

В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Краткий курс



В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Краткий курс

Д о п у щ е н о
Министерством образования
и науки Российской Федерации
в качестве **учебника**
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Экономика» и экономическим специальностям

Четвертое издание, стереотипное



МОСКВА
2010

УДК 330(075.8)
ББК 65я73
К18

Рецензенты:

С.С. Ильин, д-р экон. наук, проф. МГУ им. М.В. Ломоносова,
Г.А. Куторжевский, канд. экон. наук, проф., заведующий кафедрой
экономической теории МГТУ им. А.Н. Косыгина

Камаев В.Д.

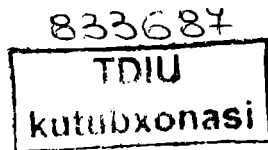
К18 Экономическая теория. Краткий курс : учебник / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. — 4-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2010. — 384 с.

ISBN 978-5-406-00210-0

Учебник представляет собой краткий курс экономической теории, подготовленный в соответствии с Государственным образовательным стандартом. В простой и доступной форме авторы изложили важнейшие вопросы современной экономической теории в условиях информационной экономики. Учебник состоит из трех разделов: Введение в экономическую теорию, Микроэкономика и Макроэкономика, где помимо традиционных тем введены новые — Внешние эффекты рынка, Теория общественного выбора, Асимметричная информация, Рынок ценных бумаг и др.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся как по экономическим специальностям и направлениям, так и неэкономическим, преподавателей и аспирантов, а также всех желающих изучить экономику. Его можно использовать при подготовке к семинарским занятиям, экзаменам и зачетам, написании курсовых и контрольных работ.

УДК 330(075.8)
ББК 65я73



ОНТИ

Камаев Владимир Дорозеевич
Ильчиков Михаил Захарович
Борисовская Татьяна Александровна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ. КРАТКИЙ КУРС

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.003365.04.09 от 01.04.2009 г.

Изд. № 2215. Подписано в печать 22.05.2009.

Формат 60×90/16. Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 24,0. Тираж 22 000 (4-й завод — 13 001—16 000) экз. Заказ № 319/9

ООО «Издательство КноРус».

129110, Москва, ул. Большая Переяславская, 46, стр. 7.

Тел.: (495) 680-7254, 680-0671, 680-1278.

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

Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2».

129085, Москва, пр. Мира, 105.

© Камаев В.Д., Ильчиков М.З.,
Борисовская Т.А., 2010

© Издательский дом «Камерон», 2005

© ООО «Издательство КноРус», 2010

ISBN 978-5-406-00210-0

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
-------------------	---

Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	10
1.1. Возникновение и становление экономической теории как науки	10
1.2. Основные школы экономической теории	12
1.3. Предмет экономической теории и ее функции. Уровни анализа экономики	20
1.4. Методы экономического анализа	23
Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	27
2.1. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом. Виды экономических систем	27
2.2. Безграничность потребностей и ограниченность экономических ресурсов	31
2.3. Производственные возможности и их границы. Кривая производственных возможностей	34
2.4. Собственность как экономическая категория. Виды собственности в Российской Федерации	36
Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	40
3.1. Основные формы организации общественного хозяйства	40
3.2. Товар и его свойства	43
3.3. Возникновение, сущность и функции денег	47
3.4. Рынок и механизм его функционирования	51

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 4. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	58
4.1. Спрос. Закон спроса. Неценовые детерминанты спроса	58
4.2. Предложение. Закон предложения. Неценовые детерминанты предложения	62
4.3. Взаимодействие спроса и предложения: рыночное равновесие	65
4.4. Эластичность спроса и предложения	67
Глава 5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	76
5.1. Теория предельной полезности	77
5.2. Теория потребительского выбора	85
Глава 6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ФИРМЫ	95
6.1. Фирма как экономический субъект	96
6.2. Производство в экономической теории	102
6.3. Производство в краткосрочном периоде	106
6.4. Производство в долгосрочном периоде	109
Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	113
7.1. Экономические издержки и их отличие от бухгалтерских	113
7.2. Издержки производства в краткосрочном периоде	117
7.3. Издержки производства в долгосрочном периоде	120
7.4. Пути снижения издержек фирмы	125
Глава 8. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ	128
8.1. Рыночные структуры. Совершенная конкуренция и ее признаки	128
8.2. Определение оптимального объема производства совершенно конкурентной фирмой в краткосрочном периоде	131
8.3. Максимизация прибыли и выбор оптимального объема производства совершенно конкурентной фирмой в долгосрочном периоде	135
8.4. Монополия и монополия. Виды монополий	139
8.5. Определение монополистом объема производства, максимизирующего прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах	142
8.6. Эластичность спроса при монополии. Монополия власть	146
Глава 9. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ОЛИГОПОЛИЯ	151
9.1. Монополистическая конкуренция и деятельность монополистически конкурентной фирмы	151

