты неполный рабочий день или находятся в вынужденном отпуске и т.д. Этому виду безработицы подвержены такие владельцы мелких предприятий, которые получают доход ниже уровня средней заработной платы. Они готовы в любое время покинуть свое предприятие. Скрытая безработица типична для сельских районов: полуразорившиеся крестьяне формально считаются самостоятельными хозяевами, а в действительности они безработные — они лишние в этом виде производства.

**5. Застойная безработица** включает в себя прежде всего работающих не на фабриках и заводах, а у себя на дому. Работники домашней системы полностью заняты только в определенные сезоны, а все остальное время являются безработными.

**Низший слой застойного перенаселения** образуют люди, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него.

### Уровень безработицы

Информация об общей численности безработных (применительно к стандартам МОТ) подготавливается по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости. Проводятся оценки общей численности безработных и зарегистрированных в органах государственной службы занятости.

**Уровень общей безработицы** — это отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, выраженное в процентах.

**Уровень безработицы, зарегистрированной в органах государственной службы занятости**, — отношение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, в процентах.

На практике трудно установить фактический уровень безработицы.

Уровень безработицы является одним из важнейших показателей экономического положения страны, хотя его нельзя считать безошибочным барометром неблагополучия экономики.

## Теория «полной занятости»

**«Полная занятость» определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы и составляет 5–6% от рабочей силы.**

**Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики.**

Естественный уровень безработицы возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, т.е. когда количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы представляет собой в какой-то степени объективное явление. Ведь «фрикционным» безработным нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места. «Структурным» безработным тоже нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место, когда это необходимо для получения работы. Если число ищущих работу превышает имеющиеся вакансии, значит, рынки рабочей силы не сбалансированы: наблюдается дефицит совокупного спроса.

В такой ситуации фактический уровень безработицы выше естественного уровня. Эта ситуация свидетельствует о циклической безработице. Если при избыточном совокупном спросе ощущается «нехватка» рабочей силы, т.е. количество свободных рабочих мест превышает количество рабочих, ищущих работу, то в такой ситуации фактический уровень безработицы ниже естественного уровня.

Необычайно «напряженная» ситуация на рынках рабочей силы связана с инфляцией.

Естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянным, он подвергается пересмотру вследствие изменений в законах и обычаях общества.

В настоящее время в экономике индустриальных стран естественный уровень безработицы выше, чем в 1960-е годы.

Это произошло: 1) из-за изменений демографического состава рабочей силы (в частности, женщины и молодые рабочие стали относительно более важным компонентом рабочей силы); 2) из-за институциональных изменений. Например, программа компенсаций по безработице в США была расширена как в отношении количества охватываемых ею работников, так и размеров пособий. Это позволяет безработным более спокойно искать работу и тем самым увеличивает фрикционную безработицу и общий уровень безработицы.

### Закон Оукена

Чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки.

**Главная цена безработицы — невыпущенная продукция.** Когда экономисты не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Безработица мешает обществу постоянно двигаться вверх по кривой потенциальных возможностей. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объема ВВП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Причем чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП.

Известный исследователь в области макроэкономики А. Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. **Закон Оукена гласит, что если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание объема ВВП составляет 2,5%.** Это отношение 1:2,5 или 2:5 позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы.

**Экономические издержки безработицы неодинаково распределяются между занятыми в экономике:**

- уровень безработицы среди «белых воротничков» ниже, чем у «синих воротничков». Это происходит потому, что «белые воротнички» заняты в отраслях промышленности, меньше подверженных циклическим колебаниям, или они работают в собственной фирме;

- уровень безработицы среди молодежи выше, чем среди взрослых. Это объясняется тем, что молодые люди имеют низкую квалификацию, чаще уходят с работы и увольняются наемателем, а также отличаются меньшей мобильностью;

- уровень безработицы среди мужчин выше, чем среди женщин. Дело в том, что в таких остро реагирующих на циклы отраслях промышленности, которые производят инвестиционные товары (автомобильная, сталелитейная и строительная), преобладают мужчины;

- уровень безработицы среди иммигрантов — как взрослых, так и молодежи — выше, чем среди местного населения.

**Циклическая безработица — это настоящая социальная катастрофа.** Спад производства и депрессия приводят к бездеятельности, а бездеятельность — к потере квалификации, потере самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семьи, а также к общественным и политическим беспорядкам.

История убедительно показывает, что **массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам.** Об этом свидетельствует сдвиг влево в американской политической теории во время «Великой депрессии», и принятый «новый курс» был подлинной революцией в американском политическом и экономическом мышлении. Примером таких глобальных перемен является и приход Гитлера к власти в условиях безработицы. Более того, нет сомнений в том, что большой процент безработицы среди национальных меньшинств является серьезной причиной беспорядков и насилия, которые возникают в условиях кризиса и депрессий. Что касается простых людей, исследователи находят прямую связь между ростом убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней, самоубийств и высоким уровнем безработицы.

В каждый данный период в различных странах уровни безработицы существенно отличаются друг от друга. Эти различия объясняются тем, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, а также тем, что эти страны могут оказаться в разных фазах экономического цикла. Ежегодный средний уровень безработицы в Соединенных Штатах ниже, чем в Канаде, Австралии, Франции, Великобритании и России.

## Глава 27

### ИНФЛЯЦИЯ

*Инфляция: определение, измерение, типы. Влияние инфляции на перераспределение дохода. Модели инфляции. Борьба с инфляцией*

#### Инфляция: определение, измерение, типы

**Инфляция** — это повышение общего уровня цен. Конечно, это не означает, что повышаются обязательно все цены. Даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. Например, хотя в США в 1970–1980 гг. наблюдался высокий уровень инфляции, цены на такие товары, как видеомэгагнитофоны, цифровые часы и персональные компьютеры, фактически были снижены. Одно из главных больных мест инфляции — это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вообще не поднимаются.

**Инфляция** измеряется с помощью индекса цен. Индекс цен определяет их текущий уровень по отношению к базовому периоду. Темп инфляции для данного года можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен 1990 г. из индекса 1991 г., разделить эту разницу на индекс 1990 г., а затем умножить на 100. Например, в 1990 г. индекс на потребительские товары был равен 130,7, а в 1991 г. — 136,2. Следовательно, темп инфляции для 1991 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{136,2 - 130,7}{130,7} \cdot 100 = 4,2\%.$$

Экономисты различают три типа инфляции:

**1. Инфляция спроса** — это когда избыточный совокупный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции. Экономика может попытаться тратить больше, чем она способна производить, она может стремиться к какой-то точке, находящейся вне кривой своих производственных возможностей. Но производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема продукции, потому что все имеющиеся ресурсы уже пол-

ностью использованы. Поэтому такой избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и вызывает инфляцию спроса. Иногда это объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком жалым количеством товаров».

Но соотношение между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен — с другой, значительно сложнее (рис. 27.1).



Рис. 27.1. Уровни цен и занятости

Когда увеличиваются совокупные расходы, уровень цен обычно начинает расти до того, как достигается полная занятость. При полной занятости дополнительные расходы становятся чисто инфляционными.

При постоянном уровне цен (отрезок 1) предложение представляет собой горизонтальную линию. Номинальный и реальный ВВП увеличиваются в одинаковой степени. При росте спроса (отрезок 2) экономика приближается к полной занятости и более полному использованию имеющихся ресурсов. При «чистой» инфляции (отрезок 3) номинальный ВВП возрастает, причем иногда быстрыми темпами, а реальный ВВП остается неизменным.

**2. Инфляция издержек, или уменьшение совокупного предложения,** — это результат изменений издержек и совокупного предложения на рынке. Теория инфляции, обусловленная ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению издержек на единицу продукции, т.е. средних издержек при данном объеме производства.

$$\text{Средние издержки (издержки на единицу продукции)} = \frac{\text{Общие затраты}}{\text{Количество единиц продукции}}$$

Повышение средних издержек в экономике сокращает прибыли и уменьшает объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, повышает уровень цен. Следовательно, издержки, а не спрос взвинчивают цены, как это происходит при инфляции спроса.

Причины инфляции, обусловленной ростом издержек, — это увеличение номинальной заработной платы и цен на сырье и энергию.

Если «виновником» инфляции является чрезмерное повышение номинальной заработной платы, то это тип инфляции называется *инфляцией*, вызванной повышением заработной платы, которая представляет собой разновидность инфляции, обусловленной ростом издержек.

**3. Инфляция, вызванная нарушением механизма предложения или обусловленная ростом издержек.** Она является следствием увеличения издержек производства, а следовательно, и цен, связанных с внезапным, непредвиденным увеличением стоимости сырья или затрат на энергию. Примером может служить значительное повышение цен на импортируемую нефть. Если цены на энергию возрастают, то увеличиваются также издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике. Это приводит к быстрому росту инфляции, обусловленной увеличением издержек.

### **Влияние инфляции на перераспределение дохода**

В реальном мире ситуация гораздо сложнее. На практике трудно различить эти типы инфляции, не зная первичного источника, т.е. подлинной причины роста цен и заработной платы.

Большинство экономистов считают, что инфляция, обусловленная ростом издержек, и инфляция спроса отличаются друг от друга еще в одном важном отношении. С одной стороны, инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные общие расходы. С другой стороны, инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает, т.е. либо постепенно исчезает, либо самоизлечивается. Это объясняется тем, что из-за уменьшения предложения реальный объем национального продукта и занятости сокраща-

ется, и это ограничивает дальнейшее увеличение издержек. Иными словами, инфляция, обусловленная ростом издержек, порождает спад, а спад, в свою очередь, сдерживает дополнительное увеличение издержек.

Теперь попытаемся ответить на вопрос: как инфляция перераспределяет доходы?

Чтобы ответить на этот вопрос, важно понять разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом. **Денежный, или номинальный, доход** — это количество рублей, которые человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов или прибыли. **Реальный доход** определяется количеством товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем уровень цен, то реальный доход повысится. И наоборот, если уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, то реальный доход уменьшится. Изменение реального дохода можно приблизительно выразить простой формулой:

Изменение реального дохода (%) = Изменение номинального дохода (%) - Изменение в уровне цен (%).

Таким образом, если номинальный доход возрастет на 10% в течение данного года, а уровень цен увеличится на 5% за тот же период, то реальный доход повысится приблизительно на 5%. И наоборот, 5%-ное повышение номинального дохода при 10%-ной инфляции понизит реальный доход примерно на 5%.

Следует помнить, что сам факт инфляции — снижение покупательной способности денег, т.е. уменьшение количества товаров и услуг, которые можно купить на рубль, — не обязательно приводит к снижению личного реального дохода, или уровня жизни. *Инфляция снижает покупательную способность денег*; однако реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции.

*Инфляция сокращает доходы людей, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы.* Она делает их просто беднее, и причем с каждым днем. Иначе говоря, она перераспределяет доходы, уменьшая их у получателей фиксированных доходов и увеличивая их у других групп населения.

Примером являются пожилые люди, живущие на пенсию, которая обеспечивает фиксированный ежемесячный размер номинального дохода. Человек, ушедший на пенсию в 1995 г. и получавший по тем временам достаточную сумму, обнаруживает, что в 1999 г. покупательная способность его пенсии значительно сократилась.

*От инфляции страдают те наемные рабочие, которые работают в нерентабельных отраслях промышленности и лишены поддержки профсоюзов.* В такой ситуации рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

*Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут выиграть от инфляции.*

Номинальные доходы таких семей могут обогнать уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальные доходы увеличатся. Рабочие, представленные профсоюзами, могут добиться, чтобы их номинальная зарплата шла в ногу с уровнем инфляции или опережала его.

*Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм, другие получатели прибыли.*

Если цены на готовую продукцию будут расти быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут расти более быстрыми темпами, чем издержки. Поэтому некоторые доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

*Инфляция негативно влияет на владельцев сбережений.*

С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность, сбережений, отложенных на черный день, уменьшится. Во время инфляции уменьшается реальная стоимость срочных вкладов в банке, страховых полисов, ежегодной ренты и других бумажных активов с фиксированной стоимостью.

*Инфляция перераспределяет доходы между дебиторами и кредиторами.* В частности, непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам (получателям ссуды) за счет кредиторов (ссудодателей).

Предположим, вы берете в банке 1000 долл., которые вы должны возратить через два года. Если за этот период общий уровень цен увеличился в 2 раза, то 1000 долл. — это только половина покупательной способности первоначально взятой суммы. Вследствие инфляции за каждый доллар теперь можно будет купить только половину того, что могли вы купить в то время, когда брали ссуду. Когда цены растут, стоимость доллара падает. Таким образом, из-за инфляции получателю ссуды дают «дорогие» доллары, а он возмещает ее «дешевыми» долларами.

*Инфляция облегчает федеральному правительству реальное бремя государственного долга.*

Действительно, некоторые страны, такие, как Бразилия, когда-то настолько широко использовали инфляцию, чтобы уменьшить реальную стоимость своих долгов, что теперь кредиторы вынуждают их брать займы не в своей валюте, а в американских долларах или какой-нибудь другой относительно устойчивой валюте. Это не позволяет использовать инфляцию внутри страны, чтобы избежать «невыполнения обязательств» по долгам. Любая инфляция внутри страны приводит к уменьшению реальной стоимости ее валюты, но не стоимости долга, который необходимо выплатить.

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не такими тяжелыми и даже устранимыми, если бы люди могли:

- 1) предвидеть инфляцию;
- 2) иметь возможность скорректировать свои номинальные доходы с учетом предстоящих изменений в уровне цен.

Например, профсоюзы могут настаивать на том, чтобы в трудовые договоры вносились поправки на рост стоимости жизни, автоматически корректирующие доходы рабочих с учетом инфляции.

Итак инфляция:

1) произвольно «облагает налогами» тех, кто получает относительно фиксированные денежные доходы и владельцев сбережений;

2) «субсидирует» тех, чьи денежные доходы меняются, и приносит выгоды получателям займов за счет кредиторов.

Наконец, сильно наказывает непредвиденная инфляция. И наоборот, в случае дефляции — снижения уровня цен — последствия прямо противоположные; реальные доходы возрастают у тех, кто имеет фиксированные денежные доходы; кредиторы выигрывают за счет дебиторов, а у владельцев сбережений в результате падения цен возрастает покупательная способность их сбережений.

Если размер «пирога» постоянный, а в результате инфляции некоторые группы получают большие куски, то другие группы обязательно получают куски поменьше. Но на практике объем национального производства может изменяться в зависимости от колебаний уровня цен. Другими словами, могут изменяться размеры самого «пирога».

Экономисты спорят по поводу того, сопровождается ли инфляция увеличением или уменьшением реального объема национального производства. Рассмотрим вкратце три модели, в первой из которых инфляция сопровождается увеличением объема национального производства, а в двух других — уменьшением.

## Модели инфляции

**Первая модель** — инфляция вызывает рост национального производства и занятости.

Некоторые экономисты считают, что достичь полной занятости можно только при довольно скромном уровне инфляции. По их мнению, следует примириться с некоторой умеренной инфляцией, если хотим добиться высокого уровня производства и занятости. Высокий уровень расходов, который приводит к более высокому уровню производства и низкому уровню безработицы, также вызывает инфляцию. Иными словами, может существовать обратная зависимость между уровнями инфляции и безработицы. Некоторые экономисты предполагают, что любое равновесие между уровнями инфляции и безработицы в лучшем случае является переходящим и кратковременным явлением и что в течение длительного периода такое равновесие невозможно.

**Вторая модель** — инфляция вызывает сокращение производства и занятости.

Если начинается инфляция, обусловленная ростом издержек, то при существующем уровне совокупного спроса реальный объем продукции сократится. Это значит, что рост издержек вызовет резкое повышение цен и при данных общих расходах можно будет купить на рынке только часть реального продукта. Следовательно, реальный объем производства уменьшится, а безработица вырастет.

**Третья модель** — гиперинфляция. Гиперинфляция означает чрезвычайно быстрые темпы роста товарных цен, что оказывает разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Принято считать, что гиперинфляция наступает при росте цен более чем 50% в месяц. Она сопровождается ростом спекуляции в стране, значительным увеличением спроса на недвижимость, а также падением покупательной способности национальной валюты.

Дело в том, что когда цены медленно, но постоянно растут, население и предприятия готовятся к их дальнейшему повышению. Поэтому, чтобы их неиспользованные сбережения и текущие доходы не обесценивались, т.е., чтобы опередить предполагаемое повышение цен, люди вынуждены «тратить деньги сейчас». Предприятия поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, и инфляция начинает «кормить сама себя». Более того, поскольку стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют высокую номинальную заработную плату. А профсоюзы должны стремиться к такому повышению заработной платы, которой хватило бы не только на то, чтобы покрыть прошлое повышение цен, но и компенсировать инфляцию, которая ожидается в тот период, когда новый коллективный договор будет еще в силе. Период экономического подъема не самое подходящее время, чтобы отклонять такие требования и идти на риск забастовок. Администрация фирм компенсирует свои затраты на рабочую силу, взвинчивая цены. При

этом в большинстве случаев фирмы стремятся поднять цены еще на одну-две ступеньки, чтобы убедиться, что получатели прибыли идут в одной шеренге или впереди инфляционного парада. Так как в результате такого повышения цен стоимость жизни увеличивается, у рабочих появляется прекрасное оправдание, чтобы вновь потребовать существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. Конечным результатом является кумулятивная инфляционная спираль зарплаты и цен. Зарплата и повышение цен подкармливают друг друга, и это помогает ползучей инфляции, т.е. когда цены постоянно растут, перейти в галопирующую.

Считается, что гиперинфляция может ускорить экономический крах и общественно-политические беспорядки. К несчастью, история дает нам ряд примеров, вписывающихся в эту мрачную модель. Обычно — это инфляция военных или послевоенных лет, которая быстро превращалась в гиперинфляцию с катастрофическими последствиями. Такая гиперинфляция почти всегда является следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. При разумной государственной политике нет оснований для перерастания ползучей инфляции в гиперинфляцию.

### **Борьба с инфляцией**

**Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы — необходимый элемент стабилизации экономики.** В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующих устранению инфляции или снижению ее уровня до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению экономикой в условиях инфляции:

- 1) поиск *адаптационной политики*, т.е. приспособление к инфляции;
- 2) попытка ликвидировать инфляцию *антиинфляционными мерами*.

*Адаптационная политика* построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию, прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существуют два метода компенсации потерь от снижения покупательной способности денег:

- 1) *индексация ставки процента*. Этот метод наиболее распространен и сводится, как правило, к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии;

2) *индексация первоначальной суммы инвестиций*, которая периодически корректируется согласно движению определенного, заранее оговоренного индекса.

Фирмы также изменяют свою экономическую политику в условиях инфляции. Это выражается, например, в том, что они берутся лишь за реализацию краткосрочных проектов, которые сулят быстрое возвращение инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг, факторинг. Это приводит к росту доли заемных средств относительно собственных и повышению финансового риска предприятий, риска неплатежеспособности (банкротства). В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С одной стороны, для стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение. С другой стороны, ввиду того что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть чистой прибыли направлять на развитие производства.

*Антиинфляционные меры* — это меры, направленные на сокращение вмешательства государства в рыночные отношения. Ортодоксальная программа чисто монетаристского характера предусматривает широкое поле деятельности рынка наряду со свертыванием хозяйственной активности государства. Примером такой программы служит программа «Согласие на шанс», одобренная МВФ и принятая в 1992 г. в России: либерализация деятельности фирм на внутреннем и мировом рынках, свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержание плавающего курса национальной валюты.

Страны с рыночной экономикой практически все прошли через инфляцию. Изучение их опыта дает ответ на многие вопросы. Однако в России своя специфика: отсутствие самонастраивающейся, саморегулирующейся рыночной экономической системы. Многие причины и факторы инфляции в России вообще не относятся к экономике.

## Глава 28

### КРИВАЯ ФИЛЛИПСА. ГИПОТЕЗА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ. ТЕОРИЯ «ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ». КРИВАЯ ЛАФФЕРА

*Кривая Филлипса. Инфляция и безработица с позиции неоклассиков — гипотеза естественного уровня. Теория адаптивных ожиданий. Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном плане. Инфляция, вызванная избыточным спросом или ростом издержек. Кривая Лаффера*

#### Кривая Филлипса

Простейшая кейнсианская модель показывает, что в экономике может возникнуть либо безработица, либо инфляция, но инфляция и безработица возникнуть одновременно не могут. Однако в 50—60-х годах на основе эмпирических исследований экономисты подтвердили существование новой зависимости, которая стала известна как кривая Филлипса: между безработицей и инфляцией существует стабильная и предсказуемая обратная связь.

**Кривая Филлипса показывает существование устойчивой связи между уровнем безработицы и уровнем инфляции.** Поскольку связь между этими показателями обратно пропорциональна, предположительно должна быть и альтернативная взаимосвязь безработицы и инфляции.

Если кривая Филлипса остается зафиксированной в том положении, которое показано на рис. 28.1, перед людьми, определяющими экономическую политику, встает дилемма — что лучше: стимулирующая или ограничительная фискальная политика? Традиционные меры денеж-

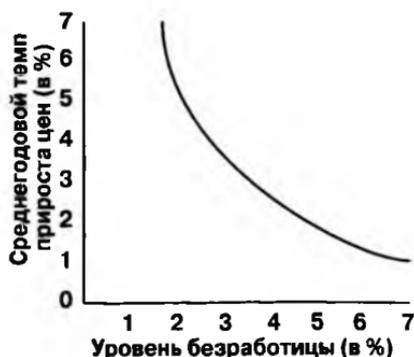


Рис. 28.1. Кривая Филлипса: концепция

ной и фискальной политики ограничивались только лишь перераспределением совокупного спроса. Эти меры никак не влияли на диспропорции рынка труда и систему господства на рынке, которые вызывали рост инфляции прежде, чем достигалось состояние полной занятости. В частности, манипулирование совокупным спросом посредством денежных и фискальных мер имело в качестве результата просто перемещение экономики вдоль заданной кривой Филлипса.

Следовательно, стимулирующая фискальная политика и политика дешевых денег, которые совместно должны активно поддержать совокупный спрос и добиться снижения уровня безработицы, будут одновременно генерировать более высокий уровень инфляции.

И наоборот, ограничительная фискальная политика и политика дорогих денег могут быть использованы для снижения уровня инфляции, но только ценой роста уровня безработицы и потерянного объема производства. Политика регулирования совокупного спроса может быть использована для того, чтобы выбрать некоторую точку на кривой Филлипса, но такая политика не может улучшить альтернативную связь «уровень безработицы — уровень инфляции», воплощенную в кривой Филлипса. При существовании экономических взаимозависимостей, выраженных в кривой Филлипса, невозможно достижение «полной занятости без инфляции».

*Стагфляция, или одновременный рост инфляции и безработицы*

События 70-х и начала 80-х годов противоречили идее, воплощенной в кривой Филлипса. В течение 70-х годов в экономике наблюдался одновременный рост инфляции и безработицы, или, другими словами, появилась стагфляция. Это предполагает, что в лучшем случае кривая Филлипса смещалась вправо, т.е. в менее желательное положение, где каждый данный уровень безработицы сопровождается более высоким уровнем инфляции, или, иначе говоря, каждый уровень инфляции сопровождается возросшей безработицей. В худшем случае данные заставляют думать о том, что между безработицей и инфляцией не существует явной обратной связи. Если кривая Филлипса перемещается вправо, то экономика оказывается в условиях более высокого уровня инфляции.

## Инфляция и безработица с позиции неоклассиков — гипотеза естественного уровня

Стандартное кейнсианское объяснение выброса точек инфляции и безработицы вправо от кривой Филлипса 60-х годов заключается в том, что произошла серия шоков предложения, которые сдвинули кривую предложения влево, и, таким образом, кривая Филлипса переместилась вправо и вверх, как показано на рис. 28.2. В свою очередь, резкое перемещение точек инфляции — безработицы в 80-х годах произошло из-за правостороннего сдвига кривой совокупного предложения. Такой кейнсианский взгляд по-прежнему предполагает, что все еще существует альтернативность роста инфляции и роста безработицы, но изменения в совокупном предложении могут изменить пределы изменения инфляции и безработицы, т.е. могут сместить саму кривую Филлипса.

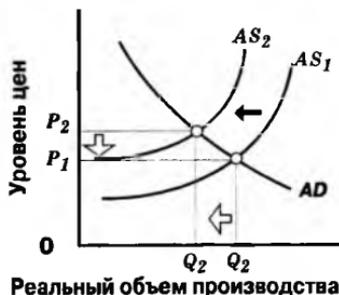


Рис. 28.2. Совокупное предложение и стагфляция

**Объяснение одновременности появления более высоких темпов безработицы и инфляции вытекает из неоклассических представлений и называется гипотезой естественного уровня.** Данная гипотеза ставит под вопрос само существование нисходящей кривой Филлипса в том виде, как она изображена на рис. 28.1. В итоге делается вывод, что экономика является устойчивой в долгосрочном плане при естественном уровне безработицы. Известно, что естественный уровень безработицы — это тот уровень, при котором на рынке труда не будет ощущаться ни нехватки, ни избытка рабочих. Естественный уровень безработицы колеблется в пределах 5–6%.

Для описания ситуации, когда экономическое равновесие зависит от конкретных исторических фактов, ученые используют понятие «гистерезис».

### Теория адаптивных ожиданий

**Теория адаптивных ожиданий** — это один из вариантов гипотезы естественного уровня. По ее логике, ожидания будущей инфляции формируются хозяйственными субъектами на

основе предшествующих и настоящих уровней инфляции, причем, как показывает опыт, изменение этих ожиданий происходит очень медленно. Теория адаптивных ожиданий была выдвинута и популяризирована М. Фридманом и лежит в русле традиционных монетаристских и неоклассических концепций.

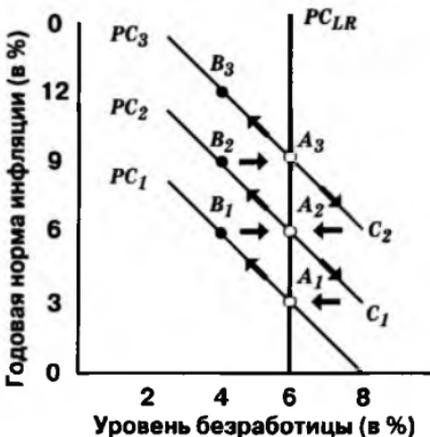


Рис. 28.3. Теория адаптивных ожиданий

на рисунке, концепция адаптивных ожиданий вводит различия между «краткосрочной» и «долгосрочной» кривой Филлипса: когда действительный уровень инфляции выше, чем ожидаемый, уровень безработицы упадет.

**В соответствии с теорией адаптивных ожиданий любой данный уровень инфляции сочетается в долгосрочном плане с естественным уровнем безработицы.**

За последние три десятилетия трактовки кривой Филлипса изменились радикально. Первоначальная идея об устойчивой альтернативности безработицы и инфляции уступила место подходу адаптивных ожиданий, в соответствии с которым подобная альтернативная связь возможна лишь в краткосрочном плане, а в долгосрочном она не существует.

Возникшая позднее теория рациональных ожиданий доказывает, что макроэкономическая политика оказывается неэффективной, поскольку ее последствия заранее учитываются рабочими. Следовательно, делается вывод о том, что не существует даже кратковременной альтернативной связи между инфляцией и безработицей.

**Теория адаптивных ожиданий предполагает, что в краткосрочном плане может существовать альтернативность инфляции и безработицы, но в долгосрочном плане такой альтернативности нет. Всякая попытка снизить уровень безработицы ниже естественного уровня приводит в движение силы, которые дестабилизируют кривую Филлипса и сдвигают ее вправо (рис. 28.3). Следовательно, как мы видим из**

Взяты совместно, гипотеза естественного уровня, теории адаптивных и рациональных ожиданий приводят к выводу о том, что политика маневрирования спросом не может повлиять на объемы реального выпуска и занятости в долгосрочном плане, а воздействует лишь на уровень цен. Этот вывод явно противоречит выводам первоначальной кривой Филлипса.

Какой из этих взглядов правилен? Существует ли обратная зависимость между уровнем безработицы и инфляции, как предполагает кривая Филлипса? Или такой связи в долгосрочном плане не существует, как предполагает концепция естественного уровня? Наверное, самым непротиворечивым утверждением в этих условиях может быть то, что большинство экономистов считают справедливым предположение об альтернативности безработицы и инфляции в краткосрочном плане, но вероятность такой связи в долгосрочном плане намного ниже.

### Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном плане

Рисунок 28.4 показывает изменения совокупного предложения в краткосрочном и долгосрочном плане. В соответствии с неоклассическим подходом в краткосрочном плане изменения уровня цен, полностью соответствующие ожиданиям, не

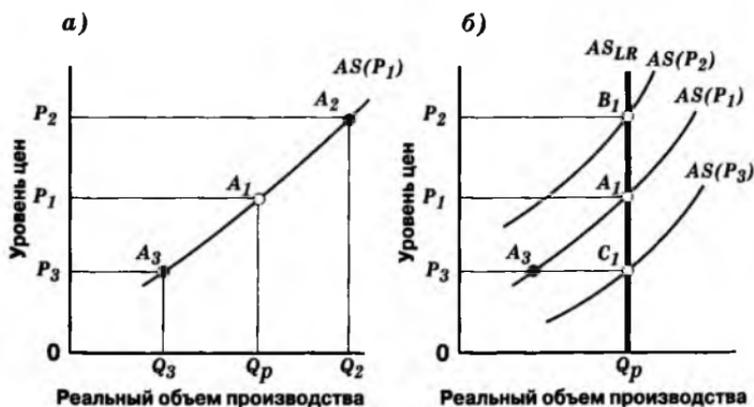


Рис. 28.4. Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном плане: а — совокупное предложение в краткосрочном плане; б — совокупное предложение в долгосрочном плане

меняют уровень реального выпуска, поскольку номинальная зарплата немедленно изменяется в том же направлении и в той же пропорции, что и уровень цен. Следовательно, в случае существования предварительных ожиданий изменения цен реальную ситуацию верно отражает только кривая долгосрочного совокупного предложения.

Эти временные изменения реального объема производства, заявляют экономисты неоклассической школы, зависят от шоков совокупного спроса и совокупного предложения.

Пример: допустим, что непредвиденное увеличение зарубежного спроса на российские товары увеличит уровень цен. Вследствие этого экономика переместится вдоль краткосрочной кривой совокупного предложения к уровню более высокого объема реального выпуска. Но в долгосрочном плане номинальная зарплата и цены других затрачиваемых факторов будут расти в ответ на более высокий уровень цен. Экономика вернется к своему потенциальному объему реального выпуска.

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

Современное кейнсианство отвергает предположения об ориентированном на перспективу поведении, которое лежит в основе теории рациональных ожиданий неоклассических экономистов. Но современное кейнсианство не подвергает сомнению существование различий кратко- и долгосрочного совокупного предложения. Напротив, сегодняшние кейнсианцы соглашались с тем, что приспособление номинальной зарплат, являющееся условием вертикальной долгосрочной кривой совокупного предложения, оказалось, судя по опыту, медленным.

*Кейнсианцы призывают к активному использованию стабилизационной политики для сокращения высоких издержек, порождаемых высокой безработицей или инфляцией. Экономисты же неоклассического направления рассматривают эти процессы долговременного плана как имеющие немедленный эффект; следовательно, они выступают за проведение правительством политики невмешательства, что должно позволить экономике самостоятельно подойти к объему реального выпуска, соответствующему уровню полной занятости.*

## **Инфляция, вызванная избыточным спросом или ростом издержек**

Теперь ответим на вопрос: как долгосрочное и краткосрочное совокупное предложение влияет на инфляцию, вызванную избыточным спросом, и инфляцию, вызванную ростом издержек?

**Инфляция, вызванная избыточным спросом, наблюдается в том случае, если рост уровня цен происходит под влиянием общего увеличения совокупного спроса.** Отсюда следуют два вывода:

1) в краткосрочном плане инфляция, вызванная избыточным спросом, вызовет рост уровня цен и увеличение реального выпуска; в долгосрочном плане произойдет только лишь рост уровня цен;

2) в долгосрочном плане прирост совокупного спроса может лишь сдвинуть экономику вдоль вертикальной кривой совокупного предложения.

**Инфляция, вызванная ростом издержек, появляется в результате действия факторов, которые увеличивают издержки производства при любом уровне цен, т.е. сдвигают кривую совокупного предложения влево и, следовательно, вызывают рост уровня цен.** Отсюда следуют два вывода:

1) если правительство пытается поддерживать полную занятость в условиях инфляции, вызванной ростом издержек, весьма вероятно появление инфляционной спирали;

2) если правительство не пытается влиять на развитие инфляции, вызванной ростом издержек, весьма вероятно развертывание спада.

Хотя в конечном счете можно ожидать, что спад ликвидирует первоначальный рост издержек производства, экономика в течение определенного времени будет испытывать высокий уровень инфляции и потерю реального выпуска (рис. 28.5).

Экономисты 80-х годов предлагали три варианта политики, направленной на обеспечение более благоприятного для общества альтернативного соотношения между уровнем инфляции и уровнем безработицы:

- 1) политика воздействия на рынок;
- 2) политика доходов;
- 3) набор мер экономической политики, который получил название «теории, ориентированной на предложение».

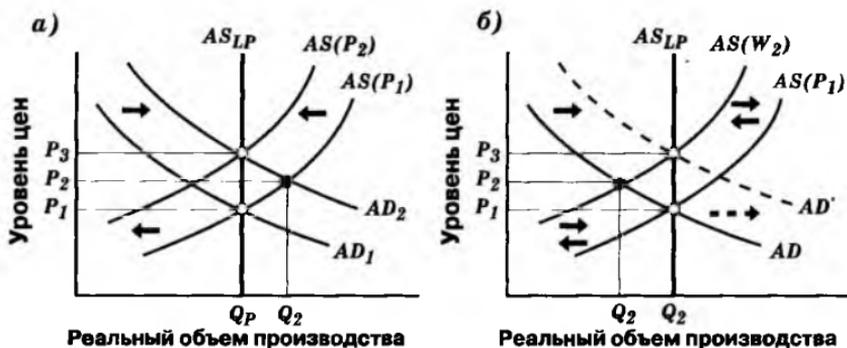


Рис. 28.5. Инфляция спроса и издержек: а — инфляция, вызванная избыточным спросом; б — инфляция, вызванная ростом издержек

**Политика воздействия на рынок.** Можно выделить два типа политики воздействия на рынок.

1. Политика занятости и переквалификации. Она направлена на сокращение или даже полное устранение дисбалансов и узких мест на рынке труда.

2. Политика содействия конкуренции. Она имеет своей целью ограничение монопольной рыночной власти крупных корпораций.

**Политика доходов.** Ориентиры зарплаты и цен и контроль зарплаты и цен иногда называют *политикой доходов*. Причина этого состоит в том, что реальный доход индивида — т.е. количество товаров и услуг, которые он может приобрести на свою номинальную зарплату, — зависит от величины номинального дохода и цен товаров и услуг. Ориентиры и контроль призваны ограничить и номинальные доходы, и цену. Таким образом, они влияют на реальные доходы. Теперь рассмотрим третий вариант политики.

**Инфляция и безработица с позиции сторонников теории «экономики предложения».** Сторонники теории экономики предложения убеждены, что кейнсианская теория не может справиться со стагфляцией, потому что в центре этой теории — совокупный спрос. И основной ее вывод состоит в том, что спады в экономике являются результатом дефицита совокупных расходов и, следовательно, расширение спроса посредством осуществления соответствующей фискальной политики позволит восстановить полную занятость.

Производственные издержки и совокупное предложение играют пассивную роль в простой кейнсианской модели. При условии доступности неиспользуемых ресурсов совокупный объем выпуска, предлагаемого рынку, будет соответствовать приросту совокупных расходов.

**Сторонники теории экономики предложения считают, что изменения в совокупном предложении — т.е. сдвиги в долгосрочной кривой совокупного предложения — должны быть признаны как «активная» сила, определяющая и уровень инфляции, и уровень безработицы. Экономические потрясения могут быть вызваны изменениями на стороне предложения, так же как и на стороне спроса.**

Решающее значение в современных условиях имеет то, что кейнсианские экономисты, подчеркивая проблему спроса, упустили из виду политику, ориентированную на предложение, осуществление которой могло бы преодолеть стагфляцию.

Элементы экономической теории, ориентированной на предложение, обеспечили теоретическую основу экономической политики администрации президента Рейгана (1981—1988).

Рейганомика включала в себя следующие четыре основные направления экономической политики:

1. Рост государственного вмешательства в экономику был приостановлен за счет замораживания и сокращения расходов на социальные программы и программы поддержания уровня жизни. Расходы на оборону, однако, были значительно увеличены.

2. Произошло значительное сокращение масштабов государственного регулирования частного предпринимательства.

3. Администрация поощряла Федеральную резервную систему удерживать темп роста массы денег на уровне, который рассматривался бы как неинфляционный, хотя и достаточный для обеспечения экономического роста.

4. В 1986 г. налоговая система была реформирована таким образом, что предельная ставка налога на доходы состоятельных налогоплательщиков упала с 50 до 20%.

Обычно считается, что основной компонентой экономической теории предложения является использование в качестве антиинфляционной меры сокращение налогов. Именно это суждение рассмотрим далее.

### Кривая Лаффера

**Лаффер — сторонник теории предложения — доказал, что более низкие ставки налогов вполне совместимы с возросшими налоговыми поступлениями. Сокращение налогов не**

должно вызывать инфляционные дефициты. Его взгляд известен как кривая Лаффера, которая на рисунке 28.6 раскрывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями.

Основная идея заключается здесь в том, что по мере роста ставки налога от нуля до 100% налоговые поступления будут расти от нуля до некоторого максимального уровня ( $M$ ), а затем снижаться до нуля.

Налоговые поступления падают после некоторой точки, потому что более высокие ставки налога сдерживают экономическую активность, и, следовательно, налоговая база (национальный выпуск и доход) сокращается. Это легче всего проиллюстрировать в крайней точке, когда ставка налога составляет 100%.

Налоговые поступления здесь сокращаются до нуля, потому что 100%-ная ставка налога имеет характер конфискации и останавливает производство. В свою очередь, 100%-ный подоходный налог, приложенный к налоговой базе, равной нулю, приносит нулевой налоговый доход.



Рис. 28.6. Кривая Лаффера

Идея Лаффера состояла в том, что в некоторой точке (например,  $N$ ) ставки налога столь высоки, что налоговые поступления ниже максимума  $M$  (рис. 28.6).

Логическое рассуждение Лаффера убеждало в том, что более низкие ставки налогов смогут создать стимулы к работе, сбережениям и инвестициям, инновациям и принятию деловых решений, подталки-

вая, таким образом, существенное расширение национального производства и дохода. Такая расширившаяся налоговая база сможет поддерживать налоговые поступления на прежнем уровне даже при том, что ставки налога будут ниже.

По мнению сторонников теории, ориентированной на предложение, сокращение дефицита будет обеспечиваться также двумя другими обстоятельствами.

*Во-первых.* Сократятся масштабы уклонения и неплатежа налогов. Высокие предельные ставки подоходных налогов подталкивают налогоплательщиков к тому, чтобы не платить налогов посредством использования различных налоговых укрытий: приобретение муниципальных облигаций; укрывательство доходов от налоговой инспекции и т.д. Снижение ставок налогов ослабит склонность к участию в таких операциях.

*Во-вторых.* Стимулы к производству и увеличению занятости, которые возникнут в результате снижения налоговых ставок, обеспечат сокращение правительственных трансфертных платежей.

Например, создание больших возможностей для занятости сократит масштабы платежей пособий по безработице и, следовательно, будет сокращать дефицит бюджета.

Итак, современная макроэкономическая теория находится в состоянии постоянного изменения. Существуют конкурирующие между собой теории которые пытаются объяснить, как функционирует экономика: кейнсианство, монетаризм, теория рациональных ожиданий, теория, ориентированная на предложение.

## Глава 29 ТЕОРИИ ДЕНЕГ

*Деньги: природа и их функции. Структура денежной массы. Покупательная способность денег. Государственный контроль за деньгами. Спрос на деньги. Предложение денег. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке. Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель IS — LM). Классическая дихотомия. Теории денег*

### Деньги: природа и их функции

**Природа денег.** Деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Главная особенность денег как объекта гражданских прав заключается в том, что они, будучи всеобщим эквивалентом, могут заменить собой почти любой другой объект имущественных отношений, носящих возмездный характер. Деньги являются товаром прежде всего по своему происхождению: они стихийно выделились из всей массы товаров в результате развития обмена. В зависимости от исторических условий роль денег у различных народов и в различные эпохи выполняли разные товары — скот, меха, шкуры и др. С течением времени роль денег перешла к благородным металлам, которые обладают однородностью, делимостью, сохраняемостью и портативностью, что делает их наиболее пригодными к выполнению денежных функций. И после их выделения из

всех товаров деньги сохраняют товарную природу, так как обладают обоими свойствами товара — стоимостью и потребительной стоимостью.

Но деньги — не обыкновенный товар; они играют особую общественную роль, противостоя всем прочим товарам.

*Деньги, согласно их трактовке в «Экономикс» — это все, что широко применяется в обмен на товары и услуги или в качестве погашения долга.*

Происхождение денег Маркс связывал с процессом развития обмена и форм стоимости.

С возникновением денежной формы стоимости весь товарный мир разделился на два полюса — товары и деньги. Каждый из обыкновенных товаров непосредственно выступает только как потребительная стоимость; стоимость же находится в товарах в скрытом виде и обнаруживается лишь посредством приравнивания их к всеобщему эквиваленту — деньгам. Деньги, в противоположность остальным товарам, выступают в качестве всеобщего и непосредственного воплощения стоимости.

**Деньги — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.**

Наряду с капиталом деньги составляют важную сторону современной экономической жизни. Без денег современное разделение труда оказалось бы невыполнимым. Разумеется, мы можем представить себе натуральный обмен, при котором один товар непосредственно обменивается на другой или так называемый бартер. В примитивных цивилизациях обмен продовольствия на оружие или оказание помощи при строительстве дома в обмен на помощь при расчистке поля отнюдь не являлись необычным делом. Если свести обмен к простейшим формам, очистив его от затуманивающих наслоений, создаваемых деньгами, то даже в наиболее развитых индустриальных хозяйствах можно обнаружить, что торговля между индивидуумами и нациями во многом сводится к натуральному обмену, т.е. к обмену одних товаров на другие.

Во всех цивилизациях, за исключением самых примитивных, люди прямо не обменивают один товар на другой. Вместо этого они продают свой товар за деньги, а затем на вырученную сумму покупают товар, который им нужен.

Через деньги обнаруживается не только то, нужен ли вообще товар обществу или нет, но и то, в какой мере он нужен.

Если, например, определенный товар, нужный обществу, произведен в излишнем количестве, то при его продаже на рынке он будет приравнен к меньшему количеству денег, чем это соответствует его стоимости, и таким путем товаропроизводитель обнаружит, что частично его труд был втрачен впустую.

В рыночной экономике деньги выступают в качестве власти над людьми. Деньги выполняют ряд функций, в которых проявляется их сущность.

**Функции денег.** Деньги служат: 1) мерой стоимости; 2) средством обращения; 3) средством образования сокровищ; 4) средством платежа; 5) мировыми деньгами.

**Деньги как мера стоимости.** Стоимость всех товаров получает всеобщее выражение в деньгах, а величина стоимости товаров измеряется посредством приравнивания их к определенным количествам денег. Таким образом, деньги служат всеобщим воплощением и мерилom товарных стоимостей. Но это не означает, что деньги делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является заключенный в них труд.

Особенностью данной функции является то, что ее выполняют *идеальные деньги*, т.е. мысленно представляемые, а не находящиеся реально в руках товаровладельцев. Товары мысленно приравниваются к деньгам еще до их обмена, и громадная сумма стоимости может быть выражена в деньгах при отсутствии у товаровладельца хотя бы крупицы реального золота.

**Стоимость товара, получившая денежное выражение, выступает в виде цены.** Но так как величины стоимости разных товаров различны, то они выражаются в различных количествах золота (или серебра). Чтобы сопоставлять между собой эти количества, т.е. сравнивать цены товаров, необходимо принять определенное количество денежного металла за единицу измерения, или за масштаб. Масштаб цен — это весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Цены товаров, будучи денежным выражением стоимости, при равенстве спроса и предложения зависят:

1) от стоимости самих товаров;

2) от стоимости денег.

Чем меньше стоимость товара при неизменной стоимости денег, тем меньше и цена товара. При неизменной же стоимости товаров товарные цены тем выше, чем меньше стоимость денег.

**Деньги как средство обращения.** По выражению К. Маркса, цены представляют собой влюбленные взоры, которые товары бросают на деньги. За выражением стоимости товара в идеальных деньгах следует превращение товара в действительные деньги, после чего товаровладелец на вырученные деньги покупает другие товары. *Деньги играют роль посредника в обмене товаров и выполняют функцию средства обращения.*

Товарное обращение, опосредуемое деньгами, существенно отличается от непосредственного обмена товара на товар. *Во-первых*, оно не требует взаимного соответствия потребностей двух обменивающихся товаровладельцев. Непосредственный обмен ситца на сапоги возможен лишь в том случае, если ткачу нужны сапоги, а сапожнику одновременно нужен ситец. Напротив, при посредстве денег обмен может состояться и тогда, когда ткачу нужны сапоги, но сапожнику требуется не ситец, а, предположим, хлеб. В этом случае ткач купит сапоги после того, как продаст ситец не сапожнику, а, скажем, крестьянину. *Во-вторых*, товарное обращение не требует совпадения актов продажи и купли во времени: например, ткач может продать свой ситец сегодня, а купить пряжу лишь через месяц. *В-третьих*, товарное обращение не требует совпадения тех же актов в пространстве: товаровладелец может продать свой товар на одном рынке, а на вырученные деньги купить товары на другом рынке.

Деньги как средство обращения преодолевают те границы (индивидуальные, временные и пространственные), на которые наталкивается непосредственный товарообмен. Тем самым деньги способствуют развитию товарного обращения.

*Функция денег как средства обращения отличается от функции меры стоимости.* *Во-первых*, средством обращения служат не идеальные, а реальные деньги. Можно выразить стоимость товаров на огромные суммы, не имея в наличии золота, но для покупки товара деньги должны быть у товаровладельца в руках, а не в представлении. *Во-вторых*, средством обращения не обязательно должны быть полноценные деньги. В процессе обращения деньги все время переходят из рук в руки: сегодня деньги получены товаропроизводителем при продаже своего товара, а завтра они уйдут из его рук при покупке чужих товаров. Существование денег как средства обращения подобно существованию искры в момент электрического разряда: она появляется и тотчас же исчезает. Так как в роли средства обращения деньги выступают лишь как мимолетный посредник в обмене товаров, то в этой функции деньги могут быть заменены знаками стоимости.

Металлические деньги первоначально обращались в виде слитков. Однако это создавало большие неудобства для оборота: при каждой сделке приходилось взвешивать слитки, делить большие слитки на мелкие и т.д. Поэтому в дальнейшем появилась чеканка монет, начавшаяся в Древней Греции до н.э. Монета — это известное количество металла, которому придана определенная форма и которая снабжена государственным штампом, удостоверяющим вес металла и его пробу. С дальнейшим развитием денежного обращения появились наряду с монетами также бумажные деньги.

**Деньги как средство образования сокровищ.** Так как за деньги в любое время можно получить любой товар, то они становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Стремление к обладанию богатством побуждает товаровладельцев накапливать деньги. Но для этого необходимо, чтобы за продажей  $T - D$  не следовала купля  $D - T$ . В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сокровище.