9.2. Олигополия и ее основные модели	159
9.3. Антимонопольное регулирование в Российской Федерации	164
Глава 10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	168
10.1. Теория спроса на экономические ресурсы	168
10.2. Рынок труда	173
10.3. Рынок капитала	181
10.4. Рынок земли и земельная рента	185
10.5. Предпринимательство	189
Глава 11. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ РЫНКА И ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ. АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	198
11.1. Внешние эффекты в экономике	198
11.2. Общественные блага	202
11.3. Теория общественного выбора	205
11.4. Асимметричная информация	210
 РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА	
Глава 12. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ	216
12.1. Макроэкономика и ее цели	216
12.2. Сущность и содержание системы национальных счетов	219
12.3. Основные показатели системы национальных счетов	224
Глава 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ	233
13.1. Понятие и виды макроэкономического равновесия	233
13.2. Совокупный спрос и совокупное предложение	235
13.3. Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS	240
13.4. Другие модели макроэкономического равновесия	244
13.5. Потребление, сбережения, инвестиции	246
Глава 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	254
14.1. Экономический рост: сущность, цели и типы	254
14.2. Факторы экономического роста	259
14.3. Цикличность экономического развития	263
Глава 15. ГОСУДАРСТВО И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	270
15.1. Государство как субъект рыночной экономики	270
15.2. Основные цели и направления государственного регулирования ...	276
15.3. Формы и методы государственного регулирования	280

Глава 16. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	285
16.1. Денежное обращение и равновесие на денежном рынке	285
16.2. Денежные системы. Денежная система Российской Федерации	289
16.3. Кредитная система и ее структура	291
16.4. Денежно-кредитная политика государства	295
Глава 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	304
17.1. Необходимость и сущность финансов	304
17.2. Финансовая система государства и ее структура	307
17.3. Финансовая политика государства и ее основные направления	313
Глава 18. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	323
18.1. Основные понятия рынка ценных бумаг	323
18.2. Виды ценных бумаг	328
18.3. Торговля «с прилавка» и фондовая биржа	334
Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ	340
19.1. Инфляция и система антиинфляционных мер	340
19.2. Занятость и проблемы безработицы	347
19.3. Доходы и социальная защита населения	353
Глава 20. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	361
20.1. Мировая экономика и международная торговля	361
20.2. Международная миграция капитала	369
20.3. Международная валютная система	374
Литература	381

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономическая теория рассматривается как наука третьего тысячелетия, развивающаяся в быстро меняющемся мире, который движется к информационной экономике. Информационная экономика опирается на электронную, информационно-телекоммуникационную основу, где роль главного экономического ресурса все больше начинает играть информация. Поэтому основные вопросы экономической теории в учебнике рассматриваются в условиях новой экономики — информационной.

Учебник учитывает достижения отечественной и зарубежной экономической мысли, а также состояние экономической теории начала третьего тысячелетия. Он написан на основе изучения трудов выдающихся западных и российских ученых-экономистов, таких как Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон, М. Фридмен, Ф. Хайек, Дж. Гэлбрейт, И.Т. Посошков, М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев и др. Кроме того, использованы нормативные документы — Конституция Российской Федерации, Гражданский, Бюджетный, Налоговый, Трудовой и Земельный кодексы и др., а также материалы российских учебников и пособий. При рассмотрении разнообразных школ авторы исходили из того, что их нельзя противопоставлять друг другу, так как каждая делает акценты на различные моменты в экономике. В задачу входило взять все лучшее из различных экономических концепций и применить при изучении экономической теории.

Теоретический материал непосредственно связан с реальными процессами, протекающими в российской экономике, поэтому учебник изобилует примерами и свежими статистическими данными. Это поможет всем желающим изучить экономическую науку найти ответы на вопросы о минимизации издержек, максимизации прибыли и совокупной полезности, о роли природных, материальных, финансовых, информационных и человеческих ресурсов в развитии экономики, о сущности интернационализации и глобализации хозяйственной жизни.

В соответствии с курсом экономической теории в учебнике используется и графический метод исследования, при этом все графики даются с пояснениями.

**БРЕДЕНЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ
ТЕОРИИ**

ПАРЕН I

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономика — многозначное, многогранное и сложное понятие. Ее содержание уточнялось и обогащалось в процессе развития общества, т. е. экономическая наука не возникла сразу в готовых и завершенных формах, она является результатом длительного процесса научных исканий, которые будут продолжаться и дальше. Именно поэтому в начале нашего учебника мы познакомимся с основными этапами и периодами развития экономической науки.

1.1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ

Экономические знания появились вместе с человеческим обществом. Первые письменные свидетельства этого мы находим еще в государствах Древнего Востока (Египет, Вавилон, Индия, Китай и др.).

Так, в древневавилонском царстве действовали законы царя Хаммурапи (XVIII в. до н.э.), в которых устанавливалась верхняя граница ссудного процента, ограничивался срок долгового рабства тремя годами, вводилась в действие система штрафов и компенсаций за некачественно выполненную работу и пр. В «Законах Ману» (Индия,

VI в. до н.э.) регламентировались отношения собственности. Древнекитайский философ Конфуций (VI—V вв. до н.э.) изложил свои взгляды на экономические отношения между рабовладельцами и рабами. В это же время в Древнем Китае возникло и другое учение, которое европейские исследователи называли *легизм*. Легисты (законники) считали, что к улучшению каждого человека и мира в целом приведет принятие хороших законов.