*Для выполнения функции накопления, или образования сбережений, деньги должны быть одновременно полноценными и реальными.* В этой функции они конкурируют с экономическими благами нематериального характера — ценными бумагами, часть из которых, например, облигации, претендуют на то, что они способны не только сохранить, но и увеличить ценность, приносить доход. Правда, другие ценные бумаги, например, акции, имеют менее сохраняющий характер и сами по себе ничего не гарантируют, кроме права их продажи на фондовом рынке.

В условиях неразвитого обмена в сокровище превращался только излишек потребительных стоимостей, а сами сокровища закапывались в землю. С развитием товарного хозяйства накопление сокровищ стало необходимым условием регулярного хода самого товарного производства. Товаропроизводитель должен изо дня в день покупать предметы потребления и средства производства; между тем сбыт его собственного товара зависит от стихийных условий рынка и не всегда происходит регулярно. Поэтому в период, когда его товар не находит сбыта, товаропроизводителю необходимо покупать чужие товары, не продав еще свой товар. Но чтобы покупать не продавая, надо сначала продавать не покупая, т.е. надо предварительно превратить вырученные за товары деньги в сокровище.

Стимулом к накоплению денежных сокровищ является особый характер денег как всеобщего товара, могущего быть обмененным на любой товар. «Все куплю, — сказала золото». Но хотя качественно деньги безграничны, так как могут быть превращены в любой товар, количественно всякая денежная сумма ограничена и потому дает ее владельцу возможность купить лишь определенное количество товаров. Даже скупой рыцарь, который имеет семь сундуков с золотом, все же ощущает ограниченность своих накоплений: он стремится накопить восемь, девять, десять сундуков и т.д. Противоречие между качественной безграничностью денег и их количественной ограниченностью делает жажду накопления сокровищ ненасытной.

Ранее было показано, что мерой стоимости являются полноценные деньги, но они выступают в виде идеальных, мысленно представляемых денег. Напротив, средством обращения обязательно должны быть реальные деньги, но при этом они могут быть и неполноценными. Те два свойства, которые порознь присущи функциям меры стоимости и средства обращения (полноценность и реальное наличие), сочетаются в деньгах как сокровище: для выполнения функции сокровища деньги должны быть одновременно полноценными и реальными деньгами.

Как средство обращения деньги находятся в непрерывном движении; как сокровище они, напротив, находятся в неподвижном состоянии, вне обращения. Но обе эти функции тесно связаны между собой, поскольку одни и те же деньги часто переходят от выполнения функции средства обращения к выполнению функции средства образования сокровищ, и наоборот.

В различные исторические эпохи деньги как сокровище выступают по-разному. До капитализма они были более или менее распылены между многочисленными индивидуальными собирателями сокровищ; при капитализме же среди сокровищ наибольшее значение приобретают централизованные сокровища, сосредоточенные в центральных банках и государственных казначействах.

**Деньги как средство платежа.** Товары не всегда могут продаваться за наличные деньги, так как к моменту появления на рынке одного товаровладельца со своим товаром у других товаровладельцев часто еще нет наличных денег. Причинами этого являются:

- 1) неодинаковая продолжительность периодов производства различных товаров;
- 2) неодинаковая продолжительность периодов обращения различных товаров;
- 3) сезонный характер производства и сбыта ряда товаров.

Например, когда ткач и сапожник выходят на рынок со своими товарами, у крестьянина может не быть денег, так как его хлеб не реализован или даже еще не произведен. Поэтому возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, т.е. с отсрочкой уплаты денег.

Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например, векселя, по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. Служа средством погашения долгового обязательства, деньги выполняют функцию средства платежа.

Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например, при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов и т.п.

В промежутке между покупкой товаров в кредит и платежом денег за них может произойти такое непредвиденное заемщиком явление, как падение цен на его товары. Или же реализация этих товаров может потребовать большего времени, чем он предполагал. В обоих случаях к моменту истечения срока долгового обязательства у заемщика не будет нужной для погашения этого обязательства денежной суммы, т.е. обнаружится его неплатежеспособность. А так как многие товаровладельцы покупают друг у друга товары в кредит, то неплатежеспособность одного вызывает неплатежеспособность другого, третьего и т.д.

Следовательно, в связи с функцией денег как средства платежа возникает возможность разрыва цепи долговых обязательств, представляющая собой возможность кризисов.

**Мировые деньги.** Международные экономические и политические отношения — внешнеторговые связи, международные займы, военные контрибуции и т.д. — вызывают функционирование денег на мировом рынке. Здесь деньги сбрасывают с себя национальные мундиры. В то время как внутри отдельного государства могут обращаться не только полноценные деньги, но и неполноценные монеты, а также бумажные деньги, на мировом рынке знаки стоимости, обязательные к приему гражданами какого-либо государства, теряют свою силу.

*Мировые деньги имеют следующие три назначения.*

#### 1. Международное платежное средство.

Благодаря широкому развитию международного кредита при покупке каждого товара за границей обычно не приходится тотчас же уплачивать

за него наличные деньги. Но за год страна должна уплатить определенную сумму денег другим странам (за ввезенные товары, за полученные ранее займы и т.д.), а ей, в свою очередь, причитается известная сумма денег с других стран. Если платежи превышают поступления, то золото вывозится из страны в качестве средства платежа.

## 2. Международное покупательное средство.

Если какой-либо стране приходится при чрезвычайных обстоятельствах — например, в случае неурожая — ввезти из-за границы товары, оплачивая их немедленно золотом, то мировые деньги служат не платежным, а покупательным средством.

## 3. Всеобщее воплощение общественного богатства.

Деньги, будучи всеобщим воплощением богатства, служат средством перенесения богатства из одной страны в другую. Это назначение мировых денег выполняется при уплате военных контрибуций, при предоставлении внешних займов и т.п.

## Структура денежной массы

В рыночной экономике применяются различные группировки денег. Они называются денежными агрегатами и служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении.

В развитых странах для определения денежной массы используют разное количество денежных агрегатов. Так, в Англии и Франции — два, Японии и Германии — три, США — четыре.

Для расчета совокупной денежной массы в России предусмотрены следующие денежные агрегаты:  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ , где  $M_0$  — наличные деньги в обращении: бумажные деньги (банкноты) и монеты;  $M_1 = M_0 +$  чековые вклады (средства на расчетных и текущих счетах в банках, дорожные чеки);  $M_2 = M_1 +$  срочные вклады в банках;  $M_3 = M_2 +$  ценные государственные бумаги. Официальной денежной единицей РФ является рубль, состоящий из ста копеек. Рубль является законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории РФ. Исключительное право выпуска наличных денег и изъятия их из обращения принадлежит Банку России. Эмиссия наличных денег осуществляется в форме банковских билетов (банкнот) Банка России и металлической монеты. Банкноты и монета являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами. Использование иностранной валюты, а также платежных документов в иностранной валюте при осуществлении расчетов на террито-

рии РФ допускается в случаях, в порядке и на условиях, определенных законом или в установленном им порядке.

**Количество денег в обращении определяется суммой металлических и бумажных + чековые вклады на текущих счетах. Почему? Оно включает все, что прямо и непосредственно используется в качестве средства обращения.**

Можно спросить: почему в дискуссии об определении денег игнорировались кредитные карточки? Ответ состоит в том, что кредитные карточки на самом деле не деньги, а скорее средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку. Когда вы покупаете, допустим, коробку кассет по кредитной карточке, выпустивший ее банк возместит сумму магазину. А затем вы возместите эту сумму банку. Вы будете платить ежегодный взнос за оказанные услуги, а если вы предпочитаете расплачиваться с банком в рассрочку, то будете вносить процентные платежи значительных размеров. Суммируя сказанное, можно сделать вывод — кредитные карточки предназначены для того, чтобы отсрочить или отложить оплату на короткое время. Ваша покупка кассет не завершается до тех пор, пока вы не оплатите свой счет кредитных карточек. То, что кредитные карточки — а в действительности и все другие формы кредита — позволяют индивидуумам и предприятиям «экономить» использование денег, ничего не значит. Кредитные карточки дают вам возможность иметь в распоряжении меньше наличности и чековых вкладов для заключения сделки. Иначе говоря, они помогают синхронизировать расходы и доходы, уменьшая тем самым необходимость в хранении наличных и чековых вкладов.

### Покупательная способность денег

Бумажные деньги и чековые вклады НЕ имеют действительной стоимости. *Вексель* — просто кусок бумаги, а *чековый вклад* — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Что касается металлических денег, то их действительная стоимость меньше номинальной. Бумажные деньги не обмениваются на определенное количество золота и других драгоценных металлов, их можно обменять лишь на другие бумажные деньги. Государство заменит любую купюру точно такой же, но с другим серийным номером. Это единственное, что вы могли бы получить, если бы обратились к государству с просьбой выкупить часть имеющихся у вас денег. Аналогичным образом чековые деньги обмениваются НЕ на золото, а только на бумажные деньги, за которые государство не выплачивает ничего материального.

**Покупательная способность денег — это количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу.**

Количество товаров и услуг, приобретаемых за доллар, измеряется обратно пропорционально уровню цен; иначе говоря, существует обратная пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью доллара. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность доллара обязательно падает, и наоборот. Чем выше цены, тем ниже стоимость доллара, поскольку теперь потребуется больше долларов для продажи данного количества товаров и услуг. И наоборот, понижение цен увеличивает покупательную способность доллара, поскольку теперь потребуется меньше долларов для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость доллара уменьшится наполовину, или на 50%. Если уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность доллара увеличится вдвое.

Государство как бы постоянно контролирует через налоги покупательную способность денег. Стремительное обесценивание стоимости денежной единицы может привести к тому, что она перестанет выполнять функцию средства обращения. Предприятия и население могут отказаться принимать при обмене бумажные деньги, поскольку не хотят страдать от обесценивания, которое произойдет за период владения ими. Лишившись приемлемого средства обращения, экономика может вернуться к неэффективному бартерному обмену. Это весьма нежелательно для любой экономики.

Более того, люди готовы использовать деньги в качестве средства сбережения до тех пор, пока нет чрезмерного уменьшения стоимости сбереженных денег в результате инфляции. И экономика в состоянии эффективно использовать денежную единицу в качестве меры стоимости только в случае относительной стабильности ее покупательной способности. Когда стоимость денежной единицы резко падает, продавцы не знают, сколько запросить, а покупатели не знают, сколько заплатить за различные товары и услуги.

### Государственный контроль за деньгами

Главной «опорой» бумажных денег является способность государства сохранять относительную стабильность стоимости денег. Это предполагает: 1) соответствующую фискальную политику; 2) разумный контроль, или регулирование денежного предложения. Предприятия и домашние хозяйства принимают в обмен на товары и услуги бумажные деньги до тех пор, пока те, будучи в свою очередь истрачены, приносят примерно равное количество товаров и услуг. Нельзя допускать опрометчиво-

го расширения денежного предложения, которое может подвергнуть серьезной опасности обменную стоимость денег.

Однако децентрализованная система частных, стремящихся к прибыли, банков не гарантирована в достаточной степени от выпуска слишком большого количества чековых денег. Для этого существует высокий уровень централизации и государственного контроля, который предохраняет банковскую и финансовую систему от неосмотрительного открытия текущих счетов.

Предложение наличных и депозитных денег всегда должно находиться под разумным контролем, позволяющим достичь высокой степени экономической стабильности. На самом деле, как считают многие экономисты, большинство инфляционных проблем является следствием опрометчивого увеличения предложения денег. Чтобы этого не допустить, необходимо:

- 1) проведение соответствующей фискальной политики;
- 2) эффективный контроль за предложением денег.

### Спрос на деньги

Спрос на деньги состоит из: спроса на деньги для сделок,  $D_s$ , и спроса на деньги со стороны активов,  $D_a$ . Рассмотрим подробнее два вида спроса на деньги.

**Спрос на деньги для сделок  $D_s$ .** *Определяется как количество денег, которым люди хотят располагать для использования в качестве средства обращения (для осуществления платежей) и которое изменяется в прямой связи с изменением номинального ВНП.* Первая причина, по которой существует спрос на деньги, состоит в том, что люди нуждаются в деньгах как в средстве обращения, т.е. в удобном способе заключения сделок на приобретение товаров и услуг.

Спрос на деньги для сделок изменяется пропорционально номинальному ВНП. Домашним хозяйствам или фирмам требуется больше денег для сделок либо в случае роста цен, либо в случае увеличения объема производства. В обоих случаях денежный объем заключаемых сделок будет большим (рис. 29.1).

На рис. 29.1, а прямая спроса на деньги для сделок,  $D_s$ , вертикальна, поскольку предполагается, что она зависит от номинального ВНП, а не от процентной ставки.

**Спрос на деньги со стороны активов  $D_a$ .** *Определяется как количество денег, которое люди хотят хранить в качестве*



Рис. 29.1. Спрос на деньги и денежный рынок: а — спрос на деньги для сделок,  $D_t$ ; б — спрос на деньги со стороны активов,  $D_a$ ; в — общий спрос на деньги,  $D_m + D_t + D_a$ .

сбережений (количество финансовых активов в денежной форме) и которое изменяется в обратной пропорции к динамике процентной ставки. Вторая причина, по которой люди держат деньги, вытекает из их функции как средства сбережения. Люди могут держать свои финансовые активы в различных формах — например, в виде акций корпораций, частных или государственных облигаций или же в деньгах М1. Следовательно, существует спрос на деньги со стороны активов. Спрос на деньги со стороны активов изменяется обратно пропорционально ставке процента. Когда процентная ставка или вмененные издержки владения деньгами, как активом, низки, люди предпочитают владеть большим количеством денег в качестве активов. Наоборот, когда процент высок, обладать значительной ликвидностью невыгодно, и количество активов в форме денег будет небольшим. Иначе говоря, когда владеть деньгами, как активом, невыгодно, люди держат меньшее их количество. В том случае, когда владение деньгами выгодно, люди имеют их больше. Обратная зависимость между процентной ставкой и количеством денег, которое люди хотят иметь в качестве актива, показана на рис. 29.1, б) прямой  $D_a$ .

Общий спрос на деньги  $D_m$  — это общее количество денег, которые люди хотят иметь для сделок и в качестве активов при каждой возможной величине процентной ставки:

$$\text{Общий спрос на деньги} = \text{Спрос на деньги для сделок} + \text{Спрос на деньги со стороны активов}$$

Изменение номинального ВВП вызывает изменение общего спроса на деньги: увеличение номинального ВВП означает, что люди захотят иметь больше денег для сделок. И наоборот, падение номинального спроса ВВП ведет к уменьшению общего спроса на деньги.

В целом можно сказать, что спрос на деньги — это зеркало, в котором так или иначе отражаются все или почти все процессы, происходящие в рыночной экономике.

Итак, спрос на деньги зависит от цен ( $P$ ), величины ВВП ( $Q$ ) и скорости оборота денег ( $V$ ). Это можно выразить таким образом:

$$M = f(P, Q, V).$$

Простейшей математической формой связи представленных величин является выражение:

$$MV = PQ.$$

В экономической теории это выражение называется *основным уравнением количественной теории денег*.

Как показано на рис. 29.1, в, общий спрос на деньги  $D_m$  можно определить путем смещения по горизонтальной оси прямой спроса на деньги со стороны активов на величину, равную спросу на деньги для сделок.

Получившаяся в результате ниспадающая прямая обозначает общее количество денег, которые люди хотят иметь для сделок и в качестве активов, при каждой возможной величине процентной ставки.

Проще говоря, увеличение номинального ВВП означает, что люди захотят иметь больше денег для сделок, а это сдвинет кривую общего спроса на деньги вправо. И наоборот, падение номинального ВВП ведет к смещению кривой общего спроса на деньги влево.

### Предложение денег

В любой современной рыночной экономике предложение денег — это монополия государства.

Предложение денег государством представляет собой выпуск Центральным банком (ЦБ) или учреждением, имеющим иное название, но те же функции, наличных денег — бумажных и металлических (уже не золотых, как когда-то), а из дешевых сплавов — и безналичных денег в виде кредитов

частным банкам под определяемый им процент и с обязательным резервированием части выданного кредита в Центральном банке. При этом любые последующие кредиты, выдаваемые частными банками, должны также сопровождаться обязательным резервированием части кредита в пропорции, устанавливаемой ЦБ.

Единственный способ частного банка заработать деньги для себя состоит в том, чтобы передать средства, полученные от одних клиентов под определенный процент, другим клиентом под несколько больший процент. Поэтому получив кредитные ресурсы от ЦБ в качестве *депозита*, т.е. вклада, частный банк старается найти клиентов для их кредитования. Если ему это не удастся сделать для всей суммы кредита (за вычетом обязательного резерва, конечно), то остаток он хранит в ЦБ, но уже как свободный резерв.

Если клиент — другой частный банк, то он вынужден резервировать в ЦБ часть полученного кредита (депозита «второго уровня») и искать клиентов, желающих получить заемные средства. Этот итеративный процесс может продолжаться до тех пор, пока весь первичный кредит Центрального банка не вернется ему же в качестве обязательных или свободных резервов. Получается своего рода пирамида, вершиной которой с точки зрения структуры участвующих в ней субъектов — экономических агентов — является ЦБ, а основанием — конечные пользователи денег, т.е. фирмы и домохозяйства, использующие в расчетах наличные деньги и текущие (расчетные) счета, на которые по депозитам начисляется почти символический процент, если вообще начисляется, а также все клиенты, сберегающие свои средства в денежной форме на счетах различной срочности.

Та же пирамида с точки зрения структуры вовлеченных в нее денежных средств имеет вершину в виде *денежной базы*, или денег «повышенной мощности» ( $H$ , от англ. *high powered*), состоящей из наличных денег ( $C$ , от англ. *currency*) и первичных кредитов, или, что то же самое, суммы обязательных и свободных резервов ( $R$ , от англ. *reserve*). Основание этой пирамиды — реальное предложение денег ( $M^S$ ) — образует сумма все той же наличности, которая сама по себе процентов не приносит, и почти необозримой массы депозитов всех клиентов частных банков ( $D$ ).

## Денежный рынок

Денежный рынок раскрывает механизм взаимодействия спроса и предложения денег. На рис. 29.2 вертикальная линия  $S_m$  обозначает предложение денег. Изображение денежного предложения в виде прямой основано на упрощенной предпосылке, согласно которой денежно-кредитные органы и финансовые учреждения снабжают экономику некоторым определенным объемом денег, таким, как общий объем  $M1$ . Как и на рынке продуктов или ресурсов пересечение спроса на деньги и предложения денег определяет цену равновесия. В данном случае «ценой» является равновесная ставка процента, т.е. цена, уплачиваемая за использование денег.

Что произойдет при наличии неравновесия на денежном рынке? Каким образом денежный рынок мог бы достичь равновесия? Рассмотрим рис. 29.2, в котором воспроизводится рис. 29.1, б и добавлены две альтернативные кривые предложения денег.



Рис. 29.2. Восстановление равновесия на денежном рынке

Уменьшение предложения денег создает временную нехватку денег на денежном рынке. Люди и учреждения пытаются получить больше денег путем продажи облигаций. Поэтому предложение облигаций увеличивается, что понижает цену на облигации и поднимает процентную ставку. При более выгодной процентной ставке количество денег, которое люди хотят иметь на руках, уменьшается. Следовательно, количество

предложенных и требуемых денег снова равно при более высокой процентной ставке. Увеличение предложения денег создает временный их избыток, в результате чего увеличивается спрос на облигации и цена на них становится выше. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

### Равновесие на денежном рынке

В рыночной экономике, наряду с рынками потребительских товаров, капитала и рабочей силы, существует рынок денег, или денежный рынок.

**Денежный рынок** (*money market*) — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок), выплачиваемую банками.

Теперь объединим спрос и предложение денег, чтобы описать денежный рынок и определить равновесную ставку процента.

Поскольку деньги — это не единственное благо, а целое семейство разнообразных благ, выполняющих в той или иной степени разнообразные функции денег, постольку и рынок денег — явление многообразное. В его рамках можно выделить следующие главные составляющие: рынок наличной валюты (отечественной), рынок краткосрочных кредитов и рынок долгосрочных кредитов. Кроме того, можно говорить о многообразном рынке заменителей денег: от векселей до бартерных обязательств, «налоговых освобождений». При развитой карточной системе, как показывает опыт ряда стран, где она широко применялась в течение длительного времени, даже карточки могут выполнять функции обмена и меняться между собой по определенным курсам.

Пересечение кривых спроса на деньги и предложения денег определяет цену равновесия. *«Ценой денег» является равновесная ставка процента, т.е. цена, уплачиваемая за использование денег.*

Модельное описание рынка денег исходит из того, что, во-первых, разные виды денег представляют собой в определенной мере взаимозаменяемые блага, различающиеся по соотношению свойств «ликвидность — доходность», и, во-вторых, одним из важных параметров, определяющих как минимум

величину спроса на деньги, является процент. Причем чем выше процент, тем ниже спрос на деньги как средство обращения:

$$M^D = (P, Q, V, R).$$

Исследование предложения показывают, что и оно зависит от процента, только эта зависимость положительная. Чем выше процент, тем выше предложение денег в безналичной форме за счет повышения значения мультипликатора расширения денег при уменьшении спроса на наличность.

Графически денежный рынок представлен на рис. 29.2.

### Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель IS — LM)

Модель IS — LM раскрывает равновесие на рынке реальных благ (товаров) и фондовом рынке: первая часть модели — кривая IS (*Investment + Saving*) относится к уравнению совокупного спроса, где основное внимание уделяется инвестициям (*I*). Они должны совпадать с предложением сбережений (*S*). Вторая часть — кривая LM (*Liquidity + Money*) — относится к уравнению спроса на деньги как средство обращения, как ликвидные деньги, или ликвидность. Две этих кривых и дали название модели в целом. Исходным моментом для построения той и другой кривой являются следующие допущения:

- 1) процентная ставка может быть изменена;
- 2) процентная ставка становится фактором установления равновесия на различных рынках: на «рынке товаров», т.е. обычных «физических» благ, и фондовом рынке.

График IS — LM (рис. 29.3) одновременно определяет равновесные значения ставки процента и уровня национального дохода в зависимости от условий, сложившихся на товарном и денежном рынках. Для определения макроэкономического равновесия в модели Хикса — Хансена интегрируются реальный и денежный секторы экономики.

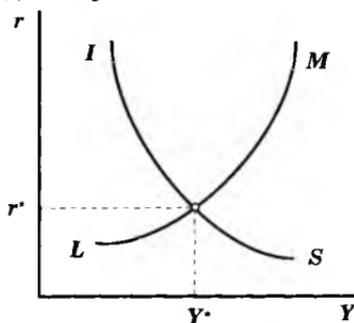


Рис. 29.3. График IS — LM

Кривая *IS* изображает соотношения процентной ставки ( $r$ ) и уровня национального дохода ( $Y$ ), при которых обеспечивается равновесие на товарном рынке. Во всех точках этой кривой сумма утечек (*withdrawals*) (сбережения и налоги в случае закрытой экономики — *closed economy*) равна сумме «впрыскиваний» (*injections*), инвестициям и государственным расходам. Название кривой *IS* отражает простейший случай, первоначально описанный Хиксом, где рассматривались только сбережения и инвестиции.

На рис. 29.3 кривая *LM* изображает соотношения процентной ставки и уровня национального дохода ( $Y$ ). Первоначально Хикс назвал эту кривую *L*, а Хансен — *LM*, делая упор на то, что вдоль этой кривой спрос на деньги  $L$  равен их предложению  $M$ .

Итак, на всех современных макроэкономических рынках роль ссудного процента в экономическом равновесии оказывается либо решающей, либо весьма существенной.

### Классическая дихотомия

После изучения движения наличных и безналичных денег экономику целесообразно разделить на две части: реальную и денежную. В *реальной* экономике происходит движение реальных потоков товаров и услуг. В *денежной* экономике осуществляется обращение денег, которое обслуживает движение этих потоков, не оказывая на них непосредственного влияния. Из этого вытекает вывод: изменение денежной массы в стране не имеет значения для реального сектора экономики и влияет лишь на номинальные параметры. Таким образом, реальный сектор экономики можно рассматривать отдельно от денежного сектора. В экономической теории деление экономики на реальную и денежную называется *классической дихотомией*. В более широком смысле слова — это теоретическое деление реальных и номинальных величин, имеющее в виду независимость уровня и динамики реальных параметров от номинальных.

### Теории денег

**Металлистическая теория денег.** В XVI и XVII вв. представители учения меркантилизма, в частности английский экономист Т. Мэн, провозгласили подлинным богатством общества

деньги. Для меркантилистов было характерно не только отождествление богатства с деньгами, но и отождествление денег с благородными металлами, в чем и состоит металлистическая теория денег. Согласно этой теории благородные металлы являются деньгами по своей природе.

Металлисты приписывали золоту и серебру как таковым свойства денег. Но в действительности деньги — это не вещь, не золото и серебро сами по себе, а выраженное через вещь производственное отношение людей в товарном хозяйстве. Служить деньгами — вовсе не присуще золоту и серебру от природы. Благородные металлы стали деньгами лишь в условиях товарного хозяйства, сущность же денег состоит не в их вещественной оболочке, не в том, что они — золото или серебро, а в их общественной роли всеобщего эквивалента.

Металистическая теория обращает внимание только на те функции, для выполнения которых необходимы металлические деньги (функции меры стоимости, сокровища и мировых денег), но игнорирует другие функции (средства обращения и средства платежа), которые могут выполняться и знаками стоимости. Один из сторонников металлистической теории денег, немецкий экономист XIX в. Книс, объявил понятие «бумажные деньги» такой же бессмыслицей, как «бумажные булки». Но подобные утверждения находятся в вопиющем противоречии с фактом существования бумажных денег. Уместно сказать, что плата, взимаемая монетным двором за чеканку металлической монеты, называется сеньораж. Сеньораж в настоящее время в экономической теории рассматривается как: 1) чистая прибыль, получаемая любой организацией, осуществляющей эмиссию денег, например выпуск банкнот; 2) доход от дополнительных активов (финансовых или реальных), которые страна может приобрести благодаря запасам своей валюты за рубежом, минус проценты по тем активам, в которые иностранцы инвестировали свои вклады, и минус любые дополнительные административные расходы, возникающие вследствие международного характера этой валюты.

Итак, суть металлистической теории денег состоит в том, что она: 1) отождествляет деньги с благородными металлами, не видя их специфической общественной роли и впадая в фетишизм, поскольку приписывает золоту и серебру как таковым

свойства денег; 2) односторонне рассматривает только некоторые функции денег и игнорирует другие функции их; 3) неспособна объяснить существование бумажных денег.

**Количественная теория денег.** Согласно *количественной теории денег*: 1) цены изменяются пропорционально количеству денег; 2) изменение количества денег оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров. Основная идея количественной теории денег состоит в том, что величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества, т.е. чем больше денег в обращении, тем меньше их стоимость.

Родоначальниками количественной теории денег были в XVIII в. во Франции — Монтескье, в Англии — Юм. В начале XIX в. Д. Рикардо пытался сочетать количественную теорию денег со своей теорией трудовой стоимости. В XX в. количественная теория денег получила широкое распространение в политической экономии.

По Марксу, количество денег в обращении зависит прежде всего от количества обращающихся товаров. Если, например, количество проданных в стране товаров увеличится вдвое, то при прочих равных условиях для обслуживания товарооборота потребуется вдвое большее количество денег, чем прежде.

Важное влияние на количество денег в обращении оказывает уровень товарных цен. Физический объем товарооборота (количество проданных товаров в натуральных единицах — тоннах, метрах и т. д.) может не измениться, но если цены всех товаров повысятся вдвое, то для обслуживания товарооборота потребуется вдвое большее количество денег.

Оба этих фактора — количество проданных товаров и уровень товарных цен — можно выразить одним понятием «сумма товарных цен»; она представляет собой сумму произведений количества каждого товара на его цену.

Третьим фактором, определяющим количество денег в обращении, является скорость обращения денег, которая измеряется числом оборотов денежной единицы за известный период времени. Так как одни и те же деньги в течение года неоднократно переходят из рук в руки, обслуживая продажу многих товаров, то количество денег в обращении меньше, чем сумма товарных цен.

Подобно тому, как столовой, в которой ежедневно обедает 500 студентов, вовсе не нужно иметь 500 ложек, поскольку за день одна и та же

ложка обслужит много ртов, стране вовсе не требуется иметь денег в обращении на такую сумму, которая равнялась бы сумме цен проданных товаров. Если сумма цен товаров, проданных в стране за год, составляет 100 млрд долл., а каждый доллар делает в год 10 оборотов, то для обращения понадобится только 10 млрд долл.

Таким образом:

$$\text{Количество денег, необходимое для обращения} = \frac{\text{Сумма товарных цен}}{\text{Среднее число оборотов одноименных денежных единиц}}$$

Из сказанного следует, что количество денег, необходимых для обращения, изменяется прямо пропорционально количеству обращающихся товаров и уровню их цен и обратно пропорционально скорости обращения денег. Но это определение не учитывает функцию денег как средства платежа. В то же время эта функция существенно влияет на количество денег в обращении.

Когда товары продаются в кредит, то уплата за них денег отсрочивается, причем функционирование денег в качестве средства платежа сокращает общее количество денег, необходимых для обращения. Это объясняется тем, что значительная часть долговых обязательств погашается не путем уплаты наличных денег, а посредством безналичных расчетов, т.е. путем взаимного зачета долговых требований и обязательств. Например, если А должен уплатить по векселю 1 тыс. долл. В, а В должен в этот же срок уплатить 1 тыс. долл. по своему векселю В, а последний, в свою очередь, должен в тот же день уплатить 1 тыс. долл. А, то, следовательно, А, В и В могут взаимно зачесть друг другу свои долговые требования и обязательства без уплаты наличных денег.

В общем виде, по Марксу, закон, определяющий количество денег в обращении, может быть выражен следующей формулой: количество денег, необходимых в качестве средства обращения и средства платежа, равняется:

$$\text{Кд} = \frac{\text{Сумма товарных цен} - \text{Сумма цен товаров, проданных в кредит} + \text{Сумма платежей по долговому и прочим обязательствам} + \text{Сумма взаимно-погашающихся платежей}}{\text{Среднее число оборотов одноименных денежных единиц}}$$

Из всего сказанного следует, что:

- 1) количество обращающихся товаров оказывает прямое влияние на количество денег в обращении;
- 2) уровень товарных цен оказывает прямое влияние на количество денег в обращении;

3) степень развития кредита оказывает обратное влияние на количество денег: чем шире развит кредит, тем меньшее количество денег требуется для обращения;

4) степень развития безналичных расчетов оказывает обратное влияние на количество денег: чем больше долговых обязательств погашается путем безналичных расчетов, тем меньше денег требуется для обращения;

5) скорость обращения денег оказывает обратное влияние на количество денег в обращении. При этом под скоростью обращения денег надо понимать среднее число оборотов денег при выполнении ими обеих функций — средства обращения и средства платежа.

**Американский экономист И. Фишер математически обосновал количественную теорию денег с помощью «уравнения обмена»:  $MV = PQ$ , где  $M$  — количество обращающихся денег,  $V$  — скорость обращения денег,  $P$  — средний уровень товарных цен и  $Q$  — количество проданных товаров.** Он утверждал, что деньги, затраченные на блага, должны равняться количеству этих благ, умноженному на их цены; что уровень цен должен повышаться или падать в зависимости от изменения количества денег и изменений в скорости их обращения.

**Скорость обращения денег в год ( $V$ ) — это число оборотов денежной массы в год, где каждый оборот обслуживает расходование доходов.** Если сумма денег оборачивается медленно, то  $V$  будет мала. Если люди перестают держать деньги «под подушкой» или «в чулке», т.е. делают покупки, то  $V$  будет высока. Величина  $V$  может меняться в зависимости от изменений финансовой политики, привычек, прогнозов на будущее и распределения  $M$  между организациями и группами людей с различными доходами.

Исходя из формулы

$$V = \frac{NNP}{M} = \frac{PQ}{M},$$

можно вывести формулу «количественного уравнения обмена»  $MV = NNP$  или  $MV = PQ$ , а затем определить количество денег в обращении:

$$M = \frac{NNP}{V} \quad \text{или} \quad M = \frac{PQ}{V}.$$

Такое равенство носит условный характер, его можно воспринимать как тождество, потому что эти уравнения есть не что иное, как тавтология, т.е. утверждения, которые далеки от реальности, но справедливы в любых экономических структурах.

**Теория «регулируемой валюты».** В 40-х годах экономисты, соединив номиналистическую теорию денег с количественной теорией, создали теорию «регулируемой валюты». Виднейшим представителем последней явился английский экономист Дж. М. Кейнс. Он утверждает, что металлические деньги — «варварский пережиток», ибо бумажные деньги не только не хуже, но значительно лучше металлических. Преимущество бумажных денег Кейнс усматривал в том, что количество их в обращении может регулироваться государством.

По Кейнсу, через регулирование количества денег в обращении государство может регулировать уровень товарных цен, уровень заработной платы и всю экономику. Бумажные деньги выдаются им за «регулируемую валюту», а в увеличении их количества он видит ключ к увеличению спроса на товары, к сокращению безработицы и выходу из кризисов.

## Глава 30

### БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СОЗДАНИЕ ДЕПОЗИТОВ

*Банк: определение. Балансовый отчет банка. Банковские операции. Банковская система: создание депозитов. Механизм действия денежного мультипликатора. Государственный контроль над денежным предложением*

#### Банк: определение

**Банк** — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Банки образуются на основе любой формы собственности (в том числе, с привлечением иностранного капитала), пред-

усмотренной гражданским правом РФ, и осуществляют свою деятельность на коммерческой основе. В настоящее время подзаконные акты, изданные Центральным банком РФ, допускают создание банка только в форме акционерного общества и общества открытого типа. Уставный капитал банка складывается из средств юридических и физических лиц и служит обеспечением обязательств банка. Не могут быть использованы для формирования уставного капитала банка средства субъектов РФ и муниципальных образований, политических организаций, а также специализированных общественных фондов, в том числе благотворительных.

### Балансовый отчет банка

Чтобы понять, как банки создают деньги, рассмотрим балансовый отчет коммерческого банка.

**Балансовый отчет** — это определенное расположение бухгалтерской информации о состоянии дел банка между активами (кредит) с левой стороны отчета и пассивами (дебет) и собственным капиталом предприятия с правой стороны отчета. Балансовый отчет необходим в организации управления банковскими ресурсами для достижения прибыльности, платежеспособности и ликвидности банка. **Активы банка** — это кассовая наличность, банковские депозиты, ценные бумаги, ссуды, недвижимость и другие ресурсы, которыми владеет банк. **Пассивы банка** — это требования, выставленные банку (обязательства банка), исключая требования самого владельца акций банка. В графу пассивы также еще заносится сумма собственного капитала банка, поскольку совокупные активы и пассивы в балансовом отчете должны быть уравновешены. Так как собственный капитал банка — это величина, на которую активы превосходят пассивы, то для равновесия балансового отчета в графу пассивы добавляется сумма собственного капитала. Если совокупные активы превосходят пассивы, то этот банк является платежеспособным банком. Неплатежеспособный банк — банк, у которого пассивы (обязательно) превышают его активы. Такой банк может иметь нулевой или даже отрицательный собственный капитал. Управление активами и пассивами

нами иначе называют управление портфелем банка. Банк, предоставляющий слишком много рискованных ссуд или оказавшийся не в состоянии обеспечить необходимую ликвидность, может оказаться неплатежеспособным, т.е. его пассивы будут превосходить его активы.

## Банковские операции

**I. Посреднические операции.** Суть посреднических операций банка аккумулировать мелкие разрозненные денежные средства частных лиц, не склонных к инвестиционному риску или обладающими слишком мелкими сбережениями для эффективного инвестирования. Финансовые посредники, образовав такой запас, направляют в виде кредитов в наиболее эффективные пути вкладывания капитала.

Банки выполняют роль финансовых посредников, принимая денежные средства у вкладчиков и предоставляя их в виде ссуд заемщикам.

Банки выполняют функцию по распределению (аллокации) ограниченных кредитных ресурсов между альтернативными путями их дальнейшего использования. Предпочтение отдается надежным инвестициям. Выданный кредит может привести к безвозвратным потерям банка в тех случаях, когда заемщики не в состоянии возратить с процентами суммы, которые они заняли. Такое может произойти при непродуктивном расходовании кредитных ресурсов. Банкиры хорошо справляются со своими функциями по выдаче ссуд, если предполагают результаты возможного их использования. Банкиры осуществляют выбор заемщиков и предоставляют ссуды лишь тем из них, кто оказывается в состоянии платить максимальную процентную ставку по выданной ссуде, а также тем, чьи будущие инвестиции сами по себе обеспечивают получение высокой процентной отдачи (строительство производственных предприятий, развитие новых технологий, приобретение новой техники и т.д.).

Банки, по большей части, являются акционерными, так как находятся в относительной частной собственности. Банкиры — владельцы части акционерного капитала, они получают максимальный доход в форме дивиденда, когда банк

наиболее успешно выдает ссуды. Из своей посреднической деятельности банки извлекают для себя прибыль. Следовательно, банкиры имеют стимул к проведению максимально успешной политики ссуд.

**II. Выдача ссуды.** Банки извлекают прибыль, принимая денежные средства у вкладчиков и предоставляя их в виде ссуд заемщикам. Банки назначают более высокую процентную ставку по ссудам, чем ту, которую они выплачивают по вкладам. Этого превышения должно хватить на покрытие текущих расходов и обеспечение прибыли. В ряде случаев банки получают дополнительный доход в качестве оплаты своих услуг по кредитованию и по проведению других банковских операций. Банки также получают доход, когда вкладывают часть своих активов в ценные бумаги. В этом случае они ничем не отличаются от обыкновенных акционеров и получают доход от дивидендов.

В банк вкладывают свои денежные средства много людей. Все они не придут одновременно в банк за своими деньгами. По сути дела, ежедневное изъятие депозитов равняется такой же сумме вкладов, которые производят клиенты. Депозиты вкладчиков становятся фактическими резервами банка. Из них он вычитает обязательные резервы, которые по закону должны быть положены на резервный счет в Банк России.

Банковские депозиты представляют собой большей частью расчетные счета и вклады до востребования. Они подлежат немедленной оплате по первому требованию вкладчика. В случае «банковской паники», когда большая часть вкладчиков будет снимать свои денежные средства с депозитов, банк может использовать эти обязательные резервы для оплаты. На свои избыточные резервы банк может выдать кредиты. Обычно ссуда выдается простым переводом кредитной суммы на ссудный счет заемщика. В банке остается лишь долговое обязательство заемщика. Это долговое обязательство, переданное банку, — не деньги, так как оно не является общепринятым средством обращения. Банк же, создав ссудный счет, создал деньги. Именно посредством расширения банковского кредита и создается большая часть денег, используемых в экономике. После указанного срока заемщик обязан вернуть деньги с процентами. Если заемщик не может возратить ссуды, то банк возмещает

ущерб путем продажи залога. В случае отсутствия залога или недостаточной его стоимости, банк имеет право обратиться в суд. Однако вряд ли банк получит свою ссуду назад. Заемщик не может вернуть кредита, а суд может затянуться надолго так, что инфляция обесценит кредитные деньги.

**III. Инкассация** — это банковская операция, при посредстве которой клиент получает денежные средства на основании чека, выписанного в другом банке. Расчеты чеками основаны на корреспондентских отношениях между двумя банками. Банки-корреспонденты могут осуществлять межбанковский клиринг, т.е. осуществлять взаимный расчет требований путем безналичных расчетов между собой. Инкассация чека — это такая банковская операция, которая выполняется только по поручению клиента.

В России существует два вида чековых книжек:

— нелимитированные чековые книжки, действительны в течение года со дня их выдачи;

— лимитированные — 6 месяцев.

Оформленные чеки действительны в течение 10 дней, не считая дня их выписки. В случае расчетов чеками поставщик полностью обезопасит себя от сомнений по срокам расчета с покупателем и ускорит оплату. Когда покупатель подает заявление на получение лимитированной книжки, он одновременно предоставляет платежное поручение для депонирования средств. При выдаче нелимитированной книжки открывается расчетный счет, с которого производится оплата чеков.

Сберегательные расчетные чеки имеют немного другую конфигурацию (расчеты по ним осуществляются аналогичным образом):

1) они выписываются и принимаются к оплате только в отделениях Сбербанка России (если российский чек);

2) чеки выдаются и принимаются к оплате с предъявлением паспорта клиента;

3) они действительны только в течение 4 месяцев.

**IV. Расчет платежными требованиями.** При расчетах платежными требованиями получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы через банк за предоставленную услугу или товар.

Взаимный расчет банков осуществляется так же, как и в расчете чеками. Расчеты требованиями с акцептами означают, что должно быть согласие плательщика оплатить предъявленное ему требование. Акцептная форма расчетов применяется предприятиями в основном за оплату товаров и услуг. Безакцептной формой оплачиваются в основном коммунальные услуги, требования за телефон, почтово-телеграфные услуги и т.д.

Плательщику необходимо следить за поступающими платежными требованиями, чтобы вовремя отказаться от согласия на оплату полностью или частично. Банк может установить срок отказа. В зависимости от времени подачи акцепта, согласие на оплату может быть последующим и предварительным. Причем плательщик сохраняет за собой право заявить полный или частичный отказ от акцепта. При расчетах в порядке последующего акцепта требования оплачиваются в течение дня по мере их поступления в банк плательщика, предварительного акцепта — на следующий день после истечения срока акцепта.

**V. Расчет платежными поручениями.** В России преобладает форма расчета платежками (платежными поручениями, требованиями, требованиями-поручениями) над формой расчета чеками. Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение плательщика обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы денег со своего счета другому предприятию в том же или другом одногороднем или иногороднем банке.

Платежными поручениями рассчитываются с поставщиками в случае предоплаты или по соглашению, а также когда перечисляют налоги и переводят зарплату работникам на их счета в Сбербанке. Поручения действительны в течение 10 дней со дня выписки.

Сейчас между предприятиями принята новая форма оплаты при помощи «требований-поручений». При этом поставщик отправляет платежное требование с приложенными отгрузочными документами непосредственно покупателю-плательщику, не предъявляя их в банк. Покупатель после их получения, проверяет и уточняет сумму, затем выписывает платежное поручение своему банку на перечисление средств. В этом случае исключаются ошибки и претензии при расчетах через банк.

## **Банковская система: создание депозитов**

Фундаментальное свойство банковской системы состоит в том, что она может предоставлять кредиты, т.е. может создавать деньги, многократно увеличивая свои избыточные резервы. Причем каждый отдельный банк не может путем предоставления ссуды расширить расчетные счета (далее по тексту — депозиты) в количестве большем, чем его избыточные резервы. Банк России использует это свойство банковской системы, проводя кредитно-денежную политику в интересах государства. При этом происходит расширение депозитов, т.е. поступление новых депозитов из источника.

Банки могут создавать депозиты путем:

- 1) вложения чеков, выписанных на другой банк;
- 2) вклада наличности;
- 3) выдачи ссуды;
- 4) операций на открытом рынке;
- 5) получения кредита от Банка России.

**Первый** способ получения банком депозитов — когда клиент вкладывает чек, выписанный на другой банк. В этом случае происходит инкассация чека. Если два банка связаны между собой корреспондентскими отношениями, то у первого банка (выписавшего чек) корсчет уменьшается, а у второго банка (куда вложили чек) — увеличивается. Аналогичное действие происходит, когда банковские корсчета находятся в Клиринговой палате, РКЦ и т.д. Отличительная черта этого процесса клирингования состоит в том, что в результате не изменяется ни общая сумма депозитов, ни общая сумма корсчетов (корсчет можно считать банковским резервом) банковской системы.

**Второй** способ. Банк может получить депозиты путем вложения в него наличности. Вклад наличности увеличивает совокупные резервы и общее количество депозитов банковской системы.

**Третий** способ увеличения депозитов — выдача банком ссуды. Банк записывает кредитующую сумму на ссудный счет заемщика. Следовательно, счет банка будет выглядеть следующим образом: в колонке активов — сумма кредита, в пассивах — депозит, ссудный счет. Депозиты приносят банку избыточные резервы, но здесь банк обязан хранить их в количестве, равном ссудным счетам, так как он обязан быть готовым к тому, чтобы пога-

сить чеки, выписанные на вновь созданные депозиты. Люди редко берут деньги в кредит под проценты и не используют их, оставляя на своем ссудном счете. Итог: когда банк увеличивает свои депозиты путем выдачи ссуд, то общая сумма депозитов банковской системы возрастает, а общая сумма резервов — нет.

**Четвертый способ** — операции на открытом рынке. Операции на открытом рынке представляют собой покупку или продажу государственных ценных бумаг Банком России. Расширение депозитов в банковской системе происходит, когда банк покупает государственные бумаги у банка или у населения. Эта ситуация аналогична случаю вклада в виде наличности. Когда банк увеличивает свои депозиты через продажу государственных ценных бумаг, то общее количество депозитов в банковской системе и общее количество резервов банковской системы возрастает.

**Пятый способ**, благодаря которому в современных условиях возрастают денежные резервы банков, состоит в прямых кредитах, получаемых от Банка России. Этот случай аналогичен вкладу в виде наличности. Только здесь банку не нужно держать обязательные резервы с кредитованной суммы при выплате обязательств или при выдаче ссуды. Банк может распоряжаться кредитованной суммой в полном ее объеме. В данном случае имеет место увеличения общего количества резервов банковской системы с увеличением депозитов.

Банки, действующие на основе частичных резервов, уязвимы для банковской паники, или «наплыва требований». Бесчисленные примеры гибели банков в этих печальных обстоятельствах на самом деле существуют. Банковская паника маловероятна, если банк имеет резервы разумных размеров и проводит осторожную политику кредитования. Действительно, предотвращение наплыва требований в банке — основная причина жесткого контроля банковской системы.

### **Механизм действия денежного мультипликатора**

Создание новых кредитных денег банками можно убедительно показать, используя принцип денежного мультипликатора.

**Мультипликатор текущих счетов, или денежный мультипликатор, схож с мультипликатором дохода.** В основе мультипликатора дохода лежит тот факт, что расходы одного домохозяйства получают в виде дохода другим; мультипли-

катор счетов основывается на том, что резервы и счета, потерянные одним банком, получают другим. И подобно тому, как размер мультипликатора дохода определяется величиной, обратной  $MPS$ , т.е. утечке в сбережениях, которая происходит в каждом расходном цикле, мультипликатор счетов  $m$  является величиной, обратной требуемой резервной норме  $R$ , т.е. изъятию в обязательные резервы, которое происходит на каждой ступени процесса кредитования. Итак:

$$\text{Денежный мультипликатор} = \frac{1}{\text{Требуемая резервная норма}}$$

или в символах

$$m = \frac{1}{R}$$

В этой формуле  $m$  обозначает максимальное количество новых кредитных денег, которое может быть создано одним рублем избыточных резервов при данной величине  $R$ . Для определения максимального количества новых денег на текущем счете, которое может быть создано банковской системой на основе любого данного количества избыточных резервов, необходимо воспользоваться формулой:

$$D = mE,$$

или Максимальное количество новых денег на текущих счетах ( $D$ ) = Денежный мультипликатор ( $m$ ) • Избыточные резервы ( $E$ ).

### Государственный контроль над денежным предложением

Способность банковской системы создавать деньги опирается на предпосылку, согласно которой коммерческие банки готовы использовать свои возможности создания денег с помощью кредитования, а домохозяйства и предприятия готовы занимать. В действительности готовность банков давать ссуды на основе избыточных резервов циклически меняется, и в этом кроется причина государственного контроля за денежным предложением с целью обеспечить экономическую стабильность.

Когда устанавливается экономический подъем, можно ожидать, что банки расширят кредит до максимума своих возмож-

ностей. Почему бы и нет? Ссуды являются приносящими процент активами, и в хорошие времена невелик страх того, что заемщики не возвратят ссуду. Но денежное предложение оказывает существенное влияние на совокупный спрос. Кредитуя и тем самым создавая деньги в количестве, равном их максимальным возможностям в период процветания, коммерческие банки могут способствовать чрезмерному совокупному спросу и нагнетанию инфляции.

Наоборот, когда начинается экономическая депрессия, банкиры поспешно берут назад свои предложения о займах, стремясь к безопасной ликвидности (избыточным резервам), даже если для этого потребуется пожертвовать потенциальным доходом от процента. Банкиры могут опасаться крупномасштабных изъятий вкладов паникующим населением и сомневаться в способности заемщиков выплатить ссуду. Неудивительно, что в годы «Великой депрессии» 30-х годов банки обладали значительными избыточными резервами, но кредитование находилось в глубоком упадке. Известно, что во время спада банки могут понижать денежное предложение, сокращая кредитование. Такое противодействие денежному предложению имеет тенденцию сдерживать совокупный спрос и усиливать спад.

Именно по этой причине Центральный банк России должен иметь в своем распоряжении определенные средства, предназначенные для управления денежным предложением в антициклическом духе. В этой связи переходим к рассмотрению кредитно-денежной политики.

## Глава 31

### КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

*Кредит: природа, функции и принципы кредитования. Формы кредита. Кредитно-банковская система. Инструменты кредитно-денежной политики, осуществляемой Центральным банком. Дешевые и дорогие деньги. Эффективность кредитно-денежной политики*

#### **Кредит: природа, функции и принципы кредитования**

**Природа.** В рыночной экономике широко используются кредитные отношения, поэтому знание теоретических основ кре-

дита является необходимым условием для рационального использования ссуд в качестве инструмента, позволяющего обеспечить удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах с целью получения дохода.

Кредит происходит от латинского «кредитум» (ссуда, долг). В то же время переводится как «верую», «доверяю». В широком смысле слова — и с юридической, и с экономической точки зрения — кредит — это сделка, договор между юридическими или физическими лицами о займе или ссуде. Один из партнеров (ссудодатель, кредитор) предоставляет другому (ссудополучателю, заемщику) деньги (иногда имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процентов.

В современных рыночных условиях все ссуды оформляются в виде денежного кредита, и кредитные отношения являются частью всех денежных отношений. Главное, что отличает ссуду от всех других форм денежных отношений — это возвратное движение стоимости.

**Под кредитом подразумевают все денежные отношения, связанные с предоставлением и возвратом ссуд, организацией денежных расчетов, эмиссией наличных денежных знаков, кредитованием инвестиций, использованием государственного кредита, совершение страховых операций и т.д., деньги выступают как средство платежа всюду, где присутствует кредит.**

Следовательно, кредит — особая форма движения денег. Эта категория рыночной экономики. Рынок должен обслуживаться особым фондом денежных средств — ссудным фондом, который может предоставляться экономическим субъектом на условиях возвратности.

В экономической теории ссудный фонд традиционно рассматривается как совокупность денежных средств, на возвратной основе передаваемых во временное пользование за плату в виде процента. Ссудный фонд это:

- денежные резервы предприятий, высвобождающиеся в процессе кругооборота капитала;
- денежные резервы, выступающие в виде специальных фондов, а также фонд амортизационных отчислений, используемый для капиталовложений;

— государственный денежный резерв, состоящий из сумм текущих денежных ресурсов бюджета;

— фонд денежных средств, специально выделяемых для развития кредитных отношений;

— денежные накопления населения, аккумулируемые банками;

— эмиссия денежных знаков, осуществляемая в соответствии с потребностями роста оборота наличных денег.

### **Формой движения ссудного фонда и является кредит.**

Кредитные отношения обусловлены непрерывным кругооборотом средств в хозяйстве и позволяют эффективно использовать все фонды денежных средств для нужд производства, торговли и потребления. Кредит является средством межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала.

**Функции кредита.** Сущность кредита выступает в трех функциях:

1. Распределение денежных средств на возвратной основе. Эта функция четко проявляется в процессе предоставления на время средств предприятиям и организациям для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах. Таким образом, хозяйства обеспечиваются оборотным капиталом и ресурсами для инвестиций.

2. Создание кредитных средств обращения и замещение наличных денег. Эта эмиссионная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства, т.е. обороту предоставляются деньги как в наличной, так и в безналичной формах. Данная функция кредита обнаруживается и тогда, когда на основе замещения наличных денег происходят безналичные расчеты.

Кредитная система может создавать условия, позволяющие полнее использовать кредит для достижения поставленных целей, банкам и заемщикам рекомендуется использовать различные виды ссуд. Выбирая конкретный вид кредита, заемщики учитывают экономическую целесообразность, выясняют, позволяет ли данная форма кредита наиболее полно использовать ссуду для повышения их деятельности.

3. Контроль рублем. На базе кредитных отношений строится наблюдение за деятельностью заемщиков и кредиторов, оцениваются кредитоспособность и платежеспособность хозяйст-

вующих субъектов, контролируется соблюдение принципов кредитования. Это дает основание говорить о присущей кредиту контрольной функции. Любой кредитор через ссуду контролирует состояние заемщика, стремясь предотвратить несвоевременный возврат долга.

Кредит может быть предоставлен не только в виде прямой ссуды, обусловленной заключенным договором, но также в формах аванса, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, если это вытекает из договора купли-продажи и не запрещено законодательными актами.

**Принципы кредитования.** Принципами кредитования являются:

- возвратность;
- срочность;
- обеспеченность;
- целевое назначение;
- платность.

Когда говорят о правилах кредитования, имеют в виду главные правила, которые должны соблюдаться при его осуществлении. Эти положения и правила определяются природой, ролью, функциями кредита и теми общественными условиями, где они проявляются. Принципы могут меняться в зависимости от конкретных условий использования кредита.

Возвратность означает, что средства должны быть возвращены, а экономической основой возврата служат непрерывность кругооборота средств и их наличие к сроку возврата ссуды. Кредит как определенная система экономических отношений отличается от других денежных отношений тем, что здесь движение денег происходит на условиях возвратности. Следовательно, в данном принципе заключена сущность кредитных отношений: ссуда возвратна и важно обеспечить возврат средств в установленный срок. И в этом смысле срочность, которая должна обеспечиваться в соответствии с установленными договорными рамками, выступает как важнейший принцип, основное условие возвратности кредита.

Обеспеченность ссуд как принцип кредитной сделки показывает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности, недвижимость или солидный гарант позволяют кредитору иметь уверенность в том, что возврат ссуженных средств будет обеспе-

чен в срок. Данный принцип подразумевает реальное обеспечение предоставленных заемщику ссуд различными видами имущества или обязательствами сторон. В качестве обеспечения своевременного возврата ссуды кредиторы по договору принимают в залог поручительство и обязательства в других формах, принятых практикой.

Кредитор, давая ссуду под залог, проверяет обеспечена ли ликвидность залогового имущества, т.е. способность активов к превращению в деньги. Проверяются также способность ценностей к длительному хранению, стабильность цен на заложенное имущество, издержки по хранению и реализации залога. В зависимости от того, насколько заложенное имущество отвечает данным требованиям, определяется объем выдаваемой ссуды.

Для рыночной экономики проблема возвратности кредита и его обеспечения становится особенно актуальной. В связи с этим практика применения различных способов обеспечения кредитов должна расширяться и совершенствоваться.

Также контролируется и целевое направление ссуды, что ограничивает биржевые спекуляции заемщиков и снижает риск банкротства.

### Формы кредита

При кредитовании используются различные формы кредита.

**Банковский кредит.** Отличительной чертой банковского кредита является его строго целевой и срочный характер. В качестве субъектов банковского кредита выступает, с одной стороны, банк-кредитор, а с другой — предприятия, организации и население — заемщики. В условиях командной экономики все функции, связанные с обслуживанием кредита, выполнялись централизованно. Прямой банковский кредит давал возможность государству административно-командными методами распределять ссудный фонд, определять направления ссуд и порядок их возврата. Таким образом, данный кредит являлся важнейшим средством управления хозяйством. Такое административное распределение заемных средств не отвечает требованиям и условиям рыночных отношений.

По срокам использования банковский кредит делится на:

- краткосрочный;
- среднесрочный;
- долгосрочный.

Краткосрочный кредит предоставляется на период до одного года и служит одной из форм образования и движения оборотного капитала предприятий. Он содействует формированию их оборотных фондов, своевременному осуществлению расчетов, повышает платежеспособность и укрепляет финансовое положение хозяйств. Благодаря своей способности реагировать на изменяющиеся потребности заемщиков краткосрочный кредит представляется идеальным источником формирования той части оборотного капитала, которая подвержена наиболее частым колебаниям.

Большое значение для обеспечения потребностей инвестиций имеют среднесрочный и долгосрочный кредиты. Эти средства обслуживают преимущественно капитальные вложения и используются на строительство новых производств, внедрение новых технологий и осуществление затрат, возмещающихся в течение трех—пяти лет.

**Коммерческий кредит.** Сущность коммерческого кредита состоит в том, что он осуществляет универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, обслуживает отношения между продавцами и покупателями конкретной продукции. Коммерческий кредит предоставляется продавцами покупателям как по открытому счету, т.е. не обеспеченному долговыми обязательствами, так и под долговые обязательства — векселя. Иначе говоря, поставщик предоставляет отсрочку платежа покупателю за отгруженные в адрес последнего товары или оказанные услуги.

В создаваемой рыночной экономике России использование коммерческого кредита имеет важное значение. Однако в большинстве случаев коммерческий кредит переплетается с банковским.

**Государственный кредит.** Субъектами при государственном кредите выступают юридические, физические лица и государство. Государство размещает свои облигации и другие ценные бумаги среди государственных, кооперативных и частных предприятий, организаций, учреждений, а также населения.

**Потребительский кредит.** Он выступает в виде заемных средств, предоставленных банками, предприятиями или государством населению.

Основные виды потребительского кредита: продажа товаров с рассрочкой платежа, ссуды на кооперативное жилье, индивидуальное строительство, на хозяйственное обзаведение, развитие фермерства, на операции ломбардов и т.д.

Эта форма кредита в условиях рыночных отношений получит дальнейшее развитие.

**Межбанковский кредит** — это такое предоставление кредита банками друг другу, когда у одних возникают свободные ресурсы, а у других их недостает.

**Межхозяйственный кредит** — это относительно новая форма кредита, здесь субъектами кредитных отношений выступают различные предприятия и организации, дающие средства взаимно друг другу. Межхозяйственный кредит имеет сходство с коммерческим кредитом, однако в отличие от последнего, носящего главным образом товарный характер, когда продаются товары с рассрочкой платежа, межхозяйственный кредит подразумевает предоставление денежных средств взаимно. Такие ссуды предприятия могут получать при временных финансовых затруднениях, для выполнения совместных программ, при оказании финансовой помощи корпорациями своим предприятиям и т.д.

**Международный кредит** — это кредит во внешнеэкономическом обороте государства и выступает обычно в формах коммерческого, банковского и межгосударственного кредита.

### **Кредитно-банковская система**

Кредитно-банковская система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам.

Кредитно-банковские институты подразделяются на:

- 1) Центральный банк;
- 2) коммерческие банки;
- 3) специализированные кредитно-финансовые институты.

**Центральный банк (ЦБ)** — это банк для правительства и банкиров. Он осуществляет одну основную функцию — контроль

да денежной массой и кредитом в экономике. Он занимает в кредитно-банковской системе особое место и является, как правило, государственным учреждением.

К основным функциям Центрального банка относятся:

1. Эмиссионная функция (выпуск денег), сохраняющая свое значение, поскольку наличность по-прежнему необходима для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств.

2. Функция аккумуляирования и хранения кассовых резервов для коммерческих банков, т.е. каждый банк — член национальной кредитной системы обязан хранить на резервном счете в Центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Одновременно Центральный банк по традиции является хранителем официальных золотовалютных резервов страны.

3. Функция кредитования коммерческих банков. Меньше всего проявляется в периоды финансовых катастроф.

4. Предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов, так как в бюджетах различного уровня аккумулируется до половины и более ВВП. Данные средства накапливаются на счетах ЦБ и расходуются с них. При этом центральные банки ведут счета правительственных учреждений и организаций. Кроме того, они осуществляют операции с государственными ценными бумагами, предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. Центральные банки также проводят по поручению правительственных органов операции с золотом и иностранной валютой.

5. Клиринговая функция, или функция проведения безналичных расчетов. Так, в ряде стран Центральный банк ведет операции по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны.

Таким образом, ЦБ обладает многочисленной властью за контролем денежной массы и кредита. Только он может запустить «бумажный станок», только он может его приостановить. Все эти действия зависят от экономической ситуации в стране. В этом суть центральной банковской системы.

Как политика ЦБ влияет на экономику.

ЦБ может принять меры к сокращению банковских ресурсов. Каждый доллар сокращения банковских ресурсов при денежном мультипликаторе, равном 5, вызывает пятикратное сокращение совокупных банковских денег, т.е. совокупных бессрочных депозитов банка. Уменьшение денежной массы ( $M$ ) вызывает рост нормы процента и соответственно делает кредит менее доступным для населения. При дорогом кредите замедляется процесс инвестирования, как частного, так и государственного. Сокращение инвестиций вызывает уменьшение дохода, т.е. резкое сокращение потребительских расходов. Такая цепочка взаимодействий между ЦБ и экономической активностью требует просчета возможных последствий.

Разумная политика ЦБ — это главнейшее условие благосостояния населения.

**Коммерческие банки** представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов.

**Функции коммерческих банков:**

1. Аккумуляция бессрочных депозитов, или ведение текущих счетов, и оплата чеков, выписанных на эти банки.

2. Предоставление кредитов предпринимателям.

Особая заслуга коммерческих банков также состоит в осуществлении расчетов в масштабах всего национального хозяйства. На базе их операций возникают кредитные деньги (чеки, банковские векселя).

**Специализированные кредитно-финансовые институты** включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования. Так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров, а ипотечные банки и компании — на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и строений).

К системе кредитно-финансовых институтов относятся:

1. Инвестиционные банки, занимающиеся эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. проводящие операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая на это доход. Они не имеют право принимать депозиты и привлекают капиталы, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Свой капитал они используют для долгосрочного кредитования различ-

ных отраслей хозяйства. На сегодняшний день в России они немногочисленны.

2. Сберегательные учреждения, занимающие важное место в кредитной системе благодаря привлечению мелких сбережений и доходов, которые иначе не смогут функционировать как капитал.

Существуют различные типы сберегательных учреждений:

- сберегательные банки и кассы;
- взаимно-сберегательные банки (разновидность кооперативных банковских учреждений в США);
- доверительно-сберегательные банки (в Великобритании);
- ссудно-сберегательные ассоциации (США);
- кредитные кооперативы (союзы, ассоциации) и другие.

В Российской Федерации среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ (имеет 42 тыс. отделений).

3. 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.

4. Пенсионные фонды, которые различаются по организации, управлению и структуре активов. Так, имеются застрахованные пенсионные фонды (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности — банками), фондируемые (их средства инвестированы в ценные бумаги) и нефондируемые (пенсии выплачиваются из текущих поступлений и доходов) и многие другие.

5. Инвестиционные компании, размещающие среди мелких держателей свои обязательства (акции) и использующие полученные средства для покупки ценных бумаг народного хозяйства. Мелкие инвесторы охотно покупают обязательства инвестиционных компаний, так как из-за значительной диверсификации (вложение средств в различные предприятия) достигается известное рассредоточение активов, снижается опасность потери сбережений из-за банкротства фирмы, в чьи акции вложен капитал. Так, инвестиционные чековые фонды в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

Кредитная система состоит, *во-первых*, из банковской системы, имеющей обычно два уровня:

- 1) Центральный банк;
- 2) коммерческие банки.

Но иногда банковская система бывает и трехуровневой (например, в США):

- 1) Казначейство;
- 2) 12 окружных федеральных резервных банков;
- 3) 500 банков-членов,

и, во-вторых, из кредитно-финансовых институтов, занимающих третий и четвертый ее этажи.

Многоуровневость и сложность взаимосвязей внутри данной структуры создает возможности для ее широкого использования, позволяет своевременно вводить в действие большой набор различных кредитно-денежных рычагов регулирования, воздействовать на экономический механизм как на систему, из чего следует комплексный характер кредитной политики.

Как Центральный банк может воздействовать на резервы банков?

### **Инструменты кредитно-денежной политики, осуществляемой Центральным банком**

**1. Операции на открытом рынке** — наиболее важное средство контроля денежного предложения.

Термин «операции на открытом рынке» относится к покупке и продаже государственных облигаций федеральными резервными банками на открытом рынке — т.е. к покупке и продаже облигаций коммерческим банкам и населению в целом.

**2. Понижение резервной нормы** переводит обязательные резервы в избыточные и тем самым увеличивает возможность банков создавать новые деньги путем кредитования.

Изменение резервной нормы воздействует на способность банковской системы к созданию денег двумя путями:

- 1) влияет на размер избыточных резервов;
- 2) изменяет размер денежного мультипликатора.

Так, например, в случае повышения установленной законом резервной нормы с 10 до 20% избыточные резервы понижаются с 3 тыс. до 1000 долл., и в то же время мультипликатор текущих счетов понижается с 10 до 5. Следовательно, способность банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. (3 тыс. долл. • 10) до 5 тыс. долл. (1000 долл. • 5).

Хотя изменение резервной нормы — это прием, обладающий мощным потенциалом, но на деле он используется не часто.

### **3. Изменение учетной ставки.**

Одной из традиционных функций Центрального банка является роль «заимодателя в крайнем случае», т.е. Центральный банк предоставляет ссу-

ды коммерческим банкам, которые обладают твердым финансовым положением, но неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного получения дополнительных средств. Так, каждый Федеральный резервный банк предоставляет краткосрочные ссуды коммерческим банкам своего округа.

Разумеется, важно, что коммерческий банк, берущий в федеральных резервных банках ссуды, увеличивает резервы коммерческих, расширяя тем самым возможность предоставления кредита населению.

### Дешевые и дорогие деньги

Рассмотрим две ситуации. *Первая*: экономика столкнулась с безработицей и снижением цен. Совет управляющих должен позаботиться об увеличении предложения денег для стимулирования совокупных расходов. Ключ к решению этой проблемы — в росте избыточных резервов коммерческих банков. Как это делается?

1. Совет управляющих должен дать команду федеральным резервным банкам покупать ценные бумаги на открытом рынке. Эта покупка облигаций будет оплачена увеличением резервов коммерческих банков.

2. Должна быть понижена резервная норма, что автоматически переводит необходимые резервы в избыточные и увеличивает размер денежного мультипликатора.

3. Учетная ставка должна быть уменьшена, с тем чтобы побудить коммерческие банки к увеличению своих резервов посредством заимствования у федеральных банков.

Такой подход стал называться политикой дешевых денег. Ее задача — сделать кредит дешевым и легкодоступным, с тем чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость.

*Вторая*: излишние расходы толкают экономику к инфляционной спирали. Совет управляющих должен попытаться понизить общие расходы путем ограничения или сокращения предложения денег. Ключ к решению этой проблемы — понижение резервов коммерческих банков. Как это делается?

1. Федеральные резервные банки должны продавать государственные облигации на открытом рынке для того, чтобы урезать резервы коммерческих банков.

2. Увеличение резервной нормы автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов и уменьшает размер денежного мультипликатора.

3. Подъем учетной ставки снижает интерес коммерческих банков увеличивать свои резервы посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой подход получил название политика дорогих денег. Ее цель — ограничить предложение денег для того, чтобы понизить расходы и сдержать инфляционное давление.

### **Эффективность кредитно-денежной политики**

Большинство экономистов рассматривают кредитно-денежную политику в качестве неотъемлемой части национальной стабилизационной политики. Действительно, в пользу кредитно-денежной политики можно привести несколько конкретных доводов.

#### **1. Быстрота и гибкость.**

По сравнению с фискальной политикой кредитно-денежная политика может быстро меняться. Применение соответствующей фискальной политики может быть надолго отсрочено из-за обсуждений в парламенте. Иначе обстоит дело с кредитно-денежной политикой: буквально ежедневно принимаются решения о покупке и продаже ценных бумаг, что быстро влияет на денежное предложение и процентную ставку.

#### **2. Изоляция от политического давления.**

По своей природе кредитно-денежная политика мягче и консервативнее в политическом отношении, чем фискальная политика. Изменения в государственных расходах непосредственно влияют на распределение ресурсов, а налоговые изменения, без сомнения, могут иметь далеко идущие политические последствия. Кредитно-денежная политика, наоборот, действует мягче и потому представляется более приемлемой в политическом отношении.

#### **3. Монетаризм.**

Хотя большинство экономистов считают как фискальную, так и кредитно-денежную политику действенными инструментами стабилизации, так называемые монетаристы полагают, что изменение денежного предложения — ключевой фактор определения уровня экономической активности, а фискальная политика относительно неэффективна.

Однако необходимо признать, что кредитно-денежная политика в реальной действительности сталкивается с рядом сложностей.

Минусы кредитно-денежной политики: избыточные резервы, появляющиеся в результате политики дешевых денег, могут использоваться банками для расширения предложения денег; вызванное кредитно-денежной политикой изменение

денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег; воздействие кредитно-денежной политики ослабится, если кривая спроса на деньги пологоа, а кривая спроса на инвестиции крута; к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, нейтрализовав кредитно-денежную политику.

Кредитно-денежные учреждения сталкиваются с дилеммой — они могут стабилизировать процентные ставки или предложение денег, но не то и другое одновременно. В период после Второй мировой войны направление кредитно-денежной политики было перенесено со стабилизации процентных ставок на контроль за денежным предложением, а затем кредитно-денежная политика стала более прагматической.

Влияние политики дешевых денег на ЧНП усиливается сопутствующим расширением чистого экспорта, которое, в свою очередь, ускоряется понижением процентной ставки в стране. Аналогичным образом политика дорогих денег усиливается сужением чистого экспорта. При определенных условиях может возникнуть альтернатива — использовать кредитно-денежную политику для воздействия на стоимость доллара и тем самым для уничтожения дисбаланса торговли или же использовать кредитно-денежную политику в целях экономической стабилизации внутри страны.

## Глава 32

### ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

*Дискреционная фискальная политика. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Цели фискальной политики. Недискреционная фискальная политика: встроенные стабилизаторы. Эффект вытеснения. Фискальная политика в открытой экономике. Фискальная политика, ориентированная на предложение*

#### Дискреционная фискальная политика

Дискреционная фискальная политика — это сознательное манипулирование правительственными расходами и налогами с целью изменения реального объема нацио-

**нального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.**

Предположим, что правительство приняло решение осуществить закупки товаров и услуг на сумму 20 млрд долл. вне зависимости от того, какова величина ЧНП. Добавив правительственные закупки к частным расходам ( $C + I_n + X_n$ ) получаем более высокий уровень совокупных расходов, т.е.  $C + I_n + X_n + G$ , где  $G$  — государственные или правительственные расходы. Увеличение государственных расходов, как и рост частных расходов, приведет к росту величины равновесного ЧНП. По Кейнсу, правительственные расходы подвержены эффекту мультипликатора. Если увеличение на 20 млрд долл. правительственных закупок вызвало рост равновесного ЧНП на 80 млрд долл., то мультипликатор в данном случае равен 4.



Рис. 32.1. Налоги и равновесный ЧНП: а — подход «совокупные расходы — выпуск»; б — подход «утечки — инъекции»

Подход с позиций анализа потоков «совокупных расходов — национальный выпуск». Если предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ) равна  $3/4$ , то введение налога в 20 млрд долл. вызовет снижение графика потребления на 15 млрд долл. и, следовательно, сокращение объема равновесного ЧНП.

Подход на основе анализа потоков «утечки — инъекций». Здесь налоги имеют двойственный эффект. Во-первых, если предельная склонность к сбережению равна  $1/4$ , введение налогов на сумму 20 млрд долл. вызовет сокращение дохода после уплаты налогов на 20 млрд долл. и сокращение сбережений на 5 млрд долл. при любом уровне ЧНП. Это показано сдвигом от  $S$  (сбережения до уплаты налогов) +  $M$  к  $S_a$  (сбережения после уплаты налогов) +  $M$ . Во-вторых, 20 млрд долл. налогов представляют собой дополнительные 20 млрд долл. утечки при каждом уровне ЧНП, что дает нам  $S_a + M + T$ . С добавлением государственных расходов условия равновесия изменяются и выглядят теперь не  $S + M = I_n + X$ , а  $S_a + M + T = I_n + X + G$ .



Важно подчеркнуть, что увеличение правительственных расходов на 20 млрд долл. финансируется не за счет роста налоговых поступлений, так как рост налогов ведет к снижению величины равновесного ЧНП. Чтобы иметь стимулирующее воздействие, государственные расходы должны сопровождаться бюджетным дефицитом. Фундаментальные рекомендации Кейнса как раз включали рост дефицитного финансирования для преодоления спада или депрессии.

Каковы же последствия сокращения государственных расходов? В любом случае результатом является кратное сокращение равновесного ЧНП. Если правительственные расходы сократятся с 20 млрд долл. до 10 млрд долл., то равновесный ЧНП сократится на 40 млрд долл. при мультипликаторе, равном 4.

Правительство не только расходует средства, но также собирает налоги. Каким образом взимание налогов влияет на величину равновесного ЧНП? Ответ: рост налогов вызовет сокращение величины равновесного ЧНП (рис. 32.1).

### Мультипликатор сбалансированного бюджета

**Мультипликатор сбалансированного бюджета показывает, что равные приросты правительственных расходов и налогов вызывают увеличение объема равновесного ЧНП на величину их прироста.** Например, увеличение  $G$  и  $T$  на 20 млрд долл. вызывает прирост ЧНП на 20 млрд долл.

В то же время изменения правительственных расходов имеют более сильное воздействие на совокупные расходы, чем изменения величины налогов такого же масштаба. **Правительственные расходы имеют прямое воздействие на совокупные расходы.**

**Изменение же налогов косвенно воздействует на совокупные расходы,** за счет изменения дохода после уплаты налогов и через изменения потребления. Основа так называемого мультипликатора сбалансированного бюджета раскрывается на рис. 32.2.

**Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.** Одинаковое увеличение налогов и государственных расходов вызовет прирост ЧНП на величину, равную приросту объема государственных расходов и налогов. При предельной



Рис. 32.2. Мультипликатор сбалансированного бюджета

склонности к потреблению ( $MPC$ ), равной  $3/4$ , увеличение налогов на 20 млрд долл. вызовет снижение дохода после уплаты налогов на 20 млрд долл. и сокращение потребительских расходов на 15 млрд долл. Поскольку мультипликатор равен 4, ЧНП сократится на 60 млрд долл. Прирост государственных расходов на 20 млрд долл., однако, вызовет более чем уравновешивающее увеличение ЧНП на 80 млрд долл. Следовательно, чистый прирост ЧНП составит 20 млрд долл., что равно величине прироста правительственных расходов и налогов.

**Мультипликатор сбалансированного бюджета действует вне зависимости от величины предельных склонностей к потреблению и сбережению.**

### Цели фискальной политики

**Фундаментальная цель фискальной политики состоит в том, чтобы ликвидировать безработицу или инфляцию.** В период спада на повестке дня возникает вопрос о ликвидации безработицы, следовательно, о стимулирующей фискальной политике. *Стимулирующая фискальная политика включает:* 1) увеличение государственных расходов, или 2) снижение налогов, или 3) сочетание первого и второго. Если имеет место сбалансированный бюджет, фискальная политика должна двигаться в направлении правительственного бюджетного дефицита в период спада или депрессии. И наоборот, если в экономике имеет место вызванная избыточным спросом инфляция, этому случаю соответствует сдерживающая фис-

**Фискальная политика. Сдерживающая фискальная политика** включает: 1) уменьшение правительственных расходов, или 2) увеличение налогов, или 3) сочетание первого и второго. Фискальная политика должна ориентироваться на положительное сальдо правительственного бюджета, если перед экономикой стоит проблема контроля за инфляцией.

Однако нужно помнить о том, что размеры ЧНП зависят не только от разницы между правительственными расходами и налогами (т.е. от размеров дефицита или положительного сальдо), но и от абсолютных размеров бюджета. В нашей иллюстрации мультипликатора сбалансированного бюджета рост  $G$  и  $T$  на 20 млрд долл. увеличивал ЧНП на 20 млрд долл. Если бы  $G$  и  $T$  возросли только на 10 млрд долл., то равновесный ЧНП возрос бы только на 10 млрд долл.

**Методы финансирования дефицитов и способы избавления от бюджетных излишков.** При данной величине дефицита государственного бюджета его стимулирующее воздействие на экономику будет зависеть от методов финансирования дефицита. Аналогично: при данной величине бюджетного излишка его инфляционное влияние зависит от того, как он будет ликвидироваться.

Существуют два различных способа, которыми федеральное правительство может финансировать дефицит: за счет займов у населения (посредством продажи процентных бумаг) или за счет выпуска новых денег его кредиторам. Воздействие на совокупные расходы будет в каждом случае различно.

### 1. Заимствования.

Если правительство выходит на денежный рынок и размещает здесь свои займы, оно вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за финансовые средства. Следовательно, правительственное заимствование будет иметь тенденцию к повышению уровня ставки процента и, таким образом, будет «выталкивать» некоторые расходы частных инвесторов и чувствительные к величине процента потребительские расходы.

### 2. Создание денег.

Если государственные расходы дефицитного бюджета финансируются за счет выпуска новых денег, выталкивания частных инвестиций можно избежать. Федеральные расходы могут увеличиваться, не оказывая пагубного воздействия на инвестиции или потребление. Таким образом, создание новых денег является по своему характеру более стимулирующим способом финансирования дефицитных расходов по сравнению с расширением займов.

Вызванная избыточным спросом инфляция требует со стороны правительства фискальных действий, которые могли бы сформировать бюджетный излишек. Однако антиинфляционный эффект такого излишка зависит от того, как правительство будет использовать его. Здесь возможны два способа:

### 1. Погашение долга.

Поскольку федеральное правительство имеет накопленную задолженность, логично, что правительство может использовать дополнительные средства для погашения долга. Эта мера, однако, может несколько снизить антиинфляционное воздействие бюджетного излишка. Выкупая свои долговые обязательства у населения, правительство передает свои избыточные налоговые поступления обратно на денежный рынок, вызывая падение ставки процента и стимулируя, таким образом, инвестиции и потребление.

### 2. Изъятие из обращения.

Правительство может добиться большего антиинфляционного воздействия своего бюджетного избытка просто за счет изъятия этих избыточных сумм, приостановив любое их последующее использование. Изъятие избытка означает, что правительство изымает покупательную способность некоторых размеров из общего потока доходов и расходов и удерживает ее. Если избыточные налоговые доходы не вливаются вновь в экономику, то отсутствует возможность расходования даже некоторой части бюджетного избытка, т.е. уже нет никаких шансов к тому, что эти средства создадут инфляционное воздействие, противодействующее дефляционному влиянию избытка как такового. Можно сделать заключение, что полное изъятие бюджетного избытка является более сдерживающей мерой по сравнению с использованием этих же средств для погашения государственного долга.

Что предпочтительнее: правительственные расходы или налоги?

Ответ на этот вопрос зависит в значительной степени от индивидуального взгляда политика и от того, насколько велик государственный сектор. «Либеральные» экономисты, которые считают, что государственный сектор должен быть расширен, могут рекомендовать расширение совокупных расходов в период спада за счет роста государственных покупок и ограничение совокупных расходов в период роста инфляции за счет увеличения налогов. И наоборот, «консервативные» экономисты, считающие, что государственный сектор излишне раздут и неэффективен, могут выступать за рост совокупных расходов в период спада за счет сокращения налогов и в период

роста инфляции предлагать сокращение совокупных расходов за счет сокращения государственных расходов. Важно отметить, что активная фискальная политика, направленная на стабилизацию экономики, может опираться как на расширяющийся, так и на сокращающийся государственный сектор.

### **Недискреционная фискальная политика:** **встроенные стабилизаторы**

При рассмотрении дискреционной фискальной политики предполагалось существование постоянного налога, который обеспечивает изъятие одинаковой налоговой суммы при различных величинах ЧНП. При недискреционной фискальной политике встроенная, или автоматическая, стабильность возникает в связи с тем, что в реальности налоговая система обеспечивает изъятие такого чистого налога, который изменяется пропорционально величине ЧНП. Чистый налог равен общей величине налога за вычетом трансфертных платежей и субсидий. Почти все налоги дадут рост налоговых поступлений по мере роста ЧНП. В частности, индивидуальный подоходный налог имеет прогрессивные ставки и по мере роста ЧНП дает более чем пропорциональные приросты налоговых поступлений. Более того, по мере роста ЧНП и роста объемов закупок товаров и услуг будут увеличиваться поступления от налога на доходы корпораций, налога с оборота и акцизов. И аналогично увеличивается величина налогов на зарплату по мере того, как в ходе экономического подъема создаются новые рабочие места. Напротив, в случае падения ЧНП налоговые поступления от всех этих источников будут падать. Трансфертные платежи (или «отрицательные налоги») имеют прямо противоположное поведение. Выплаты пособий по безработице, бедности, субсидий фермерам — все они сокращаются во время экономического подъема и возрастают во время спада производства.

Если налоговые поступления колеблются в том же направлении, что и ЧНП, то дефициты, которые, как правило, автоматически появляются во время спадов, помогают преодолеть спад. Напротив, бюджетные излишки, которые имеют тенденцию автоматически появляться во время экономических подъемов, будут содействовать преодолению возможной инфляции.

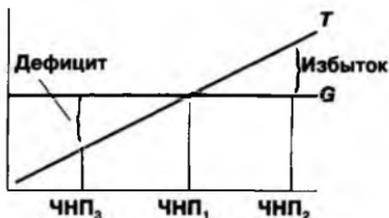


Рис. 32.3. Встроенная стабильность

постоянном фиксированном уровне. Но парламент не определяет размер налоговых поступлений, скорее, он определяет величину налоговых ставок. Налоговые поступления затем колеблются в том же направлении, что и уровень ЧНП, которого достигает экономика. Прямая связь налоговых поступлений и ЧНП зафиксирована в отлого поднимающейся линии  $T$ .

Экономическое значение этих прямых взаимосвязей между налоговыми поступлениями и величиной ЧНП приобретает особую важность в связи с тем, что: 1) налоги представляют собой утечку или потерю потенциальной покупательной способности в экономике и 2) с точки зрения стабильности желательно увеличить объем таких утечек (изъятий) в периоды, когда экономика движется к инфляции, и, напротив, величина изъятий покупательной способности должна быть минимизирована в период замедления роста. Налоговая система, изображенная на рис. 32.3, создает некоторый элемент стабильности в экономике, автоматически вызывая изменения в налоговых поступлениях и, следовательно, в государственном бюджете, которые противодействуют и инфляции, и безработице. Итак, встроенный стабилизатор — это любая мера, которая имеет тенденцию увеличить дефицит государственного бюджета (или сократить его положительное сальдо) в период спада и увеличить его положительное сальдо (или уменьшить его дефицит) в период инфляции без необходимости принятия каких-либо специальных шагов со стороны правительства. Это именно то, что делает налоговая система. По мере роста ЧНП в период процветания налоговые поступления автоматически возрастают и — поскольку они представляют собой «утечку» — сдерживают экономический подъем. Иными словами, по мере того как экономика продвигается к более высокому уровню ЧНП, налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка. Напротив, когда ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления автоматически сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад: т.е. с падающим ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от бюджетного излишка к дефициту. Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчала тяжесть экономических колебаний. Однако стабилизаторы не всегда способны скорректировать нежелательные изменения равновесного ЧНП.

Рисунок 32.3 может служить хорошей иллюстрацией того, как налоговая система повышает встроенную стабильность. Правительственные расходы ( $G$ ) в этой схеме считаются заданными и независимыми от величины ЧНП; расходы утверждаются парламентом на

Все, что делают стабилизаторы, — это ограничение размаха или глубины экономических колебаний. Поэтому кейнсианские экономисты соглашаются, что для коррекции инфляции или спада требуются дискреционные фискальные мероприятия со стороны правительства, т.е. изменения налоговых ставок, и величины правительственных расходов. По оценкам, в США сегодня встроенные стабилизаторы в состоянии уменьшить колебания национального дохода приблизительно на одну треть.

### Эффект вытеснения

**Сущность эффекта вытеснения состоит в том, что стимулирующая (дефицитная) фискальная политика будет вести к росту процентных ставок и сокращению инвестиционных расходов, таким образом ослабляя или полностью подрывая стимулирующий эффект фискальной политики.**

Выглядит это следующим образом:

Предположим, что экономика находится в состоянии спада, и правительство в качестве одной из мер текущей фискальной политики увеличивает государственные расходы. Правительство теперь выходит на денежный рынок с целью финансирования дефицита. Следующее за этим возрастание спроса на деньги повышает процентные ставки, т.е. цену, уплачиваемую за заимствование денег. Поскольку расходы изменяются обратно пропорционально процентным ставкам, некоторые инвестиции будут отвергнуты или вытеснены. Тогда увеличение правительственных расходов может вызвать снижение частных инвестиций. Если бы инвестиции сокращались на такую же величину, на которую увеличивались правительственные расходы, тогда фискальная политика была бы полностью неэффективной.

Масштабы «эффекта вытеснения» являются предметом оживленных дискуссий. Например, некоторые экономисты считают, что в случае высокой безработицы это вытеснение будет незначительным. Рациональное зерно состоит здесь в том, что в условиях спада стимулы, создаваемые увеличением правительственных расходов, могут улучшить ожидания прибыльности у предпринимателей, что является важной детерминантой спроса на инвестиции. Если кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо, тогда инвестиционные расходы не должны падать — они могут даже увеличиться, хотя ставка процента возрастает.

## Фискальная политика в открытой экономике

**Дополнительные сложности осуществления фискальной политики возникают, когда экономика представляет собой часть мировой экономики, т.е. открытая экономика.**

Известно, что события и меры экономической политики, предпринимаемые за рубежом, влияют на чистый экспорт и экономику. В этой связи можно быть подверженными действию непредвиденных международных шоков совокупного спроса, которые могут сократить ЧНП и обесценить мероприятия фискальной политики. Вопрос состоит в том, что все возрастающее участие в мировой экономике приносит с собой сложности международной взаимозависимости наряду с преимуществами участия в специализации и торговле. Примером может служить эффект чистого экспорта, который действует через международную торговлю, подрывая эффективность фискальной политики. Суть в следующем: сокращая внутреннюю ставку процента, сдерживающая фискальная политика имеет тенденцию увеличивать чистый экспорт. И наоборот: стимулирующая фискальная политика может повысить уровень внутренних ставок и в конечном счете сократить чистый экспорт.

Таблица 32.1

### Механизм взаимодействия фискальной политики и чистого экспорта

1	2
Стимулирующая фискальная политика	Сдерживающая фискальная политика
Рост внутренней ставки процента ↓	Снижение внутренней ставки процента ↓
Рост внешнего спроса на доллары ↓	Снижение внешнего спроса на доллары ↓
Удорожание доллара ↓	Обесценение доллара ↓
Сокращение чистого экспорта	Увеличение чистого экспорта

## Фискальная политика, ориентированная на предложение

Предполагалось, что фискальная политика оказывает воздействие исключительно на спрос, т.е. на величину совокупных расходов и совокупный спрос. Но экономисты признали, что **фискальная политика — особенно изменение налогов — может изменять совокупное предложение и, следовательно, повлиять на те изменения, которые фискальная политика может вызвать в соотношении «уровень цен — реальное производство».**

Сторонники концепции «экономики предложения» считают, что более низкие ставки налогов не обязательно должны приводить к сокращению налоговых поступлений. В действительности можно ожидать, что снижение ставок налогов обеспечит рост налоговых поступлений за счет значительного роста национального выпуска и дохода. Эта расширившаяся налоговая база обеспечит рост налоговых доходов даже при более низких ставках. Таким образом, с точки зрения кейнсианских подходов снижение налоговых ставок вызовет сокращение налоговых поступлений и увеличит дефицит бюджета, подход «экономики предложения» предполагает, что сокращение ставок налогов может быть организовано таким образом, что оно обеспечит рост налоговых поступлений и сокращение дефицитов.

Большинство экономистов с осторожностью относятся к описанной выше трактовке сокращения налогов с позиций «экономики предложения»:

1) они чувствуют, что ожидаемое позитивное воздействие сокращения налогов на стимулы к труду, сбережению и инвестициям, а также стимулы к риску могут быть на самом деле не столь сильны, как надеются сторонники «экономики предложения»;

2) любые сдвиги кривой совокупного предложения вправо по своему характеру имеют долгосрочный характер, тогда как воздействие на спрос станет ощущаться в экономике намного быстрее.

## Глава 33

# ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

*Государственный бюджет: профицит и дефицит. Концепции регулирования бюджета. Государственные расходы и их структура. Доходы государства: общая характеристика. Прямые и косвенные налоги. Налоги: регрессивный, пропорциональный и прогрессивный. Налоговый мультипликатор. Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами. Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним. Бюджетный дефицит и методы борьбы с ним и ростом государственного долга. Бюджетная система Российской Федерации*

### Государственный бюджет: профицит и дефицит

**Государственный бюджет** — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для выполнения функций государства. Проще говоря, это смета (роспись) государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам распределения, форма образования и расходования денежных средств.

Государственный бюджет может быть сведен с профицитом или дефицитом.

**Бюджетный профицит (излишек)** — превышение доходов над расходами.

**Бюджетный дефицит (недостаток)** — превышение расходов над доходами.

В РФ согласно Конституции Российской Федерации 1993 г. Федеральный бюджет принимается в форме Федерального закона Государственной Думой по представлению Правительства РФ и выносится после этого на утверждение Совета Федерации Федерального Собрания РФ. Исполнение федерального бюджета обеспечивается Правительством РФ. В этой связи федеральный бюджет следует рассматривать как инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности.

## Концепции регулирования бюджета

**А. Ежегодно балансируемый бюджет.** До «Великой депрессии» 30-х годов ежегодно балансируемый бюджет общепризнанно считался желанной целью государственных финансов. Но ежегодно балансируемый бюджет в основном исключает фискальную деятельность государства как антициклическую и стабилизирующую силу.

**Ежегодно балансируемый бюджет должен: 1) либо увеличить ставки налога; 2) либо сократить государственные расходы; 3) либо использовать сочетание этих двух мер.** Проблема заключается в том, что все эти меры являются сдерживающими по своему характеру; каждая из них еще больше сокращает, а вовсе не стимулирует совокупный спрос. Аналогично, ежегодно балансируемый бюджет будет вызывать ускорение инфляции. Как только в процессе инфляции повышаются денежные доходы, автоматически возрастают налоговые поступления. Для того чтобы ликвидировать грядущие бюджетные излишки, правительство в этой ситуации должно: 1) или снизить ставки налога; 2) или увеличить правительственные расходы; 3) или использовать сочетание обоих подходов. Ясно, что использование любого из этих трех подходов усилит инфляционное явление в экономике.

Итак, ежегодно балансируемый бюджет не является экономически нейтральным; такая политика является про-, а не антициклической.

«Консервативные» экономисты выступили в поддержку бюджета, балансируемого на ежегодной основе, думая при этом больше всего не об опасностях дефицитов и растущего государственного долга как таковых, а о том, что, с их точки зрения, ежегодно балансируемый бюджет абсолютно необходим для того, чтобы ограничить нежелательное и неэкономичное расширение государственного сектора. Бюджетные дефициты, с их точки зрения, являются яркой демонстрацией политической безответственности.

Дефициты позволяют политическим деятелям дарить обществу выигрыши, связанные с ростом правительственных программ расходов, избегая при этом сопутствующих этим программам издержек в виде уплаты более высоких налогов. Другими словами, эти «фискальные консерваторы» считают, что правительственные программы имеют тенденцию расти быстрее, чем следовало бы, потому что общественная оппозиция этому росту намного меньше, когда он финансируется за счет роста дефицита, а не роста налогов.

Экономисты консервативного направления и соответствующие политические деятели хотели бы иметь законодательство или конституционную

поправку, внедряющую сбалансированный бюджет с целью замедлить рост правительственных программ. Они рассматривают рост дефицитов как проявление более фундаментальной проблемы — посягательства правительства на само существование частного сектора.

**Б. Балансируемый бюджет на циклической основе. Идея бюджета, балансируемого на циклической основе, предполагает, что правительство реализует антициклическую политику и в то же время балансирует бюджет. В этом случае бюджет не должен балансироваться ежегодно. Достаточно, чтобы он был сбалансирован в ходе экономического цикла.**

Логическое обоснование этой концепции бюджета достаточно простое. Для того чтобы противостоять спаду, правительство должно снизить налоги и увеличить расходы, т.е. сознательно вызывая дефицит. В ходе последующего инфляционного подъема необходимо повысить налоги и урезать правительственные расходы. Возникающее на этой основе положительное сальдо бюджета может быть использовано на покрытие федерального долга, возникшего в период спада. Таким образом, правительственные фискальные действия должны создать позитивную антициклическую силу, и правительство даже при этом условии может сбалансировать бюджет, но не на ежегодной основе, а за период в несколько лет.

Ключевая проблема данной концепции бюджета состоит в том, что подъемы и спады в экономическом цикле могут быть неодинаковы по глубине и длительности и, следовательно, задача стабилизации вступает в противоречие с задачей сбалансирования бюджета в ходе цикла. Например, длительный и глубокий спад, за которым следует короткий и скромный период процветания, будет означать появление большого дефицита в период спада, маленького или никакого положительного сальдо в период процветания и, следовательно, циклического дефицита бюджета.

### **Государственные расходы и их структура**

**Государственные расходы** — расходы, производимые государством с целью создания нормальных условий для повседневного проживания населения и частной предпринимательской деятельности.

Государство сталкивается с такими социально-экономическими проблемами, решать которые приходится «всем миром». Существенное отличие государственных расходов от частных состоит в том, что правительственные решения в конечном счете носят политический характер. Количество товаров и услуг в экономике в целом ограничено. Поэтому правительство вынуждено соразмерять возможности и желания, всякий раз спрашивая себя: сколько можно выделить Министерству культуры, сколько на развитие общего и профессионального образования, здравоохранения, хватит ли средств на поддержку местных органов власти, можно ли сокращать взносы предприятий на социальное обеспечение?

В наши дни государственные расходы в развитых странах составляют от 30 до 45% ВВП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. Направления государственных расходов также изменились. Раньше они направлялись на поддержание правопорядка и законности, а сейчас — на решение социально-экономических проблем. Об этом мы и поговорим.

Государственные расходы по назначению можно разделить на несколько больших групп:

- 1) национальная оборона — расходы на содержание армии;
- 2) внутренняя безопасность — полиция, судебная-правовая система и пожарная охрана;
- 3) социальные выплаты — образование, пенсии и пособия по болезням и безработице;
- 4) экономическая политика — субсидии предприятиям, районам особого благоприятствования, подготовка кадров и государственное предпринимательство;
- 5) выплата процента по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб.

Это структура государственных расходов в целом. В то же время, исходя из деления государственного бюджета на три части: федеральные, республиканские (в США бюджеты штатов) и местные органы власти.