Однако *научный облик* экономические воззрения приобрели в античный период в Древней Греции и Риме. Здесь были разработаны первые социально-экономические теории в рамках общепhilософских знаний, а также появились научно-исследовательские работы, написанные алфавитным письмом. Выдающиеся греческие философы Ксенофонт (V—IV в. до н.э.), Платон (V—IV вв. до н.э.) и особенно ученик Платона — Аристотель (IV в. до н.э.) считаются первыми учеными-экономистами. Ксенофонт занимался проблемой разделения труда, при этом выделял труд руководителей и исполнителей. Платон разработал идеальную модель государственного устройства, в которой управлять страной должны философы. Учение Аристотеля является вершиной философской и социально-экономической мысли Древней Греции. Он первым установил два свойства товара — потребительную и меновую стоимость, говорил о функциях денег и превращении их в капитал.

Аристотель выделил два вида богатства:

а) *богатство вещей*, полезных для потребителя, которое носит естественный характер и ограничено разумными потребностями. Его основной источник — натуральное хозяйство, основанное на рабском труде. Такую систему хозяйства Аристотель назвал *экономия*, или *экономика*;

б) *богатство денег*. Это была первая в истории науки попытка анализа капитала. Термин *«хрематистика»*, введенный Аристотелем, означал искусство наживать состояние, т. е. деятельность, направленную на извлечение прибыли, накопление богатства, особенно в форме денег. Этот способ ведения хозяйства осуждался Аристотелем, так как он считал, что искусство делать деньги безнравственно: оно рождает в людях желание к безграничному обогащению и становится конечной целью их действий.



Аристотель

В целом же слова «экономия» и «экономика», используемые в это время, означали домоводство, управление семьей и личным хозяйством. Даже в XVII в. экономия все еще определялась как искусство хорошего управления домом и состоянием и занималась, например, такой проблемой, как выбор джентльменом подходящей жены.

В течение трех столетий (XVII–XIX вв.) экономическая наука развивалась под названием *политическая экономия*. Впервые ввел этот термин Антуан Монкретьен, сьер де Ваттевиль (1575–1622). Его труд под названием «Трактат политической экономии» вышел в 1615 году. Все помыслы А. Монкретьена были направлены на процветание национального хозяйства в целом, поэтому перед словом *экономика* он поставил определение *политическая*. Сочетание трех древнегреческих слов: «*политеа*» — общественное устройство, «*ойкос*» — дом, хозяйство и «*намос*» — закон, т. е. политическая экономия — это наука о законах, управляющих общественным хозяйством.

С конца XIX в. в США и Западной Европе в экономическую науку прочно вошел термин «*экономикс*». В нашей стране до 90-х гг. XX в. эта наука развивалась под названием «политическая экономия», а после — «экономическая теория».

1.2. ОСНОВНЫЕ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

МЕРКАНТИЛИЗМ — первая школа экономической теории (XVI–XVII вв.). Ее сторонники, *меркантилисты*, исходили из того, что источником общественного богатства является торговля. Богатство общества, говорили они, составляют натуральные, полноценные деньги, т. е. золото и серебро. В развитии экономической теории меркантилизма выделяют два этапа:

- ранний меркантилизм (монетаризм). Он сводился к разработке административных методов удержания денег в стране. Вывоз золота и серебра за границу запрещался. Основным представителем этого этапа меркантилизма — англичанин Уильям Стаффорд (1554–1612);

- поздний меркантилизм (теория активного торгового баланса). Источник обогащения нации представители позднего меркантилизма видели не в примитивном накоплении сокровищ, а в развитии внешней торговли и активном торговом балансе (превышение экспорта над им-

портом). Среди представителей теории активного торгового баланса можно назвать англичанина Томаса Мэна (1571–1641), француза Антуана Монкретьена. В это время стало ясно, что самый надежный способ привлечь в страну деньги – развивать производство экспортных товаров и добиваться превышения вывоза над ввозом. Поэтому государственная власть стала покровительствовать мануфактурам и насаждать промышленное производство. Среди русских меркантилистов можно назвать Афанасия Лаврентьевича Ордин-Нащекина (ок. 1605–1680), Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726), Михаила Васильевича Ломоносова (1711–1765), Петра I (1672–1725) и др.

ФИЗИОКРАТИЯ – второе крупное и цельное экономическое учение (в переводе с греческого – *власть природы*). Физиократы перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства, но рассматривали ее очень ограничено: они относили к ней только те отрасли, которые непосредственно связаны с природой, т. е. сельское хозяйство и горно-добывающее производство. Отсюда они делили общество на три класса:

- 1) землевладельцев;
- 2) землепользователей;
- 3) «бесплодный» класс остальных граждан.

Наиболее известный представитель школы физиократов – Франсуа Кенэ (1694–1774). Будучи медиком, Ф. Кенэ начал изучать экономическую систему как своеобразный живой организм: система кровообращения, обмен веществ в человеческом теле в переломлении к обращению продукта в обществе. Блестящим достижением Ф. Кенэ было создание в 1757 г. «Экономической таблицы». Ее считают одной из первых макроэкономических моделей, в которой было показано движение потоков товарной и денежной масс, а также их распределение. Виднейшим представителем школы физиократов был также министр финансов Франции Жак Тюрго (1727–1781). Он первый предпринял попытку провести ряд антифеодальных реформ в целях финансового оздоровления страны. В целом теория физиократов, несмотря на некоторую ограниченность, сыграла очень важную роль, определив многие перспективные пути развития экономической науки.



Ф. Кенэ



А. Смит

АНГЛИЙСКАЯ КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА

оставила глубокий след в экономической теории. Объектом исследования здесь стало материальное производство в целом, а не только сельское хозяйство. В это время политэкономией занимаются совсем не профессионально, ибо профессии экономиста еще не существует. Английская классическая школа, представителями которой являются Уильям Петти (1623—1687), Адам Смит (1723—1790),

Давид Рикардо (1772—1823), положила начало *трудовой теории стоимости*. В это время политэкономия уже преподают в университетах, она становится обязательным элементом образования молодого человека привилегированных классов и как писал А.С. Пушкин:

«Зато читал А. Смита

И был глубокий эконом...».

В 1776 г. вышел главный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», став вершиной экономической мысли XVIII в. А. Смит говорил о рыночном саморегулировании, которое формируется на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. В связи с этим он вывел правило «невидимой руки»: каждый человек старается употребить свой капитал так, чтобы получить наибольшую выгоду, при этом он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения; а именно — служить интересам общества, т. е. люди, руководствуясь стремлением к получению наибольшей личной выгоды, производят те товары, которые нужны обществу в целом. А.Смит говорил и о минимальном вмешательстве государства в экономику, но при этом подчеркивал его регулирующую роль. Он вошел в историю экономической науки как первооткрыватель и заслужил титул «отца экономики».



Д. Рикардо

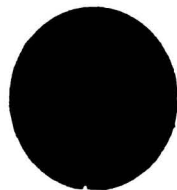
Д. Рикардо — виднейший представитель классической школы, продолжил разработку теоретических основ экономической науки. Его главный труд «Начала политической экономии и налогового обложения» был написан в 1817 г. В нем рассмотрены концепция распределения, теория стоимости и дохода, денежное обращение и кредит, теория и практика налогообложения, международные экономические отношения и пр. А по теории земельной ренты и

международного разделения труда Д. Рикардо высказал идеи, вошедшие в золотой фонд экономической науки. Его теория сравнительных преимуществ стала общепризнанной в мировой науке и торговле.

Для классической школы было характерно стремление проникнуть вглубь экономических явлений и процессов, используя метод научной абстракции. В основе ее учения лежала трудовая теория стоимости. В то же время классики отрицали возможность экономических кризисов и выступали за максимальное ограничение государственного вмешательства в экономику, либерализацию торговли.

В России учеником А. Смита считается граф Николай Семенович Мордвинов (1754–1845).

МАРКСИЗМ. Основоположники теории марксизма — Карл Маркс (1818–1883) и Фридрих Энгельс (1820–1895). В главном труде К. Маркса — «Капитале», состоящем из четырех томов, был дан глубокий анализ системы экономических отношений капитализма XVII–XIX-вв. Согласно учению К. Маркса, основу развития общества составляют изменения экономического фундамента (базиса), которому соответствуют политическая и культурная надстройка. Им была создана концепция общественно-экономических формаций, сменяющих одна другую в ходе исторического процесса. К историческим открытиям К. Маркса относятся двойственный характер труда, теория издержек и цены производства, закон стоимости и закон денежного обращения, схемы воспроизводства в условиях простого и расширенного воспроизводства и др., которые и в настоящее время представляют большой научный и практический интерес. К. Маркс завершил формирование трудовой теории стоимости, начатое последователями классической школой, и сделал вывод об эксплуатации труда капиталом и необходимости уничтожения капитализма. Это предопределило историческую судьбу его учения, которое превратилось в идеологию радикально настроенных слоев населения, а также стало теоретической базой деятельности левых партий. В XXI в. марксизм как учение продолжает существовать. Распространение идей марксизма в России связано с такими именами, как Петр Лаврович Лавров (1823–1900) — лидер революционного народничества, Владимир Ильич Ульянов (Ленин) (1870–1924) — основатель социал-демократической рабочей партии большевиков и др.