*Основные статьи федеральных расходов:*

- 1) национальная оборона, или поддержание боеготовности страны, и внутренняя безопасность;
- 2) социальные выплаты (защита доходов), или расходы на множество программ по поддержанию уровня доходов, кото-

рые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, нуждающимся в медицинской помощи, семьям без кормильца и т.д.;

3) экономическая помощь республикам и местным органам власти, или так называемая политика федерализма;

4) выплата процента по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб, гранты местным властям. В последние годы в развитых странах крупнейшая из этих статей — статья расходов по выплате процента по государственному долгу в связи с ростом размера самого государственного долга и величины процентной ставки.

*Основные статьи республиканских расходов и местных органов власти:* расходы на образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, автомагистрали, а также расходы на обычные функции государства: поддержание порядка и внутренняя безопасность.

Государству приходится платить не только за блага разового пользования, но и за долгосрочные блага. Разовые блага связаны с регулярными платежами, и поэтому их закупку надо оплачивать из регулярных поступлений. Капитальные расходы — расходы на строительство дорог, кредитование государственных предприятий и содержание университетских зданий — справедливее финансировать за счет государственных займов, хотя выплата долга частично ляжет и на будущие поколения их пользователей.

Вопрос: как же может правительство осуществлять расходы? Ответ один: с помощью собственных доходов. Из чего складываются доходы государства? Рассмотрим данный вопрос.

### **Доходы государства: общая характеристика**

**Доходы государства — часть национального дохода, или ЧНП, которая сосредоточивается в руках государства за счет налогов и неналоговых поступлений.**

*Налоги* на 75% и более формируют доход государственного бюджета.

*Неналоговые поступления* (доходы от государственных предприятий, проценты по выданным кредитам, рентные платежи, займы, лотереи и т.д.) формируют оставшуюся часть бюджета. Заметим: в России с 1992 г. часть доходов бюджета

составляют поступления от приватизации — продажи активов, находившихся в собственности государства.

Дадим более полную характеристику налогов.

Налоги государство взимает как на уровне федерации, регионов, так и местных органов власти (округа, муниципалитеты, районы и т.д.).

**Федеральные налоги и сборы** устанавливаются Налоговым кодексом РФ. Они обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

**Налоги и сборы субъектов Российской Федерации (региональные)** — это налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым кодексом РФ и законами субъектов, вводимые в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ.

**Местные налоги и сборы** — это устанавливаемые Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления налоги и сборы, вводимые в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

Особое место среди налогов до 1 января 2010 г. занимал **единый социальный налог (взносы)** — налог, зачисляемый в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования РФ. Он был предназначен для мобилизации средств населения с целью реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь. Введен с 1 января 2001 г. в соответствии с Налоговым кодексом РФ. С 1 января 2010 г. заменен на страховые взносы в ПФР, ФСС России, ФФОМС и ТФОМС.

### Прямые и косвенные налоги

В зависимости от методов сбора налоги делятся на прямые и косвенные.

**Прямые налоги** — это налоги, которые плательщик непосредственно (прямо) выплачивает из своего дохода налоговой службе или местным органам власти.

### *Прямые налоги: их структура.*

1. Личный подоходный налог (*income tax*) — налог, взимаемый с личных доходов домохозяйств и предприятий, не входящих в корпорации; он является основным элементом налоговой системы в рыночной экономике.

2. Налог на заработную плату — налог, взимаемый как с работодателей, так и с лиц наемного труда. Он представляет собой страховой взнос, выплачиваемый в рамках планов обязательного страхования, например страхования старости, государственной программы бесплатной медицинской помощи, предусмотренных существующим законодательством о социальном обеспечении. Размер облагаемого дохода определяется правительством. Так, в России установлен размер налога в 13%. Надо отметить, что по сравнению с другими развитыми странами — это самая низкая ставка налогов. Например, в Великобритании налогообложение производится по базисной ставке 25%.

3. Налог на прибыль корпораций (*corporation tax*). Вся величина прибыли (независимо от того, пошла ли она на выплату дивидендов) облагается по одной и той же ставке. Так, в Великобритании она составляет 33%. 20% этих сборов взимается авансом с акционеров при выплате им дивидендов, причем этот платеж засчитывается в общей сумме 33%-ного налога на прибыль корпораций (который всегда выплачивается с запозданием). У акционеров этот налог оформляется как «налоговый кредит» и возвращается им в том случае, если их доходы слишком малы и не подлежат обложению более высоким подоходным налогом.

4. Налог на наследство (*inheritance tax*) и прочие налоги. Налог на наследство облагаются как прижизненные дары, так и наследства по завещанию. К прочим налогам относят гербовые сборы по финансовым контрактам, лицензии на вождение автомобилей и налог на доход от продажи бензина. Налог местного совета и единый налог на предприятия также могут быть отнесены к категории прямых налогов. Поимущественный налог, налог на наследство, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешения — это налоги, которые взимают местные органы власти.

Величина прямых налоговых сборов, как правило, устанавливается отдельно для каждого плательщика.

Прямые налоги дают большую часть налоговых поступлений. Основной недостаток прямых налогов заключается в том,

то они способны парализовать стимулы и инициативу экономических агентов, если ставки налогообложения будут слишком велики. Это становится особенно важным, когда речь идет о повышении прямых налогов. Высокие ставки подоходного налога могут побудить налогоплательщика искать разные способы уклонения от их уплаты. Например, получить «доход» в форме сокращения рабочего времени и роста свободного времени, отказа от переподготовки или стремления продвинуться по службе. В то же время, если человеку предстоит осуществлять фиксированные платежи (выкуп взятого во временную аренду имущества, платежи по закладным, страховые премии), то при повышении налогов он, вероятно, станет работать больше, чтобы расплатиться по своим обязательствам.

Высокие прямые налоги негативно сказываются на уровне предприимчивости и экономической эффективности. Сглаживая разницу в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных рабочих, государство рискует сократить стимулы к повышению квалификации. Со своей стороны и предприниматели лишь тогда пойдут на риск открытия своего дела, когда почувствуют, что вознаграждение после уплаты налогов будет достаточным.

И, наконец, высокие налоги на прибыль к тому, что неэффективное предприятие снимает с себя часть ответственности за свои недостатки. Ведь чем меньше доходы, тем ниже налоги, а общественные издержки неэффективной работы предприятий приходится покрывать правительству. Однако *наряду с прямыми взимаются и косвенные налоги.*

*Косвенные налоги — это налоги с продаж, акцизные сборы, налог на имущество.*

Если *прямые* налоги составляют большую часть доходов федерального бюджета, то *косвенные* налоги составляют значительную часть доходов местных органов власти.

Косвенные налоги включаются в розничную цену, и соответственно увеличивая ее, перекладываются на конечного потребителя.

*Косвенные налоги: их структура.*

1. Налоги с продаж.

2. Акцизные сборы на продукты. Налоги с продаж и акцизные налоги — различие между ними заключается в сфере дей-

ствия налога. Налоги с продаж распространяются на широкий диапазон продукции, в то время как акцизные налоги охватывают небольшой, избранный, перечень товаров, произведенных внутри страны (например, спиртные напитки, табак, услуги игорных домов).

3. Таможенные сборы, взимаемые с товаров, импортированных из зарубежных стран.

Косвенные налоги бывают специальными — они постоянны по величине, независимо от цены блага, или взимаются пропорционально его стоимости — это налог на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость — НДС (*VAT — Value Added Tax*) вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке.

Такие блага, как продукты питания, дома, книги, газеты, поездки на общественном транспорте, лекарства, прописанные врачами, и некоторые другие, *не подлежат обложению НДС*. Продавцы этих конечных благ не платят налога сами и имеют право потребовать от поставщиков промежуточной продукции возмещения стоимости НДС в цене ее покупки. Другие блага (например, жилье и медицинские услуги) «освобождаются» (*exempt*) от обложения налогом. В этом случае НДС не налагается на конечного продавца, который, однако, не имеет права требовать возмещения стоимости налога, уплаченного промежуточными поставщиками. Так, домовладелец, получающий рентную плату за сдачу внаем своего дома, не платит этот налог с рентного дохода, но не вправе требовать возврата величины НДС в счете от строительной фирмы, которая отремонтировала его дом.

Основное достоинство НДС — широкая налоговая база: поступления от этого налога почти пропорциональны потребительским расходам. Кроме того, его действие распространяется на большинство потребительских благ и гораздо меньше изменяет оптимальный потребительский выбор, чем выборочные косвенные налоги.

Основной недостаток НДС — обложение всех расходов носит регрессивный характер, так как НДС забирает в бюджет тем большую долю доходов индивида, чем ниже сами эти доходы. Налоговое бремя ложится прежде всего на наименее обеспеченных членов общества, что говорит не в пользу косвенного

обложения. Для компенсации этого эффекта потребление ряда благ первой необходимости не подлежит обложению НДС.

Косвенные налоги обеспечивают устойчивые и оперативные поступления в бюджет; к тому же их можно быстро менять в соответствии с требованиями государственной политики. Вместе с тем регрессивный характер косвенных налогов частично нейтрализует эффект перераспределения доходов при помощи прямых налогов.

### Налоги: регрессивный, пропорциональный и прогрессивный

*Налоги можно классифицировать в соответствии с тем, какая доля личного дохода подлежит отчислению в пользу государства.* В этой связи различают следующие виды налогов (рис. 33.1):

1. **Прогрессивный налог** — это налог, средняя ставка которого повышается по мере возрастания дохода. Такой налог предполагает не только большую абсолютную сумму, но также и более значительную долю взимаемого дохода по мере роста дохода.

2. **Регрессивный налог** — это налог, средняя ставка которого понижается по мере роста дохода. Такие налоги требуют все меньшей части дохода при его увеличении. Регрессивный налог может приносить большую абсолютную сумму, а может и не приводить к росту абсолютной величины налога при повышении доходов.

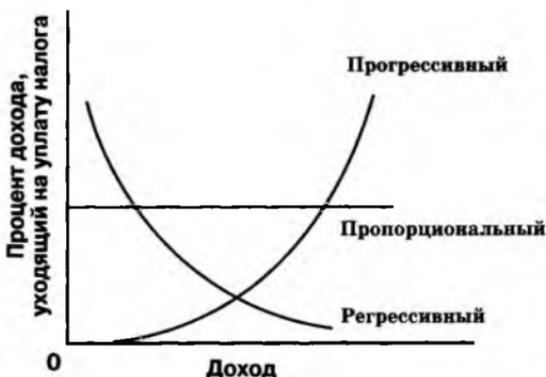


Рис. 33.1. Различие между регрессивным, пропорциональным и прогрессивным налогами

**3. Пропорциональный налог — это налог, средняя ставка которого остается неизменной, независимо от размеров дохода.**

**В общих чертах прогрессивные налоги — это те налоги, бремя которых наиболее сильно давит на богатых; регрессивные налоги наиболее тяжело ударяют по бедным.**

В большинстве стран взимается прогрессивный подоходный налог. Если налоговая система носит прогрессивный характер, т.е. размер налоговой ставки изменяется с учетом доходов конкретного индивида, то это позволяет гарантировать, что самое тяжелое бремя будут нести самые богатые плательщики. Прогрессивный характер прямых налогов усиливает также их роль как встроенных стабилизаторов экономической системы, что позволяет понижать совокупный спрос в периоды слишком сильных бумов. В этом их достоинство.

Практику прогрессивного обложения богатых людей обычно оправдывают тем, что закон убывающей полезности применим и к дополнительному доходу: изъятие дополнительного дохода у хорошо оплачиваемого налогоплательщика нанесет ему меньший ущерб, чем небогатому человеку.

Таким образом, с помощью налогов государство получает в свое распоряжение средства, необходимые для выполнения экономических и социальных функций, или прямого и косвенного регулирования — только через правительственные расходы и налогообложение. Через механизм налоговой политики и трансфертных платежей государство может регулировать уровень экономической и социальной активности:

1) увеличение правительственных расходов при сохранении неизменных налогов и трансфертных платежей должно привести к увеличению совокупных расходов, объема производства и занятости;

2) при данном уровне правительственных расходов сокращение налогов или увеличение трансфертных платежей должно увеличить доходы и тем самым стимулировать рост личных расходов. Напротив, при возникновении инфляции требуется противоположная политика правительства: необходимо сократить правительственные расходы, увеличить налоги и уменьшить трансфертные платежи.

## Налоговый мультипликатор

Мультипликатор государственных расходов, или мультипликатор Кейнса, представляет собой величину, обратную разнице между 1 и предельной склонностью к потреблению, т.е.  $K = 1/1 - MPC$ , или предельной склонностью к сбережениям, т.е.  $K = 1/MPS$ . А что собой представляет налоговый мультипликатор?

Налоговый мультипликатор (*tax multiplier*) — это число ( $K$ ), на которое следует умножить изменение налоговых поступлений, чтобы получить результирующее изменение равновесного дохода:

$$\Delta Y = K \cdot \Delta T,$$

где  $\Delta Y$  — прирост дохода;

$K$  — мультипликатор;

$\Delta T$  — прирост налоговых поступлений.

Чтобы определить величину налогового мультипликатора, необходимо рассчитать величину  $MPC$  с учетом изменения величины налоговых ставок. Известно, что рост налоговой ставки сокращает доход и личное потребление ( $C$ ). В этой связи происходит уменьшение  $MPC$ , что приводит к увеличению разницы между 1 и  $MPC$ , т.е. знаменателя в формуле мультипликатора ( $1 - MPC$ ). Отсюда, величина налогового мультипликатора уменьшится, а значит, сократится и величина прироста равновесного национального дохода. При снижении налогов рассуждения надо производить с точностью наоборот. Но на практике снижение налогов происходит значительно реже, чем их рост. Поэтому пропадает целесообразность исследования данного явления более подробно. Нужно просто уяснить, что суть эффекта налогового мультипликатора (*tax multiplier effect*) заключается в раскрытии влияния изменений в чистом объеме налоговых поступлений на равновесный чистый национальный продукт, или национальный доход, т.е. повышение (снижение) ставки налогов выражается в уменьшении (увеличении) налогового мультипликатора.

Разница между государственными расходами и доходами покрывается за счет государственных займов.

## **Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами**

Государственные займы — разновидность кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком или кредитором.

По срокам погашения государственные займы подразделяются на:

- 1) *краткосрочные* займы (со сроком погашения до 1 года) — поступления от продажи казначейских векселей;
- 2) *среднесрочные* (со сроком погашения от 1 года до 5 лет);
- 3) *долгосрочные* займы — оформляются как продажа государственных ценных бумаг на срок от 5 лет.

Изначально краткосрочные займы использовались для покрытия кратковременных недостатков бюджетных средств, вызванных несовпадением расходов и налоговых поступлений во времени. По мере развития денежных рынков (и вследствие дешевизны краткосрочных кредитов по сравнению с долгосрочными) казначейские векселя постепенно стали основным инструментом государственных займов. Несмотря на их надежность, с этими ценными бумагами связан риск инфляционного обесценения, что уменьшает их привлекательность для институциональных инвесторов.

По видам доходности государственные займы подразделяются на *процентные* (их держатели получают твердый доход по фиксированной ставке) и *выигрышные* — доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения.

Государственные займы размещаются по подписке среди населения, через банки, посредством продажи на бирже и с аукциона.

По месту размещения государственные займы подразделяются на *внутренние* (в национальной валюте) и *внешние*, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика или какой-либо третьей страны).

Известны займы структурной адаптации — займы, предоставляемые Международным валютным фондом (МВФ) и Мировым банком (МБ) под программы, связанные с определенными условиями, в частности с требованиями либерализации цен,

ликвидации дефицита государственного бюджета и внешне-торгового дефицита, сокращения государственных расходов. Займы подобного рода имеют место в России в связи с проведением курса рыночных реформ. Ежегодная величина займов правительства добавляется к государственному долгу — общей сумме задолженности государства.

### Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним

**Государственный долг** — это общая накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов федерального правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране за определенный период времени. Он бывает двух видов: внутренний и внешний.

**Государственный внутренний долг** — задолженность федерального правительства гражданам и организациям своей страны.

**Государственный внешний долг** — задолженность собственной страны другим странам.

Государственный долг возникает в результате роста военных расходов, особенно в периоды экономических спадов, и политики сокращения налогов (как подоходных, так и с прибыли предприятий). Федеральный бюджет является прежде всего инструментом для достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Правительство не должно сомневаться, идя на введение любых дефицитов или излишков для достижения этой цели.

Уровень государственного долга требует осуществления ежегодных процентных платежей. Если не использовать прирост размеров долга, эти ежегодные выплаты процентов должны производиться из суммы налоговых поступлений. Такие дополнительные налоги могут погашать стремление брать на себя риск, стремление к инновациям, к инвестициям, к работе. Существование большого государственного долга может подрывать экономический рост. Отношение процентных платежей к размеру ВВП показывает тот уровень налогообложения, который необходим для выплаты процентов по долгу. Поэтому некоторые экономисты обеспокоены тем фактом, что этот показатель резко увеличивается в последние годы.

Очевидно, что выплата процентов и суммы долга требует передачи части национального реального выпуска продукции в распоряжение других стран. Следует отметить, что доля государственного долга, приходящаяся на иностранных кредиторов, увеличивается в последние годы во всех странах. Это повод для серьезного беспокойства, особенно для России.

Может ли государство перенести реальное экономическое бремя своего долга на плечи будущих поколений или оставить будущим поколениям меньшие по размерам основные производственные фонды — так, скажем, меньшую «национальную фабрику»? Эта возможность связана с эффектом вытеснения, который определяется тем, что дефицитное финансирование увеличивает ставки процента и, следовательно, сокращает инвестиционные расходы. Если это будет происходить, последующие поколения унаследуют экономику с уменьшенным производственным потенциалом, и, следовательно, при прочих равных условиях, уровень жизни будет ниже, чем в других случаях.

### **Бюджетный дефицит и методы борьбы с ним** **и ростом государственного долга**

Государственный бюджет РФ, начиная с 2002 г., сводится с профицитом. Этот излишек возникает за счет высоких мировых цен за баррель нефти. Если «нефтяная» цена упадет ниже заложенной при расчете доходов государственного бюджета, то профицита может и не быть. В экономике же развитых стран бюджетный профицит встречается значительно реже, чем бюджетный дефицит.

В этой связи необходимо сосредоточить внимание на проблемах, связанных с бюджетным дефицитом.

*Крупные дефициты подталкивают вверх ставки процента. Это:*

- а) вызывает вытеснение частного инвестирования, как бы сталкивая экономику на путь замедленного роста в долгосрочном плане;
- б) делает финансовые инвестиции более привлекательными;
- в) обуславливает сокращение экспорта и рост импорта;
- г) сдерживает развитие внутренней экономики.

Эта цепочка следствий дает возможность понять внутренний ход развития экономики, связанной с бюджетным дефицитом.

Важно отметить, что в развитых странах ежегодные бюджетные дефициты имеют место в условиях относительно мирной экономики, которая функционирует близко к уровню полной занятости.

С социально-экономических позиций государственный долг является бременем для каждой страны. Почему? Ответ: за внешний долг, как за любой другой, обязательно наступает время выплаты процентов и самой суммы внешнего долга. Это означает передачу части национального дохода в распоряжение других стран. Тем не менее в последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним, увеличиваются.

Проблемы, связанные с государственным долгом, заключаются в том, что выплаты процентов по государственному долгу:

- 1) увеличивают неравенство в доходах;
- 2) требуют повышения налогов, которые могут подорвать действие экономических стимулов;
- 3) вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж;
- 4) увеличивают ставки процента и вытесняют частные инвестиции.

*К методам борьбы с бюджетным дефицитом и государственным долгом относятся:*

- а) принятие ежегодно сбалансированного государственного бюджета;
- б) увеличение доходной части бюджета за счет установления новых федеральных налогов или введения более высоких ставок действующих налогов;
- в) использование методов разумной приватизации экономики посредством продажи государственных активов;
- г) выход правительства на мировой рынок капиталов с целью получения дополнительных средств;
- д) сокращение военных расходов.

### **Бюджетная система Российской Федерации**

Бюджетная система Российской Федерации состоит из трех уровней:

*первый уровень* — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

*второй уровень* — бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

*третий уровень* — местные бюджеты.

Консолидированный бюджет Российской Федерации составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к ведению субъекта РФ. Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Консолидация бюджетов подразумевает их объединение по отдельным статьям с исключением взаимных операций (дотаций, субвенций, взаимных расчетов и т. д.) между бюджетами всех уровней бюджетной системы РФ (федеральным бюджетом, бюджетом субъекта РФ, местными бюджетами) и не предполагает простого арифметического сложения.

## Глава 34

### НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ

*Неоклассический синтез: определение. Основные различия: кейнсианцы и монетаристы. Скорость обращения денег и уровень дохода: монетаристы:  $V$  — стабильна; кейнсианцы:  $V$  — нестабильна. Теория рациональных ожиданий*

#### Неоклассический синтез: определение

**Взаимодействие денежного анализа и анализа дохода представляет собой новый уровень экономического анализа или так называемый неоклассический синтез. Он осуществляется с целью обеспечения не только стабильной, но и прогрессирующей экономики.**

Рассмотрим как действуют кредитно-денежная и фискальная политика на уровень национального дохода.

Кредитно-денежная политика воздействует на инвестиции, а инвестиции на уровень дохода, т.е. рост денежной массы ве-

дет к падению ставки ссудного процента, что вызывает рост инвестиций и соответственно рост дохода. Эта цепочка отношений раскрывает влияние кредитно-денежной политики на определение уровня дохода.

Фискальная политика воздействует на налоги, а изменение условий взимаемых налогов непосредственно влияет на уровень дохода. Чтобы увеличить ЧНП фискальные власти снижают налоги: это дает населению дополнительный доход на потребление, т.е. люди будут больше потреблять, а рост потребления неизбежно приведет к росту дохода (ЧНП).

В свою очередь, изменение уровня дохода влияет на кредитно-денежную и фискальную политику. Рассмотрим разные точки зрения на данную проблему.

### **Основные различия: кейнсианцы и монетаристы**

Кейнсианцы убеждены, что: 1) капитализм страдает врожденными пороками. Они утверждают, что капитализм лишен механизма, обеспечивающего экономическую стабильность; 2) государство может и должно играть активную роль в стабилизации экономики; 3) фискальная и кредитно-денежная политика необходима для смягчения резких экономических подъемов и спадов, которые в противном случае будут сопровождать развитие капитализма.

Монетаристы считают, что: 1) рынки в достаточной мере конкурентны и 2) система рыночной конкуренции обеспечивает высокую степень стабильности. Идеиные корни монетаризма уходят в классическую экономическую теорию, согласно которой обеспечиваемая рыночной конкуренцией гибкость цен и ставок заработной платы ведет к тому, что колебания совокупных расходов воздействуют на цены продукции и ресурсов, а не на уровень производства и занятости. Таким образом, монетаристы утверждают, что рыночная система, если она не подвергается государственному вмешательству в функционирование экономики, обеспечивает значительную макроэкономическую стабильность. Проблема, с точки зрения монетаристов, состоит в том, что закон о минимальной ставке заработной платы, законодательная деятельность в интересах профсоюзов, поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию,

законодательство о монополиях в интересах бизнеса и другие мероприятия государства усиливают негибкость в плане понижения цен и заработной платы. Иначе говоря, система свободного рынка способна обеспечить стабильность, а государственное вмешательство вопреки своим благим намерениям подрывает эту способность. Кроме того, монетаристы считают, что государство своими неуклюжими и непродуманными попытками стабилизировать экономику с помощью фискальной и кредитно-денежной политики способствует нестабильности системы, усиливает циклические колебания.

Учитывая сказанное, неудивительно, что монетаристы являются яркими сторонниками *laissez faire*, или свободного рынка. Государственное управление считается бюрократическим, неэффективным, вредным для индивидуальной инициативы и содержащим нередко политические ошибки, которые дестабилизируют экономику. По их мнению, централизованное государственное управление неизбежно подавляет свободу человека. Государственный сектор должен быть как можно меньше. Таким образом, *взгляды кейнсианцев и монетаристов на частный и государственный секторы почти диаметрально противоположны*. С точки зрения кейнсианцев нестабильность частных инвестиций обуславливает нестабильность экономики. Государство играет положительную роль, применяя соответствующие меры. С точки зрения монетаристов государство оказывает вредное влияние на экономику. Государство создает негибкость, которая ослабляет способность рыночной системы обеспечивать значительную стабильность; оно проводит фискальные и кредитно-денежные мероприятия, которые, хотя и имеют благую цель, вызывают ту самую нестабильность, для борьбы с которой они предназначены.

Как кейнсианская теория, так и монетаризм основывают свой анализ на специальных уравнениях.

Кейнсианская теория делает упор на совокупных расходах и их компонентах. Основополагающее кейнсианское уравнение:

$$C + I + G + X_n = \text{ЧНП.}$$

**Суть теории заключается в том, что совокупные расходы равны общей стоимости проданных товаров и услуг.**

**Монетаристы, как следует из названия, делают упор на деньгах. Основопологающим уравнением монетаризма является уравнение обмена:**

$$MV = PQ,$$

где  $M$  — предложение денег;  $V$  — скорость обращения денег в кругообороте доходов, т.е. среднее количество раз, которое доллар тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года;  $P$  — уровень цен или, точнее, средняя цена, по которой продается каждая единица физического объема производства;  $Q$  — физический объем производственных товаров и услуг. Название «уравнение обмена» вполне понятно. Левая часть уравнения ( $MV$ ) представляет собой общее количество расходов покупателей на приобретение производственных благ, тогда как правая часть ( $PQ$ ) представляет собой общую выручку продавцов этого объема.

Следует подчеркнуть, что как кейнсианский, так и монетаристский подходы полезны и помогают понять макроэкономическую теорию. Действительно, кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Согласно монетаристскому подходу общие расходы есть не что иное, как предложение денег, умноженное на скорость их обращения.  $MV$  является монетаристским эквивалентом  $C + I_n + G + X$ . Коль скоро  $MV$  есть общая сумма затрат на готовые товары в год, она должна быть равна номинальному ЧНП. Номинальный ЧНП представляет собой сумму физического объема производства различных товаров и услуг ( $Q$ ), умноженную на соответствующие им цены ( $P$ ), т.е.  $ЧНП = PQ$ . Таким образом, мы можем заменить кейнсианское уравнение  $C + I + G + X_n = ЧНП$  в номинальном выражении на монетаристское уравнение обмена  $MV = PQ$ . По существу, эти два подхода являются двумя взглядами на одно и то же. Тем не менее по-прежнему стоит принципиальный вопрос: какая макроэкономическая теория точнее отображает действительность и, следовательно, является лучшей основой экономической политики?

В кейнсианском уравнении деньгам отводится второстепенная роль. Кейнсианская концепция кредитно-денежной политики включает довольно длительный передаточный механизм, который изображен на схеме 34.1, а. Из схемы видно, что изменение кредитно-денежной политики изменяет предложение денег в стране. В свою очередь, изменение денежного предложения воздействует на процентную ставку, влияя тем самым на уровень инвестиций. Если первоначально экономика работает не на полную мощность, изменения в инвестициях влияют

на номинальный ЧНП ( $PQ$ ) посредством изменения реального объема производства ( $Q$ ) через эффект мультипликатора. Если же экономика достигает полной занятости, изменения в инвестициях воздействуют на номинальный ЧНП через изменение уровня цен ( $P$ ).

Схема 34.1

### Альтернативные взгляды на передаточный механизм кредитно-денежной политики



а — кейнсианский передаточный механизм кредитно-денежной политики;

б — монетаристский передаточный механизм кредитно-денежной политики

Как утверждают кейнсианцы, в этой цепи причинно-следственных связей много слабых звеньев, в результате чего кредитно-денежная политика оказывается надежным и менее действенным по сравнению с фискальной политикой средством стабилизации. Вспомним некоторые недостатки кредитно-денежной политики. Например, кредитно-денежная политика будет относительно пологой, а кривая спроса на инвестиции относительно крутой. Далее, возможно, нестабильное смещение кривой спроса на инвестиции, при котором влияние изменения процентной ставки на инвестиционные расходы не проявится или ослабнет. Не будет особенно эффективна политика дешевых денег и в том случае, если банки и другие депозитные учреждения не стремятся давать ссуды или население не проявляет желания брать кредиты.

Объясняя, как изменение денежного предложения влияет на номинальный ЧНП, кейнсианцы подчеркивают роль процентных ставок и инвестиционных расходов. В отличие от них монетаристы считают, что изменение денежного предложения

непосредственно воздействует на совокупный спрос и, следовательно, на номинальный ЧНП.

Монетаристы убеждены, что кредитно-денежная политика определяет уровень экономической активности в гораздо большей степени, чем считают кейнсианцы. Монетаристы видят в денежном предложении единственный важнейший фактор, определяющий уровень производства, занятости, цен. Они предлагают отличную от имеющейся в кейнсианской модели цепь причинно-следственных связей между предложением денег и уровнем экономической активности. Вместо ограничения сферы влияния роста денежной массы покупкой облигаций и последующим падением процентной ставки, теоретические рассуждения монетаристов проистекают из того, что расширение денежного предложения повышает спрос на все виды активов — реальных или финансовых, — а также на текущий объем производства. Следовательно, в условиях полной занятости цены на все факторы возрастут. Кроме того, монетаристы считают скорость обращения денег стабильной — в том смысле, что ее колебания невелики, и она не изменяется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения. Значит, изменения денежного предложения оказывают предсказуемое воздействие на уровень номинального ЧНП ( $PQ$ ).

Монетаристы полагают, что, хотя изменение  $M$  может вызвать краткосрочные изменения в реальном объеме производства и занятости, поскольку рынок приспособливается к этому изменению, в длительной перспективе изменение  $M$  воздействует на уровень цен. Монетаристы считают частно-предпринимательскую экономику внутренне устойчивой и стремящейся к объему производства на уровне полной занятости. Конкретный уровень этого объема производства при полной занятости зависит от таких «реальных» факторов, как количество и качество труда, капитала, земли и технологии. Здесь нам важно отметить, что если  $Q$  в условиях полного использования мощностей постоянен, то изменения  $M$  приведут к изменениям  $P$ .

Монетаризм исходит из того, что передаточный механизм проще и гораздо яснее, чем предполагает кейнсианская модель. Монетаристский передаточный механизм схематически изображен на схеме 34.1, б. На диаграмме показано, что изменение предложения денег рассматривается монетаристами

в качестве фактора, непосредственно влияющего на изменение совокупного спроса, который изменяет номинальный ЧНП. Как мы знаем из предшествующего анализа, монетаристы считают, что изменения денежного предложения влияют на все компоненты совокупного спроса, а не только на инвестиции. Кроме того, с точки зрения монетаристов изменение совокупного спроса влияет на номинальный ЧНП в длительной перспективе преимущественно через изменение уровня цен, а не через изменение реального уровня производства.

**Скорость обращения денег и уровень дохода:**  
**монетаристы:  $V$  — стабильна;**  
**кейнсианцы:  $V$  — нестабильна**

Чем подкрепляют монетаристы свой тезис о стабильности? Они утверждают, что люди предъявляют довольно стабильный спрос на деньги для покупки объема текущего производства по сравнению с другими финансовыми и реальными активами и расходами. Факторы, определяющие количество денег, которое хотят иметь частные лица и предприятия в каждый данный момент, не зависят от денежного предложения. И самое главное — количество денег, которое население желает иметь, определяется уровнем номинального ЧНП.

По мнению кейнсианцев, скорость обращения денег изменчива и непредсказуема. Эту точку зрения легко понять, если вспомнить кейнсианскую концепцию спроса на деньги. Кейнсианская позиция состоит в том, что деньги требуются не только для заключения сделок, но и для владения ими в качестве активов. Деньги, на которые предъявляется спрос для сделок, будут «активными» деньгами, т.е. деньгами, которые переходят из рук в руки и обращаются в потоке доходов-расходов.

С точки зрения кейнсианцев скорость обращения денег изменяется: прямо пропорционально ставке процента и обратно пропорционально предложению денег. Если это так, то стабильная связь между  $M$  и номинальным ЧНП, которую предлагает монетаристский передаточный механизм, отсутствует, так как  $V$  изменяется с изменением  $M$ .

Другими словами, кейнсианцы утверждают, что на самом деле цепь причинно-следственных связей идет скорее по на-

правлению от совокупных расходов к объему производства в стране и к денежному предложению, чем от денежного предложения к совокупному спросу и объему производства в стране, как заявляют монетаристы.

### Теория рациональных ожиданий

Наряду с кейнсианством и монетаризмом с середины 1970-х годов получила широкое распространение теория рациональных ожиданий (ТРО). Она пытается ответить на вопрос: должна ли стабилизационная политика быть дискретной, как предлагают кейнсианцы, или же основываться на правилах, как считают монетаристы?

**Теория рациональных ожиданий разделяет убеждение, что в экономике люди ведут себя рационально.** Рыночные субъекты собирают и осмысливают информацию при формировании ожиданий относительно вещей, представляющих для них денежный интерес. Если, например, владельцы ценных бумаг ожидают понижения цен на фондовой бирже, то в предвидении этого они продают свои паи. Рост предложений акций на рынке ведет к немедленному падению курса акций. Если потребители узнают о том, что ожидается рост цен на продовольствие в результате засухи, то они запасаются продовольственными товарами в преддверии скачка цен. Таким образом, ожидания вызывают расширение рыночного спроса, который, в свою очередь, обуславливает рост цен на продовольствие еще до того, как урожай собран.

Сторонники ТРО утверждают, **что люди не только понимают, как функционирует экономика, но и оценивают воздействие проводимой экономической политики на будущее экономики.** Иначе говоря, «рациональные» люди используют всю имеющуюся информацию о том, как функционирует экономика и как государство проводит экономическую политику. Это позволяет им предсказывать последствия изменений в экономике и соответствующим образом принимать решения, которые максимизируют их благосостояние. В этом суть рациональных ожиданий.

Но ТРО содержит и другой основополагающий момент, который обуславливает ее «новую классическую» специфику. Он

состоит в том, что подобно классической экономической теории, теория рациональных ожиданий исходит из предпосылки, согласно которой все рынки — как товаров, так и ресурсов — являются в высокой степени конкурентными. Поэтому ставки заработной платы и цены гибки одновременно в плане повышения и в плане понижения. В действительности ТРО идет дальше, предполагая, что новая информация быстро (а в некоторых случаях мгновенно) находит отражение на кривых спроса и предложения таких рынков, и потому равновесные цены и объемы производства быстро приспособляются к новым ситуациям (изменение технологии), рыночным потрясениям (засуха или крах нефтяного картеля ОПЕК) или к изменениям в государственной политике (неожиданный переход от политики дорогих к политике дешевых денег). Цены на товары и ресурсы высокоэластичны и быстро изменяются, когда потребители, предприниматели и владельцы ресурсов изменяют экономическое поведение под влиянием новой информации.

Согласно ТРО неэффективность политики обусловлена не политическими ошибками или неспособностью вовремя принимать решения, а реакцией людей на ожидаемые результаты этой политики. Монетаристы говорят, что дискретная политика не работает, поскольку руководящие кредитно-денежные учреждения не обладают достаточной информацией о временных лагах и т.п. Сторонники ТРО утверждают, что дискретная политика бесплодна, поскольку люди достаточно осведомлены о политических решениях и их последствиях. Монетаристы основывают свою аргументацию на «неосведомленности», вывод ТРО опирается на «знание».

Несомненно, что за последний десяток лет ТРО привлекло к себе большое внимание экономистов.

**Привлекательность ТРО объясняется двумя обстоятельствами:**

1) ТРО представляется концепцией, способной заполнить пробел, образовавшийся в результате того, что кейнсианство якобы не в силах объяснить и поправить с помощью политики положение, при котором инфляция и безработица существовали одновременно в 1970-х и начале 1980-х годов;

2) ТРО твердо опирается на теорию рынков, или, иначе говоря, на микроэкономическую теорию. Следовательно, ТРО стре-

мится установить связь между макро- и микротеориями, которую экономисты давно ищут. Однако в настоящий момент подавляющее большинство экономистов не согласны с ТРО.

В противоположность предсказаниям ТРО, имеется достаточно свидетельств воздействия экономической политики на реальный ВВП. Так, в период после Второй мировой войны, когда государство более активно проводило стабилизационную политику, наблюдались меньшие колебания реального объема производства, чем в предшествующие периоды. Придерживающиеся общепринятой точки зрения экономисты приводят исследования, которые показывают, что кредитно-денежная и фискальная политика действительно изменяют уровни производства и занятости, а не просто поглощаются уровнем цен, как полагает ТРО. Каково современное состояние макроэкономической теории?

*Во-первых*, кейнсианство, исторически выдвинувшееся в конце 1930-х годов на передний план, доминировало в макроэкономической теории и политике на протяжении 1950-х и вплоть до 1960-х годов. Затем в 1960-х и особенно в 1970-х годах ему был брошен вызов со стороны монетаризма.

*Во-вторых*, и кейнсианство, и монетаризм предлагают полезный анализ макроэкономики. Меньшее единодушие существует среди экономистов относительно правдоподобности ТРО.

*В-третьих*, сегодня немногие экономисты придерживаются крайнего кейнсианского взгляда, согласно которому «деньги не имеют значения», или противоположной монетаристской крайности, согласно которой «только деньги имеют значение». Иначе говоря, несмотря на важные различия между кейнсианством и монетаризмом, не следует упускать из виду тот основополагающий факт, что в обеих моделях деньги воздействуют на ЧНП в одинаковом направлении. Несомненно, что господствующее место принадлежит неоклассическому синтезу.

Расхождения между кейнсианской и монетаристской позициями по ряду принципиальных моментов состоят в следующем:

**Основополагающие различия.** С кейнсианской точки зрения рыночная система в основном неконкурентна и поэтому подвержена макроэкономической нестабильности. Для исправления этого недостатка нужна активная политика стабилизации с упо-

ром на фискальные меры. С монетаристской точки зрения рынки обладают высокой степенью конкурентности и обеспечивают макроэкономическую стабильность. Монетаристы склоняются к политике большей свободы предпринимательства.

**Аналитическая основа.** Для кейнсианцев основным фактором, определяющим реальный объем производства, занятости и уровня цен, являются совокупные расходы. Следовательно, их основное уравнение:  $C + I_n + X_n + G = \text{ЧНП}$ . Компоненты совокупных расходов определяются множеством факторов, которые по большей части не зависят от предложения денег. Монетаризм сосредоточился на уравнении обмена  $MV = PQ$ . Поскольку скорость обращения денег ( $V$ ) в принципе стабильна, основным фактором, определяющим физический объем производства и занятости ( $Q$ ) и уровень цен ( $P$ ), выступает предложение денег  $M$ .

**Фискальная политика.** Кейнсианская позиция состоит в том, что коль скоро: а) государственные расходы являются составной частью совокупных расходов и б) изменения в налогообложении оказывают прямое и существенное воздействие на потребление и капиталовложения, фискальная политика является мощным стабилизационным инструментом. Монетаристы утверждают, что воздействие фискальной политики слабо и неопределенно.

В частности, пока дефицитные расходы не покрываются расширением денежного предложения, они поднимают процентную ставку и тем самым вытесняют частные инвестиции.

**Кредитно-денежная политика.** Кейнсианцы утверждают, что кредитно-денежная политика осуществляется через длинный передаточный механизм, в который вводят касающиеся кредитно-денежной политики решения, банковские резервы, процентную ставку, инвестиции и, наконец, номинальный ЧНП. Слабость каждого из звеньев механизма ограничивает эффективность и надежность кредитно-денежной политики. Деньги имеют значение, но управление ими посредством кредитно-денежной политики не столь действенное средство стабилизации, каким является фискальная политика. Говоря конкретнее, сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги с относительно крутой кривой спроса на инвестиции делает кредитно-денежную политику малоэффективной.

Монетаристы полагают, что относительная стабильность  $V$  указывает на достаточно надежную связь между денежным предложением и номинальным ЧНП. Однако они считают, что из-за: а) существования изменчивых временных лагов и б) ошибочного использования процентной ставки в качестве руководящего принципа политики применение дискретной политики для «точной настройки» экономики, скорее всего, обречено на неудачу. На практике кредитно-денежная политика дестабилизирует экономику. Поэтому монетаристы предлагают монетарное правило, согласно которому денежное предложение увеличивается в соответствии с долгосрочным ростом реального ЧНП.

## Глава 35

### ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

*Понятие теории экономического роста. Экономический рост: определение и измерение. Факторы экономического роста. Факторы, сдерживающие экономический рост. Модели экономического роста*

#### Понятие теории экономического роста

Теория экономического роста исследует влияние изменений основного капитала, численности рабочей силы и технического прогресса на экономическое развитие.

Современная экономическая теория базируется на четырех направлениях: инвестиционном (кейнсианском), монетаристском (фридманском), инновационном (шумпетерском) и корпоративном, способствующем появлению синергетического эффекта.

Инвестиционное направление впервые раскрыл английский экономист Дж.М. Кейнс в 1936 г. Он обосновал влияние изменения совокупного спроса в результате изменения инвестиционной компоненты на рост национального дохода (модель мультипликатора).

Во второй половине XX в. прямо противоположную позицию занял американский экономист М. Фридман. Он сделал акцент на роль денег в экономическом росте. В этой связи появилась монетаристская теория экономического роста.

Австрийский экономист Й. Шумпетер ключевую роль в экономическом росте отдавал инновациям.

Инновации — результат сознательно инициируемых изменений процесса производства под воздействием научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), нацеленных на эффективное использование ограниченных ресурсов и максимальное удовлетворение безграничных потребностей населения в новой продукции посредством выхода ее на рынок.

В настоящее время шумпетерское направление в теории экономического роста стало наиболее актуальным хотя работы Й. Шумпетера были написаны в начале XX в.

Сегодня важным фактором экономического роста является синергетический эффект, возникающий в результате сложения финансовых и материальных ресурсов участников крупных корпораций<sup>1</sup>. В этом аспекте на первый план выдвигаются не технологические, а организационно-управленческие инновации — инновации, направленные на изменение систем и методов управления экономикой на разных ее уровнях. Появление крупных корпораций, провоцирующих появление синергетического эффекта, способствует формированию инновационного капитала, расширению экономического пространства, снижению транзакционных издержек, а в целом — ускоренному экономическому росту.

### **Экономический рост: определение и измерение**

**Экономический рост** — количественная характеристика макроэкономической деятельности за определенный период времени (например, за год, 10 лет и т. д.). Он может быть измерен тремя способами:

- 1) увеличением реального ВВП за определенный период времени, например, за год;
- 2) увеличением реального ВВП на душу населения;
- 3) годовыми темпами роста ВВП в процентах.

Например, если реальный ВВП составлял 200 млрд долл. в прошлом году и 210 млрд долл. в текущем году, можно рассчитать темпы роста,

---

<sup>1</sup> Синергия (от греч. *synergia* — сотрудничество, содружество) — это реакция на комбинированное воздействие двух или нескольких организмов, характеризующихся тем, что это действие превышает действие, оказываемое каждым компонентом в отдельности.

вычитая из величины реального ВВП текущего года величину прошлогоднего реального ВВП и соотнести разность с величиной реального ВВП за прошлый год. В данном случае темпы роста составят

$$\frac{210 \text{ млрд долл.} - 200 \text{ млрд долл.}}{200 \text{ млрд долл.}} = 5\%.$$

Экономистами доказано, что если экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет; если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года. Какие же темпы роста ВВП должны быть в России, чтобы его удвоить к 2010 г.? Выполнима ли эта задача?

Особо следует подчеркнуть, что под экономическим ростом следует иметь в виду не просто увеличение ВВП в целом по стране, а изменение уровня благосостояния ее жителей. Именно экономический рост позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и соответственно увеличивать свободное время.

В экономическом анализе различают потенциальный и реальный ВВП. Потенциальный предполагает использование всех наличных ресурсов, а реальный — использование части наличных ресурсов. Если в экономике используются не все наличные ресурсы, то действительный выпуск оказывается ниже потенциального, т.е. экономика страны находится ниже кривой производственных возможностей. Состояние полной занятости ресурсов означает, что экономика страны находится на кривой производственных возможностей, тогда как экономический рост выражается в смещении самой кривой вверх и вправо. Отсюда, экономический рост — это долгосрочный процесс, заключающийся в том, что со временем увеличивается потенциальный уровень выпуска, соответствующий состоянию полной занятости.

В экономической теории разграничиваются понятия «экономическое развитие» и «экономический рост». Экономическое развитие охватывает динамику всей хозяйственной деятельности в долгосрочной перспективе. Оно отражает не только изменения в материальном производстве, но и в социальной сфере, т.е. определенные стадии изменения качественного состояния социально-экономических систем, их движение в направлении более полного удовлетворения интересов различных социальных слоев населения путем рационального управления имею-

щимися ресурсами. Экономическое развитие приводит к количественным и качественным изменениям условий жизни человека. Экономический рост — это количественная оценка экономического развития.

Почему экономический рост сам по себе обычно рассматривается как важная экономическая цель? Ответ очевиден. Увеличение общественного продукта в расчете на душу населения означает повышение уровня жизни. Рост реального продукта влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек. Ответ на поставленный вопрос может быть сформулирован и иным способом. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.

Экономический рост облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов. Экономический рост позволяет обществу более полно реализовывать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы.

Столь ли существенна разница между 5 и 3% экономического роста? Да, существенна, и весьма! Для России с ее огромным реальным ВВП разница между темпами роста в 3 и 5% выражается существенной суммой. Для населения очень бедной страны даже полупроцентное снижение в темпах экономического роста может означать голодную смерть. Кроме того, в течение ряда лет даже небольшие различия в темпах роста могут приобрести решающее значение.

Очевидно также, что экономический рост имеет более важное значение, чем стабильность. Например, предотвратив экономический спад, можно одновременно увеличить национальный доход, скажем, на 6%. Если же годовые темпы экономического роста составят 3%, то рост национального дохода на 6% будет достигнут за 2 года; и в дальнейшем те же темпы экономического роста обеспечат увеличение национального дохода на 6% каждые два года.

### Факторы экономического роста

**Экономический рост любой страны зависит от следующих основных факторов:**

- 1) количества и качества трудовых ресурсов;**
- 2) объема основного капитала;**

- 3) уровня развития техники и технологии;
- 4) системы управления производством;
- 5) количества и качества природных ресурсов.

Эти факторы делают рост производства физически возможным. Только доступность большого количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта. В то же время эти факторы обеспечивают не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот, но и наиболее эффективную их утилизацию, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

Факторы, влияющие на экономический рост, взаимосвязаны. Например, безработица обычно замедляет темпы накопления капитала, а также рост расходов на научные исследования. И наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и капиталовложения могут стать главной причиной безработицы.

Общее представление о взаимодействии всех этих факторов может дать кривая производственных возможностей (рис. 35.1).



Рис. 35.1. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Экономический рост определяется смещением кривой производственных возможностей вправо, т.е. от  $AB$  к  $CD$ . Рост количества и качества ресурсов и совершенствование технологии обеспечивают возможность такого сдвига; полная занятость и оптимальное распределение ресурсов существенны для его реализации.

Возможность экономики полностью реализовать свой производственный потенциал ограничивается факторами спроса и предложения. Имеется в виду, что прирост производственного потенциала реализуется, только если:

- 1) совокупные расходы увеличиваются в степени, достаточной для поддержания полной занятости;
- 2) дополнительные ресурсы эффективно используются, с тем чтобы обеспечить максимально возможное увеличение выпуска продукции.