К. Маркс

МАРЖИНАЛИЗМ, ИЛИ ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОГО АНАЛИЗА,

возникла и получила развитие со второй половины XIX в. Классики этой теории — представители *австрийской школы*: Карл Менгер (1840—1921), Фридрих Визер (1851—1926), Евгений Бем-Баверк (1851—1914). Они исследовали проблему предельной полезности и сформулировали закон убывающей предельной полезности. В теории маржинализма также выделяется *американская школа*, представителем которой является Джон Бейтс Кларк (1847—1938). Он разработал теорию предельной производительности и сформулировал закон убывающей производительности факторов производства (закон убывающей отдачи). Широко известной школой маржинализма является и *математическая школа*, или *лозаннская*, названная по месту нахождения в швейцарском городе Лозанна. Наиболее видный теоретик этой школы — франко-швейцарский экономист Леон Вальрас (1834—1910), создавший одну из макроэкономических моделей, содержащую в своей основе анализ спроса и предложения, т. е. механизм рыночного формирования цен и рыночного равновесия. Ученик Л. Вальраса, итальянский экономист Вильфред Парето (1848—1923) ввел понятие общественной максимальной полезности, позволяющей оценить изменения, которые улучшают уровень благосостояния всех членов общества (оптимум Парето).



А. Маршалл

Наконец, четвертой из широко известных экономических школ маржинализма является *кембриджская школа* (Англия), важнейшим представителем которой стал Альфред Маршалл (1842—1924). В своем главном труде «Принципы экономической науки», опубликованном в 1890 г., он исследовал взаимодействие спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах времени, разработал теорию эластичности. Благодаря А. Маршаллу в практику были введены графические

методы исследования и анализа экономических явлений. А. Маршалл по праву считается одним из основателей современной экономической науки. Крупный вклад в развитие теории маржинализма внес русский экономист с мировым именем — Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880—1948), автор теории потребительского выбора. Позднее эту теорию разрабатывал британский экономист Джон Ричард Хикс.

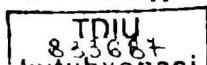
НЕОКЛАССИКА как новое направление экономической науки возникла на базе кембриджской школы маржинализма. Сторонники этого направления рассматривают себя в качестве продолжателей определенных сторон учения, разработанного классической школой. Так, они защищают тезис об устойчивости капиталистического хозяйства и о возможности саморегулирования рыночной системы. К разновидностям неоклассики относят *монетаризм* (Милтон Фридмен), концепцию *экономики предложения* (Артур Лаффер), концепцию *рациональных ожиданий* (Роберт Лукас), *неолиберализм* (Фридрих фон Хайек — представитель чистого неолиберализма и Людвиг Эрхард — создатель концепции социального рыночного хозяйства).

КЕЙНСИАНСТВО И НЕОКЕЙНСИАНСТВО — еще одно крупное направление экономической науки. Маржиналисты не сумели объяснить природу экономических кризисов, мировых войн, революций и других социальных потрясений, что создало почву для появления новой теории — кейнсианства. Кейнсианство стало одной из наиболее известных и признанных школ экономической теории, которая неразрывно связана с именем и работами английского ученого Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946), учеником А. Маршалла. Свои взгляды Дж. Кейнс изложил в знаменитой книге «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в 1936 г., где он писал об активном вмешательстве государства в рыночную экономику и предложил свои рецепты ее регулирования. Дж. Кейнс разработал макроэкономический подход к анализу экономических явлений и процессов: он исследовал такие совокупные показатели, как национальный доход, инвестиции, потребление, сбережения и др. Это был выдающийся теоретик и практик в области банков и денег, по его рекомендациям осуществлялись банковские реформы в Англии и других странах.



Дж. Кейнс

Однако с середины 70-х гг. XX в. при практической реализации идей кейнсианства стали наблюдаться серьезные проблемы. Взгляды последователей Дж. Кейнса называются *неокейнсианством*. Представители этого направления — Джоанна-Виолетта Робинсон (1903—1983), Рой Харрод (1900—1978) и др. Становлению кейнсианской школы в России способствовали взгляды выдающегося русского



экономиста Михаила Ивановича Туган-Барановского (1865–1919), создавшего инвестиционную теорию циклов, а его идеи были продолжены автором теории больших циклов Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892–1938).

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ. К концу 50-х гг. XX в. началось сближение неокейнсианства и неоклассики, что привело к появлению нового направления, соединившего неоклассическую микроэкономику с кейнсианской макротеорией. Главная категория неоклассического синтеза – редкость ресурсов, а главная задача – их эффективное распределение. К представителям этого направления экономической науки относятся Энтони-Пол Самуэльсон (род. 1915), Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю, Стенли Фишер, Василий Леонтьев (1906–1999) и др. Концепция неоклассического синтеза сложилась на основе объединения позитивных сторон различных теорий и научных школ.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ. Во второй половине XX в. получило развитие еще одно крупное направление экономической науки – институционально-социологическое. Сторонники этого направления изучают не только экономические, но и социально-экономические отношения, учитывая моральные принципы и социальную структуру общества при анализе экономических процессов. К общественным институтам относят семью, предприятие, общественную организацию, государство. Среди наиболее видных современных представителей институционализма выделяется Джон-Кеннет Гэлбрейт (род. 1908). Его главный труд называется «Новое индустриальное общество» (1969).

ТЕОРИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ начала формироваться в конце XX – начале XXI в. В отличие от «старой экономики» она опирается на электронную, информационно-телекоммуникационную основу, т. е. является информационной экономикой. Роль главного экономического ресурса все больше начинает играть *информация*. Сейчас активно формируется интернет-экономика – рыночное сообщество, основанное на интернете: появились интернет-торговля, интернет-реклама, интернет-инвестирование и т. д. По мере становления и развития новой экономики будут делаться новые теоретические обобщения, формулироваться новые категории и принципы, открывать-

ся новые законы. В совокупности это приведет к созданию новой научно-теоретической системы знаний.

КОНЦЕПЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА — одно из перспективных направлений развития экономической науки начала XXI в. Она способствует новому пониманию национального богатства, а именно — возрастанию роли научных знаний, образованности, квалификации, опыта, творческого потенциала, общей культуры и других показателей качества жизни. На первый план выдвигается положение о том, что истинное богатство — это сам человек. Человеческий капитал формируется на основе инвестиций в человека в виде затрат на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы, на охрану и укрепление здоровья и т. д. В настоящее время открытие человеческого капитала уже называют переворотом в экономической науке.

ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО (ДОПУСТИМОГО) РАЗВИТИЯ — одна из новых концепций в экономике, непосредственно связанная с концепциями *глобализации*. Основы теории устойчивого развития были заложены еще всемирно известным русским ученым Владимиром Ивановичем Вернадским (1863—1945), который говорил, что дальнейшее развитие общества может происходить только в условиях, когда человечество возьмет на себя ответственность не только за собственное развитие, но и за развитие биосферы в целом. Экономика должна развиваться так, чтобы это не влекло за собой необратимых изменений в экологических условиях обитания человека. Термин «глобализация», с которым связана теория устойчивого (допустимого) развития, в переводе с английского означает «мировой», «всемирный». В современном значении этот термин впервые применил американец Т. Левитт для обозначения феномена слияния рынков отдельных товаров под воздействием крупных транснациональных корпораций. Затем появились другие трактовки этого процесса в разных направлениях экономической науки.

Таким образом, мы очень кратко рассмотрели основные этапы и периоды прогресса экономической науки. При этом необходимо отметить, что русская экономическая мысль стала самостоятельной и оригинальной национальной школой, несмотря на то, что в целом она повторила общие закономерности развития мировой мысли. С некоторыми экономическими концепциями мы еще встретимся на страницах нашего учебника, а для более подробного ознакомления с

остальными концепциями необходимо изучить другую экономическую дисциплину — «История экономических учений». Теперь же мы перейдем к рассмотрению таких важных вопросов, как предмет экономической теории, ее функции, место среди других дисциплин.

1.3. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЕЕ ФУНКЦИИ. УРОВНИ АНАЛИЗА ЭКОНОМИКИ

Богатство и многообразие идей, течений и различных направлений в области экономической теории позволяют выделить предмет этой науки на уровне современных представлений. При определении предмета экономической теории мы будем исходить из того, что нельзя противопоставлять различные школы друг другу, ведь каждая из них делала и делает акценты на различные моменты в экономике, например, рассматривает динамику экономического развития в долгосрочном периоде (классики) и в краткосрочном периоде (кейнсианцы). Наша задача — взять все лучшее, что есть в различных экономических концепциях, выявить рациональное зерно и применить его в изучении экономической теории.

По мере развития экономической науки менялся и ее предмет. Мы уже знаем, что, начиная с древних времени вплоть до XVII в. экономика изучала особенности домашнего хозяйства. А. Монкретьен определял ее как науку о законах, управляющих общественным хозяйством. Однако же долгие годы ее предметом называли богатство народов, о чем свидетельствуют названия трудов экономистов XVIII—XIX вв. (например, работа А. Смита называлась «Исследования о природе и причинах богатства народов»).

В марксистском понимании политэкономия — это наука, изучающая систему экономических (производственных) отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, во взаимосвязи с производительными силами общества. Под *производительными силами* понимаются *средства производства* (средства и предметы труда) и *люди с их умениями и навыками*. *Предмет труда* — это то, на что направлена деятельность человека (сырье, материалы, природные ресурсы и т. д.), а *средства труда* — это то, с помощью чего человек

воздействует на предмет труда (машины, станки, оборудование, хранилища и пр.). Ядром производственных отношений являются отношения *собственности*, т. е. то же самое богатство, о котором говорил А. Смит. В широком смысле марксисты трактуют экономическую теорию как науку о законах, управляющих производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ.

Во многих современных учебниках в качестве предмета экономической теории рассматривается экономическое поведение людей. Так, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, авторы «Экономикс», считают, что эта наука исследует поведение людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. То есть если марксисты рассматривают экономические отношения с точки зрения их объекта (средств производства и предметов потребления), причем охватывают только сферу материального производства, то представители неоклассического синтеза — с точки зрения их субъекта — человека, затрагивая при этом как сферу материального, так и сферу нематериального производства. Вместе с тем, по мнению авторов данного учебника, при определении предмета экономической теории необходим синтез различных школ.