При всем значении фактора спроса на ресурсы основное внимание в обсуждении проблем экономического роста уделяется

факторам предложения. Схема 35.1 дает нам влияния факторов, определяющих динамику реального продукта:

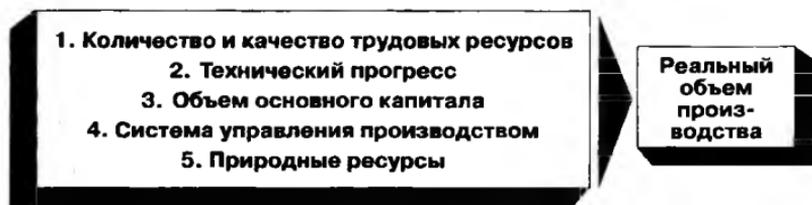
Эта схема показывает, что увеличение реального продукта и дохода может осуществляться двумя основными способами: путем вовлечения большего объема ресурсов и путем более производительного их использования.

Реальный ВВП можно представить как результат умножения трудозатрат на производительность труда.

Что определяет количество отработанных часов? И от чего зависит производительность труда? Из схемы 35.1 следует, что величина трудозатрат зависит от численности занятых и от продолжительности рабочей недели. В свою очередь, численность занятых зависит от численности населения в трудоспособном возрасте и уровня вовлеченности рабочей силы в производство, т.е. от доли трудоспособного населения, которое реально занято производством. Средняя рабочая неделя определяется правовыми и институциональными факторами, а также коллективными договорами.

Схема 35.1

#### Факторы, определяющие динамику реального продукта



Производительность труда находится под воздействием таких факторов, как профессионализм, технический прогресс, фондовооруженность, качество рабочей силы и эффективность распределения и управления различными ресурсами. Другими словами, производительность труда увеличивается по мере улучшения здоровья, профессиональной подготовки, образования и повышения заинтересованности; по мере роста обеспеченности машинами и оборудованием, а также природными ресурсами; при лучшей организации и управлении производством; при перемещении рабочей силы из менее в более эффективные отрасли.

## Факторы, сдерживающие экономический рост

Есть факторы, которые сдерживают рост производительности труда и реального национального дохода. Это:

- 1) несовершенная законодательная деятельность;
- 2) ослабление государственного вмешательства в дела частного бизнеса, касающиеся вопроса загрязнения среды, правил безопасности, охраны здоровья, условий труда.

Среди прочих факторов, отрицательно влияющих на экономический рост, можно назвать недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления, прекращение работы во время трудовых конфликтов, воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство.

Здесь, правда, необходимо обратить внимание на следующее. Повышение безопасности труда, чистый воздух и вода — все то, что характеризует качество жизни, вполне может быть достигнуто за счет замедления темпов роста производительности труда. Но вместе с тем повышение производительности труда может повлечь за собой и увеличение расходов на цели, чрезвычайно важные для общества (например, охрана окружающей среды). Из сказанного можно сделать вывод, что **производительность труда отражает не все благосостояние общества, а всего лишь измеряет выработку на 1 чел./ч.**

Существует целый ряд других факторов, которые значительно влияют на темпы экономического роста.

Обилие природных ресурсов является мощным позитивным фактором экономического роста, но это вовсе не означает, что страны с недостаточными запасами обречены на невысокие темпы экономического роста. Так, в Японии природные ресурсы ограничены, а темпы экономического роста этой страны в послевоенный период были значительными. Некоторые наиболее экономически отсталые страны Африки и Южной Америки обладают существенными запасами природных ресурсов.

Большое влияние на экономический рост оказывает социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

К этим факторам относятся и состояние инфраструктуры и пути ее дальнейшего развития.

## Модели экономического роста

**А. Модели экстенсивного экономического роста.** Первоначально модели экономического роста отражали роль экстенсивных факторов: затрат капитала и труда в экономическом росте. Так, модель экономического роста, разработанная в 1928 г. американским экономистом П. Дугласом совместно с математиком Ч. Коббом, раскрывает функциональную зависимость между национальным производством (объемом продукции) и двумя независимыми, но взаимосвязанными переменными — затратами капитала и труда.

Эта модель была составлена на основе изучения данных за 24 года (1899—1922) в обрабатывающей промышленности США. Предполагалось, что объем продукции является функцией только двух факторов — капитала и труда (взаимосвязанных и взаимозаменяемых), что это однородная функция первой степени, т.е. увеличение каждого из факторов в  $n$  раз увеличивает функцию во столько же раз. В этой связи можно утверждать, что (1) эффективность производственных факторов не зависит от масштабов производства и (2) производительность труда и отдача капитала в этот период постоянна. Отсюда, они предложили следующее уравнение:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta},$$

где  $Y$  — объем продукции;

$A$  — коэффициент пропорциональности или масштабности;

$K$  — капитал;

$L$  — труд;

$\alpha, \beta$  — коэффициенты эластичности (параметры функции).

Параметры, характеризующие влияние труда и капитала на объем продукции, были определены методом наименьших квадратов. В результате расчета было установлено, что за исследуемый период значение  $A$  равно 1,01;  $\alpha = 1/4$ ;  $\beta = 3/4$ . Отсюда конкретный вид функции:

$$Y = 1,01 K^{1/4} L^{3/4}.$$

Данная функция показывает, что при изменении величины рабочей силы на 1% объем продукции изменится на 0,75%, или  $3/4$ , а при изменении капитала на 1% объем продукции изменится на 0,25%, или  $1/4$  (при прочих постоянных условиях). Это означает, что пропорциональному приросту рабочей силы и капитала соответствует и пропорциональный прирост продукции.

Известны и другие модели экстенсивного экономического роста.

Так модель Харрода—Домара описывает динамику национального дохода  $Y(t)$ . Предполагается, что скорость роста дохода пропорциональна инвестициям. Иначе говоря модель не учитывает технического прогресса. Зависимость, связывающая между собой во времени показатели инвестиций, объема основного капитала и уровня выпуска (дохода), является базовой во всех моделях и экстенсивного экономического роста.

**Б. Модели инновационного (интенсивного) экономического роста.** Дальнейшее развитие моделей экономического роста пошло в направлении введения фактора, отражающего научно-технический прогресс. На основе теории экономического роста Й. Шумпетера голландский экономист Я. Тинберген ввел в модель Кобба—Дугласа дополнительный множитель  $e^{rt}$ . Производственная функция приняла вид:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}e^{rt},$$

где  $rt$  — темп роста производства в результате использования достижений научно-технического прогресса, или инноваций.

На сегодня принято выделять две основные модели инновационного роста: американскую и японскую. Первая характеризуется развитием научно-исследовательских работ преимущественно на частной основе, которые инициируют появление инноваций мирового значения. Итогом использования данной модели явилось превращение США в одну из ведущих стран в области научно-технических достижений. Японская модель делает упор на опытно-конструкторские работы, стимулирование которых в значительной степени осуществляет государство. Эта модель, как известно, принесла значительный успех японской экономике. Что касается государств — членов Европейского союза, то развитие инноваций здесь не является таким приоритетным, как в вышеперечисленных странах. Поэтому сегодня в ЕС идут широкие дебаты, направленные на разработку эффективной инновационной политики. В связи с глобализацией странам, стремящимся преодолеть отсталость в социально-экономическом и технологическом развитии (здесь правомерно говорить о России), необходимо развивать инновационную деятельность, рассматривая ее как главный рычаг для подъема экономики.

## РАЗДЕЛ IV

### Теории мирового хозяйства

---

#### Глава 36

#### ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

*Теории сравнительного преимущества. Теория международной торговли Хекшера — Олина. Теория международной торговли Леонтьева. Альтернативные теории международной торговли*

#### Теории сравнительного преимущества

**Международная торговля — это обмен товарами и услугами, с помощью которого страны удовлетворяют свои безграничные потребности на основе развития общественного разделения труда.**

Основные теории международной торговли были заложены в конце XVIII — начале XIX в. выдающимися экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) сформулировал теорию абсолютного преимущества и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) доказал, что принцип преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

При анализе теорий внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. *Во-первых*, экономические ресурсы — материальные, природные, трудовые и др. — распределены между странами неравномерно. *Во-вторых*, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или

комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными.

**Теория абсолютного преимущества. Суть теории абсолютного преимущества состоит в следующем: если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом.**

Рассмотрим условный пример: две страны производят два товара (зерно и сахар).

Предположим, что одна страна обладает абсолютным преимуществом по зерну, а другая по сахару. Эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами — особыми климатическими условиями или наличием огромных природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества в производстве различной продукции (прежде всего, в отраслях обрабатывающей промышленности) зависят от сложившихся производственных условий: технологии, квалификации работников, организации производства и т.д.

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и такое их количество, которое она производит, а относительные цены этих товаров на рынке определяются национальными издержками их производства.

Внутренние цены на одни и те же товары в разных странах всегда различны в результате особенностей в обеспеченности факторами производства, используемых технологий, квалификации рабочей силы и т.д.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере.

Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, которая может быть обусловлена специализацией производства.

Итак, согласно теории абсолютного преимущества каждая страна должна специализироваться на производстве того това-

ра, по которому она обладает исключительным (абсолютным) преимуществом.

**Закон сравнительного преимущества.** В 1817 г. Д. Рикардо доказал, что международная специализация выгодна для нации. Это была теория сравнительного преимущества, или, как ее иногда называют, «теория сравнительных издержек производства». Рассмотрим эту теорию более подробно.

Рикардо для простоты взял только две страны. Назовем их Америкой и Европой. Также для упрощения дела он принял в расчет только два товара. Назовем их продовольствием и одеждой. Для простоты все издержки производства измеряются рабочим временем.

Вероятно, следует согласиться с тем, что торговля между Америкой и Европой должна быть взаимовыгодной. Для производства единицы продовольствия в Америке требуется меньше рабочих дней, чем в Европе, тогда как на производство единицы одежды в Европе уходит меньше рабочих дней по сравнению с Америкой. Понятно, что в таком случае Америка, видимо, будет специализироваться на производстве продовольствия и, экспортируя некоторое его количество, получит взамен экспортируемое Европой готовое платье.

Однако Рикардо на ограничился этим. Он показал, что сравнительное преимущество зависит от соотношений производительности труда.

Исходя из теории абсолютного преимущества внешняя торговля всегда остается выгодной для обеих сторон. До тех пор пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. **Выигрыш от продажи продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой альтернативные издержки ниже.**

Сравнение ситуаций абсолютного и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того, что соотношения издержек в разных странах различны, т.е. направления торговли определяются относительными издержками независимо от того, имеет страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет. Из этого вывода следует, что страна максимизирует свой выигрыш от внешней торговли, если полностью специализируется на производстве продукта, по которому она обладает сравнительным преимуществом. В действительнос-

ти такой полной специализации не происходит, что объясняется, в частности, тем, что издержки замещения, как правило, возрастают по мере роста объемов производства. В условиях возрастающих издержек замещения факторы, определяющие направление торговли, те же, что и при неизменных (постоянных) издержках. Обе страны могут получить выигрыш от внешней торговли, если будут специализироваться на производстве тех товаров, где они располагают сравнительным преимуществом. Но при возрастающих издержках, *во-первых*, невыгодна полная специализация и, *во-вторых*, в результате конкуренции между странами предельные издержки замещения выравниваются.

Отсюда следует, что по мере специализации и увеличения производства продовольствия и готового платья будет достигнута точка, в которой соотношение издержек в двух странах выравнивается.

В этой ситуации основания для углубления специализации и расширения торговли — различия в соотношении издержек — исчерпывают себя, и дальнейшая специализация будет экономически нецелесообразной.

Таким образом, максимизация выигрыша от внешней торговли происходит при частичной специализации.

Сущность теории сравнительного преимущества состоит в следующем: если каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает наибольшей относительной эффективностью, или относительно меньшими издержками, то торговля будет взаимовыгодна для обеих стран от использования производительных факторов повысит-ся в обоих случаях.

Принцип сравнительного преимущества, будучи распространен на любое число стран и любое число товаров, может иметь всеобщее значение.

Серьезным недостатком принципа сравнительного преимущества является его статичность. Эта теория игнорирует какие бы то ни было колебания цен и заработной платы, она абстрагируется от любых инфляционных и дефляционных разрывов на промежуточных стадиях, от всевозможных проблем платежных балансов. Она исходит из того, что если рабочие покидают одну отрасль, то они не превращаются в хронически безработных, а непременно переходят в другую отрасль, более производительную. Не удивительно, что эта абстрактная теория сильно скомпрометировала себя во время «Великой депрессии». Некоторое время назад ее престиж вновь начал восстанавливаться. В смешанной экономике, базирующейся на тео-

рии неоклассического синтеза, мобилизующего современные теории хронических спадов и инфляции, классическая теория сравнительного преимущества вновь приобретает общественное значение.

Теория сравнительного преимущества является стройной и логичной теорией. При всей своей чрезмерной упрощенности она имеет весьма важное значение. Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, может поплатиться за это дорогой ценой — снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста.

### **Теория международной торговли Хекшера — Олина**

Теория сравнительного преимущества оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают различия в издержках между странами? Шведский экономист Э. Хекшер и его ученик Б. Олин попытались ответить на этот вопрос. По их мнению, различия в издержках между странами объясняются главным образом тем, что относительная обеспеченность стран факторами производства разная.

**Согласно теории Хекшера — Олина страны будут стремиться экспортировать избыточные факторы и импортировать дефицитные факторы производства, этим самым компенсируя относительно низкую обеспеченность стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства.**

Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие, будет ниже, чем в других странах. Таким образом и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Хекшера — Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Действительно страны вывозят преимущественно продукцию, в затратах которой доминируют относительно избыточные у них ресур-

сы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. На мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

### **Теория международной торговли Леонтьева**

Известный американский экономист Василий Леонтьев в середине 50-х годов предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера — Олина и пришел к парадоксальным выводам. Используя модель межотраслевого баланса «затраты — выпуск», построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., В. Леонтьев доказал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Этот эмпирически полученный результат противоречил тому, что предлагала теория Хекшера — Олина, и потому получил название «парадокс Леонтьева». Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии, Индии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера — Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

- неоднородность факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации. С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую больших затрат неквалифицированного труда;
- государственная внешнеторговая политика, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

### **Альтернативные теории международной торговли**

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда

поддаются исчерпывающему объяснению в рамках классических теорий торговли. Это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных теоретических концепций. Причины следующие:

1) превращение технического прогресса в доминирующий фактор в мировой торговле;

2) всевозрастающий удельный вес в торговле встречных поставок сходных промышленных товаров, производимых в странах с примерно одинаковой обеспеченностью факторами производства;

3) резкое увеличение доли мирового товарооборота, приходящейся на внутрифирменную торговлю.

Рассмотрим альтернативные теории.

**Суть теории жизненного цикла продукта такова: развитие мировой торговли готовыми изделиями зависит от этапов их жизни, т. е. периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.**

Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии — внедрение, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ на возникшую потребность внутри страны. Поэтому производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения (обычно это промышленно развитая страна), а производитель занимает почти монопольное положение и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

На стадии роста спрос на продукт растет и его производство расширяется и постепенно распространяется на другие развитые страны, продукт становится более стандартизированным, увеличивается конкуренция между производителями и расширяется экспорт.

Для стадии зрелости характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах.

Четвертая стадия — по мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится частым импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, то производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим факторам производства, например по дешевой рабочей силе. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющих значительные возможности для дифференциации по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т. п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

**Теория эффекта масштаба.** В начале 80-х годов П. Крюгман, К. Ланкастер и некоторые другие экономисты предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на так называемом эффекте масштаба. **Суть теории эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.**

Согласно этой теории многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затратами и, следовательно, по более низкой цене. Для того чтобы этот эффект массового производства был реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить

рынки сбыта. Другими словами, она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

## Глава 37

### **ЭКОНОМИКА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ТАМОЖЕННОЙ ЗАЩИТЫ (ПРОТЕКЦИОНИЗМА)**

*Природа свободной торговли и таможенной защиты (протекционизма). Аргументы в пользу протекционизма. Таможенный союз*

#### **Природа свободной торговли и таможенной защиты (протекционизма)**

**Свободная торговля — принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли. В пользу свободной торговли выдвигаются следующие аргументы:**

1) беспрепятственно осуществляемая торговля способствует взаимовыгодному международному разделению труда;

2) в большой степени увеличивает реальный национальный продукт всех стран;

3) создает возможность повышения уровня жизни на всем земном шаре.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая торговля может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния.

Если на пути свободной торговли появляются экономические или неэкономические барьеры, то в силу вступает новый принцип международной торговли — протекционизм. **Протекционизм — это политика, направленная на защиту национальной экономики путем ограничения (прямого или косвенного) ввоза иностранных товаров.**

К *экономическим барьерам* относятся:

1) таможенные пошлины, предназначенные для защиты местных производителей от иностранной конкуренции;

2) импортные квоты, устанавливающие максимальные объемы товаров, которые могут быть ввезены в страну за какой-то период времени;

3) экспортные ограничения (аналогично импортным квотам), когда фирмы ограничивают свой экспорт в отдельные страны.

К *неэкономическим барьерам* относятся:

1) бюрократические запреты в таможенных процедурах;

2) система лицензирования, с помощью которой ограничивается импорт товаров;

3) введение неоправданных стандартов качества продукции; субсидирование таких видов деятельности, экономическая неэффективность которых признана. Например, чрезмерные затраты на оборону.

Вопрос о том, сколько расходовать в мирное время на национальную оборону, всегда является сложной проблемой. Это связано с тем, что гонка вооружений является и причиной, и следствием международной разобщенности. Экономист недостаточно компетентен, чтобы давать советы по этой проблеме. Экономист может подчеркнуть, что взаимовыгодная международная торговля способна улучшить взаимопонимание и сблизить народы и что политическое вмешательство в вопросы торговли в прошлом не раз вызывало трения, делавшие войну неизбежной.

Так, меркантилисты XVII и XVIII вв., предшественники А. Смита, считали благоденствующей ту страну, которая отдает больше товаров, чем получает, ибо такой «благоприятный» (!) торговый баланс означает, что за превышение экспорта над импортом страна получит золото. В наше время нет нужды подробно останавливаться на том, что если увеличение количества денег у одного человека делает богаче его самого, то увеличение количества денег у всех членов общества вызывает лишь рост цен. Однако общество в целом, достигнув полной занятости, не может рассчитывать приобрести дополнительные товары на дополнительные деньги. Золото, разумеется, можно израсходовать за границей. Но именно против этого вполне разумного способа повышения благосостояния нации с помощью импорта и выступали меркантилисты — сторонники накопления золотых запасов.

### **Аргументы в пользу протекционизма**

Спор между протекционизмом и свободной торговлей лежит в плоскости трех веских доводов:

- 1) тариф может способствовать снижению безработицы;
- 2) тариф может содействовать созданию диверсифицированных отраслей, которые в большей степени, чем другие, ограждены от риска;

3) временная таможенная защита «новой отрасли», обладающей возможностями роста, может оказаться необходимой.

**Тарифы и безработица.** Исторически одним из наиболее сильных аргументов в защиту протекционизма являлось стремление увеличить или сохранить масштабы занятости. Известно благоприятное воздействие мультипликатора внешней торговли и иностранных инвестиций на занятость и доход, а также неблагоприятные последствия при резком увеличении импорта. Таким образом, нельзя отрицать, что политика высоких тарифов может увеличить занятость, пока другие нации не примут ответных мер.

Как же опровергнуть аргументы, объясняющие безработицу слишком низкими тарифами? Отвергая эти доводы, точно так же, как и доводы относительно «технологической безработицы», следует указать на *возможность проведения внутри страны такой денежной и фискальной политики, которая в состоянии успешно и эффективно разрешить проблему резкого экономического спада*. Если рабочие, потерявшие работу вследствие импорта товаров, в состоянии найти другую работу на оживленном рынке труда, тогда эта проблема о защите теряет силу. В этой связи важно настаивать на «неоклассическом синтезе», использующем орудия современного анализа национального дохода, чтобы создать обстановку, которая жизненно необходима для претворения в жизнь классических принципов теоретической экономики.

**Диверсификация производства в целях уменьшения риска от изменения условий торговли.** Принцип сравнительного преимущества может предписать стране полностью специализироваться на производстве одного или немногих товаров. Тем самым такая страна должна все поставить на одну карту. Но что произойдет, если цены на эти товары упадут? Или экспортные цены начнут колебаться? В этом случае обнаружится, что любые изменения в условиях торговли чрезвычайно сильно нарушают устойчивость реального национального дохода этой страны.

Чтобы избежать опасностей, связанных с «монокультурой», латиноамериканские экономисты рекомендуют ввести тарифы. Инвестор, чтобы уменьшить риск, приобретает различные ценные бумаги, а не ставит все на одну карту. Точно так же, по мнению этих экономистов, страна, чтобы способствовать диверсификации производства, должна прибегнуть к тарифам.

Этот довод, в сущности, основан на предположении, что данные страны в силах обеспечить себе то или иное сравнительное преимущество *в будущем*. В той мере, в какой правительства лучше, чем частные инвесторы, распознают тенденции, угрожающие условиям торговли, можно выдвинуть обоснованный довод в пользу их вмешательства в силы свободного рынка. Но если правительство ошибается в своих прогнозах относительно будущего сравнительного преимущества, тогда потери в реальном доходе страны могут оказаться весьма значительными и темпы развития такой страны не ускорятся, а наоборот, замедлятся.

**Тарифы, вводимые в интересах «новых отраслей».** Согласно этой доктрине существует множество различных видов деятельности, в которых та или иная страна действительно могла бы обладать сравнительным преимуществом, *если бы только она оказалась в состоянии положить им начало*. Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, такие новые отрасли не в силах выдержать первоначальный период экспериментов и финансового напряжения. Но если дать этим отраслям передышку, то следует ожидать, что они приобретут техническую эффективность, типичную для многих современных процессов производства. Защитительные мероприятия вызывают сначала повышение цен для потребителя; однако после того как отрасль стала на ноги, она делается настолько эффективной, что издержки и цены фактически снижаются.

По всей вероятности, этот довод теперь имеет большее значение для отсталых стран, а не для таких стран, которые уже прошли через переходный период от аграрной к индустриальной экономике. Подобный довод в защиту протекционизма было бы правильнее назвать *аргументом в пользу «молодой экономики», а не новой отрасли*. Доводы о необходимости защиты новых отраслей или молодой экономики вовсе не противоречат принципу сравнительного преимущества. Напротив, их справедливость основана на предположении, что их развитие идет в направлении нового сравнительного преимущества отраслей, нуждающихся во временной защите.

Во многих странах бюрократическое управление таможенными может оказать на торговлю такое же или даже еще худшее воздействие, чем пошлины, подлежащие уплате. Если товар, принадлежащий импортеру, неоправданно задерживается или товар, экспортируемый иностранцем, не допускается из-за усложненных требований со стороны органов здравоохранения или из-за нежелания смягчить самочинные предписания, тогда подобная волокита может оказать такое же пагубное воздействие на торговлю, как открытые тарифы и квоты. Неудивительно поэтому, что экономисты, которые почти никогда не сходятся во взглядах, единодушно возражали против крайне высоких тарифных ставок, и, напротив, большинство их одобряло программу о торговых соглашениях на основе взаимных уступок и предложение о подписании в 1947 г. Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), которое имеет своей целью снижение торговых барьеров. С января 1995 г. на базе ГАТТ создана Всемирная торговая организация (ВТО), соблюдающая все договоренности, достигнутые в рамках ГАТТ.

### Таможенный союз

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики и создание зон свободной торговли или таможенных союзов. **При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны, ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предполагает беспошлинную тор-**

**говлю между странами—участницами союза.** Наиболее развитое интеграционное объединение — Европейский союз (ЕС), одним из первых этапов формирования которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

Присоединение к таможенному союзу может принести стране как дополнительный выигрыш, так и дополнительный проигрыш. Такой неоднозначный результат закономерен, поскольку вступление в таможенный союз сопровождается расширением торговли со странами-партнерами по союзу и одновременным свертыванием торговли с третьими странами. Условия, при которых можно ожидать выигрыш от присоединения к таможенному союзу, следующие, если:

- 1) в данной стране спрос на импорт характеризуется высокой эластичностью;
- 2) присоединение к таможенному союзу приведет к снижению внутренних цен в стране;
- 3) меньше разница в уровне цен в странах-партнерах по союзу и в третьих странах.

В целом выигрывает страна или проиграет от присоединения к таможенному союзу, зависит от того, какой эффект будет преобладать: эффект расширения или эффект свертывания торговли.

## Глава 38

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

*Выигрыш от мировой торговли. Распределение выигрыша. Закон спроса и предложения. Мультипликатор внешней торговли*

#### Выигрыш от мировой торговли

Теория сравнительных преимуществ утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой сторо-

ны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

**Распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли.** Для того чтобы ответить на эти вопросы, недостаточно знать только потенциальные возможности предложения этих товаров на мировом рынке, которые можно объяснить с помощью теории сравнительных преимуществ или других теорий международной торговли, рассмотренных в книге. Как уже было показано, даже если страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара, это преимущество может быть реализовано лишь в случае, если мировая цена на данный товар будет выше внутренней. Поскольку и уровень цены, и объем продаж на мировом рынке являются результатом установления равновесия между предложением и спросом, теория международной торговли должна быть дополнена анализом спроса.

**Интересы потребителей.** Анализ спроса и предложения показывает, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

В результате развития международной торговли потребители в *стране-импортере* выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в *стране-экспортере* проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

**Интересы производителей.** В результате развития международной торговли *производители в импортзамещающих* отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. А *производители в экспортных* отраслях выигрывают, так как, выходя на

мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

**Развитие международной торговли дает выигрыш всем странам.** Однако если в стране-импортере чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

### Распределение выигрыша

**Если объем внешней торговли у обеих стран одинаков, то распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены.** Если в стране-экспортере цены выросли на  $x$  процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на  $y$  процентов, то

$$\frac{\text{Выигрыш страны-экспортера}}{\text{Выигрыш страны-импортера}} = \frac{x}{y}.$$

Хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены снизились в большей степени. **Чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.**

Для оценки того, насколько выгодна стране внешняя торговля, используется показатель «условия торговли» — соотношение экспортных цен рассматриваемой страны к ее импортным ценам. В общем случае рост этого показателя (улучшение условий торговли) означает повышение благосостояния нации, а его падение (ухудшение условий торговли) свидетельствует о снижении благосостояния. В самом деле, если цены на экспортные товары данной страны на мировом рынке увеличиваются по сравнению с ценами на ту продукцию, которую она импортирует, это означает, что на единицу своего экспорта страна теперь может приобрести больше импортных товаров. Следовательно, страна получает больший выигрыш от внешней торговли.

Изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле. Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса на мировом и внутреннем рынках, от изменений в условиях производства, от степени монополизации рынков отдельных товаров.

Вместе с тем следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить большой выигрыш, хотя условия торговли для нее ухудшились.

Следует, однако, обратить внимание на так называемую проблему разоряющего роста, когда расширение экспорта приводит к такому ухудшению условий торговли, что благосостояние нации снижается. Эта проблема может возникнуть, в частности, во многих развивающихся странах, в которых возможности экономического роста обусловлены расширением добычи и экспорта сырья. Поскольку спрос на сырье часто характеризуется низкой эластичностью, быстрое наращивание экспорта приводит к такому падению мировых цен на сырье, которое перекрывает положительный эффект мировых цен от экономического роста. В этом случае экспортрасширяющий рост может стать невыгодным.

### Закон спроса и предложения

**1. Изменение спроса на факторы производства и доходов в краткосрочном периоде.** Развитие свободной международной торговли приводит к изменению цен, объемов спроса и предложения на рынке, а также к специализации, т.е. увеличению производства в отраслях, ориентированных на экспорт, и сокращению производства в отраслях, конкурирующих с импортом. Поэтому, как уже было показано, международная торговля делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет. Однако до сих пор мы анализировали эту проблему

с точки зрения разделения общества на потребителей и производителей. Теория Хекшера — Олина дает возможность оценить последствия развития внешней торговли для владельцев различных факторов производства (рабочих, земледельцев, собственников капитала и др.), поскольку изменения относительных цен на товары приводят к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

Напомним основные положения теории Хекшера — Олина: страны экспортируют товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов, относительно избыточных для этих стран, и небольших затрат относительно дефицитных факторов.

Используем пример, когда две страны (А и Б) производят два товара (сахар и зерно). Предположим, что для производства этих двух товаров используются два фактора производства — земля и труд, причем в производстве зерна более интенсивно используется земля, в то время как производство сахара — более трудоемкий процесс. Пусть в А относительно избыточным фактором производства является земля, а в Б — труд. В этом случае в соответствии с теорией Хекшера — Олина стране А будет выгодно специализироваться на производстве зерна и экспортировать его, а Б станет экспортером сахара. Как изменятся доходы владельцев земли и рабочих: кто выиграет и кто проиграет? Ответ на эти вопросы во многом зависит от рассматриваемого периода, поскольку краткосрочные и долгосрочные последствия развития внешней торговли оказываются различными. Специализируясь на производстве зерна, А увеличивает его производство. Растут цены на зерно, растут и спрос на земельные участки, пригодные для выращивания зерна, что при ограниченном предложении этого ресурса приводит к повышению уровня арендной платы за землю и к росту доходов земельных собственников. Кроме того, для выращивания зерна необходимо некоторое количество сельскохозяйственных рабочих, спрос на труд которых также растет. Это создает возможность для роста заработной платы, поскольку в краткосрочном периоде количество рабочих на рынке труда, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией для работы в этой отрасли, также ограничено.

Одновременно А начинает импортировать более дешевый сахар. Цены на сахар снижаются, и отечественные производители сахара вынуждены сокращать производство, что приводит к падению спроса на труд рабочих, а также на земельные участки. Падают доходы владельцев этой земли, часть рабочих оказываются безработными, средний уровень заработной платы в отрасли снижается. Обратные процессы происходят и в Б, которая специализируется на производстве сахара и импортирует дешевое зерно из А.

Таким образом, порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. Отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос

Изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле. Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса на мировом и внутреннем рынках, от изменений в условиях производства, от степени монополизации рынков отдельных товаров.

Вместе с тем следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить большой выигрыш, хотя условия торговли для нее ухудшились.

Следует, однако, обратить внимание на так называемую проблему разоряющего роста, когда расширение экспорта приводит к такому ухудшению условий торговли, что благосостояние нации снижается. Эта проблема может возникнуть, в частности, во многих развивающихся странах, в которых возможности экономического роста обусловлены расширением добычи и экспорта сырья. Поскольку спрос на сырье часто характеризуется низкой эластичностью, быстрое наращивание экспорта приводит к такому падению мировых цен на сырье, которое перекрывает положительный эффект мировых цен от экономического роста. В этом случае экспортрасширяющий рост может стать невыгодным.

### **Закон спроса и предложения**

**1. Изменение спроса на факторы производства и доходов в краткосрочном периоде.** Развитие свободной международной торговли приводит к изменению цен, объемов спроса и предложения на рынке, а также к специализации, т.е. увеличению производства в отраслях, ориентированных на экспорт, и сокращению производства в отраслях, конкурирующих с импортом. Поэтому, как уже было показано, международная торговля делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет. Однако до сих пор мы анализировали эту проблему

с точки зрения разделения общества на потребителей и производителей. Теория Хекшера — Олина дает возможность оценить последствия развития внешней торговли для владельцев различных факторов производства (рабочих, земледельцев, собственников капитала и др.), поскольку изменения относительных цен на товары приводят к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

Напомним основные положения теории Хекшера — Олина: страны экспортируют товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов, относительно избыточных для этих стран, и небольших затрат относительно дефицитных факторов.

Используем пример, когда две страны (А и В) производят два товара (сахар и зерно). Предположим, что для производства этих двух товаров используются два фактора производства — земля и труд, причем в производстве зерна более интенсивно используется земля, в то время как производство сахара — более трудоемкий процесс. Пусть в А относительно избыточным фактором производства является земля, а в В — труд. В этом случае в соответствии с теорией Хекшера — Олина стране А будет выгодно специализироваться на производстве зерна и экспортировать его, а В станет экспортером сахара. Как изменятся доходы владельцев земли и рабочих: кто выиграет и кто проиграет? Ответ на эти вопросы во многом зависит от рассматриваемого периода, поскольку краткосрочные и долгосрочные последствия развития внешней торговли оказываются различными. Специализируясь на производстве зерна, А увеличивает его производство. Растут цены на зерно, растет и спрос на земельные участки, пригодные для выращивания зерна, что при ограниченном предложении этого ресурса приводит к повышению уровня арендной платы за землю и к росту доходов земельных собственников. Кроме того, для выращивания зерна необходимо некоторое количество сельскохозяйственных рабочих, спрос на труд которых также растет. Это создает возможность для роста заработной платы, поскольку в краткосрочном периоде количество рабочих на рынке труда, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией для работы в этой отрасли, также ограничено.

Одновременно А начинает импортировать более дешевый сахар. Цены на сахар снижаются, и отечественные производители сахара вынуждены сокращать производство, что приводит к падению спроса на труд рабочих, а также на земельные участки. Падают доходы владельцев этой земли, часть рабочих оказываются безработными, средний уровень заработной платы в отрасли снижается. Обратные процессы происходят и в В, которая специализируется на производстве сахара и импортирует дешевое зерно из А.

Таким образом, порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. Отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос

на дополнительные ресурсы, а отрасли, где объем производства сокращается, будут эти ресурсы высвобождать. В результате в краткосрочном периоде внешняя торговля обуславливает перераспределение доходов в зависимости от того, в какой отрасли занят данный фактор производства: растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом.

## **2. Изменение спроса на факторы производства и доходов в долговременном периоде.**

Чем более длительный промежуток мы рассматриваем, тем большую роль играет мобильность факторов производства, их переливы из отрасли в отрасль. Владельцы факторов производства стремятся приспособиться к изменившейся структуре спроса и найти себе применение в растущих отраслях.

Более высокие ставки заработной платы в хозяйствах, занимающихся выращиванием зерна в А, будут привлекать туда дополнительную рабочую силу, в том числе ту, которая потеряла работу на предприятиях сахарной промышленности. Увеличение предложения труда приведет к постепенному снижению заработной платы в зерновых хозяйствах. Кроме того, начнут выравниваться ставки арендной платы по мере того, как часть земель будет высвобождаться из-под посевов сахарного тростника и предоставляться под выращивание зерна. В Б, наоборот, количество земель, занятых под выращивание зерна, будет сокращаться, а рабочая сила будет постепенно перетекать в сахарную промышленность.

Таким образом, со временем на рынках факторов производства восстанавливается нарушение равновесия между спросом и предложением и уровень доходов постепенно выравнивается. Однако это не значит, что в долгосрочном периоде ставки доходов возвращаются к своему прежнему уровню, существовавшему до начала внешней торговли. Дело в том, что поскольку изначально разные факторы использовались в производстве зерна и сахара в разной степени, изменение в объемах производства обусловило неравномерность в изменении спроса на факторы производства. Так, например, в А сокращение производства сахара привело к высвобождению большого количества труда (так как это относительно трудоемкое производство) и небольшого количества земли.

Однако в производстве зерна, которое быстро росло, наоборот, требовалось много плодородной земли и относительно мало новых рабочих рук. Другими словами, факторы производства, которые высвободились в отрасли, конкурирующей с импортом, не соответствовали по своей структуре той, которая требовалась расширявшимся экспортным отраслям. В результате таких отраслевых сдвигов под воздействием международной торговли в А образовался избыток рабочей силы и недостаток плодородных земель. Эта диспропорция устраняется путем изменения цен на факторы производства: уровень заработной платы в целом в экономике должен снизиться, а ставки арендной платы за землю — возрасти. В нашем примере в А со временем в выигрыше оказываются все землевладельцы, а в проигрыше — все рабочие, независимо от того, в каком производстве эти факторы заняты.

Таким образом, в долгосрочном периоде развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев фактора производства, который интенсивно используется в экспортных отраслях, и к падению доходов фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом. Этот вывод известен как теорема Столпера — Самуэльсона. Она справедлива при определенных допущениях (существование совершенной конкуренции, свободное перемещение факторов производства между отраслями, неизменность общего предложения факторов производства и др.).

До сих пор мы рассматривали последствия развития внешней торговли для распределения доходов при неизменном предложении факторов производства в экономике в целом. Однако в долгосрочном периоде *предложение факторов* производства не остается постоянным: увеличивается запас капитала, по мере роста населения растет и предложение трудовых ресурсов, разрабатываются новые месторождения полезных ископаемых, в хозяйственный оборот могут вовлекаться новые земли.

Важно подчеркнуть, что предложение разных факторов производства увеличивается в разной степени, что обуславливает различия в динамике производства в разных отраслях. Пусть, например, страна экспортирует трудоемкую продукцию и импортирует капиталоемкую. Если происходит опережающий рост предложения труда, то будет наблюдаться расширение производства и, следовательно, доходов в экспортных отраслях. Однако одновременно может произойти сокращение производства и доходов в конкурирующем с импортом капиталоемком производстве, поскольку растущий экспортный сектор будет «оттягивать» часть занятого там капитала. Таким образом, растущее предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

### Мультипликатор внешней торговли

С ростом экспорта национальный доход увеличится, даже если и не произойдет каких-либо изменений в уровне цен.

Часть этого возросшего дохода люди захотят использовать для приобретения большего количества импортных товаров. Таким образом, благодаря увеличению национального дохода расширение экспорта в определенных пределах непосредственно вызывает увеличение импорта независимо от того, изменились цены или нет. Но если детально проанализируем действия мультипликатора внешней торговли при возросшем национальном доходе, то увидим, что производное приращение импорта не равно первоначальному увеличению экспорта, а составляет только его часть.

Перейдем к анализу действия мультипликатора внешней торговли.

Мультипликатор внешней торговли — *MVT (foreign trade multiplier)* — отношение изменения национального дохода к изменению экспорта. Например, если происходит увеличение экспорта на 100 млн долл., то национальный доход будет увеличиваться на кратную величину до тех пор, пока утечки (или изъятия) денежных средств из экономики, т.е. сбережения, импорт и налоги, не составят 100 млн долл. На первом этапе собственники факторов производства в экспортной отрасли получают приращение дохода в 100 млн долл. Затем часть этих денег они израсходуют на выплату налогов, часть истратят на импорт, часть отложат в виде сбережений, и только та часть, которая будет использована для приобретения отечественных товаров, создаст дополнительный национальный доход, так как она представляет собой спрос на отечественные ресурсы. На следующем этапе доход будет распределен аналогичным образом, и снова только та его часть, которая будет истрачена на местные товары, создаст дополнительный доход.

Следовательно, *MVT* является обычным мультипликатором только переменной, оказывающей мультипликативное воздействие на национальный доход, здесь является экспорт, а не государственные расходы как в мультипликаторе Кейнса. Формула мультипликатора Кейнса имеет следующий вид:

$$k = 1 / 1 - MPC,$$

где  $k$  — мультипликатор;

$MPC$  — предельная склонность к потреблению товаров местного производства (*marginal propensity to consume*).

МВТ можно рассматривать как величину, в знаменателе которой находятся все предельные склонности к утечке финансовых средств (*marginal propensity to withdraw*), т.е.

$$k = \frac{1}{MPS - MPPT + MPI_m},$$

где *MPS* — предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save*);

*MPPT* — предельная склонность к уплате налогов (*marginal propensity to pay taxes*), т.е. та часть приращения дохода, которая пойдет на уплату налогов;

*MPI<sub>m</sub>* — предельная склонность к импорту (*marginal propensity to import*).

Увеличение экспорта, подобно росту внутренних инвестиций, приведет к росту дохода в зависимости от величины мультипликатора.

Предположим, что новые экспортные заказы на сумму 1 млрд долл., размещенные среди станкостроительных заводов Великобритании, приведут к увеличению доходов тоже на 1 млрд долл. Затем рабочие и предприниматели, возможно израсходуют  $\frac{2}{3}$  своих новых доходов на потребительские товары, произведенные в Калифорнии; в свою очередь  $\frac{2}{3}$  этого дополнительного дохода также будут израсходованы. Процесс этот прекратится только после того, как итог составит 3 млрд долл., т.е.  $3 = 1 / (1 - 2/3)$ , или будет равен 2 млрд долл. последующих потребительских расходов плюс 1 млрд долл. первичных расходов.

МВТ играет важную роль в механизме уравнивания платежного баланса (*balance of payments*). Рост экспорта, улучшающий платежный баланс, создает силы, стремящиеся снизить этот положительный баланс, так как чем больший доход создает мультипликатор, тем больший импорт он стимулирует, в странах, получавших дополнительный импорт, происходит уменьшение доходов, которое требует снижения импорта, что создает двустороннюю тенденцию к восстановлению баланса.

МВТ объясняет передачу от страны к стране экономических подъемов и спадов. Снижение доходов в одной из основных импортирующих стран влечет за собой снижение ее импорта, который для другой страны является экспортом. В этой, экспортирующей, стране будет происходить снижение доходов, а затем и импорта, что окажет влияние либо на первую, либо на какую-то третью страну. Такой процесс будет продолжаться до

тех пор, пока утечки средств в мировом масштабе не сравняются с сокращением величины создающего доход фактора в той стране, в которой впервые возник спад.

Международная торговля не только вводит в процесс действие мультипликатора экспорта; она влечет за собой еще одно важное последствие. Предположим, рост дохода увеличит импорт, скажем, на  $1/12$  с каждого добавочного доллара; это означает, что увеличение импорта, подобно росту сбережений, приведет к затуханию процесса мультипликации, а следовательно, прекращению роста дохода. Импорт действует как «утечка», точно так же, как предельная склонность к сбережению.

Если применить анализ мультипликатора внешней торговли к небольшому городу или малой стране, то можно обнаружить, что воздействие мультипликатора в этом районе почти незаметно, поскольку происходит утечка большей части дополнительных доходов в другие районы.

Вводя в анализ мультипликатора внешнюю торговлю, экономисты заявляют, что в течение короткого отрезка времени за увеличением экспорта не обязательно должно последовать увеличение импорта, и поэтому увеличение объема или же стоимости экспорта породит доходы, не увеличивая в то же время количества наличных товаров, и тем самым положит начало повышательному колебанию. Это утверждение означает, что **рост экспорта оказывает стимулирующее влияние только в том случае, если он приводит к превышению экспорта над импортом или если этот рост не сводится сразу на нет равным увеличением импорта.** Далее проводится различие между тем, что называется автономными и результативными изменениями в импорте. Различие это немаловажно. Результативные изменения в импорте — это те изменения, которые вызываются предшествующими изменениями в доходах. Автономные изменения — это изменения, вызываемые другими факторами, например, таможенными тарифами и иными охранительными мероприятиями, обесценением валюты, изменениями в потребительском спросе.

Концепции мультипликатора внешней торговли и предельной склонности к импорту не являются новыми, так как идеи, лежащие в их основе, можно проследить в истории экономической мысли прошлого.

Она была выдвинута Кейнсом. Однако в основе ее лежит старая идея. Увеличение импорта, вызванное ростом доходов, является неотъемлемой частью классической модели международной торговли. Дальнейшее нововведение состоит в основном в допущении довольно постоянного соотношения между изменениями в доходах и в импорте. Традиционная теория не пытается установить наличие устойчивого соотношения, но утверждает, что пропорция, в которой изменения в доходах вызывают изменения в импорте, зависит от многих других факторов, в том числе и от объема занятости в стране, и что поэтому вопрос о том, на какой фазе цикла это происходит, имеет важное значение. Если достигнут большой объем занятости (близкий к высшей точке цикла), то рост доходов приведет к более резкому увеличению импорта, нежели в том случае, когда имеет место сильный застой и безработица.

Таким образом, новые теории международной торговли пытаются анализировать в конкретном плане следствия, переходя от одного состояния равновесия к другому, тогда как традиционные теории занимались больше описанием состояний равновесия и были склонны преуменьшать переходные процессы.

## Глава 39

### ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ТЕОРИЯ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

*Валютные отношения. Валюта: ее виды. Государственная валютная монополия. Валютный курс: его виды. Три мировые денежные системы. Девальвация и обесценение валюты. Номинальный и реальный валютные курсы. Валютный рынок и его функции, виды, участники. Теория паритета покупательной способности*

#### Валютные отношения. Валюта: ее виды

Валютные отношения являются одной из форм международных экономических отношений. Денежные единицы разных стран становятся валютой в международных экономических расчетах.

**Валюта** — это: а) денежная единица, лежащая в основе денежной системы государства (например, рубль — в России, доллар — в США); б) денежные знаки зарубежных стран (банкноты, казначейские билеты, монеты), кредитные и платежные документы (векселя, чеки и др.), используемые в международных расчетах (иностранная валюта). Национальная валюта выпускается государством (государственным или центральным банком) для использования на территории данного государства для расчетов и платежей. Так, валютой Российской Федерации считаются:

1) находящиеся в обращении, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену рубли в виде банковских билетов (банкнот) Центрального банка РФ и монеты;

2) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях в РФ;

3) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях за пределами Российской Федерации на основании соглашения, которое заключает Правительство РФ и Центральный банк РФ с соответствующими органами иностранного государства, об использовании на территории данного государства валюты РФ в качестве законного платежного средства.

Страны Европейского союза с 1 января 1999 г. приняли решение о переходе к единой валюте, которую назвали «евро». Географически действие евровалюты не ограничивается пределами Европы.

В зависимости от режима использования валюта подразделяется на:

а) *свободно конвертируемую* (обратимую), которая свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты, т.е. валюта стран, полностью отменивших валютные ограничения как для нерезидентов (иностранных физических и юридических лиц), так и для резидентов (физических и юридических лиц данной страны), является обратимой и может обмениваться на любую иностранную валюту (американский доллар, канадский доллар, швейцарский франк);

б) *частично конвертируемую* (частично обратимую) валюту, т.е. обратимую на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота;

в) *неконвертируемую* (необратимую, местную), т.е. функционирующую в пределах одной страны.

## **Государственная валютная монополия**

Существует государственная валютная монополия — *исключительное право государства совершать операции с валютными ценностями или разрешать ведение таких операций определенным органам, ведомствам, организациям, объединениям и фирмам; устанавливать порядок использования валютных средств. Она предполагает регламентацию валютных операций, контроль за использованием валютных средств, осуществление мер по повышению эффективности их применения. Обязанностью государства является проведение валютной политики.*

*Валютная политика* — это совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений.

В рамках текущей валютной политики правительство осуществляет оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификации валютных резервов и т.д. Долговременная валютная политика предполагает долгосрочные меры по последовательному изменению валютного механизма с помощью межгосударственных переговоров и соглашений, прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также валютных реформ.

## **Валютный курс: его виды**

**Валютный (обменный) курс** — соотношение, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны; цена денежной единицы страны, выраженная в денежной единице (или ее десятикратной величине) другой страны.

В настоящее время валютный курс устанавливается с учетом покупательной способности валют и является весьма подвижным. Среди основных факторов, влияющих на валютный курс: состояние платежного баланса, уровень инфляции, межстрановая миграция краткосрочных капиталов, а также политические и военные факторы. Во всех странах, кроме Великобритании, применяется прямая котировка, при которой валютный курс

устанавливается за единицу иностранной валюты к национальной валюте. В Великобритании принята обратная котировка — за 1 фунт стерлингов в иностранной валюте. Разница валютных курсов продавца и покупателя может стать источником доходов банков. Мировая практика регулирования валютного курса выработала два основных подхода: политику плавающего валютного курса и политику фиксированного валютного курса.

**Плавающий курс** — это курс отечественной валюты, устанавливаемый в ходе свободной купли-продажи иностранной валюты. **Фиксированный курс** — это курс отечественной валюты, устанавливаемый и поддерживаемый Центральным банком страны. Для поддержания курса используются операции на валютном рынке — интервенции.

Наряду со свободно плавающим и фиксированным валютными курсами существуют **смешанные системы**.

Свободно плавающие валютные курсы определяются действием закона спроса и предложения. Увеличение спроса ведет к повышению свободно плавающего валютного курса, а увеличение предложения — к его снижению. В этой связи происходит обесценение и удорожание валюты.

**Мировая валютная система** — это совокупность валютно-экономических отношений, обусловленных мирохозяйственными связями.

Основными составными элементами мировой валютной системы являются: определенный набор международных платежных средств (национальные, иностранные валюты и коллективная международная валюта), режим обмена валют, включая валютные курсы и валютные паритеты, условия конвертируемости; механизм обеспечения валютно-платежными средствами международного оборота; регламентация и унификация форм международных расчетов, режим международных рынков валюты и золота; сеть международных и национальных банковских учреждений, осуществляющих международные расчетные и кредитные операции.

### Три мировые денежные системы

Известны три мировые системы валютных курсов. **Первая денежная система**, известная как золотой стандарт, или золотой паритет, преобладала до 1934 г. **Золотой стандарт** — *денеж-*

*ная система, в рамках которой наличные деньги могут быть свободно обменены на золото.* Соотношение между количеством золота и единицей валюты устанавливается в законодательном порядке.

В прошлом валютные курсы закреплялись на относительно твердой основе золотого содержания валюты, служившей базой для определения золотого паритета — соотношения различных валют, соответствующие их золотому содержанию.

Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов вплоть до его падения в 30-е годы. При этой системе перелив золота между странами осуществлялся в целях достижения международного равновесия, устранения неблагоприятных изменений в уровнях цен, доходов и занятости. В настоящее время ни одна валюта не привязана к золоту, поэтому нет золотого стандарта.

Мерой веса золота, содержащегося в той или иной монете или слитке, выступала тройская унция, равняющаяся 31,1 г. До сих пор тройская унция используется при определении цен на золото.

В период между Первой и Второй мировыми войнами свободный обмен банкнот на золото был уже редкостью, существовал золотослитковый стандарт, при котором банкноты обменивались на слитки золота весом до 125 кг. Золото было практически вытеснено из обращения. После Второй мировой войны золотое содержание официально сохранял лишь американский доллар (35 долл. за тройскую унцию). Доллар стал мировой валютой, хотя практически его размена на золото не происходило. Обратимость долларов в золото была официально приостановлена в 1971 г.

В большинстве крупнейших стран — участниц международной торговли золотой стандарт отменен в основном вследствие его сдерживающего влияния на ликвидность. В то же время интерес к возрождению золотого стандарта периодически возобновляется именно как к средству сдерживания экспансионистской денежно-кредитной политики.

**Вторая денежная система** — это так называемая Бреттон-Вудская система — международная валютная система, созданная после Второй мировой войны и действовавшая до 1971 г. **Объективная основа для ликвидации системы золотого стандарта в его классическом варианте была подготовлена развитием международного движения капитала и эволюцией внутреннего платежного механизма, в котором кредит и безналичные деньги заняли господствующее положение.** Следствием этого явилось качественное изменение механизма образования и покрытия сальдо платежного баланса.

Основные принципы данной системы:

1) сохранение функций мировых денег за золотом и долларом США (золотовалютный стандарт), а также английским фунтом стерлингов;

2) обязательность обмена резервных валют на золото иностранным правительственным учреждениям и центральным банкам по официальному курсу (35 долл. США за тройскую унцию 31,1 г золота);

3) курсы валют могли колебаться в пределах 0,75% в ту и другую сторону от их паритета к доллару (и соответственно золоту).

Значительно расширился экономический инструментарий, находящийся в распоряжении государственных органов и предназначенный для текущего балансирования международных расчетов. Манипулирование валютным курсом путем девальвации валюты, изменение учетной процентной ставки для регулирования движения товаров, услуг и капитала, использование международных займов и кредитов и, наконец, реструктуризация внешней задолженности — все это позволяло поддерживать платежные балансы в известной степени временно уравновешенными и отодвигать погашение отрицательного сальдо (за счет резервов золота) на неопределенное время, например, периодически продлевая сроки погашения полученных кредитов или привлекая новые кредиты.

Одновременно становилось ясным, что регулярное возобновление экономических отношений между партнерами различных стран делает необходимым накопление ими иностранной валюты (в наличной и безналичной формах) в качестве своеобразного резерва для быстрого погашения своих обязательств перед партнерами страны с данной национальной валютой. Непрерывность перевода денежных средств обеспечивается наличием определенных валютных запасов на счетах как коммерческих, так и центральных банков. При этом накапливаются в основном так называемые резервные валюты, т. е. национальные валюты, наиболее широко применяющиеся в международных расчетах.

Таким образом были подготовлены объективные условия для замены системы золотого стандарта на более эффективную систему. При этом катализатором послужила политическая и экономическая нестабильность в мировой экономике и международных отношениях в период между двумя мировыми войнами и сама Вторая мировая война. *Бреттон-Вудсская система базировалась на твердых, или фиксированных, валютных курсах*, хотя допускались периодические их корректировки. Поддержание фиксированных валютных курсов требует соот-

ветствующих резервов. Если резервы недостаточны, страны должны принимать протекционистские торговые меры, вводить валютный контроль, идти на нежелательные процессы внутренней макроэкономической адаптации. В условиях роста экономической неустойчивости, усиления экономических позиций других стран и группировок сохранять систему твердых валютных курсов было невозможно, и в 1971—1973 гг. произошел отход от принципов Бреттон-Вудской системы.

Третья денежная система действует с 1971 г. — это система свободно колеблющихся или управляемых валютных курсов, поскольку правительства часто вмешиваются в функционирование валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют. Она предусматривает полную демонетизацию золота и окончательный переход к использованию в качестве мировых денег национальных валют и международных расчетных денежных единиц — специальных прав заимствования (СДР)<sup>1</sup>, выпускаемых МВФ, что предполагает право выбора странам любого режима валютного курса, признание системы плавающих валютных курсов, сохранение за золотом роли фонда ликвидных активов и разрешение его купли/продажи по рыночным ценам, наделение МВФ полномочиями по наблюдению за валютной политикой стран-членов. Оговаривается возможность установки паритетов, помимо СДР, по отношению к любой валюте, т.е. возможность перехода к многовалютному стандарту.

**Свободный валютный курс, как и всякая другая цена в условиях свободной конкуренции, определяется предложением и спросом.** Спрос ведет к повышению, а предложение — к снижению свободного валютного курса.

При плавающих курсах валюта будет обесцениваться или расти в результате изменения вкусов потребителей, относительных изменений доходов, относительных изменений цен, относительных изменений реальных ставок процента и в результате спекуляции. В этой связи происходит девальвация и обесценение валюты. Рассмотрим эти вопросы.

---

<sup>1</sup> Специальные права заимствования (СДР) — международные платежные и резервные средства, эмитируемые Международным валютным фондом с целью содействия расчетам между странами путем записей на специальных счетах центральных банков стран — членов МВФ. Они используются: 1) в качестве расчетной единицы МВФ и выполняют функции мировых денег; 2) для урегулирования международных торговых балансов и погашения долгов самому МВФ, пополнения официальных валютных резервов, соизмерения стоимости национальных валют.

## Девальвация и обесценение валюты

На свободном валютном рынке, где котировки меняются каждый день, курс валюты непрерывно меняется: либо повышается, либо падает. Разумеется, в странах, где инфляция принимает астрономические размеры, этот процесс протекает только в одном направлении: курс валюты неуклонно снижается, и на деньги этих стран можно купить все меньше и меньше их товаров. В реальной жизни происходит обесценение или удорожание валюты. Например, рубль обесценивается по отношению к доллару в том случае, когда цена рубля, выраженная в долларах, падает на иностранном валютном рынке. В общем виде обесценение валюты означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля). И наоборот, когда на покупку единицы какой-либо иностранной валюты (доллара) потребуется затратить меньше единиц национальной валюты (рубля), происходит удорожание валюты.

**Девальвация валюты — уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое в законодательном порядке; изменение ее стоимости по отношению к золоту.** Приведем пример: допустим, что все страны придерживаются золотого стандарта и что в один прекрасный осенний день все они удвоили цену, по которой продают и покупают золото. В этом случае можно говорить о мировой девальвации. Однако это изменение рубля, франка, доллара и всех прочих валют произошло одновременно, поэтому курс одной валюты по отношению к другим валютам остался неизменным. Следовательно, это была девальвация, но отнюдь не обесценение. Таким образом, **обесценение какой-либо валюты — это снижение ее курса по отношению к другим валютам.** Под *девальвацией* же обычно имеют в виду изменение стоимости каких-либо денег по отношению к золоту и, как правило, в довольно крупных масштабах, а не в виде ежедневных колебаний. Какие наиболее существенные экономические последствия девальвации? Страна, девальвирующая свою валюту так, что она обесценивается по сравнению с другими валютами, обеспечивает увеличение физического объема своего

экспорта и сокращение физического объема импорта. **Ревальвация** — увеличение золотого содержания денежной единицы или повышение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое государством в официальном порядке.

Валютный курс является весьма специфической ценой, которая связывает все внутренние (российские) цены с ценами в другой стране (США).

### Номинальный и реальный валютные курсы

Согласно валютному курсу, национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. В этой связи необходимо различать номинальный и реальный валютные курсы. **Номинальный валютный (обменный) курс** — относительная «цена» национальной валюты, выраженная в иностранной валюте; это соотношение цен на товары и услуги разных стран. Например, номинальный валютный курс рубля к доллару выражается как отношение цен в России ( $P$  России) к ценам в США ( $P$  США):

$$e = \frac{P \text{ России}}{P \text{ США}} .$$

Данное уравнение утверждает, что валютный курс в долгосрочном плане определяется относительным предложением рублей к долларам и относительным спросом на них.

Увеличение предложения денег в России или его уменьшение в США обуславливают пропорциональное обесценение рубля по отношению к доллару (рост  $e$ ). Уменьшение предложения денег в России или его увеличение в США, напротив, приводит к пропорциональному удорожанию рубля (падение  $e$ ).

Изменения в уровне выпуска продукции влияют на валютный курс через изменения в спросе на деньги. Предполагается, что если факторы экономического роста лежат на стороне предложения, то опережающий рост производственных возможностей страны порождает дополнительный спрос со стороны внешнего мира на ее продукцию, более совершенную в технологическом отношении, что приводит к увеличению экспорта из этой страны и росту спроса на ее валюту.

Согласно монетаристскому подходу, для того чтобы денежный рынок пришел в состояние равновесия, должно возрасти предложение реальных денежных остатков, а это возможно лишь в случае снижения уровня цен в России. Мгновенная дефляция в России будет сопровождаться мгновенным удорожанием рубля на валютных рынках. Но подобной ситуации россиянам придется ждать долго.

Эмпирические данные подтверждают, что под влиянием краткосрочных факторов реальный валютный курс нередко демонстрирует значительные колебания.

Рассмотрим факторы, вызывающие краткосрочные колебания валютного курса. К ним относятся: изменения уровня совокупного выпуска в результате роста или падения совокупного спроса, различия в уровне процентных ставок в разных странах, состояние баланса текущих операций, ожидания экономических агентов относительно будущих изменений валютного курса, предвыборные компании, политические убийства и т. п.

Рост совокупного выпуска в результате, например, увеличения государственных расходов, может привести к обесценению национальной валюты, особенно если он сопровождается наращиванием импорта.

Международные переливы капитала, связанные с изменением процентных ставок, также оказывают значительное влияние на динамику валютных курсов. Относительный рост процентных ставок в данной стране в результате, например, проведения сдерживающей кредитно-денежной политики способствует удорожанию ее валюты. Инвесторы, желая извлечь доходы из более высоких процентных ставок, конвертируют свои активы из национальных валют в валюту данной страны, повышая спрос на нее на валютном рынке. Однако если повышение процентных ставок связано с усилением инфляции или увеличением дефицита государственного бюджета, вряд ли произойдет укрепление курса национальной валюты.

Валютные курсы остро реагируют на информацию о состоянии баланса текущих операций. Хорошо известно, что дефицит баланса текущих операций служит показателем роста спроса на иностранную валюту, так как происходит переориентация на покупку товаров и услуг в иностранной валюте. Реакция валютного рынка на официальное сообщение о дефиците баланса текущих операций выражается в обесценении национальной валюты. Однако не всегда дефицит баланса текущих операций свидетельствует о слабости валюты. Если этот дефицит отражает желание иностранцев иметь больше данной валюты для международных операций, продавая стране больше товаров и услуг, в этом случае ее курс возрастет.

Валютные курсы чрезвычайно чувствительны к ожиданиям экономических агентов относительно их будущей динамики. При прогнозировании валютных курсов необходимо принимать во внимание размеры планируемого дефицита госбюджета и способы его покрытия, политику центрального банка в отношении будущего роста денежной массы. Если правительство запланировало значительный дефицит бюджета и эмиссионный способ его покрытия неизбежен или кредитно-денежная политика центрального банка носит расширительный характер, скорее всего можно ожидать обесценения национальной валюты, поскольку декларируемая политика неизбежно приведет к инфляции.

Колебания валютного курса зависят также от ожидаемых мер правительства в отношении частной собственности, налогов, торговых и валютных ограничений. От степени доверия правительству зависит деятельность спекулянтов на валютном рынке. Если они убеждены, что правительство не имеет достаточных резервов для поддержания слабеющей валюты, спекуляции против этой валюты усилятся, что ускорит ее девальвацию.

Однако воздействие вышерассмотренных факторов не всегда однозначно, что значительно затрудняет прогнозирование валютных курсов на ближайшую перспективу.

Для определения реального валютного курса рубля к доллару приведем числовой пример. Сравним цены двух неизменных потребительских корзин, т. е. двух наборов товаров и услуг, приобретаемых типичным американским и российским потребителем в лице домашних хозяйств и фирм (при этом предполагается, что в каждой потребительской корзине относительно больший удельный вес приходится на товары и услуги, произведенные в собственной стране). Пусть корзина американского потребителя условно стоит 100 долл., а российского — 200 руб. Для сравнения двух корзин необходимо все цены привести к единой размерности. Если номинальный валютный курс составляет 2 руб. за доллар, соответственно потребительская корзина в США стоит 200 руб. При данных ценах реальный валютный курс составит 1 корзину российского потребителя за одну корзину американского потребителя.

Увеличение данного показателя называется реальным обесценением рубля по отношению к доллару. Реальное обесценение рубля может произойти в результате его номинального обесценения, а также из-за роста цены потребительской корзины в США или снижения цены потребительской корзины в России. При обесценении российского рубля с 2 до 2,2 руб. за доллар цена американских товаров, выраженных в рублях, повысится. При курсе 2,2 руб. за доллар реальный валютный курс составит 1,1 российской корзины за 1 американскую.

Реальное обесценение в данном примере означает падение покупательной способности рубля в США по сравнению с его покупательной способностью в России. Уменьшение данного показателя в связи с удорожанием цены потребительской корзины в США или ростом цены потребительской корзины в России означает реальное удорожание рубля относительно доллара.

**Реальный валютный (обменный) курс** — соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах.

Другими словами, реальный валютный курс — это относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Реальный валютный курс  $R$  определяется как:

$$R = \frac{eP^*}{P},$$

где  $e$  — номинальный валютный курс (здесь и далее количество национальной валюты на единицу иностранной);  $P^*$  — уровень цен за рубежом (в иностранной валюте);  $P$  — уровень внутренних цен (в национальной валюте).

Реальный валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках товаров и услуг. Увеличение данного показателя, или реальное обесценение, означает, что товары и услуги за рубежом стали относительно дороже, и, следовательно, потребители как внутри страны, так и за рубежом предпочтут отечественные товары иностранным. Снижение данного показателя, или реальное удорожание, напротив, свидетельствует о том, что товары и услуги данной страны стали относительно дороже, и она теряет конкурентоспособность.

### **Валютный рынок и его функции, виды и участники**

Валютный рынок прежде всего обеспечивает валютно-кредитное и расчетное обслуживание экспортно-импортных операций, а также валютные операции, связанные с инвестированием капитала за пределы национальной экономики. Кроме того, валютный рынок предоставляет возможности хеджирования, т.е. страхования валютных рисков. При хеджировании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негативное воздействие на их капитал, стремятся избавиться от чистых обязательств в иностранной валюте, т.е. достичь баланса между активами и пассивами в данной валюте. Если, например, экспортер из Германии получает валютную выручку в размере 100 тыс. долл. США и хочет избавиться от неопределенности в оценке их будущей стоимости, он может немедленно обменять полученные доллары на немецкие марки по текущему курсу и инвестировать их под процент в Германии независимо от срока, к которому потребуется данная сумма.

Наконец, валютный рынок позволяет осуществлять спекуляции, т.е. играть на будущей цене валюты. Поведение участников валютного рынка, желающих получить максимальный выигрыш от валютной сделки, зависит от разницы между процентными ставками на национальном и зарубежном денежных рынках, а также от ожидаемых изменений валютного курса.

Так, если экспортер из Германии, получивший валютную выручку в размере 100 тыс. долл. США, которые потребуются ему через 6 месяцев, не ожидает никаких изменений в уровне валютного курса, то он будет инвестировать полученную сумму в американский банк, если ставки

процента в США выше, чем в Германии, и обменяет доллары на марки через шестимесячный срок. Если ставка процента окажется выше в Германии, то экспортер немедленно обменяет полученную сумму на марки и инвестирует их в немецкие активы.

Таким образом, общее правило для спекулятивных операций в иностранной валюте состоит в том, что их прибыльность зависит от того, насколько валюта упадет в цене сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной и иностранной валюте. Однако спекулятивные операции прибыльны лишь в том случае, если участникам рынка верно удастся спрогнозировать ожидаемые изменения валютного курса.

**Виды валютных рынков.** Одним из самых больших валютных рынков выступает рынок спот, или рынок немедленной поставки валюты (в течение 2 рабочих дней).

Экономические агенты также могут воспользоваться услугами срочного (форвардного) валютного рынка. Если участнику валютного рынка потребуется купить иностранную валюту через определенный период времени, он может заключить так называемый срочный контракт на покупку этой валюты. К срочным валютным контрактам относятся форвардные контракты, фьючерсные контракты и валютные опционы.

Как *форвардный*, так и *фьючерсный контракт* представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Оба контракта обязательны к исполнению. Различие между ними состоит в том, что *форвардный контракт* заключается вне биржи, а *фьючерсный контракт* приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил посредством открытого предложения цены валюты голосом.

**Срочный валютный курс** складывается из курса спот на момент заключения сделки и премии или дисконта, т.е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой. И наоборот, валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой. В международной практике наряду с разни-

цей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке, т.е. ставки ЛИБОР.

Срочный валютный рынок позволяет как страховать валютные риски, так и спекулировать валютой.

**Участники валютного рынка.** Участниками валютного рынка выступают коммерческие и центральные банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации. Основные участники валютного рынка — это коммерческие банки, которые не только диверсифицируют свои портфели за счет иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортеров. Валютные сделки по экспорту и импорту товаров и услуг каждой страны составляют основу определения стоимости национальной валюты.

К услугам банков и небанковских финансовых институтов обращаются и индивидуальные участники валютного рынка, например, туристы, путешествующие за пределами своей страны; лица, получающие денежные переводы от родственников, проживающих за границей; частные инвесторы, вкладывающие капитал в иностранную экономику.

### Теория паритета покупательной способности

Эта теория была впервые предложена шведским экономистом Густавом Касселем (1866–1945), хотя подобного рода идеи высказывал еще Д. Рикардо.

**Паритет покупательной способности (ППС)** — это индекс соотношения цен разных валют по определенному набору благ. ППС показывает количество денежных единиц страны А, необходимых для покупки некоего стандартного набора частных благ, который можно купить за 1 денежную единицу страны В, или базисной страны, или за 1 единицу условной (общей) валюты группы стран. Согласно ППС, в долгосрочном плане цены на товары, предназначенные для международного обмена, исчисленные в одной и той же валюте и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми. В длительной перспективе реальный валютный курс должен оставаться неизменным. Номинальный валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать

разницу в динамике уровня цен в разных странах. О реалистичности номинального курса валюты можно судить по тому, насколько сильно и в какую сторону он отличается от ППС. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то при прочих равных условиях национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

ППС — это сугубо расчетная величина, значение которой для практики хозяйствования преувеличивать не следует. Помимо ППС, рассчитываемого для международных сопоставлений ВВП, аналогичные показатели рассчитываются для отдельных товарных групп или даже для отдельных товаров. Довольно широкой популярностью в мире пользуется ППС, определяемый на основе цены стандартного набора блюд ресторанов «Макдоналдс». Он позволяет делать прикидки сравнительной покупательной силы разных валют по продуктам питания.

Чем больше индивидуальный индекс ППС отличается от номинального курса валюты, тем больше выгода от перемещения соответствующего блага из одной страны в другую. По сути дела отклонение рублевого эквивалента мировой цены блага от равновесной внутренней цены представляет собой разницу индивидуального показателя ППС.

Закон ППС не лишен недостатков.

**Согласно концепции ППС в длительной перспективе реальный курс должен оставаться неизменным.** Поэтому номинальный валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то, при прочих равных условиях, национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

Однако теория ППС не лишена недостатков. В частности, процесс выравнивания цен в разных странах затруднен тем, что не все товары и услуги вовлекаются в международную торговлю. Выравниванию цен может также препятствовать наличие внешнеторговых барьеров, ограничение конвертируемости национальной валюты, контроль над движением капитала и т. п. Кроме того, товары, являющиеся объектом международной торговли, не всегда полностью взаимозаменяемы для от-

дельных групп потребителей. Поэтому в действительности реальный валютный курс может колебаться, но его колебания будут небольшими или временными.

## **Глава 40**

### **ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС**

*Природа и структура платежного баланса. Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его лечения*

#### **Природа и структура платежного баланса**

В современной экономике межгосударственные экономические отношения осуществляются по двум основным каналам — международной торговли и финансов. Внешнеторговые связи предполагают, что часть продукции, произведенной в данной стране, вывозится за границу (экспортируется), в то время как часть товаров и услуг, произведенных за рубежом, импортируется, т.е. потребляется или инвестируется в данной стране.

В финансовой сфере взаимозависимость национальных экономик выражается в том, что граждане той или иной страны наряду с национальными могут владеть и иностранными активами, в частности: держать денежные вклады в зарубежных банках, покупать ценные бумаги, выпущенные иностранными компаниями или правительствами; приобретать недвижимость за пределами страны. В результате международные рынки товаров и услуг, а также финансовые рынки, тесно переплетаясь, оказывают непосредственное воздействие на величину национального дохода данной страны, состояние занятости, уровень инфляции и другие макроэкономические показатели.

Все это свидетельствует о том, что при разработке экономической политики правительство каждой страны должно учитывать механизм взаимосвязи макроэкономических показателей в открытой экономике, оценивать последствия проводимой политики не только для своей страны, но и для других государств, с тем чтобы избежать необдуманных шагов и возможных негативных ответных действий.

Изучение открытой экономики необходимо начать с определения и измерения основных макроэкономических переменных, характеризующих участие страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами, затем построить макроэкономическую модель — каким образом экономическая политика, проводимая в данной стране и в других странах, влияет на потоки товаров, услуг и капиталов. Основой для экономического анализа при данном подходе выступает платежный баланс.

**Платежный баланс отражает все сделки, связанные с расходованием или поступлением иностранной валюты.** Иначе говоря, он включает в себя все денежные платежи, произведенные данной страной другим странам, и все денежные поступления, полученные данной страной из других стран за определенный период времени.

В любой стране с открытой экономикой ведется учет внешнеэкономических сделок, имевших место в течение года: экспорта и импорта товаров; займов, предоставленных другим странам или полученных от них; движения золота; расходов туристов; процентов и дивидендов, полученных из-за границы или переведенных в другие страны; доходов от фрахта и т.п. Платежный баланс представляет собой перечень всех статей, составленный по принципу двойной бухгалтерии таким образом, что обе стороны баланса всегда должны уравниваться.

К кредиту относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей и приток валюты в страну (они записываются со знаком «плюс»). Так, продажа самолетов за границу, предоставление услуг иностранным туристам, получение пенсии из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний записываются в кредит, поскольку эти сделки отражают поступления иностранной валюты.

К дебету относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту в обмен на приобретаемые ценности (они записываются со знаком «минус»). На дебетовом счете платежного баланса отражаются, например, такие сделки, как импорт автомобилей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных компаний из данной страны, предоставление долгосрочных займов. Подобные сделки приводят к уменьшению запасов иностранной валюты на счетах резидентов.

**Принцип двойного счета предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз как дебет.**

*Структура платежного баланса*

Платежный баланс состоит из двух разделов:

I. Счет текущих операций

- 1) товарный экспорт;
- 2) товарный импорт;
- 3) сальдо баланса внешней торговли;
- 4) экспорт услуг;
- 5) импорт услуг;
- 6) сальдо баланса товаров и услуг;
- 7) чистые доходы от инвестиций (проценты, дивиденды и т.п.);
- 8) чистые денежные переводы иммигрантов и т.п.;
- 9) сальдо баланса по текущим операциям.

II. Счет движения капитала

- 10) приток капитала;  
правительственного;  
частного.
- 11) отток капитала;  
правительственного;  
частного.
- 12) баланс движения капиталов.
- 13) баланс по текущим операциям;  
и движения капиталов;
- 14) официальные резервы.

**А. Платежный баланс по текущим операциям. Все статьи, включенные в раздел I, обычно называются «платежным балансом по текущим операциям». В этом значительном по величине разделе отражена разница между общим экспортом товаров и услуг и общим импортом товаров и услуг. Любой излишек или дефицит платежного баланса по текущим операциям «финансируется», или, точнее говоря, уравнивается движением резервов и капитала, показанного в разделе II.**

Сотни лет назад, когда в платежных балансах преобладающее место занимала статья «товары», обычно сосредоточивали внимание только на этой узкой категории. Если экспорт товаров превышал импорт, то говорили о «благоприятном торговом балансе»; если же импорт превышал экс-

порт, то говорили о «неблагоприятном торговом балансе». Эти термины не очень удачны, ибо так называемый «неблагоприятный» торговый баланс может оказаться весьма выгодным для страны.

Кроме этих так называемых «видимых» товарных статей, существуют и «невидимые» статьи, которые в настоящее время играют большую роль в платежном балансе. Они состоят из платежей за услуги по судоходству, которые оказываются иностранцам или которые они оказывают из расходов туристов за границу, из доходов, получаемых из-за границы, и даров, которые иммигранты посылают к себе на родину. «Невидимая» статья, например сумма, израсходованная богатыми для того, чтобы выпить в Париже, оказывает такое же влияние на конечный итог платежного баланса, как если бы этот богатый импортировал французское вино, чтобы распить дома. И если мы оказываем иностранцам услуги по страхованию грузов, то это приводит точно к такому же результату, как экспорт какого-либо товара из США или России.

**Б. Платежный баланс по движению капитала. Движение капитала — это правительственные и частные займы и кредиты, получаемые и предоставляемые через различные прямые или промежуточные каналы иностранным государствам, фирмам и физическим лицам.**

Установить, какие из статей движения капитала являются кредитовыми, а какие — дебетовыми, нетрудно, если придерживаться следующего правила. Представляйте себе всегда, что страна экспортирует и импортирует ценные бумаги, или, иными словами, долговые обязательства. Тогда можно рассматривать этот экспорт и импорт как любые другие виды экспорта и импорта. Когда мы предоставляем ссуды другим странам, то чем это является — кредитом или дебетом? Само собой разумеется, что мы импортируем долговые обязательства, а импорт всегда кладет начало дебетовым счетам. Поэтому на подобный вопрос следует ответить — это дебет.

Точно так же, если мы в итоге берем займы из-за границы, то это создает чистый кредит. Если вы не будете придерживаться этого правила, то неминуемо запутаетесь в данном вопросе. Вы будете считать, что раз мы предоставляем займы другим государствам, то, значит, мы экспортируем туда капитал и тем самым увеличиваем кредитовый счет. Но это неверно: мы в этом случае импортируем долговые обязательства, и этот импорт представляет собой дебет, который позволяет нам свести баланс, получив платеж в размере нашего активного сальдо торгового баланса, проходящего по счету текущих операций. Проблема движения капитала связана с международными политичес-

кими и внутренними проблемами, поэтому ее не так легко понять, а тем более решить.

Деньги набрасывают определенный покров на реальные аспекты движения капитала. Реальное и финансовое движение капитала имеет место только в том случае, если иностранный должник в дополнение к выручке от экспорта использует также и полученный заем для оплаты импорта товаров или услуг.

Когда наступает срок уплаты процентов, иностранцы оказываются вынужденными продавать больше товаров, чем они покупают, чтобы получить дополнительное количество денег, которые они должны перевести. Следует ли нам радоваться или печалиться, если мы экспортируем больше, чем импортируем?

Более столетия назад Джон Стюарт Милль справедливо подчеркнул, что именно импорт, а не экспорт приумножает благополучие страны. Так оно и есть на сегодняшний день в России.

**В. Официальные резервы иностранной валюты.** Наиболее приемлемый способ закрепления валютного курса — манипулирование рынком с помощью официальных резервов. **Валютные резервы — это запасы иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства.** Центральный банк часто продает или покупает на частных рынках международные валютные резервы, с тем чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию. Подобные сделки называются официальными валютными интервенциями.

Когда центральный банк покупает или продает иностранные активы, эта сделка отражается в счете капитала и финансовых операций таким же образом, как и сделка, осуществляемая частным лицом.

Рост официальных валютных резервов в центральном банке отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция представляет собой расход иностранной валюты и является подобной импорту. Наоборот, уменьшение официальных резервов иностранной валюты учитывается в кредите со знаком «плюс», поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается и данная операция является подобной экспорту.

*К официальным валютным резервам* в настоящее время относятся: монетарное золото, иностранная валюта в виде налич-

ности, депозитов и ценных бумаг иностранных правительств, СДР, резервная позиция в МВФ и ЕВРО.

СДР (специальные права заимствования) — это международные резервные средства, созданные МВФ в 1969 г. на основе межгосударственной договоренности как источник дополнительной ликвидности. СДР являются приносящими процент активами, распределяемыми МВФ между всеми государствами-членами пропорционально их квотам. Стоимость СДР определяется в показателях «корзины» пяти главных валют: американского доллара, немецкой марки, японской йены, французского франка, английского фунта стерлингов.

Резервная позиция государства-члена МВФ представляет часть квоты (членского взноса), выплаченной страной в СДР или в валютах ведущих промышленно развитых стран.

С 1 января 1999 г. страны Европейского экономического и валютного союза (ЭВС) ввели в оборот единую валюту — ЕВРО. К странам ЭВС относились Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия и Франция: всего 11 европейских государств. На 1 января 2012 г. к ЭВС относятся и другие европейские страны: Греция, Кипр, Мальта, Словакия, Словения, Эстония.

Для урегулирования платежного баланса в настоящее время золото практически не используется. Основная доля официальных резервов (без учета монетарного золота) приходится на валюты ведущих промышленно развитых стран. В 1996 г. их доля составила 94,8%, на СДР приходилось 1,7%, резервная позиция в МВФ составила 3,5%.

В статье «Официальные резервы» отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса путем официальных расчетов. Дефицит платежного баланса, под которым подразумевается баланс официальных расчетов, в точности равен чистым продажам иностранной валюты центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет в точности равно чистым покупкам иностранной валюты центральным банком.

Вполне очевидно, что страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это приведет к истощению официальных валютных резервов и может стать причиной так называемого кризиса платежного баланса. Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности

получения новых займов исчерпаны. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса, является единственным выходом из сложившейся ситуации. Однако сама по себе корректировка обменного курса может иметь негативные последствия для экономики.

Исключение здесь составляют страны с так называемой ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных расчетов, например доллар США. Растущий спрос на мировые деньги, выступающие в форме казначейских векселей или банковских депозитов в долларах, приводит к тому, что страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что ее платежный баланс официальных расчетов, в том числе и баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны. Начиная с середины 70-х годов баланс текущих операций США сводится с дефицитом.

В практике международных расчетов используется и показатель чистых официальных валютных резервов. Он позволяет оценить возможности страны погасить задолженность иностранным кредиторам; судить о том, заслуживает ли доверия проводимая центральным банком кредитно-денежная политика, правильно ли выбрана система обменного курса.

**Величина чистых официальных валютных резервов позволяет также рассчитать показатель достаточности валютных резервов для оплаты импорта. Он исчисляется как:**

$$\frac{\text{Чистые резервы иностранной валюты}}{\text{Общий объем импорта}} \cdot 12 \text{ мес.}$$

Это показатель определяет, в течение какого периода страна может оплачивать импорт за счет имеющихся валютных резервов. От величины этого показателя зависит возможность получения международных кредитов, прежде всего развивающимися странами и странами с переходной экономикой. Так, если этот показатель находится на уровне менее трехмесячного покрытия импорта, ситуация рассматривается как неблагоприятная, и возможности получения новых кредитов ограничены.

## **Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его лечения**

**Причины, вызывающие хронический дефицит платежного баланса.** Перечислим некоторые из них:

1. Спад производства и слишком сильная инфляция.
2. Чрезмерные военные расходы.
3. Отсутствие доверия к национальной валюте. Это побуждает многих иностранных инвесторов переводить деньги в столицы других стран, где им обеспечен более высокий доход.
4. Дискриминация за границей в отношении национальных товаров.
5. Быстрый рост производительности труда в других странах.

**Способы лечения хронического дефицита:**

- обеспечить рост производительности труда в стране;
- улучшить методы продаж за границей;
- настаивать на смягчении дискриминационной политики, проводимой другими странами в отношении национальной валюты;
- просить, чтобы процветающие нации взяли на себя большую долю бремени расходов на оказание помощи;
- поддерживать политику, направленную на сокращение спроса на импортные товары и оказывающую давление на размеры прибылей в экспортных отраслях;
- восстановить протекционизм.

Итак, исправить положение к лучшему можно через участие других стран в деле оказания помощи, ослабление дискриминации, осуществление программ, направленных на повышение производительности, усовершенствование методов продаж, более действенное сдерживание давления, оказываемого на увеличение издержек производства, и другие мероприятия.

## РАЗДЕЛ V

### Теории переходной экономики

#### Глава 41

### КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА РОССИИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Концепция перехода России к рыночной экономике: общая характеристика. Политический процесс и экономическая реформа. Программа экономических реформ: цель, этапы, принципы. Экономическое сотрудничество с Западом: принципы, источники и направления*

#### Концепция перехода России к рыночной экономике: общая характеристика

**Общая концепция перехода России и бывших республик Советского Союза, а сейчас СНГ — это концепция стратегического взаимодействия с Западом.** Путь, по которому Россия и другие страны СНГ реально могли пойти к новым переменам, во многом зависит от характера и степени участия Запада в этих процессах.

Концепция стратегического взаимодействия не нова. Она была сердцевиной плана Маршалла. В 1947 г. Государственный секретарь США Дж. Маршалл впервые выступил в Гарварде с обращением, в котором он бросил вызов европейским государствам. В нем говорилось, что если эти страны смогут совместно разработать план того «как поставить на ноги экономику Европы», то США окажут им поддержку и предоставят свои финансовые ресурсы для такого плана действия в той мере, в какой они сочтут это для себя практически целесообразным.

И хотя этот факт затерялся на страницах исторических исследований, среди стран, приглашенных участвовать в программе американской помощи в то время, был Советский Союз и страны Восточной Европы. Однако Сталин отклонил это предложение и Советский Союз стал самостоятельно восстанавливать послевоенную экономику.

Идея Маршалла в США была встречена со скептицизмом. Одни говорили, что после пяти лет войны ограниченные ресурсы страны в первую очередь должны быть направлены на решение внутренних проблем. Другие находили странной мысль о том, что доллары, необходимые Америке, могут пойти в страны, среди которых ее недавние враги, чьи солдаты еще недавно убивали американских солдат. И может быть, самым невероятным для специалистов было предположение, что страны Европы смогут стать мирным сообществом наций.

Тем не менее Маршалл продолжал верить, что интересы Америки требуют по-настоящему скоординированной работы с европейскими странами в деле строительства их будущего. Он был убежден, что тесное сотрудничество европейских государств, обусловленное щедрой помощью Америки, может сделать реальным мир и процветание, о котором прежние поколения едва ли могли даже мечтать. Не будем анализировать результаты плана Маршалла, но, несомненно, эта идея получила реальное воплощение в развитии стран Западной Европы. В 80–90-х годах правительству Советского Союза была предложена программа мероприятий по переходу к рыночно-демократическому обществу под названием «Согласие на шанс». Эта программа была разработана американскими учеными Гарвардского университета совместно с экономистами из Советского Союза Г. Явлинским, М. Задорновым и др.

Программа политической демократизации и становления рыночной экономики в Советском Союзе выделяла три ведущих принципа. Но мы остановимся только на экономическом аспекте. Итак, в экономической сфере основным принципом являлось создание рыночной экономики и ее интеграция в мировое хозяйство. Конкретно:

- 1) легализация основных экономических прав, начиная с утверждения прав собственности;
- 2) приватизация большей части государственных предприятий;
- 3) демонополизация в целях создания новых предприятий и свободной конкуренции предприятий;
- 4) бюджетная и денежная стабилизация за счет резкого сокращения государственных расходов, субсидий, расходов на оборону и т.п.;

5) либерализация цен для того, чтобы они могли определяться силами спроса и предложения, действующими на рынке;

6) нормализация внешней торговли, включая конвертируемость валюты.

### **Политический процесс и экономическая реформа**

**Без проведения политической реформы не может быть экономической реформы.** Эти две реформы осуществляются вместе.

За период 1985–1991 гг. Советский Союз сделал первые шаги на пути к демократии: свободные выборы республиканских и местных органов власти, отказ от конституционного закрепления монополии КПСС на власть, принятие законов, гарантирующих независимость печатных изданий, свободу вероисповедания и выезда из страны.

Определились два главных направления политических реформ в СССР: трансформация государственного устройства СССР и создание гражданского общества.

Часть властных полномочий уже передана с союзного на республиканский уровень, значительно возросли права местного самоуправления. Проекты Союзного договора предусматривают дальнейшее расширение полномочий республиканских органов управления и добровольную передачу ими центральным властям ответственности за ряд сфер государственного управления (оборона, безопасность, управление едиными системами транспорта, энергосетями, атомной энергетикой и др.).

Качественно новый этап политических реформ открыло Заявление Президента СССР и лидеров девяти союзных республик от 23 апреля 1991 г., где было предусмотрено:

- завершение работы над новым Союзным договором между суверенными республиками;
- в течение 6 месяцев со дня подписания Договора подготавливается и принимается новая Конституция Союза;
- за принятием новой Конституции следуют выборы новых союзных органов власти;
- признается право всех республик свободно определять свое членство в Союзе;
- запрещается дискриминация по национальному признаку.

Этот план, по мнению разработчиков, позволит создать новый Союз на принципах добровольности, равноправия и защиты прав человека; переломить тенденцию дезинтеграции СССР. Лидеры Советского Союза наметили путь формирования правительства, которое могло бы эффективно управлять экономикой. Только такое правительство, по их мнению, может выполнить программу экономических реформ и можно будет добиться превращения советского общества в демократическое.

### **Программа экономических реформ:** **цель, этапы, принципы**

**Целью программы экономических реформ было создание в возможно более короткий срок в Советском Союзе эффективной рыночной экономики, в которой силы свободного рынка позволят создать условия для быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня населения.**

Чтобы можно было рассчитывать на успех, реформы должны быть быстрыми и комплексными, о чем свидетельствует не только практический опыт других стран, но и объективные законы экономики.

Цели, провозглашаемые программой, предполагалось достичь к концу 1997 г. К этому времени экономика должна достигнуть финансовой стабильности, а структура форм собственности будет приближена к структуре, существующей в странах Западной Европы. К этому моменту намечается осуществить интеграцию страны в систему мировой торговли; поток товаров, капитала и услуг между Советским Союзом, другими странами с рыночной экономикой станет регулироваться сообразно общепринятым международным правилам. В итоге уровень жизни советских граждан будет приближаться к уровню жизни жителей промышленно развитых стран, укрепив уверенность в правильности выбранного курса.

У каждой нации есть свои исторические и культурные особенности, определяющие специфику организации экономики. Рыночная экономика должна отражать характерные особенности истории и культуры страны и в то же время базироваться на основополагающих принципах ее организации, присущих

промышленно развитым странам — защита прав частной собственности, функционирование денежной системы, построенной на конвертируемой валюте, система свободной торговли с внешним миром и др.

**Процесс предполагаемых реформ в Советском Союзе был разделен на два этапа:**

1) 1991–1993 гг. — период создания юридических и экономических институтов рыночной экономики, а также превращения значительной части государственной собственности в частную;

2) 1994–1997 гг. — период структурной перестройки экономики, дальнейшего перехода от государственной собственности к частной, от военной промышленности к гражданской, от тяжелой индустрии к производству товаров народного потребления и услуг, от закрытой экономики к открытой, свободно торгующей с другими странами.

Трудность и многоаспектность процесса экономических преобразований, по мнению разработчиков программы, требует тщательной координации каждого шага реформ с проведением политических преобразований в Советском Союзе, а также с возможной международной финансовой поддержкой. Успех макроэкономической стабилизации возможен лишь при условии формирования новых конституционных отношений между Союзом и республиками; надежной защиты права частной собственности; опоры на развитую систему демократических институтов в политической сфере на всех уровнях государственного устройства, построенную на прочной базе нового законодательства, соответствующего новой Конституции СССР.

Предполагалось, что **переход к рыночным отношениям должен опираться на шесть фундаментальных принципов. Эти принципы носят характер мирового опыта и выступают как азбука «перехода к рыночным отношениям».** Итак:

1. Либерализация цен. Цены формируются на основе спроса и предложения.

2. Частная собственность, в том числе в сельском хозяйстве, гарантированная законом, защищающим права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

3. Приватизация государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприя-

тий, продажу большей части государственной собственности и демополизацию производства в различных отраслях.

4. Становление экономики открытого типа, включая свободные торговые отношения, надлежащую защиту иностранных инвестиций, предоставление возможности для репатриации прибылей и конвертируемый рубль.

5. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику. Успешное завершение экономической реформы потребует полного пересмотра традиционной роли государства. Это означает отказ от большей части функций, которые государственные учреждения пытались выполнять в условиях командной экономики: государственные заказы на большинство видов продукции, одобрение государством большей части инвестиционных проектов, государственное установление большинства цен и т.д. Вместо этого в рыночной экономике главной задачей государства является защита и обеспечение возможностей реализации права собственности и заключаемых хозяйственных договоров, содействие конкуренции на рынках через проведение антимонопольной политики, разумная налоговая и денежная политика, развитие системы социальной защиты, помощь в развитии основных отраслей инфраструктуры: транспорта и средств связи и др.

6. Макроэкономическая стабилизация, означающая ликвидацию дефицита государственного бюджета.

Основное содержание настоящей программы представлено в следующем виде:

#### ПЛАН ДЕЙСТВИЙ В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ В СССР

##### **Первый этап**

*Создание институтов рыночной экономики (1991–1993)*

*Подготовительная стадия (июнь 1991 — начало 1992 г.)*

Союзный договор.

Соглашение об Экономическом союзе, в том числе учреждение Межреспубликанского экономического комитета.

Проведение в СССР малой приватизации, либерализация цен, продвижение к единому обменному курсу рубля.

Рассмотрение принятых и обсуждаемых в СССР новых экономических законов и подготовка предложений по внесению в них изменений с участием экспертов международных организаций. Принятие нового экономического законодательства.

Вступление СССР в качестве ассоциированного члена в МВФ и МБРР, начало обсуждения программ реформ и сотрудничества с международными партнерами, начало технической помощи.

### *Первая стадия*

Макроэкономическая стабилизация и формирование рыночных отношений (1992)

Принятие новой Конституции СССР весной 1992 г.

Проведение многопартийных выборов в законодательные органы летом 1992 г.

СССР становится членом МВФ и Мирового банка.

Осуществление программы стабилизации и либерализации:

— сбалансирование государственного бюджета посредством резкого сокращения субсидий, иностранной помощи, военных расходов и др.;

— устранение контроля за ценами при небольшом списке исключений;

— независимость Центрального банка и его реорганизация по типу Федеральной резервной системы;

— обеспечение конвертируемости рубля по текущим операциям;

— либерализация внешней торговли;

— снятие ограничений на частную экономическую деятельность;

— продолжение малой приватизации;

— либерализация рынка сельскохозяйственной продукции;

— меры по привлечению прямых инвестиций в СССР, в особенности в отрасли топливно-энергетического комплекса;

— введение системы продовольственных талонов для смягчения возможных негативных последствий либерализации цен в социальной сфере.

Начало крупномасштабной финансовой помощи, координируемой МВФ и обусловленной проведением в жизнь программы реформ.

Интенсивная техническая помощь в поддержку проводимых и планируемых реформ.

### *Вторая стадия*

Укрепление стабилизации, расширение приватизации, реализация структурной политики (1993)

Поддержание жесткого макроэкономического контроля.

Продолжение конверсии оборонной промышленности.

Подготовка и начало приватизации крупных предприятий, продолжение малой приватизации, активная антимонопольная политика.

Продолжение земельной реформы.

Развитие инфраструктуры финансового рынка, прежде всего банковской системы.

Запуск проектов по развитию инфраструктуры, включая транспорт и связь, по возможности при участии иностранных частных инвестиций.

Расширение сельскохозяйственного рынка.

Совершенствование технологий и основных фондов при участии иностранного частного сектора.

Продолжение иностранной помощи, обусловленной выполнением программы реформ.

### *Второй этап*

*Интенсификация структурных преобразований в экономике (1994–1997)*

Активная приватизация крупных предприятий.

Ускорение конверсии оборонной промышленности.

Расширение производства товаров широкого потребления и сферы услуг.

- Интенсификация процесса приватизации жилья.
- Осуществление налоговой реформы.
- Создание рынка рабочей силы.
- Расширение частных иностранных инвестиций.
- Продолжение иностранной поддержки в сокращающемся объеме.

Программа экономической реформы должна заменить командную экономику Советского Союза системой рыночных отношений.

Программа экономических реформ, изложенная американскими учеными, не только предлагает варианты решения ряда принципиальных проблем, но и конкретные мероприятия по выходу из экономического кризиса (табл. 41.1).