Таким образом, *предметом экономической теории является система производственных отношений в единстве с богатством и ограниченностью ресурсов, их эффективным использованием. Эта наука изучает поведение человека — и как производителя, и как потребителя.* Экономика изучает, как общество, используя ограниченные ресурсы, необходимые для производства различных товаров и услуг в целях удовлетворения потребностей граждан, решает, что? как? и для кого? производить. Мы видим, что современная экономическая наука рассматривает не просто проблемы богатства как такового, но и пути его формирования.

Экономическая теория выполняет ряд *функций*, которые характеризуют ее общественное назначение и роль. Выделяют следующие функции экономической теории:

1. *Познавательная функция.* Она вытекает из основной задачи экономической науки — познания сущности экономических явлений, объективных законов экономического развития. То есть экономическая теория позволяет познать экономические явления и процессы.

2. *Методологическая функция.* Дж. Кейнс считал, что экономическая теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применяемых непосредственно в хозяйственной практике. Она является скорее методом,

интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям. Экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента комплекса экономических наук — отраслевых (экономика промышленности, транспорта, строительства и т. д.) и функциональных (финансы и кредит, бухгалтерский учет, аудит, денежное обращение и др.).

3. Практическая функция. Ее содержанием является обеспечение экономической политики. Результаты развития экономической теории непосредственно используются на практике. Экономическая теория не является точной наукой, но она может использовать статистические методы анализа для исследования многих конкретных проблем. Конечно же, для того, чтобы теория имела практическое применение, она не должна подтверждаться в каждом конкретном случае. Однако общие положения этой науки успешно используются при обосновании экономической политики государства и разработке национальных моделей экономики.

4. Прогностическая функция заключается в разработке научных прогнозов и перспектив экономического развития.

Экономика — сложная многоуровневая система. Поэтому экономическая теория изучает проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов на микро- и макроуровне, которые тесно взаимосвязаны и взаимозависимы.

Микроэкономика — раздел экономической теории, связанный с деятельностью отдельных экономических субъектов — домашних хозяйств и фирм, а также конкретных рынков и отраслей. Микроэкономика объясняет, как и почему принимаются экономические решения на этом уровне. Например, исходя из чего потребители принимают решения о покупке того или иного товара, и как на их выбор влияют изменения цен и доходов; каким образом фирмы планируют выпуск своей продукции и численность работников; как отреагируют конкуренты на изменение выпуска продукции конкретной фирмы и т. д. В данном разделе внимание сосредоточено на таких величинах, как производство и цена конкретного продукта, численность рабочих, занятых в одной фирме, прибыль или доход отдельного домохозяйства или фирмы, издержки отдельной экономической единицы и пр.

Макроэкономика — раздел экономической теории, изучающий экономические явления и процессы на уровне национального хозяйства в целом. Здесь рассматриваются общие экономические показатели и категории — валовой национальный доход (ВНД) и валовой

внутренний продукт (ВВП), национальный доход, производительность труда в стране, инфляция, безработица, распределение доходов в обществе и пр., т. е. всегда делается акцент на общий уровень.

Микро- и макроэкономика не являются разными дисциплинами — это два подхода к рассмотрению экономических явлений и процессов: на уровне хозяйствующих субъектов и на уровне национальной экономики в целом. Одни и те же методы анализа, концепции и основные идеи используются как в той, так и в другой областях.

1.4. МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Если предмет науки показывает *что* изучается и познается, то метод отвечает на вопрос, *как* познается. Метод анализа — это способ познания, путь исследования. При изучении экономической теории применяется общий философский метод познания мира — **диалектика**, основы которой заложили еще древние греки и которую блестяще развил в научную систему немецкий философ Георг Вильгельм Фридрих Гегель. Диалектика рассматривает явления в постоянном развитии, в их взаимосвязи и взаимодействии, проникает в сущность процессов и явлений, познает причины и источники развития.

В экономической литературе выделяют следующие *этапы исследования*:

1. Сначала экономист собирает факты, которые относятся к рассмотрению конкретной экономической проблемы. Это *описательная, или эмпирическая*, экономическая наука.

2. Затем экономист выводит обобщения, т. е. устанавливает экономические принципы. Выведение обобщений из фактов называется *экономическим анализом*.

Здесь применяется метод *индукции* — умозаключение от частного к общему. Например, рассматривая рынок велосипедов или мороженого, экономисты заметили, что существует обратная зависимость между ценой на велосипеды и мороженое и спросом на эти товары (при неизменности прочих факторов). В результате можно было предположить, что на всех рынках существует взаимосвязь между ценой на товар и спросом на него. Обобщением здесь является закон спроса.