Таблица 41.1

### Мероприятия по выходу из кризиса

Характеристики кризиса	Мероприятия, предпринимаемые для выхода из него
1. Товарный дефицит:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— либерализация цен на основную массу товаров;</li> <li>— импортные поставки, в том числе за счет средств на поддержку платежного баланса, товарные интервенции в периоды либерализации цен;</li> <li>— либерализация экономической деятельности и быстрая структурная перестройка производства в пользу увеличения выпуска товаров, пользующихся спросом;</li> </ul>
2. Спад производства:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— создание конкурентной среды в экономике за счет либерализации объемов выпуска продукции и цен, а также за счет снятия многих внешнеторговых барьеров;</li> <li>— приватизация государственных предприятий и возрождение частного интереса в экономической деятельности;</li> <li>— коммерциализация деятельности государственных предприятий и приватизация большинства из них;</li> <li>— стимулирование мелкого и среднего бизнеса;</li> <li>— расширение импорта ключевых товаров как результат притока валютных средств;</li> <li>— структурная перестройка производства с увеличением выпуска потребительских товаров и сокращением производства в тяжелой индустрии и оборонной промышленности;</li> </ul>

Характеристики кризиса	Мероприятия, предпринимаемые для выхода из него
3. Инфляция:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществление инвестиционных программ, в том числе с участием иностранного капитала;</li> <li>— выравнивание налогового режима в отдельных отраслях экономики;</li> <li>— ликвидация «денежного навеса»: за счет продажи государственных ценных бумаг, доходов от приватизации, первоначального скачка цен, девальвации курса рубля;</li> <li>— жесткая денежная и бюджетная политика;</li> <li>— поддержание стабильного курса рубля;</li> <li>— политика ограничения личных доходов;</li> <li>— товарные интервенции в период либерализации цен, в том числе за счет поставок товаров по импорту;</li> </ul>
4. Безработица:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— формирование государственной службы занятости и фонда для выплаты пособий по безработице;</li> <li>— стимулирование частной экономической деятельности и развития мелкого и среднего бизнеса;</li> <li>— организация общественных работ;</li> <li>— экспорт рабочей силы (введение в действие закона о въезде и выезде);</li> </ul>
5. Дефицит платежного баланса:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— стимулирование экономического роста;</li> <li>— введение внутренней конвертируемости рубля на основе реалистичного обменного курса и его стабилизации: экспорт и защищать производителей внутри страны за счет ограничения импорта;</li> <li>— выравнивание платежного баланса в связи с девальвацией рубля и ликвидацией множественности курсов;</li> <li>— поддержка платежного баланса с помощью безвозмездной помощи и долгосрочных кредитов индустриально развитых стран;</li> <li>— стимулирование иностранных инвестиций;</li> <li>— государственная политика стимулирования экспорта;</li> </ul>
6. Дефицит государственного бюджета:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— восстановление скоординированности бюджетной системы Союза, республик и местных бюджетов на основе заключения Экономического союза;</li> </ul>

Характеристики кризиса	Мероприятия, предпринимаемые для выхода из него
	<ul style="list-style-type: none"> <li>— сокращение государственных расходов, особенно в части субсидий, военных расходов и помощи иностранным государствам;</li> <li>— налоговая реформа;</li> <li>— строгое соблюдение установленных пределов дефицита госбюджета;</li> <li>— принятие новых социальных программ только в пределах сбалансированного бюджета.</li> </ul>

Более того, в экономической программе предлагается изменение методов управления экономикой (табл. 41.2).

Таблица 41.2

## Управление экономикой в административном и рыночном режиме

Административный режим (в существующем варианте)	Рыночный режим
1. Обязательный госзаказ	<ul style="list-style-type: none"> <li>— резкое сокращение объемов государственных закупок в связи с переключением снабжения предприятий и потребительского рынка на горизонтальные связи без посредничества государства;</li> <li>— государственная контрактная система закупок по рыночным ценам;</li> <li>— сохранение на первые месяцы 1992 г. госзаказа с административным установлением цен в части военных заказов, финансируемых из союзного бюджета, фармацевтической промышленности и жестко ограниченного круга других отраслей;</li> <li>— сохранение на первые месяцы 1992 г. (до формирования продовольственных рынков) натурального налога в сельском хозяйстве (не более 15% от объема производства);</li> </ul>
2. Административное закрепление существующих хозяйственных связей:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— создание конкурентной среды со свободной сменой делового партнера;</li> <li>— введение в действие законодательства о контрактах и банкротствах, ужесточение имущественной ответственности за нарушение контрактов, коммерциализация государственных предприятий;</li> </ul>

Административный режим (в существующем варианте)	Рыночный режим
<p>3. Административное установление цен:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— ликвидация внутренних (межреспубликанских, межрегиональных) барьеров на пути движения товаров на основе заключения Экономического союза;</li> <li>— ликвидация на основе либерализации экономической деятельности и оздоровления денежного обращения практики бартерных сделок, встречных поставок т.п.;</li> <li>— ликвидация административного контроля за ценообразованием за исключением заранее оговоренных товаров и услуг;</li> <li>— замена административного ценообразования рыночным механизмом установления цен на основе спроса и предложения (включая цены на импорт) как в нормальной экономике;</li> <li>— правительство осуществляет контроль за общим уровнем цен косвенным образом через жесткую денежную и бюджетную политику;</li> <li>— в дополнение к этому государство влияет на цены и объемы товарного предложения по отдельным товарным группам (продовольствие, медицина) в период либерализации цен непосредственно с помощью товарных интервенций за счет накопленных запасов (включая западные поставки);</li> <li>— правительство гарантирует наличие минимального объема важнейших видов продовольствия с помощью продовольственных купонов;</li> </ul>
<p>4. Дифференциация и жесткая регламентация обменного курса рубля:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— ликвидация множественности курсов и переход к единому обменному курсу рубля на основе его девальвации;</li> <li>— введение конвертируемости рубля по текущим операциям (экспортные и импортные поставки);</li> <li>— поддержание стабильности курса рубля на основе жесткой финансовой политики, фонда конвертируемости рубля и поддержки советского платежного баланса со стороны индустриально развитых государств;</li> <li>— запрещение хождения иностранной валюты во внутренних расчетах;</li> </ul>

Административный режим (в существующем варианте)	Рыночный режим
5. Административное регулирование режима внешней торговли:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— существенное изменение режима валютных отчислений, нормализация налогообложения валютных доходов;</li> <li>— отмена лицензий и квот на экспорт и импорт по большинству товаров;</li> <li>— унификация и значительное снижение тарифов на импорт;</li> <li>— отмена большей части налогов на экспорт, главным исключением станут энергетические ресурсы, налоговая ставка на которые будет снижаться в течение трех лет;</li> <li>— создание на этой основе международной конкуренции на внутреннем рынке;</li> </ul>
6. Административное регулирование кредита:	<ul style="list-style-type: none"> <li>— восстановление единства регулирования денежного обращения на основе создания системы центральных банков;</li> <li>— законодательное установление лимитов роста (сокращения) денежной массы в обращении;</li> <li>— регулирование системой центральных банков денежного обращения с помощью:               <ul style="list-style-type: none"> <li>установления резервных требований к коммерческим банкам,</li> <li>установление ставки рефинансирования,</li> <li>операций с государственными ценными бумагами;</li> </ul> </li> <li>— кредиты частному сектору, в том числе из фондов, сформированных за счет международных организаций;</li> <li>— ликвидация практики списания кредитов предприятиям.</li> </ul>

Конечно таблицы, где увязываются проблемы с определенным механизмом их решения, неизбежно представляют собой упрощение. Несмотря на это, даже такое представление отражает суть тех принципиальных решений, которые предстояло решать Советскому Союзу, — введение механизмов рыночных отношений, применяемых в промышленно развитых странах.

Масштаб и сложность экономических преобразований, безусловно, требовали экономического сотрудничества с Западом. Рассмотрим принципы такого сотрудничества.

## **Экономическое сотрудничество с Западом:** **принципы, источники и направления**

### **Принципы экономического сотрудничества:**

— западная экономическая поддержка будет обусловлена принятием и реализацией программы экономических реформ, а также продолжением демократических преобразований в соответствии с уже принятыми в СССР решениями. Помощь будет предоставляться шаг за шагом в процессе обоюдного взаимодействия. Это значит, что Запад будет предоставлять широкомасштабную помощь только в том случае, если советское руководство будет следовать заранее согласованной программе реформ. Если этого не произойдет или если осуществление реформ будет приостановлено, то такая помощь предоставляться не будет;

— поддержка будет предоставлена за счет международных финансовых организаций. Ни одна отдельно взятая страна не будет нести непропорционально большой объем финансовой нагрузки по оказанию помощи. Наиболее вероятными участниками такой программы станут индустриально развитые демократические страны и, возможно, некоторые другие страны МВФ, Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития;

— решения по оказанию помощи будут приниматься на основе согласований между советским правительством, правительствами стран Запада, оказывающих помощь (необходимы также согласования и между ними), и международными финансовыми организациями. Они будут основаны на детальной оценке потребностей программы реформ и возможностей стран, предоставляющих помощь;

— программа помощи должна быть масштабной. Определение объемов поддержки будет исходить из расчетов, представленных в совместном докладе Мирового банка, МВФ, ОЭСР и ЕБРР «Экономика СССР» (декабрь 1990 г.), и станет результатом предстоящих межправительственных переговоров. При этом следует учитывать политическую необходимость смягчения падения уровня потребления и объемов производства в начале жесткой программы реформ;

— помощь со стороны правительства может предоставляться преимущественно в форме грантов, а не займов. Такая помощь позволит Советскому Союзу выйти из периода преобразо-

ваний без ослабляющего экономику долга. Однако часть помощи стран Запада может быть в виде займов, что давало бы соответственно меньшую экономическую нагрузку на правительства и население стран-доноров. Поддержка со стороны международных организаций может быть предоставлена только в форме займов.

Стратегия сотрудничества Запада с Советским Союзом должна иметь две главные особенности:

— помощь должна зависеть от принятия и практической реализации последовательной и радикальной программы реформ, в возможно более короткие сроки ведущей к созданию рыночной экономики, в которой преобладает частная собственность. При этом экономическая поддержка должна постоянно соизмеряться с каждым конкретным шагом реформ для придания дополнительной энергии этому процессу;

— поддержка должна быть достаточной, чтобы обеспечить экономическую и политическую жизнеспособность реформ.

**Основные источники экономического содействия реформам.**

**Первый** — это Международный валютный фонд, который предоставляет странам средства для поддержания платежного баланса какой-либо страны на том условии, что страна-реципиент будет предпринимать эффективные меры по стабилизации и либерализации экономики.

**Второй** — это Мировой банк, который выполняет несколько функций: осуществляет кредитование инвестиций в объемы инфраструктуры; дает займы для поддержки глубоких изменений в экономической политике правительства страны-реципиента и предоставляет финансовую поддержку для технической помощи различного рода.

**Третий источник помощи** — это новый Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который был основан в 1991 г. для поддержки стран Восточной Европы и Советского Союза в процессе демократических преобразований и формирования экономики, основанной на рыночных отношениях. Задачи ЕБРР, как и Мирового банка, разнообразны: кредитование инвестиций в объекты инфраструктуры, поддержка частного сектора в период реформ и ряд мер по технической помощи. В соответствии со своим уставом ЕБРР должен направлять не менее 60% своих средств для поддержки развития частного сектора.

**Четвертый** источник поддержки — это правительства западных стран. Так, в каждой из стран Восточной Европы поддержка международных организаций увеличивалась прямой поддержкой со стороны правительств развитых стран. Определенная часть такого рода поддержки осуществлялась на двусторонней основе, например, когда какая-либо из западно-европейских стран берет на себя обязательства предоставить экспортные кредиты одной из стран Восточной Европы, проводящих реформы. Другая часть межправительственной помощи осуществляется на многосторонней основе, например, через Европейское сообщество.

Страны, проводящие широкомасштабные программы реформ, в своем большинстве убедились в трудностях координации межправительственной помощи, поступающей сразу из многих источников.

**Можно выделить пять основных направлений экономической поддержки реформ.**

1. Поддержка платежного баланса в виде предоставления финансовой помощи (безвозмездная помощь или кредиты) или предоставления определенных видов импортных товаров (таких, как продовольствие или медикаменты), с тем чтобы Советский Союз мог бы высвободить часть средств для импорта большего объема ресурсов, чем позволяют имеющиеся у него сегодня возможности.

2. Поддержка фонда конвертируемости («Currency Stabilization Fund»). Здесь имеется в виду предоставление иностранной валюты Центральному банку Советского Союза, с тем чтобы помочь ему стабилизировать рыночную стоимость рубля в условиях, когда рубль станет конвертируемым.

3. Фонды для инвестиций в инфраструктуру для того, чтобы правительства Союза и республик смогли осуществить инвестиционные проекты в общественном секторе, актуальность которых диктуется неотложными задачами перехода к рыночной экономике.

4. Поддержка на развитие частного сектора будет базироваться на кредитах или безвозмездной помощи государственно-го сектора западных стран новым предприятиям из частного сектора в Советском Союзе. Такая помощь потребуется на раннем этапе процесса перехода к рыночной экономике, с тем что-

бы помочь формированию частного сектора в стране; по мере его укрепления можно ожидать широкомасштабного поступления иностранного частного капитала.

5. Техническая помощь, которая включает в себя несколько видов различной деятельности: обучение рабочих, менеджеров и правительственных чиновников тому, как работать в новых рыночных условиях; консультации экспертов в области принятия решений; консультации по вопросам управления для конкретных промышленных предприятий, подготовка проектов документов и т.д. Техническое содействие не только дешевле, но и качественно отличается от остальных видов помощи. Более того, его объектом могут являться наиболее важные отрасли экономики, такие, как сельское хозяйство и система распределения, управление которой может осуществляться на децентрализованной основе.

Эти виды программ многоплановой поддержки уже отработаны для стран Восточной Европы, проводящих радикальные реформы, а также для многих стран в других регионах мира, которые сотрудничают с мировым сообществом при проведении политики фундаментальных изменений. Программа поддержки реформ будет, таким образом, прямо опираться на опыт многих других стран и на обычную в таких случаях роль и стандартные процедуры международных организаций. Эти процедуры выдержали проверку временем и предоставляют международному сообществу исчерпывающие гарантии в том, что деньги на оказание поддержки реформ будут использованы эффективно.

Порядок (очередность и масштабы) предоставления финансовой помощи, по мнению разработчиков программы, должен быть тесно увязан с порядком проведения реформ. Фактически каждый шаг в этом процессе, характер и источник финансирования связываются с конкретными шагами проводимых реформ. Вместе с тем, буквально на всех этапах этого процесса необходима большая техническая помощь, как в виде подготовки ответственных лиц из персонала правительственных учреждений и специалистов промышленности, так и в форме постоянного политического консультирования со стороны международных организаций. Ясно одно, что надежда на успех реформ без широкой финансовой поддержки Запада, хотя и удобна политически, но является просто благим пожеланием. Однако поддержка, необходимая со стороны правительств и международных фи-

нансовых институтов, заметно сократится в 1995 г. И начиная с 1996 г. должна представлять собой частные инвестиции, привлекаемые «новой растущей» рыночной экономикой.

Американцы считают, что основные положения, изложенные в этой программе, должны быть реализованы руководством страны в интересах народа, что бы в ответ на это не предпринимал Запад. С другой стороны, ясно, что действия Запада смогут оказать чрезвычайно важное воздействие на успешный исход советских реформ.

Если принять этот основной тезис, то ответственность за следующие шаги в этом направлении лежит на руководстве страны, действующем совместно с правительствами стран Запада и международными финансовыми институтами. Последние должны провести надлежащий анализ и дать профессиональное заключение относительно тех видов помощи, которую они в состоянии предоставить, включая и денежную.

Такова программа перехода к рыночным отношениям, которая шаг за шагом «претворяется» в нашей экономике. Процесс «пошел» и обратного хода нет. Прошлого в том виде, как оно было, не вернуть. Возможно лишь усиление роли государственного контроля над экономикой. И только.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ<sup>1</sup>

**Агрегирование** — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены индивидуальных товаров и услуг образуют один общий уровень цен, или все единицы продукции агрегируются в реальный валовый национальный продукт.

**Активное сальдо торгового баланса** — превышение товарного экспорта страны над ее товарным импортом.

**Акцизный налог** — вид косвенного налога, включаемого в цену товара или услуги.

**Акционерное общество** — организационная форма объединения предприятий, организаций или отдельных лиц (акционеров). Акционерами-учредителями выступают, как правило, банки, торговые, промышленные компании, страховые общества и др. Существуют два вида акционерных обществ: «закрытые», акции которых принадлежат нескольким лицам (учредителям) и не продаются на «свободном» рынке, и «открытые» (в некоторых странах они называются «публичными»), акции которых свободно продаются и покупаются. Каждый участник акционерного общества владеет определенным числом акций соразмерно сумме вложенного капитала и получает доход — дивиденд или фиксированный процент.

**Акция** — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Выпущенные акции обращаются на рынке ценных бумаг, пока существует акционерное общество. Их стоимость не погашается, а переводится в деньги лишь путем продажи. С продажей акций происходит смена владельца части капитала, и величина реального капитала акционерного предприятия не уменьшается, а сам производственный процесс не нарушается.

**Акция обыкновенная** — акция, удостоверяющая факт передачи акционерному обществу части капитала и гарантирующая право на получение по итогам деятельности общества дивиденда, с правом на участие в управлении обществом.

**Акция привилегированная** — акция, гарантирующая владельцам фиксированный дивиденд, однако не дающая право голоса при рассмотрении положения дел в акционерном обществе. По этой акции дивиденд выплачивается в первую очередь, а уже потом оставшаяся сумма распределяется по другим акциям.

**Акция именная** — акция с указанием имени или наименования держателя акции, что вносится в реестр (книгу собственников) акционерного общества.

---

<sup>1</sup> «Словарь основных категорий экономической теории» составлен при участии Талахадзе А.А. и Талахадзе К.А.

**Акция на предъявителя** — акция владельца не регистрируется, может продаваться и покупаться любыми физическими и юридическими лицами, при этом не требуется фиксации сделки с акционерным обществом.

**Амортизационные отчисления** — оценка объема изношенного или использованного (потребленного) капитала в процессе производства валового национального продукта: амортизация.

**Анализ затрат и результатов** — использование таблицы затрат и результатов для исследования взаимозависимостей между различными частями (секторами и отраслями) экономики и для составления экономических прогнозов и планов.

**Аренда** — имущественный наем, договор, по которому арендодатель представляет арендатору имущество во временное пользование за определенное вознаграждение — арендную плату.

**Базовый год** — год, принимаемый при построении индекса цен за основу для сравнения с ценами, действующими в другие годы.

**Баланс** — система взаимосвязанных показателей, характеризующая какое-либо явление или процесс путем сопоставления его отдельных сторон; разность между доходами и издержками.

**Баланс внешнеторговый** — соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени.

**Баланс движения капиталов** — соотношение вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) капитала в страну.

**Баланс платежный** — соотношение между валютными поступлениями в данную страну из-за границы и платежами, произведенными этой же страной за границу в течение определенного периода времени.

**Баланс текущих операций** — соотношение экспорта товаров и услуг страны и ее импорта товаров и услуг плюс чистый доход от инвестиций и плюс сальдо трансфертных платежей.

**Баланс торговый** — соотношение вывоза из страны и ввоза в нее товаров.

**Балансовый отчет** — сводный отчет об активах, пассивах и чистой стоимости собственного капитала фирмы или индивида на определенную дату.

**Банк** — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства и предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам, осуществляющее денежные расчеты и другие операции.

**Банкнота** — беспроцентные обязательства (банковские билеты), выпускаемые в обращение эмиссионными банками; основной вид кредитных денег. Банкноты выпускаются в порядке ссудных операций банков под залог товаров, векселей и др. и возвращаются в банк по истечении срока ссуды. Банкноты, выпускаемые для покрытия государственных расходов, превращаются в бумажные деньги. В современных условиях банкноты выпускаются в порядке кредитования экономики государства и под прирост золото-валютных резервов.

**Бартер** — прямой обмен одного товара на другой, осуществляемый без привлечения денежных расчетов.

**Безграничные потребности** — постоянное желание потребителей (людей) иметь товары и услуги, которые доставляют им наслаждение и удовлетворяют их потребности.

**Бегство капитала** — перевод капитала из развивающихся стран в индустриально развитые страны с целью избежать его экспроприации, высо-

кого налогообложения, инфляции или с целью обеспечить более выгодные условия его инвестирования.

**Безработица** — когда часть экономически активного населения не может найти себе работу.

**Бизнес** — экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

**Биржа** — 1) учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа) или массовых товаров, продающихся по стандартам или образцам (товарная биржа); 2) здание, где осуществляются биржевые операции.

**Биржа товарная** — особый вид рынка массовых, обладающих родовыми признаками, качественно равноценных, заменимых товаров. На товарной бирже товар продается и покупается без предварительного осмотра, согласно установленным стандартам и образцам.

**Биржа фондовая** — на фондовой бирже осуществляется купля-продажа ценных бумаг. Сроки сделок устанавливаются в пределах месяца. Курс ценных бумаг определяется регулярно присосимыми ими доходами (в виде дивиденда или процента) и уровнем ссудного процента.

**Биржевая котировка** — цены товаров биржевой торговли или курсы ценных бумаг, регистрируемые и публикуемые котировальной комиссией биржи.

**Биржевая пошлина** — денежный сбор, взимаемый с покупателей за право совершения биржевых сделок.

**Биржевой курс** — стоимость ценных бумаг, обращающихся на фондовой бирже. Биржевой курс определяется соотношением между уровнем ссудного процента и уровнем доходности данной ценной бумаги.

**Бреттон-Вудская система** — созданная в 1944 г. международная валютная система, в рамках которой осуществлялись меры по регулированию валютных курсов. Международный валютный фонд способствовал стабилизации курсов иностранных валют, а золото и доллар использовались в качестве международных валютных резервов.

**Брокер** — посредник, содействующий совершению сделок между заинтересованными сторонами — клиентами. Брокеры обычно заключают сделки по поручению и за счет клиентов, получая за свои услуги вознаграждение.

**Бумажные деньги** — денежные знаки, используемые в качестве средства обращения; представлены банкнотами и казначейскими билетами.

**Бюджет государственный** — всесторонняя смета государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования.

**Бюджетный дефицит** — сумма превышения расходов государства над его доходами.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** — суммарный объем продукции и услуг, произведенный всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, независимо от национальной принадлежности этих факторов.

**Валовой национальный продукт (ВНП)** — общая рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

**Валовые частные внутренние инвестиции** — затраты на вновь произведенные средства производства (машины, оборудование, инструменты и здания), а также на пополнение товарно-материальных запасов.

**Валюта** — находящаяся в обращении денежная единица страны.

**Валюта иностранная** — денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

**Валютный курс** — цена иностранной валюты; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

**Вексель** — документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

**Величина предложения** — количество данного товара или услуги, которое продавец предлагает к продаже по конкретной цене в течение определенного периода.

**Величина спроса** — количество данного товара или услуги, которое покупатель желает купить по конкретной цене в течение определенного периода.

**Вертикальное слияние** — слияние двух или более фирм, осуществляющих разные стадии производства готового продукта, в единую фирму.

**Взаимодополняющие товары** — товары, для которых существует обратное соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно: снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

**Взаимозаменяемые товары** — товары (или услуги), для которых существует прямое соотношение между ценой на один из них и спросом на другой, т. е. снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает уменьшение или (увеличение) спроса на другой товар (или другую услугу).

**Внерыночные операции** — производство товаров и услуг, не включаемых в исчисление ВВП, поскольку они не покупаются и не производятся.

**Внешнеторговый дефицит** — превышение ввоза товаров (импорта) над вывозом товаров (экспортом).

**Внешние платежи** — расход валюты (собственной или иностранной) отдельными лицами, фирмами и правительством одной страны на покупку товаров и услуг в других странах; денежные переводы за границу; помещение инвестиционного дохода в других странах и вывоз капитала.

**Внешние платежные поступления** — поступления (собственной или иностранной) валюты отдельным лицам, фирмам и правительству одной страны из других стран как плата за проданные ими товары и услуги, доходы от инвестиций, различного рода денежные переводы и приток капитала.

**Внешние эффекты** — эффекты, возникающие, когда производство или потребление какого-то товара влияет на фирмы или потребителей, непосредственно не вовлеченных в акты купли-продажи данного товара.

**Внешний долг государства** — государственная задолженность иностранным гражданам, предприятиям и другим странам.

**Внешняя торговля** — торговля государства с другими странами, включает ввоз и вывоз товаров.

**Внешняя экономия** — экономия, обусловленная ростом масштабов производства; внешние факторы экономии — сокращение издержек фирмы по производству или сбыту продукции в результате расширения (объема производства или количества фирм) всей отрасли, к которой данная фирма принадлежит.

**Внутренний государственный долг** — задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны (т.е. держателям ценных бумаг правительства данной страны).

**Внутренняя экономия** — экономия, обусловленная ростом масштабов производства: сокращение фирмой издержек производства или сбыта продукции в результате увеличения объема производства.

**Вознаграждение труда** рабочих и служащих — заработная плата и жалованье плюс дополнительные выплаты.

**Вывоз капитала** — сумма расходов, произведенных гражданами и фирмами страны для приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах.

**Выгоды перелива** (побочные выгоды) — выгоды, получаемые не производителями и не потребителями продукта, а — безвозмездно — третьей стороной (обществом в целом).

**Выкуп государственного долга** — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

**Выручка** — сумма денег, полученная от продажи товара или предоставления услуг за определенный период времени.

**Гарантированная ссуда** — кредит, представляемый под особый залог.

**Гиперинфляция** — вид инфляции, характеризующийся исключительно быстрым ростом уровня цен и денежной массы в обращении.

**Гистерезис** — термин, используемый для описания ситуации, когда равновесие зависит от конкретных исторических фактов.

**Горизонтальное слияние** — объединение в одно предприятие или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию.

**Государственная собственность** — форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его учреждений.

**Государственное предпринимательство** — деятельность государственных предприятий на коммерческой и некоммерческой основе по производству товаров и предоставлению услуг.

**Государственное регулирование экономики** — воздействие государства на экономику посредством прямого и косвенного (валютно-финансового, денежно-кредитного, бюджетно-налогового и др.) методов.

**Государственные расходы** — расходы государства на приобретение товаров и услуг.

**Государственный долг** — общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг.

**Государственный сектор экономики** — контролируемая государством часть экономики страны.

**Граница потребительского бюджета** — предел, которым размер дохода потребителя (а также уровень цен на товары и услуги) ограничивает его способность приобретать товары и услуги.

**Граница производственных возможностей** — показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях абсолютно полного использования доступных ресурсов и знаний при заданных объемах производства других товаров и услуг.

**График инвестиций** — график, показывающий объем планируемых фирмами инвестиций при разных уровнях их доходов.

**График инвестиционного спроса** — график, показывающий динамику процентной ставки и объема инвестиций при разных процентных ставках.

**График потребления** — график, показывающий динамику расходов домохозяйств на потребительские товары при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

**График предложения** — график, показывающий количество товара и услуги, которое продавцы (продавец) предлагают к продаже в течение определенного периода.

**График сбережений** — график, показывающий объем планируемых домохозяйствами сбережений (т. е. средств, не предназначенных для расходов на покупку потребительских товаров) при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

**График спроса** — график, показывающий, какое количество определенного товара или услуги покупатель готовы приобрести по разным ценам в пределах данного периода времени.

**Двусторонняя монополия** — рынок, на котором единственному продавцу (монополии) противостоит единственный покупатель (монополия).

**Двойное налогообложение** — обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

**Двойной счет** — повторное или более раз включение стоимости промежуточных товаров и услуг в стоимость валового национального продукта.

**Девальвация** — официальное снижение курса валюты.

**Девизы** — платежные средства в иностранной валюте, используемые в международных расчетах.

**Дедукция** — метод рассуждений от общего к частному.

**Декларация о доходах** — показывает доходы и расходы физического лица за определенный период времени (как правило, за год).

**Демонополизация** — устранение государственной или иной монополии, диктующей свои условия рынку.

**Демпинг** — продажа товаров по цене ниже их себестоимости (ниже издержек); демпинг осуществляется, как правило, на внешнем рынке.

**Денежная заработная плата** — количество денег, получаемое рабочим за единицу рабочего времени (час, день и т. д.); номинальная заработная плата.

**Денежная система** — исторически сложившаяся система организации денежного обращения, закрепленная законодательством.

**Денежный капитал** — имеющиеся в распоряжении деньги для закупки инвестиционных товаров.

**Денежный мультипликатор** — часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг); равен единице, деленной на обязательную норму резерва.

**Денежный рынок** — рынок, на котором спрос на деньги и предложения денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

**Деньги** — активы, общественные средства платежа, служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.

**Депозит** — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение; чаще всего употребляется как вклады в банки денежных сумм или ценных бумаг.

**Дефицит** — превышение спроса над предложением.

**Дефицит бюджета** — превышение расходов государства над доходом.

**Дефицит платежного баланса** — пассивное сальдо баланса текущих операций и баланса движения капиталов.

**Джентльменское соглашение** — неофициальная договоренность между фирмами олигополической отрасли относительно установления цен.

**Дефляция** — снижение общего уровня цен в экономике страны; процесс, противоположный инфляции.

**Дивиденд** — доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени, обычно за год.

**Диктующий цену** — продавец (покупатель) товара, способный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

**Дилер** — лицо или фирма, осуществляющие биржевое или торговое посредничество, действуют от своего имени и за собственный счет.

**Дилемма политики экономической стабилизации** — использование кредитно-денежных и бюджетных рычагов для снижения уровня безработицы, но повышается уровень инфляции, а использование этих же рычагов для снижения уровня инфляции повышает уровень безработицы.

**Дискреционная фискальная политика** — осуществляемое правительством сознательное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов с целью обеспечения производства неинфляционного ЧНП при полной занятости и стимулирования экономического роста.

**Добавленная стоимость** — стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства: равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процента и прибыли.

**Долговременное конкурентное равновесие** — цена, при которой фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, в долговременном периоде не получает экономическую прибыль и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны: цена, равная минимальным долговременным средним издержкам производства продукции.

**Долговременный период** — период времени, в течение которого предприятие может изменить объемы всех факторов производства, в том числе увеличить производственные мощности.

**Домохозяйство** — важнейший субъект экономических отношений: экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги.

**Допущение «при прочих равных условиях»** — допущение, согласно которому другие факторы, за исключением исследуемых, являются постоянными.

**Доход** — в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных факторных дохода: заработная плата, прибыль, процент, рента.

**Доход в виде процента** — доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику денежным капиталом.

**Доход после уплаты налогов** — личный доход минус индивидуальные налоги; доход, который может быть использован для расходов на личное потребление и личные сбережения.

**Доход собственников** — чистый доход владельцев некорпоративных фирм (индивидуальных собственников и партнеров).

**Европейская валютная единица (эку)** — условная валютная единица, рассчитываемая на базе корзины из национальных валют стран — членов ЕС и используемая ими при проведении расчетов, других финансово-кредитных и валютных операций.

**Европейская валютная система** — валютная система ряда европейских стран, посредством которой они поддерживают курсы своих валют по отношению друг к другу.

**Европейский союз** — международный институт особого рода, сочетающий в себе черты международной организации и политической федерации 15 европейских государств. В экономической среде призван содействовать их экономическому развитию, координации экономической политики, постепенному переходу к единому рынку стран — членов с единой валютой и полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.

**Естественный уровень безработицы** — уровень безработицы, равный сумме структурной и фрикционной безработицы; соответствует объективно достижимому уровню при полной занятости; обычно равен 5–6%.

**Задолженность дебиторская** — сумма долгов, причитающаяся предприятию.

**Задолженность кредиторская** — денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.

**Закон возрастания вмененных издержек** — определяет, что производство каждой дополнительной единицы одного из альтернативных товаров требует все большего сокращения производства другого товара.

**Закон Оукена** — закон, устанавливающий обратную зависимость между уровнем безработицы, отклоняющимся от естественного, и величиной ВНП. Так, рост безработицы на 1% сверх естественного уровня ведет к падению уровня реального ВНП на 2,5%.

**Закон предложения** — закон, устанавливающий прямую зависимость между ценой и величиной предложения товара в течение определенного периода времени.

**Закон спроса** — характеризует обратную зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством: чем выше цены, тем меньшее количество товара будет куплено потребителем.

**Закон стоимости** — закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляется на основе затрат необходимого труда.

**Закон Сэя** — закон, выражающий причинно-следственную связь между спросом и предложением. Согласно этому закону предложение само создает спрос.

**Закон убывающей отдачи** — определяет, что вовлечение в производство все возрастающего количества одного фактора производства при условии фиксированной величины других факторов будет давать уменьшающийся прирост готового продукта.

**Закон убывающей предельной полезности** — закон, определяющий, что по мере увеличения потребления товара снижается предельная полезность каждой дополнительной единицы товара.

**Законное платежное средство** — все средства, которые, по декрету правительства, должны приниматься в уплату за долг.

**Закрытая экономика** — экономика страны, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

**Запланированные инвестиции** — суммы, которые фирмы планируют или намереваются инвестировать.

**Заработная плата** — доход в денежной форме, получаемый наемным работником.

**Застойная безработица** — не занятые и не имеющие постоянную работу.

**Защитная, протекционистская пошлина** — пошлина, установленная с целью защитить внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

**Земля, естественные ресурсы** — природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

**Избыточные резервы** — фактические резервы минус обязательные резервы.

**Издержки монополистической конкуренции** — потери экономических ресурсов, порождаемые производством такого объема продукции, при котором цена ниже предельных издержек, а средние издержки ниже минимальных средних издержек.

**Издержки производства** — сумма затрат фирмы на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени. Различают постоянные, переменные и валовые издержки. Последние равны сумме постоянных и переменных. Также используются категории средних и предельных издержек.

**Изменение объема потребления** — увеличение или сокращение потребительских расходов в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений: перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) потребления.

**Изменение объема сбережений** — увеличение или сокращение объема сбережений в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений: перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) потребления.

**Изъятие, утечка** — потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы-расходы»: сбережения, налоговые платежи и импорт; изъятие средств, сокращающее ссудные возможности системы коммерческих банков.

**Импорт** — приобретение товара у иностранного контрагента и ввоз его в страну.

**Импортная квота** — вводимый страной количественный лимит на ввоз товара из других стран в течение определенного периода.

**Импортная сделка** — закупка товаров и услуг, которая сокращает количество иностранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

**Инвестирование** — процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставки их потребителю.

**Инвестиции** — затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов; увеличение запасов капитала в экономике.

**Индекс стоимости жизни** — показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны.

**Индекс цен** — индекс, показывающий динамику изменения цен определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины).

**Индексация** — автоматическое изменение размеров выплат с учетом темпов инфляции.

**Индивидуальное предложение** — кривая предложения товара или услуги отдельного продавца.

**Индивидуальный спрос** — кривая отдельного покупателя на товар или услугу.

**Индустриальная промышленная политика** — политика, которая строится при непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста.

**Индукция** — метод научного исследования, посредством которого на основе частных, отдельных факторов выводятся общие положения, принципы.

**Инновация** — развитие методов применения существующих знаний; нововведение; внедрение новых форм организации труда, управления и технологии производства.

**Инкассо** — получение банком платежей в пользу предприятия или лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж.

**Иностранная конкуренция** — конкуренция, с которой сталкиваются фирмы одной страны вследствие импорта товаров из других стран.

**Интенсивный тип экономического роста** — экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий.

**Инфляционный спад производства** — стагфляция.

**Инфляция** — рост общего уровня цен в экономике и переполнения каналов денежного обращения.

**Инфляция, обусловленная ростом издержек**, — 1) инфляция, вызываемая ростом заработной платы и 2) инфляция, возникающая в результате нарушения механизма экономики предложения.

**Инфляция предложения** — инфляция, вызываемая ростом издержек производства.

**Инфляция спроса** — инфляция, вызываемая избыточным совокупным спросом.

**Инфраструктура** — система капитальных сооружений, потребляемая коллективно и обычно обеспечиваемая государством (информационные центры, электростанции, транспортные системы, городские коммуникации и тому подобные сооружения, необходимые для производства и распределения товаров и услуг, а также для повседневной жизни населения (школы, больницы, центры досуга и т.д.). См. также «Рыночная инфраструктура», «Общественные товары».

**Ипотека** — передача в залог земли или другого недвижимого имущества с целью получения кредита, называемого ипотечным кредитом.

**Капитал** — средства производства и различные ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; все, что способно приносить доход.

**Капиталоемкий технический прогресс** — совершенствование техники и технологии, требующее применения большого количества капитала.

**Капиталоемкий товар** — продукт, в производстве которого применяется относительно большое количество капитала.

**Капиталосберегающий технический прогресс** — совершенствование техники и технологии, позволяющее произвести большее количество продукта при данном количестве капитала (или такое же количество продукта при меньшем количестве капитала).

**Кассовая наличность** — деньги, которые банк держит в своих сейфах и в кассе.

**Квазиобщественный, квазигосударственный товар** — товар или услуга, на которые может распространиться принцип исключения, но которые обеспечивают такие большие выгоды перелива, что правительство поощряет их производство с целью не допустить возникновения дефицита ресурсов.

**Квота** — доля в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями.

**Кейнсианская экономическая теория** — макроэкономические концепции, принятые теперь большинством экономистов (но не всеми), в соответствии с которыми капиталистическая экономика сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, и для достижения полной их занятости необходимо государственное вмешательство в экономику.

**Классическая теория занятости ресурсов** — макроэкономическая концепция, господствующая до 30-х годов XX в. и утверждающая, что капиталистическая экономика — это саморегулирующаяся экономика.

**Клиринг** — зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

**Командная экономика** — способ организации экономической системы, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а координация экономической деятельности осуществляется посредством централизованного планирования.

**Коммерческий банк** — фирма, специализирующаяся на ведении банковских операций.

**Компания** — предприятие, чей капитал представляет объединенную собственность нескольких самостоятельных предприятий.

**Конвертируемость** — возможность свободного обмена валюты на другую валюту без ограничений.

**Конгломерат** — концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей.

**Конкуренция** — противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их выхода на него.

**Конкуренция несовершенная** — см. «Несовершенная конкуренция».

**Конкуренция совершенная (свободная)** — см. «Совершенная конкуренция».

**Контрольный пакет акций** — количество акций, дающее право управления акционерным обществом.

**Контроль над заработной платой и ценами** — политика в области заработной платы и цен, которая в законодательном порядке устанавливает максимально допустимые размеры повышения заработной платы и цен в какой-либо период времени.

**Контроль над иностранной валютой** — контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над валютными курсами с целью ограничить свои внешние платежи (установить дефицит платежного баланса).

**Концепция антиконкурентной роли рекламы** — концепция, согласно которой реклама убеждает потребителей в том, что дифференциация продуктов весьма глубока, а это, в свою очередь, усиливает рыночные позиции рекламодателей; концепция, рассматривающая рекламу как барьер против появления на рынке новых конкурентов.

**Концепция, расценивающая рекламу как позитивный фактор конкуренции** — концепция, в соответствии с которой реклама оценивается как средство информирования потребителей о взаимозаменяемости товаров (а такая информация ослабляет рыночный диктат фирм) и как механизм, способствующий внедрению на рынок новых изделий.

**Концерн** — многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

**Корпорация** — наиболее распространенная форма акционерного предприятия, обязательно имеющая статус юридического лица; владельцы корпорации отвечают по ее обязательствам только вложенными в капитал корпорации средствами.

**Косвенные налоги** — налог с оборота, акцизный сбор, поимущественный налог, оплата разрешений на ведение хозяйственной и производственной деятельности, а также различные тарифы, которые фирмы включают в издержки производства продукта и перекладывают (целиком или частично) на покупателя путем повышения цены продукта.

**Котировка** — регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных сырьевых биржах.

**Коэффициент эластичности** — результат деления процента изменения величины спроса (или предложения) на процент изменения цены товара.

**Краткосрочное конкурентное равновесие** — равенство цены, по которой общее количество продукта чисто конкурентной отрасли предлагается в пределах кратковременного периода, цене, по которой на всю эту продукцию предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены средним переменным издержкам производства продукта или превышение их, а также совпадение объема спроса и объема предложения по этой цене.

**Краткосрочный период** — период времени, в течение которого фирма не может ввести в строй новые производственные мощности, но может повысить степень их использования.

**Кредит** — сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

**Кредитно-денежная политика** — изменение массы денег в обращении с целью достижения неинфляционного производства совокупного продукта при условии полной занятости.

**Кривая безразличия** — графическое изображение альтернатив потребительского выбора товаров или услуг в пределах фиксированного собственного бюджета или дохода.

**Кривая долговременного совокупного предложения** — кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (особенно номинальная заработная плата) прямо реагируют на изменение общего уровня цен.

**Кривая инвестиций** — кривая, показывающая объем планируемых фирмами инвестиций (по оси ординат) при различных уровнях дохода (ЧНП) (по оси абсцисс).

**Кривая краткосрочного предложения конкурентной отрасли** — горизонтальное совмещение кривых краткосрочного предложения фирм в чисто конкурентной отрасли: кривая, показывающая общее количество продукции, которое фирмы одной отрасли предложат к продаже по разным ценам в краткосрочном периоде.

**Кривая Лаффера** — кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от нулевой до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума.

**Кривая потребительского бюджета** — кривая, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне его денежного дохода.

**Кривая предложения** — графически показывает количество предлагаемого товара при каждом уровне его цены.

**Кривая производственных возможностей** — линия, каждая точка на которой представляет максимальный объем производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов.

**Кривая совокупных расходов** — кривая, показывающая общий объем расходов на производство готовых товаров и услуг при разных уровнях реального ЧНП.

**Кривая спроса** — графически показывает величину спроса на товар для каждого уровня его цены.

**Кривая Филлипса** — кривая, показывающая связь между уровнем безработицы и инфляции.

**Кризис внешней торговли** — крупные и возрастающие внешнеторговые дефициты.

**Кругооборот дохода** — потоки ресурсов из домохозяйств в фирмы и продуктов из фирм в домохозяйства, сопровождающиеся потоками денег из домохозяйств в фирмы и из фирм в домохозяйства.

**Курс акции** — продажная цена акции.

**Лидерство в ценах** — применяемый фирмами в условиях олигополии неофициальный метод установления цены на производимый ими товар: одна фирма (лидер) объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные (или примерно такие же) изменения цены.

**Лизинг** — предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдать его в аренду.

**Ликвидность** — способность материальных средств, других ресурсов быстро обращаться в деньги; способность предприятия вовремя оплачивать свои обязательства, превращая статьи актива баланса в деньги.

**Лицензия** — выдаваемое государственными или местными органами власти разрешение на ведение определенной экономической деятельности.

**Личные потребительские расходы** — расходы домохозяйств на потребительские товары и услуги длительного и кратковременного пользования.

**Личные сбережения** — личный доход домохозяйств минус налоги на него и минус расходы на личное потребление; часть дохода после уплаты налогов, которая не израсходована на потребительские товары.

**Личный доход** — доход, часть которого заработана, а другая часть не заработана; находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога.

**Личный подоходный налог** — налог, которым облагается подлежащий налогообложению доход отдельных лиц (домохозяйств некорпоративных фирм).

**Локальные частные рынки** — рыночные сегменты национальной экономики, выделяемые либо по товарному признаку (металл, пшеница), либо по функциональному (потребительский, финансовый, рынок рабочей силы).

**«Ломаная» кривая спроса** — кривая спроса, которая была бы желательна для олигополиста, не участвующего в сговоре (о ценах, квотах продукции и зонах сбыта): кривая спроса, основанная на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

**Макроэкономика** — часть экономической науки, исследующая, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги.

**Макроэкономическая политика** — экономическая политика государства, имеющая целью влияние на экономику в целом.

**Маркетинг** — система организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении, соответствующего потребностям рынка производства товаров, их продвижению на рынок сбыта; раздел экономической теории, исследующий проблемы реализации товаров в широком смысле.

**Маржа** — банковская прибыль, определяемая как разница между суммой взимаемых и выплачиваемых банком процентов; термин используемый также в биржевой и торговой практике для обозначения разницы между ценами и курсами при заключении различных сделок.

**Материальные потребности** — желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.

**Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** — международная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран — членов МБРР.

**Международный валютный фонд (МВФ)** — международная экономическая организация, основанная в 1945 г. Главный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений, призван содействовать развитию международной торговли и валютному сотрудничеству.

**Международный золотой стандарт** — действовавшая в XIX — начале XX в. международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, поддерживала неизменное соотношение между своим золотым запасом и массой денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

**Межотраслевая конкуренция** — конкуренция продукции производимой фирмами одной отрасли, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

**Менеджмент** — система организации и управления предприятием; раздел экономической науки, изучающей теорию и практику организации и управления производством и реализацией продукции.

**$M_1$**  — узкое определение денежного предложения: металлические и бумажные деньги, а также чековые вклады, не являющиеся собственностью федерального правительства, федеральных резервных банков или депозитарных учреждений.

**$M_2$**  — более широкое определение денежного предложения; равно  $M_1$  плюс нечековые сберегательные вклады и небольшие срочные вклады (менее 100 тыс. долл.).

**$M_3$**  — еще более широкое определение денежного предложения; равно  $M_2$  плюс крупные срочные вклады (100 тыс. долл. и более).

**Макроэкономический анализ** — часть экономической науки, исследующая экономику как целое, а также такие составляющие ее важнейшие совокупности, как домохозяйство, бизнес, государственный сектор и т.д., и использующая для этого обобщенные (суммарные) экономические показатели.

**Международная, интернациональная, стоимость рубля** — цена рубля, выраженная в иностранной валюте.

**Международные валютные резервы** — иностранные валюты и другие активы, например золото, которые страна может использовать для покрытия дефицита платежного баланса.

**Менеджер** — наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем, управляющий; работник осуществляющий функции управления предприятием.

**Метод сопоставления совокупных расходов и объема производства** — выявление равновесного ЧНП путем определения объема реального ЧНП, при котором совокупные расходы равны национальному продукту.

**Методология** — учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

**Микроэкономика** — раздел экономической теории, изучающей отдельные экономические единицы, какой-либо экономический объект или явление.

**Минимальная заработная плата** — установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности.

**Молчаливый сговор** — применяемый олигополией, базирующийся на сговоре метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор (в виде формальных соглашений или на тайных встречах); распространенным примером молчаливого сговора служит лидерство в ценах.

**Монетаризм** — экономическая теория, основанная на определяющей роли количества денег в обращении, в стабилизации экономики.

**Монетарное правило** — правило, сформулированное монетаристами: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП.

**Монополистическая (несовершенная) конкуренция** — модель рынка, при которой большое количество фирм производят близкую, похожую, но не полностью взаимозаменяемую продукцию.

**Монополия** — предприятие или группа предприятий, занимающая доминирующее положение на рынке, что позволяет контролировать и опре-

делять цены; форма рынка, контролируемого одним или несколькими предприятиями.

**Монопольная цена** — вид цены, устанавливаемый монополией. В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.

**Монополия** — единственный покупатель какого-либо конкретного товара или услуги.

**Мультипликатор** — коэффициент, раскрывающий зависимость изменения дохода от изменений инвестиций.

**Мультипликатор сбалансированного бюджета** — воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышение (снижение) налогов на равновесный ЧНП, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих равных приростов (сокращений).

**Наличные деньги** — деньги, используемые как средство обращения.

**Налог** — обязательный платеж на основе специального законодательства.

**Налог на добавленную стоимость (НДС)** — налог, представляющий собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства. Налогооблагаемая величина устанавливается как разница между ценами проданными и купленными предприятием товаров.

**Налог на заработную плату** — налог нанимателей рабочей силы, составляющий определенный процент всей или части суммы выплаченных ими заработной платы и жалованья, а также налог на работников, составляющий определенный процент всей или части суммы получаемых ими заработной платы и жалованья.

**Налог на прибыль корпорации** — налог на чистый доход (прибыль) корпораций.

**Налоги и трансфертные платежи как антистимулы** — ослабление стимулов к труду, сбережениям, инвестированию, инновациям и риску, которое, как утверждают, является следствием высоких предельных налоговых ставок и программ трансфертных платежей.

**Нарушение рыночного механизма** — неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей (максимальной) степени соответствовало бы потребностям общества; это выражается, в частности, в недостаточном или избыточном распределении ресурсов в производство тех или иных товаров и услуг (под воздействием эффектов перелива), а также в трудностях, связанных с обеспечением ресурсами производства общественных товаров.

**Номинальная стоимость** — цена, обозначенная на ценной бумаге, например на акции.

**Натуральное хозяйство** — вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.

**Национальный доход** — вновь созданная стоимость; общая сумма дохода, полученная населением страны в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

**Национализация** — переход имущества из частной собственности в собственность государства.

**Независимые товары** — товары (и услуги), между ценами и спросом на которые нет связи; например, когда цена на один товар растет, а на другой остается неизменной.

**Незанятость ресурсов, безработица** — неспособность экономики использовать все имеющиеся трудовые ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу.

**Незапланированные инвестиции** — фактический объем инвестиций минус запланированный их объем; увеличение или сокращение товарно-материальных запасов фирм, являющееся следствием превышения объема производства над объемом продаж.

**Неконкурентные группы** — группы рабочих, не борющиеся друг с другом за место работы в силу того, что мастерство и квалификация рабочих одной группы существенно отличаются от мастерства и квалификации рабочих других групп.

**Несовершенная конкуренция** — ситуация на рынке, при которой покупатель или продавцы способны самостоятельно влиять на уровень цен. Видами несовершенной конкуренции являются чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, монопосония.

**Несостоятельность государственного сектора** — неспособность государственного сектора (правительства) решать социально-экономические проблемы, поскольку он выполняет свои функции экономически неэффективными методами.

**Нестраховый риск** — событие, возникновение которого неконтролируемо и непредсказуемо и которое может повлечь за собой убытки, какие нельзя предотвратить приобретением страховки и предприниматель должен взять их на себя; иногда такой риск обозначают термином «неопределенность».

**Непредвиденная инфляция** — уровень инфляции, который оказался выше, чем ожидавшийся на определенный период.

**Неравенство доходов** — неравное распределение национального дохода между отдельными лицами или семьями.

**Неразменные на драгоценные металлы бумажные деньги** — все, что считается в соответствии с решением правительства.

**Нераспределенные прибыли корпораций** — прибыли корпораций после уплаты налогов, не распределенные в форме дивидендов между акционерами; сбережения корпораций и других частных фирм.

**Нетарифные барьеры** — административные меры, направленные против ввоза иностранных товаров.

**Нефинансовые инвестиции** — инвестиции, которые не требуют от домохозяйств сбережения части их денежных доходов, но для которых используется дополнительный (вне сферы производства потребительских благ) труд в производстве средств производства.

**Неценовая конкуренция** — применяемые фирмами способы (кроме снижения цен на всю продукцию), с помощью которых они пытаются увеличить объем продаж этой продукции; к этим способам относятся конкуренция в области дифференциации продуктов, реклама и меры по стимулированию сбыта.

**Неценовые факторы предложения** — факторы, за исключением цены, определяющие количественные параметры предложения товара или услуги.

**Неценовые факторы совокупного предложения** — такие факторы, как ресурсные цены, производительность и правовая среда, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного предложения.

**Неценовые факторы совокупного спроса** — такие факторы, как затраты на потребление, инвестиции, правительственные расходы и затра-

ты на обеспечение чистого экспорта, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного спроса.

**Ценовые факторы спроса** — факторы, за исключением цены, определяющие количественные параметры спроса на товар или услугу.

**Нечестная конкуренция** — всякая практика, которая применяется фирмой либо для устранения соперника, либо для блокирования доступа в отрасль новой фирме и которая расценивается обществом (или соперником) как неприемлемый способ достижения этих целей.

**Неэластичный спрос** — коэффициент эластичности такого спроса меньше единицы: процентное изменение цены больше процентного изменения объема спроса.

**Неэластичное предложение** — состояние рынка, при котором процентное изменение цены больше чем процентное изменение предложения.

**Низкий уровень цены** — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия.

**НИОКР** — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки: деятельность в области продвижения технического прогресса.

**Номинальная заработная плата** — сумма денежных средств, которую получают наемные работники. В отличие от реальной заработной платы, номинальная не учитывает динамику цен.

**Ноу-хау** — научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров.

**Обесценение доллара** — понижение курса доллара по отношению к другой валюте, когда за доллар дают меньшее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов повысилась с 2 до 3 долл., то курс доллара снизился.

**Обобщения** — статистическое или вероятное утверждение: утверждение о характере связи между двумя или более совокупностями фактов.

**Общее экономическое равновесие** — состояние экономики, при котором спрос и предложение на отдельных товарных и функциональных рынках взаимно уравновешивают друг друга.

**Общественные товары** — товары и услуги, которые потребляются коллективно (национальная оборона, охрана общественного порядка, информация, дороги, образование и т.п.).

**Олигополия** — рынок, на котором господствует несколько крупных фирм, производящих стандартизированные или дифференцированные товары.

**ОПЕК** — организация стран — экспортеров нефти, созданная государствами — производителями нефти в целях проведения единой политики в области добычи и экспорта нефти, установления цен на нее.

**Операции на открытом рынке** — покупка или продажа Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке с целью вливания крупных резервов в кредитную систему государства или изъятия их; важнейший инструмент регулирования денежной массы в обращении.

**Оптовая торговля** — вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля партиями товаров.

**Опцион** — договор, в соответствии с которым одна из сторон имеет право, но не обязательство, в течении определенного срока продать (купить) у другой стороны соответствующий актив по цене, установленной при заключении договора, с уплатой за это право определенной суммы денег, называемой премией.

**Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** — международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.

**Открытая экономическая система** — экономическая система, связанная с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций.

**Пай** — взнос, уплачиваемый организациями или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие.

**Паритет** — соотношение между денежными единицами различных стран, либо по весовому содержанию в них чистого металла (золота, серебра), которое представляют данные денежной единицы (валютной или монетарный паритет), либо по их покупательной способности.

**Паритет покупательной способности (ППС)** — соотношение между двумя (или несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг. В зависимости от товарной номенклатуры набора ППС может быть частным (по определенной товарной группе) или общим (по всему совокупному продукту). ППС практически не совпадает с официальным курсом.

**Партнерство (товарищество)** — предприятие, организованное двумя или более лицами, являющимися совладельцами этого предприятия и несущими совместную ответственность по обязательствам партнерства, принадлежащим им имуществом. В России участниками полного товарищества могут быть предприниматели и (или) коммерческие организации.

**Пассив** — одна из сторон бухгалтерского баланса; задолженность предприятия другим предприятиям или физическим лицам.

**Пассивные операции банка** — операции по привлечению вкладов, кредитов от других банков, эмиссия ценных бумаг.

**Патент** — 1. Охраненный документ, выдаваемый на изобретение (промышленный образец) и удостоверяющий исключительное право на использование объекта охраны в течение определенного срока. 2. Документ на право занятия торговлей или промыслом.

**Переменные издержки** — издержки, зависящие от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т.п.

**Плавающий курс валюты** — свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, устанавливаемый в зависимости от спроса и предложения.

**Платежный баланс** — баланс международных расчетов, отражающий суммарное соотношение всех платежей страны за границу и поступлений в страну из-за рубежа за определенный период времени.

**Подходный налог** — вид налога, в основе установления которого лежит обложение всех доходов граждан или юридических лиц.

**Полезность** — способность блага удовлетворять ту или иную потребность человека.

**Политика стабилизации** — действие государства по регулированию экономики с целью удержания ВВП на уровне, близком к потенциальному при низких (стабильных) темпах инфляции.

**Политика учетной ставки** — инструмент регулирования денежной массы в обращении, состоящий в регулировании процента по займам коммерческих банков у Центрального банка.

**Портфель заказов** — совокупность заказов, имеющих у предприятия (фирмы) на определенную дату и подлежащих выполнению.

**Посредник** — физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку, и получающее за это вознаграждение.

**Постоянные издержки** — издержки, не зависящие от объема производства.

**Потенциальный уровень объема производства** — объем производства, который экономика может произвести при полном использовании ресурсов.

**Потребительская корзина** — набор предметов потребления, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.

**Пошлина** — один из видов налогов, который взимается за поступающие через границу товары.

**Предельная доходность ресурса** — доходность, изменяющаяся вследствие продажи продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы данного ресурса.

**Предельная норма замещения** — норма, в соответствии с которой один ресурс или товар может быть замещен другим, альтернативным, без выигрыша или потери для потребителя этого ресурса или товара.

**Предельная полезность** — дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги.

**Предельная склонность к потреблению** — прирост объемов личного потребления, приходящийся на каждый рубль дополнительных личных доходов.

**Предельная склонность к сбережению** — прирост объема сбережений, приходящийся на каждый рубль дополнительных личных доходов.

**Предельная эффективность капитала** — отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества и ценой производства этой единицы.

**Предельный доход** — величина, на которую изменяется валовой (совокупный) доход вследствие продажи дополнительной единицы товара.

**Предельный продукт** — добавочный продукт или выпуск продукции, созданной добавочной единицей какого-либо фактора производства при условии, что другие факторы производства остаются постоянными.

**Предельные издержки** — дополнительные издержки (величина прироста совокупных издержек), возникающие при производстве дополнительной единицы выпуска продукции.

**Предприниматель** — лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной деятельностью в целях получения прибыли.

**Предпринимательская деятельность** — самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений, направленная на получение прибыли.

**Прибыль** — экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.

**Приватизация** — передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственным участникам производства товаров или другим экономическим агентам негосударственного сектора за плату или безвозмездно.

**Прогрессивный налог** — налог, построенный по принципу: чем выше доход, тем выше ставка налога.

**Производительность труда** — показатель продуктивности, эффективности труда, характеризует максимум выпуска продукции, произведенной в единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.

**Производственная функция** — характеризуется максимумом выпуска продукции, который может быть произведен при данном объеме факторов производства.

**Протекционизм** — политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.

**Равновесная цена** — цена товара при равенстве спроса и предложения.

**Разделение труда** — специализация, дифференциация трудовой деятельности, приводящая к появлению различных видов труда.

**Рантье** — лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.

**Распределение прибыли акционерного общества** — порядок деления чистой прибыли между акционерами в качестве дивидендов и направление ее части на развитие производства и в резервы.

**Расчетный счет** — счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения временно свободных денежных средств.

**Расходы на личное потребление** — расходы граждан на потребительские товары и услуги.

**Реальная заработная плата** — количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную плату; покупательная способность денежной заработной платы.

**Реальный ВВП** — величина валового национального продукта в денежном выражении, скорректированная на уровень инфляции.

**Реальный доход** — номинальный доход, скорректированный на уровень инфляции.

**Ревальвация** — повышение курса национальной или международной (региональной) валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным валютно-денежным единицам. Ревальвация создает для проводящей ее страны возможность дешевле приобретать иностранную валюту, что совпадает с интересами импортеров и экспортеров капитала.

**Резиденты** — граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы резидентов. Термин используется в законодательстве о валютных операциях.

**Реклама** — целенаправленное воздействие на потребителя с помощью средств массовой информации для продвижения товаров на рынке сбыта.

**Рента** — регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности; доход, получаемый владельцем по облигациям государственных займов.

**Репорт** — биржевая срочная сделка по продаже ценных бумаг с обязательством последующего выкупа через определенный период (срок) по новому, более высокому курсу. Репорт направлен на повышение курса ценных бумаг в противоположность депорту.

**Резкспорт** — вывоз товара из страны производителя не для собственного потребления, а для продажи в третьи страны; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.

**Рынок** — форма организации экономических взаимосвязей между экономическими агентами по поводу обмена разнообразными благами путем их купли-продажи.

**Рынок валютный** — система устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

**Рынок облигаций** — основной и вторичный рынок ценных бумаг, выпущенных правительством или муниципалитетом, а также корпорациями.

**Рынок покупателей** — ситуация на рынке, когда предложение производителей и продавцов товара превышает спрос на него по существующим ценам, в результате чего цены падают.

**Рынок потребительских товаров** — сфера купли-продажи потребительских товаров индивидуального назначения.

**Рынок продавца** — ситуация на рынке, когда продавцы имеют преимущество, поскольку потребности покупателей приобретать что-либо по предложенным ценам превышают возможности продавцов по насыщению рынка (превышение спроса над предложением).

**Рынок свободный** — рынок, на котором цены устанавливаются только согласно спросу и предложению, независимо от влияния каких-либо факторов внешней среды.

**Рыночная инфраструктура** — система учреждений и организаций (банков, бирж, ярмарок, страховых компаний, консультационных и информационно-маркетинговых фирм и т.д.), обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

**Рыночное равновесие** — соотношение спроса и предложения, соответствие между объемом и структурой спроса на товары и услуги и объемом и структурой их предложения.

**Рынок ссудного капитала** — общее название финансовых рынков, на которых осуществляются финансовые операции по предоставлению и получению ссуд и займов.

**Рынки факторов производства** — рынки труда, земли и капитальных товаров.

**Рыночная экономика** — система организации экономики, в которой хозяйственные решения принимаются децентрализованно, где производство и распределение продуктов определяется не планом, а производителями и потребителями. Основана на свободном предпринимательстве, конкуренции и частной собственности.

**Сальдо** — разность итоговых сумм дебета и кредита (активной и пассивной сторон баланса), разность между общей стоимостью вывоза и ввоза товаров страны, между поступлениями и платежами по платежному балансу.

**Санация** — система мероприятий, направленная на предотвращение банкротства предприятия.

**Сбережение населения** — денежные средства, остающиеся после уплаты налогов и расходов на личное потребление; отложенное потребление.

**Свободно конвертируемая валюта** — валюта, которая свободно, без ограничений обменивается на любую другую валюту.

**Сговор** — негласное или открытое соглашение между фирмами, ведущее к снижению или ликвидации конкуренции и установлению монополии на рынке. Предметом такого соглашения могут быть цены, объемы производства продукции или сбыта.

**Себестоимость** — суммарные затраты на производство и реализацию единицы продукции.

**Сегмент рыночный** — группа показателей рынка с определенными характеристиками спроса на конкретные виды товаров. Выделяются по критериям: уровня дохода, социального положения, возраста, пола, национальности, региона проживания и др.

**Сегментация рынка** — выделение рыночных сегментов и ориентация деятельности на удовлетворение специфических потребностей покупателей различных рыночных сегментов, т.е. разделение рынка на отдельные сегменты по какому-либо признаку (страна, регион, отрасль, однородные группы потребителей, группы индивидуальных потребителей, выделенных по социальным признакам, платежеспособности, культуре, религиозным традициям и т.д.).

**Сертификат** — документ, удостоверяющий тот или иной факт, например право собственности.

**Система национальных счетов** — всеобъемлющая система учета процесса производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны, основанная на системе взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих все основные экономические процессы и фазы воспроизводства. Разработана и совершенствуется под патронажем ООН.

**Смешанная экономическая система** — система с элементами рынка, команды и традиций. В такой системе и государство, и рынок играют важную роль в решении основных вопросов. Все современные развитые страны мира живут в условиях смешанной экономики.

**Сеньораж** — 1) плата, взимаемая монетным двором за чеканку металлической монеты; 2) чистая прибыль, получаемая любой организацией, осуществляющей эмиссию денег, например, выпуск банкнот; 3) данный термин используется в отношении той стороны, валюта которой используется иностранными государствами для торговых целей или в качестве резерва. В этом случае он означает доход от дополнительных активов (финансовых или реальных), которые страна может приобрести благодаря запасам своей валюты за рубежом, минус проценты по тем активам, в которые иностранцы инвестировали свои вклады, и минус любые дополнительные административные расходы, возникающие вследствие международного характера этой валюты.

**Собственность** — система экономических и правовых отношений между людьми по поводу владения, распоряжения, управления, использования и присвоения жизненных благ, обусловленных каким-либо имуществом (землей, недвижимостью, деньгами, капиталом) или информацией (ноу-хау, авторские права и т.п.).

**Совершенная конкуренция** — рынок, характеризующийся большим количеством продавцов и покупателей продукции, каждый из которых не может влиять на цену продукта, отсутствуют организационные, экономические и административные барьеры для входа на рынок.

**Совместное предприятие (СП)** — предприятие, созданное на основе вложения капитала нескольких вкладчиков, один или более из которых являются представителями другого государства.

**Совокупные предложения** — агрегированная величина предложения в денежном выражении всех составляющих производимого национального продукта; общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг.

**Совокупный спрос** — агрегированная величина спроса в денежном выражении, предъявляемая хозяйственными агентами на все элементы производимого национального продукта; общая стоимость товаров и услуг, на которые может быть предъявлен спрос.

**Социальная политика** — государственная политика, направленная на улучшение уровня и качества жизни населения.

**Специальные права заимствования (СДР)** — международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом и используемые лишь через центральные банки.

**Спрос** — представленная на рынке потребность в товарах и услугах, обеспеченная покупательной способностью.

**Сравнительное преимущество** — способность производить товары и услуги по сравнительно меньшей, альтернативной, стоимости; является главным фактором, определяющим структуру внешней торговли страны.

**Средние переменные издержки** — величина переменных издержек в расчете на единицу продукции, определяется как отношение переменных издержек к объему выпускаемой продукции.

**Средние постоянные издержки** — величина постоянных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к объему выпускаемой продукции.

**Средние совокупные (валовые) издержки** — величина совокупных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитываются как отношение совокупных издержек к объему выпуска продукции и равны сумме средних постоянных и средних переменных издержек.

**Срок кредита** — срок, на который выдается кредит. Полный срок банковского кредита — это период времени с начала использования до окончательного погашения всей суммы кредита.

**Срок погашения** — это период, в течение которого происходит полная выплата долга, процентов и комиссий, начисленных по кредиту.

**Ссуда** — денежная сумма или иное имущество, предоставленное владельцем (или посредником) в пользование другому лицу (заемщику) на определенный срок и подлежащее возврату после истечения этого срока. За пользование ссудой заемщик уплачивает ссудный процент.

**Ставка налога** — величина налога на единицу обложения.

**Стагнация** — застой всей экономической деятельности.

**Стагфляция** — сочетание падения уровня производства в экономике страны с непрекращающимся ускоренным ростом цен.

**Стимулирование сбыта на рынке товара** — комплекс мероприятий, направленных на продвижение товара на рынке при условии, что покупатель знает товар (например, благодаря рекламе).

**Страхование** — совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

**Структурный кризис** — кризис, охватывающий одну или несколько сфер или отраслей экономики, при этом другие отрасли могут успешно развиваться.

**Субвенция** — форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам.

**Счет текущих операций** — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг.

**Таможенная политика** — целенаправленная деятельность государства, устанавливающая определенный режим таможенного налогообложения на импортируемые товары. Основные инструменты проведения таможенной политики — таможенные тарифы, налоги, сборы, пошлины и др.

**Таможенные пошлины** — государственные денежные сборы (налоги), взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого за границу страны.

**Таможенный союз** — замена нескольких таможенных территорий одной при полной отмене там пошлин и создание единого внешнего таможенного барьера.

**Таможенный тариф** — систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.

**Таможня** — государственное учреждение, контролирующее ввоз и вывоз товаров, пропускаемых через границу страны, включая багаж, почтовые отправления и все грузы, в том числе транзитные.

**Тариф** — форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товары и услуги.

**Товарищество** — коммерческая организация с капиталом, разделенным на доли (вклады) участников товарищества. Различают полное товарищество и товарищество «на вере». Вкладчики полного товарищества несут полную субсидарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Вкладчики товарищества «на вере» несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах внесенных ими сумм.

**Товарный знак (торговая марка)** — зарегистрированное в установленном порядке обозначение, представляемое на товаре или его упаковке и служащее для отличия товаров одной фирмы от изделий других.

**Торговый дом** — форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынке.

**Торговый баланс** — часть платежного баланса, отражающая суммарные итоги по товарному экспорту и товарному импорту страны за определенный период.

**Традиционная экономическая система** — экономическая система, в которой основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев.

**Транзакционные издержки** — предельные затраты, необходимые для проведения фирмой всех видов работ и услуг по налаживанию связей при заключении контрактов, производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы.

**Трансферт** — платежи, взамен которых не происходит непосредственно получения товаров; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения.

**Траст** — договор о передаче собственником своих прав на управление каким-либо имуществом другому лицу.

**Трест** — объединение предприятий, в котором входящие в него предприятия теряют свою самостоятельность.

**Труд** — совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; процесс целесообразной деятельности человека.

**Трудовая теория стоимости** — теория, согласно которой стоимость товаров определяется воплощенным в них общественно необходимым

трудом. Эта теория является важнейшей составляющей марксистской политической экономии.

**Трудоемкость** — затраты труда на единицу продукции или услуги.

**Управление** — воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния.

**Управление предприятием** — система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности его работы и получения максимальной прибыли.

**Уровень жизни** — показатель, характеризующий обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

**Уровень занятости** — процент численности рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

**Уровень цен** — средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике.

**Услуга** — деятельность, удовлетворяющая потребности людей: образование, здравоохранение и т.д.

**Уставной фонд** — сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании.

**Учет векселей** — покупка банком или специализированным кредитным учреждением векселей до истечения их срока.

**Учетный процент (ставка)** — процент, взимаемый банками с суммы векселя при покупке их банком до наступления срока платежа (при так называемом «учете векселя»).

**Учредительская прибыль** — прибыль, получаемая учредителями акционерного общества в виде разновидности между суммой, полученной от реализации акций и действительным капиталом, вложенным в предприятие.

**Факторы производства** — экономические ресурсы: труд, капитал, земля и предпринимательская способность, используемые для производства товаров и услуг.

**Физический (вещественный) капитал** — средства производства (машины, оборудование, здания и т.д.), участвующие в производстве товаров и услуг.

**Физическое лицо** — человек, как правоспособное лицо, самостоятельно выступающее как субъект хозяйственной деятельности.

**Финансы** — система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов); термин используется также для обозначения денежных средств предприятия.

**Фирма** — хозяйственное, промышленное, торговое предприятие или отдельный бизнесмен, пользующийся правами юридического лица. В зависимости от правовой формы предприятия при выборе фирмы предусматривается выполнение различных предварительных условий, а также введение ограничений. Фирма может быть также именной фирмой, предметной фирмой, название которой содержит указание на вид ее деятельности, а также фирмой смешанного типа.

**Фискальная политика** — политика в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику.

**Фискальная политика дискреционная** — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью

воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

**Фрикционная безработица** — безработица, связанная с естественными процессами на рынке труда, например с незанятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.

**Фритредерство** — направление в экономической теории и хозяйственной политике, основанное на принципе свободы торговли и невмешательства государства в частную предпринимательскую деятельность.

**Фондовая биржа** — рынок, на котором продаются ценные бумаги (акции, облигации) фирмы, а также государственные казначейские обязательства.

**Фондовые ценные бумаги** — ценные бумаги, которые в качестве объектов капиталовложений документально подтверждают права требования или участия, содержат безусловное право на длительное получение дохода и в рамках одной из их форм выделяются обоюдной замещаемостью.

**Формирование спроса** — целенаправленное действие предприятия-экспортера в отношении полной информированности потенциальных покупателей о товаре, его особенностях, техническом уровне, экономических параметрах, гарантиях, цене, дополнительных услугах в связи с приобретением товара, о сервисе, а также о надежности самого продавца, его репутации и достоинствах.

**Форфейтинг** — специфическая форма банковского кредита, сущность которой заключается в кредитовании внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером. В отличие от обычного учета векселей коммерческими банками, форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю — форфейтеру (учет «без оборота»). Поэтому последний требует предоставления гарантий банка страны-импортера. Форфейтинг носит среднесрочный характер — до 7 лет.

**Фьючерсная сделка** — вид сделок на товарной или фондовой бирже. Фьючерсная сделка предполагает уплату денежной суммы за товар или за акции через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте. Например, сделка на товарной бирже, при которой продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене. Основной целью ФС является получение разницы в ценах или курсах акций, возникающих к ликвидационному сроку (до завершения сделки).

**Хеджирование** — операции страхования от неблагоприятного изменения цен по сделкам, предусматривающим поставки товаров в будущем. Хеджирование совершается путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов.

**Холдинг** — компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других предприятий, которые становятся по отношению к холдингу дочерними предприятиями.

**Цена** — денежное выражение стоимости товара.

**Цена рыночная** — цена товара и услуги, формируемая в условиях конкурентного рынка в соответствии с действием закона спроса и предложения.

**Ценные бумаги** — документы, подтверждающие право собственности владельца на какое-либо имущество или денежную сумму. К ценным бумагам относятся денежные документы, удостоверяющие право владения или отношения займа, определяющие взаимоотношения между лицом, выпустившим эти документы, и их владельцами и предусматривающие, как пра-

вило, выплату дохода в виде дивидендов или процентов, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этих документов, другим лицам. К ценным бумагам относятся акции, облигации, казначейские обязательства государства, сберегательные сертификаты и векселя.

**Ценовая дискриминация** — продажа товара разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах не оправдана разными издержками производства этого продукта. Обычно встречается в условиях несовершенной конкуренции.

**Ценовая политика фирм** — определение уровня цен и возможных вариантов их изменения в зависимости от целей и задач, решаемых фирмой в краткосрочном плане и перспективе. Глобальной целью любого предприятия является получение максимальной прибыли.

**Ценовая эластичность** — понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цены.

**Ценовая эластичность спроса** — степень изменения объема сбыта продукции в зависимости от динамики цены на нее. Эластичность спроса различна для разных товаров и зависит от степени их новизны, особенностей производства и потребления, уровня конкуренции или, наоборот, монополизации рынка, включая доступ на рынки. Для потребительских товаров важны такие факторы, как уровень доходов населения и принадлежность товара к определенной потребительской группе (является ли данный товар предметом первой необходимости или он принадлежит к предметам роскоши).

**Центральный банк** — банк, осуществляющий руководство всей денежно-кредитной системой страны, обладающий монопольным правом эмиссии денег; хранит временно свободные средства и обязательные резервы коммерческих банков.

**Цикл экономический** — повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.

**Частичное равновесие** — равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.

**Частная собственность** — собственность граждан или юридических лиц, означающая их исключительные права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

**Человеческий капитал** — капитал, представленный и воплощенный в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанный на интеллектуальных способностях и таланте, а также знаниях и навыках, полученных в ходе образования и практической деятельности.

**Чек** — документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю. Главное назначение чека — быть инструментом распоряжения средствами, находящимися на текущем счете, средством безналичных расчетов. Чек выступает также в качестве средства платежа.

**Чистая монополия** — рыночная ситуация (модель рынка), когда на товарном рынке имеется один продавец незаменимого товара.

**Чистые инвестиции** — определяемые как разница между валовыми инвестициями и суммами, затраченными на замену износившихся средств производства (амортизацией).

**Чистый национальный продукт (ЧНП)** — показатель, рассчитываемый как разница между валовым национальным продуктом и амортизационными отчислениями.

**Чистый экспорт** — разница между экспортом и импортом.

**Экономическая прибыль** — разница между выручкой предприятия и издержками.

**Экономическая реформа** — сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение экономических отношений.

**Экономикс** — наука об эффективном использовании ограниченных производительных ресурсов с целью максимального удовлетворения безграничных потребностей.

**Эффект Парето** — состояние экономики, при котором нельзя изменить распределение ресурсов так, чтобы повышение удовлетворения потребностей одного субъекта не приводило к снижению удовлетворения потребностей другого.

**Экономика** — наука об эффективности использования редких ресурсов.

**Экономическая политика** — оценочные суждения каких-то людей относительно того, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной экономической теории или на определенном экономическом отношении.

**Экономическая свобода** — предприниматели, работники наемного труда и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности.

**Экономическая теория** — наука об отношении между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей.

**Экономические ресурсы** — земля, труд, капитал и предпринимательская способность.

**Экономические цели** — полная занятость, стабильный уровень цен, экономическая эффективность, экономический рост, свобода, справедливое распределение доходов, социально-экономическая обеспеченность.

**Экономический рост** — 1) увеличение реального ВВП или ЧНП за определенный период времени; 2) увеличение реального ВВП или ЧНП на душу населения за определенный период времени. Различают экстенсивный и интенсивный рост.

**Экспорт** — продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу.

**Экстенсивный тип экономического роста** — экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

**Эластичность предложения** — реакция предложения на изменение цены. Определяется как прирост объема предложения товара в результате роста его цены на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень предложения.

**Эластичность спроса** — реакция спроса на изменение цены. Определяется как прирост объема спроса, возникающий в результате сокращения цены на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень спроса.

**Эмбарго** — запрещение государственной властью вывоза или ввоза золотой валюты, товаров, ценностей или задержание имущества (судов, военного вооружения и т. д.), принадлежащего другой державе; запрещение захода (выхода) в порты своей страны иностранных судов, а также некоторые другие меры подобного характера.

**Эмиссия** — изготовление и выпуск в обращение банковских и казначейских билетов, бумажных денег и ценных бумаг.

**Эффект богатства или реальных кассовых остатков** — когда при более высоком уровне цен покупательная способность активов с фиксированной стоимостью (срочные счета, облигации) уменьшится.

**Эффект дохода** — когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) денежный доход потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара.

**Эффект замещения** — когда цена падает, потребитель готов приобрести большее количество данного товара, потому что он становится относительно дешевле, чем другие товары.

**Эффект импортных закупок** — когда повышение уровня цен у нас в стране вызывает увеличение нашего импорта и сокращение экспорта. Тем самым сократится чистый объем экспорта (экспорт минус импорт) в совокупном спросе.

**Эффект процентной ставки** — когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

**Эффект хруповика** — основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются.

**Эффективность** — максимальная отдача при минимуме затрат.

## Литература

- Абалкин Л.И.* Выбор за Россией. М. : ИЭРАН, 1998.
- Барр Р.* Политическая экономия : в 2 т. / пер. с фр. М. : Международные отношения, 1994.
- Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. М. : Прогресс, 1978.
- Кудров В.М.* Мировая экономика : учебник. М. : Дело, 2004.
- Макконнелл К., Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / пер. с англ. М. : Республика, 1995.
- Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3 т. / пер. с англ. М. : Прогресс, 1993.
- Носова С.С.* Экономическая теория : учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. М. : ВЛАДОС, 1999; Экономическая теория: краткий курс : учеб. пособие для вузов. М. : ВЛАДОС, 2001; Основы экономики : учебник для средних профессиональных учебных заведений. М. : ВЛАДОС, 2001; Экономика: базовый курс лекций. М. : Гелиос АРВ, 2002 (в соавторстве); Экономика : энциклопедический словарь. М. : Гелиос АРВ, 2003 (в соавторстве); Основы экономики : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2008; Экономическая теория в вопросах и ответах : учеб. пособие. М. : Экономистъ, 2006; Экономическая теория : учебник для вузов. М. : КНОРУС, 2008; Экономическая теория: элементарный курс : учебник. М. : КНОРУС, 2008; Экономическая теория: дистанционное обучение. М. : КНОРУС, 2008; Экономическая теория. Электронный учебный курс. М. : КНОРУС, 2008.
- Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики : учебник. М. : Норма : Инфра-М, 2008.
- Ойкен В.* Основы национальной экономики / пер. с нем. М. : Экономика, 1996.
- Осипов Ю.М.* Философия хозяйства. М. : Юристъ, 2001.
- Самуэльсон П.* Экономика. Вводный курс / пер. с англ. М. : Прогресс, 1964.
- Словарь современной экономической теории Макмиллана. М. : ИНФРА-М, 2003.
- Черняк В.З.* Экономика: задачи и тесты : учеб. пособие. М. : ВЛАДОС, 2003.
- Шумпетер Й.А.* Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. М. : Экономика, 1995.
- Экономическая теория в XXI веке / под ред. Ю.М. Осипова и др. : в 2 кн. М. : Магистр, 2007.
- Friedman Milton.* The optimum of money and other essays. Chicago, 1969.

## **Тематическая подборка издательства «КНОРУС»**

*Думная Н.Н.* Макроэкономика. Теория и российская практика : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

*Ильяшенко В.В.* Микроэкономика : учебник. М. : КНОРУС, 2012.

*Капканщиков С.Г.* Макроэкономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.

*Носова С.С.* Микроэкономика в вопросах и ответах : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

*Носова С.С.* Макроэкономика в вопросах и ответах : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

*Носова С.С.* Современные макроэкономические проблемы России : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.

*Симкина Л.Г.* Макроэкономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

*Тарануха Ю.В.* Микроэкономика : учебник. М. : КНОРУС, 2013.

*Юданов А.Ю.* Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics) : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

*Юданов А.Ю.* Микроэкономика. Теория и российская практика : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

## Оглавление

Об авторе .....	3
Предисловие .....	4
<b>Раздел I</b>	
<b>ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>6</b>
<b>Глава 1. Введение в экономическую теорию .....</b>	<b>6</b>
Предмет и метод экономической теории .....	6
Функции экономической теории .....	13
Собственность: сущность, формы и разновидности .....	14
Экономические категории и экономические законы .....	14
Экономические агенты .....	15
Экономические интересы: цели и средства их достижения ...	17
Экономические системы .....	18
Экономическая стратегия .....	19
Экономическая политика и ее цели .....	19
Соотношение экономической теории и экономической политики .....	22
<b>Глава 2. Основы экономики .....</b>	<b>23</b>
Потребности и ресурсы .....	23
Людские ресурсы: труд и предпринимательская деятельность .....	27
Теория экономического выбора .....	31
Таблица и кривая производственных возможностей .....	31
Закон возрастающих вмененных издержек .....	34
Эффективная и неэффективная экономика .....	35
<b>Глава 3. Свободная рыночная экономика .....</b>	<b>36</b>
Определение .....	36
Частная собственность .....	37
Свобода предпринимательства и выбора .....	38
Роль личного интереса .....	39
Конкуренция .....	39
Рыночная система .....	42
Невмешательство государства в свободную рыночную экономику .....	43

Другие свойства экономических систем . . . . .	43
Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода . . . . .	45

<b>Глава 4. Механизм индивидуальных рынков: спрос, предложение, цена . . . . .</b>	<b>47</b>
Определение рынков . . . . .	47
Закон спроса . . . . .	48
Кривая спроса . . . . .	49
Неценовые детерминанты спроса . . . . .	49
Изменение величины спроса . . . . .	51
Закон предложения . . . . .	51
Кривая предложения . . . . .	51
Неценовые детерминанты предложения . . . . .	52
Изменение величины предложения . . . . .	53
Предложение и спрос: рыночное равновесие и равновесная цена . . . . .	53
Изменения спроса и предложения . . . . .	54
<b>Глава 5. Рыночная система . . . . .</b>	<b>57</b>
Фундаментальные вопросы рыночной экономики . . . . .	57
«Невидимая рука»: конкуренция и контроль . . . . .	61
Рыночная система: аргументы «за» и «против» . . . . .	63
<b>Глава 6. Государство в рыночной (смешанной) экономике . . . . .</b>	<b>64</b>
Смешанная экономика . . . . .	64
Экономические функции государства . . . . .	65
Кругооборот дохода, ресурсов и продукта и государство . . . . .	71
<b>Глава 7. Механизм функционирования частного сектора . . . . .</b>	<b>73</b>
Домохозяйства . . . . .	73
Деловые предприятия (фирмы): сущность и организационные формы . . . . .	76
Малый бизнес . . . . .	80
Международный сектор . . . . .	81
<b>Глава 8. Механизм функционирования государственного сектора (на примере США) . . . . .</b>	<b>82</b>
Роль государственного вмешательства в экономику . . . . .	82
Финансы федерального правительства . . . . .	84
Финансы штатов и местных органов власти США . . . . .	85
Налоговая структура американской экономики . . . . .	87

<b>Раздел II</b>	
<b>ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	<b>88</b>
<b>Глава 9. Теория ценовой эластичности спроса и предложения.</b>	
Государственные цены .....	88
Ценовая эластичность спроса .....	88
Факторы ценовой эластичности спроса .....	91
Эластичность предложения .....	91
Государственные цены .....	93
<b>Глава 10. Теория потребительского поведения. Предельная полезность. Кривые безразличия</b> .....	<b>95</b>
Закон убывающей предельной полезности .....	95
Теория потребительского поведения .....	96
Предельная полезность и кривая спроса .....	98
Время — деньги, а может быть, большие деньги .....	99
Теория кривых безразличия .....	99
<b>Глава 11. Теория издержек производства</b> .....	<b>104</b>
Издержки производства .....	104
Прибыль .....	105
Закон убывающей отдачи .....	106
Виды издержек производства в краткосрочном периоде .....	107
Эффекты масштабов производства .....	109
<b>Глава 12. Модели рынка. Теория чистой (совершенной) конкуренции. Максимизация прибыли</b> .....	<b>113</b>
Модели рынка .....	113
Чистая конкуренция: характерные черты .....	115
Доход фирмы: средний, валовой и предельный .....	116
Максимизация прибыли в краткосрочном периоде: два подхода .....	117
Правило равенства предельного дохода и предельных издержек ( $MR = MC$ ) .....	118
Максимизация прибыли в долговременном периоде .....	122
Чистая (совершенная) конкуренция и эффективность .....	123
<b>Глава 13. Теория чистой (естественной) монополии</b> .....	<b>125</b>
Чистая (естественная) монополия: характерные черты .....	125
Естественные монополии вне конкуренции .....	126
Криминальная конкуренция и чистая монополия .....	127
Определение цены и объема производства .....	128

Общественная ценность монополии .....	129
Чистая монополия и эффективность .....	130
<b>Глава 14. Теория монополистической конкуренции .....</b>	<b>132</b>
Монополистическая конкуренция: природа и характерные черты .....	132
Определение цены и объема производства .....	134
Неценовая конкуренция .....	136
Реклама .....	137
<b>Глава 15. Теория олигополий .....</b>	<b>138</b>
Олигополия: характерные черты .....	138
Определение цены и объема производства .....	141
Экономическая эффективность и общественная полезность олигополии .....	143
<b>Глава 16. Формирование цен на ресурсы. Теория предельной     производительности .....</b>	<b>144</b>
Формирование цен на ресурсы: объективные и субъективные факторы .....	144
Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$ .....	145
Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции .....	146
Оптимальное соотношение ресурсов .....	149
Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности .....	151
<b>Глава 17. Теория заработной платы. Теория человеческого     капитала .....</b>	<b>152</b>
Рынок труда .....	152
Закон спроса и предложения труда .....	155
Ставка заработной платы .....	156
Заработная плата и ее виды .....	157
Заработная плата и производительность .....	158
Заработная плата на конкретных рынках труда .....	158
Модель монополии .....	159
Рынок труда и профсоюзы .....	161
Модель двойной власти .....	162
Дифференциация ставок заработной платы .....	162
Неравенство доходов. Кривая Лоренца.	
Коэффициент Джини .....	163
Теория человеческого капитала .....	166

<b>Глава 18. Теория экономической прибыли.</b> . . . . .	167
Экономическая прибыль: определение . . . . .	167
Источники экономической прибыли . . . . .	168
Риски. . . . .	169
Монопольная прибыль . . . . .	170
Роль прибыли . . . . .	171
Теория «погони и бегства» . . . . .	172
<b>Глава 19. Теория ссудного капитала. Акционерные общества и фиктивный капитал</b> . . . . .	173
Ссудный капитал: характерные черты . . . . .	173
Ссудный процент: определение . . . . .	175
Ставка процента и факторы, ее определяющие . . . . .	176
Ссудный процент и объем производства . . . . .	178
Акционерные общества и фиктивный капитал . . . . .	179
<b>Глава 20. Теория земельной ренты</b> . . . . .	181
Земельная рента: определение . . . . .	181
Монополия хозяйства на земле и дифференциальная земельная рента . . . . .	181
Монополия частной собственности на землю, абсолютная земельная рента . . . . .	184
Цена земли . . . . .	184
<b>Глава 21. Равновесие рыночной системы</b> . . . . .	186
Частичное и общее равновесие . . . . .	186
Условия эффективности рыночной системы . . . . .	187
<b>Раздел III</b>	
<b>ТЕОРИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	
<b>(МАКРОЭКОНОМИКА)</b> . . . . .	
<b>Глава 22. Национальный продукт и уровень цен</b> . . . . .	190
Общественное воспроизводство — основа макроэкономики. . . . .	190
Резиденты и нерезиденты . . . . .	190
Система национальных счетов . . . . .	191
«Теневая» экономика. . . . .	191
Валовой внутренний продукт (ВВП).	
Валовой национальный продукт (ВНП) . . . . .	192
Расчет ВНП по выпуску, или добавленной стоимости . . . . .	193
Расчет ВНП по расходам . . . . .	194
Расчет ВНП по доходам . . . . .	196

ВВП и другие взаимосвязанные показатели . . . . .	197
Уровень цен . . . . .	200
Национальное богатство и благосостояние общества . . . . .	201

**Глава 23. Теория совокупного спроса и совокупного предложения.**

Эффект храровика . . . . .	202
Агрегаты в экономическом анализе . . . . .	202
Совокупный спрос . . . . .	203
Неценовые факторы совокупного спроса . . . . .	205
Совокупное предложение . . . . .	206
Неценовые факторы совокупного предложения . . . . .	207
Равновесный объем производства и уровень цен . . . . .	208
Эффект храровика . . . . .	210

**Глава 24. Теория определения уровня дохода. Теория**

мультипликатора . . . . .	211
Общая характеристика потребления, сбережений и инвестиций . . . . .	211
Теория определения уровня дохода . . . . .	214
Теория мультипликатора . . . . .	216
Развитие теории мультипликатора . . . . .	219

**Глава 25. Теории цикла. Принцип акселерации . . . . .**

Экономический цикл и его фазы . . . . .	223
Причины экономических циклов . . . . .	227
Продолжительность экономических циклов . . . . .	228
Теории экономического цикла . . . . .	230
Принцип акселерации . . . . .	235
Модель мультипликатора-акселератора . . . . .	242

**Глава 26. Теории занятости. Безработица. Закон Оукена . . . . .**

Классическая теория занятости . . . . .	243
Кейнсианская теория занятости . . . . .	245
Монетаристская теория занятости . . . . .	246
Безработица: сущность . . . . .	246
Основные виды безработицы . . . . .	248
Уровень безработицы . . . . .	250
Теория «полной занятости» . . . . .	251
Закон Оукена . . . . .	252

**Глава 27. Инфляция . . . . .**

Инфляция: определение, измерение, типы . . . . .	254
Влияние инфляции на перераспределение дохода . . . . .	256

Модели инфляции .....	260
Борьба с инфляцией .....	261
<b>Глава 28. Кривая Филлипса. Гипотеза естественного уровня.</b>	
Теория «экономики предложения». Кривая Лаффера ...	263
Кривая Филлипса .....	263
Инфляция и безработица с позиции неоклассиков — гипотеза естественного уровня .....	265
Теория адаптивных ожиданий .....	265
Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном плане .....	267
Инфляция, вызванная избыточным спросом или ростом издержек .....	269
Кривая Лаффера .....	271
<b>Глава 29. Теории денег .....</b>	<b>273</b>
Деньги: природа и их функции .....	273
Структура денежной массы .....	280
Покупательная способность денег .....	281
Государственный контроль за деньгами .....	282
Спрос на деньги .....	283
Предложение денег .....	285
Денежный рынок .....	287
Равновесие на денежном рынке .....	288
Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель <i>IS — LM</i> ) .....	289
Классическая дихотомия .....	290
Теории денег .....	290
<b>Глава 30. Банковское дело и создание депозитов .....</b>	<b>295</b>
Банк: определение .....	295
Балансовый отчет банка .....	296
Банковские операции .....	297
Банковская система: создание депозитов .....	301
Механизм действия денежного мультипликатора .....	302
Государственный контроль над денежным предложением .....	303
<b>Глава 31. Кредитно-денежная политика .....</b>	<b>304</b>
Кредит: природа, функции и принципы кредитования ...	304
Формы кредита .....	308
Кредитно-банковская система .....	310
Инструменты кредитно-денежной политики, осуществляемой Центральным банком .....	314

Дешевые и дорогие деньги . . . . .	315
Эффективность кредитно-денежной политики . . . . .	316
<b>Глава 32. Фискальная политика . . . . .</b>	<b>317</b>
Дискреционная фискальная политика . . . . .	317
Мультипликатор сбалансированного бюджета . . . . .	319
Цели фискальной политики . . . . .	320
Недискреционная фискальная политика: встроенные стабилизаторы . . . . .	323
Эффект вытеснения . . . . .	325
Фискальная политика в открытой экономике . . . . .	326
Фискальная политика, ориентированная на предложение . . . . .	327
<b>Глава 33. Государственный бюджет. Государственный долг . . . . .</b>	<b>328</b>
Государственный бюджет: профицит и дефицит . . . . .	328
Концепции регулирования бюджета . . . . .	329
Государственные расходы и их структура . . . . .	330
Доходы государства: общая характеристика . . . . .	332
Прямые и косвенные налоги . . . . .	333
Налоги: регрессивный, пропорциональный и прогрессивный . . . . .	337
Налоговый мультипликатор . . . . .	339
Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами . . . . .	340
Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним . . . . .	341
Бюджетный дефицит и методы борьбы с ним и ростом государственного долга . . . . .	342
Бюджетная система Российской Федерации . . . . .	343
<b>Глава 34. Неоклассический синтез . . . . .</b>	<b>344</b>
Неоклассический синтез: определение . . . . .	344
Основные различия: кейнсианцы и монетаристы . . . . .	345
Скорость обращения денег и уровень дохода: монетаристы: $V$ — стабильна; кейнсианцы: $V$ — нестабильна . . . . .	350
Теория рациональных ожиданий . . . . .	351
<b>Глава 35. Теория экономического роста . . . . .</b>	<b>355</b>
Понятие теории экономического роста . . . . .	355
Экономический рост: определение и измерение . . . . .	356
Факторы экономического роста . . . . .	358
Факторы, сдерживающие экономический рост . . . . .	361
Модели экономического роста . . . . .	362

<b>Раздел IV</b>	
<b>ТЕОРИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА</b> .....	364
<b>Глава 36. Теории международной торговли</b> .....	364
Теории сравнительного преимущества .....	364
Теория международной торговли Хекшера — Олина .....	368
Теория международной торговли Леонтьева .....	369
Альтернативные теории международной торговли .....	369
<b>Глава 37. Экономика свободной торговли и таможенной защиты (протекционизма)</b> .....	372
Природа свободной торговли и таможенной защиты (протекционизма) .....	372
Аргументы в пользу протекционизма .....	374
Таможенный союз .....	376
<b>Глава 38. Эффективность мировой торговли</b> .....	377
Выигрыш от мировой торговли .....	377
Распределение выигрыша .....	379
Закон спроса и предложения .....	380
Мультипликатор внешней торговли .....	383
<b>Глава 39. Валютные отношения. Теория паритета покупательной способности</b> .....	387
Валютные отношения. Валюта: ее виды .....	387
Государственная валютная монополия .....	389
Валютный курс: его виды .....	389
Три мировые денежные системы .....	390
Девальвация и обесценение валюты .....	394
Номинальный и реальный валютные курсы .....	395
Валютный рынок и его функции, виды и участники .....	398
Теория паритета покупательной способности .....	400
<b>Глава 40. Платежный баланс</b> .....	402
Природа и структура платежного баланса .....	402
Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его лечения .....	409
<b>Раздел V</b>	
<b>ТЕОРИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	410
<b>Глава 41. Концепция перехода России к рыночной экономике</b> .....	410
Концепция перехода России к рыночной экономике: общая характеристика .....	410

Политический процесс и экономическая реформа . . . . .	412
Программа экономических реформ: цель, этапы, принципы . . . . .	413
Экономическое сотрудничество с Западом: принципы, источники и направления . . . . .	422
<i>Словарь основных категорий экономической теории . . . . .</i>	<i>427</i>
<i>Литература . . . . .</i>	<i>457</i>