Первый и второй этапы можно поменять местами: экономист может начинать с теории, общих принципов, а затем проверяет данную

теорию на практике, обратившись к фактам. В этом случае применяется метод *дедукции* — умозаключение от общего к частному. В нашем примере, исходя из закона спроса, сущность которого состоит в обратной зависимости между ценой и спросом на товар (при неизменности прочих факторов), можно предположить, что и на рынке велосипедов, и на рынке мороженого также наблюдается подобная взаимосвязь. Индукция и дедукция представляют собой взаимодополняющие методы исследования.

3. На последнем этапе общие принципы экономического поведения могут быть использованы для разработки экономической политики.

Когда экономисты выводят обобщения, они часто используют метод *прогнозирования*. Например, можно сделать прогноз об изменении объема выпускаемой продукции фирмы в зависимости от увеличения заработной платы или уменьшения цен на сырье. При составлении прогнозов часто используется *моделирование*. *Экономическая модель* — это математическое выражение, основанное на экономической теории. Можно, например, разработать модель отдельной фирмы и фирмы-конкурента и использовать ее для прогнозирования изменения выпуска продукции фирмы-конкурента под влиянием изменения выпуска продукции своей фирмы (модель Курно).

При исследовании экономических явлений и процессов мы также будем использовать метод *научной абстракции*, т. е. абстрагироваться от всего частного, случайного и кратковременного при определении типичных, характерных черт. Так, на первый взгляд кажется, что движение цен носит хаотичный характер, в то же время динамика цен определяется вполне конкретными факторами: спросом, предложением, издержками и т. д. Для того чтобы обнаружить порядок и смысл в хаотичном наборе фактов, приходится игнорировать некоторые детали. Здесь мы, как и другие экономисты, будем использовать (и уже использовали выше) допущение «при прочих равных условиях», когда остальные факторы считаются неизменными. Так, при рассмотрении закона предложения выявляется прямая зависимость между ценой на товар и его предложением при неизменности остальных факторов. А затем экономисты исследуют, что же происходит с предложением товара, если эти остальные факторы будут изменяться (влияние неценовых факторов на предложение товара).

В экономической теории также используется *графический* метод исследования. *График* — это изображение зависимости между двумя (или более) переменными, заданными числами.

Диалектический метод предполагает также, что все явления должны рассматриваться в постоянном возникновении и разрешении противоречий; все экономические явления имеют количественную и качественную характеристики (качественному изменению предшествуют количественные накопления); действует закон отрицания отрицания; существует сочетание *исторического* и *логического* подхода. Важны в экономике и *статистические* наблюдения, а также постановка *экспериментов*.

Важную роль при исследовании экономических явлений играет позитивный и нормативный анализы. *Позитивный анализ* предполагает объяснение и прогнозирование явлений в экономике. Он не связан с субъективными оценочными суждениями и основывается на том, *что есть и может быть*. Большинство позитивных утверждений не являются спорными. Например, позитивным является утверждение: «если какой-то товар облагается налогом, то его цена повышается» или «увеличение подоходного налога снижает уровень инфляции» (повышение подоходного налога приводит к снижению покупательной способности населения, следовательно, совокупный спрос уменьшается, и цены не растут).

Нормативный анализ строится на оценочных суждениях отдельных людей и основан на том, *что должно быть*. Он предполагает рецепты действий и применим, как правило, на уровне обоснования экономической политики. Например, утверждение «для снижения уровня инфляции необходимо повысить подоходный налог» является нормативным, ведь другие экономисты могут говорить, что подоходный налог нельзя повышать, так как это снижает доходы людей, которые и так невысоки в России. Таким образом, с нормативным подходом в экономике почти всегда связаны разногласия.

И, наконец, в данном курсе мы будем сталкиваться с таким понятием, как альтернативная стоимость. *Альтернативная стоимость* любого товара или услуги определяется количеством других товаров или услуг, которым надо пожертвовать, чтобы получить данный товар или услугу. Например, альтернативная стоимость строительства нового стадиона — это цена других товаров и услуг, производство которых, образно говоря, принесено в жертву строительству этого стадиона.

* * *

Таким образом, в данной главе мы познакомились с основными этапами и периодами прогресса экономической науки, основными школами эконо-

номической теории; определили предмет экономической теории и ее основные функции; рассмотрели основные уровни экономического анализа — микро- и макроэкономику, а также методы, используемые при экономическом анализе.

Вопросы для повторения

1. Каковы основные направления и школы экономической теории?
2. В чем заключается вклад в экономическую науку основоположников классической школы?
3. Какова роль русской экономической мысли в развитии экономической теории?
4. Определите предмет экономической теории. В чем заключается разница в определении предмета экономической теории представителями классической школы и современной экономической науки?
5. Каковы основные функции экономической теории? Определите место экономической теории среди других экономических наук.
6. Какие уровни экономического анализа вы знаете? Назовите круг вопросов, изучаемых микро- и макроэкономикой.
7. Что такое диалектика? Каковы основные методы изучения экономической теории?
8. В чем сущность альтернативной стоимости?

Глава 2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В данной главе мы рассмотрим общие условия развития и функционирования экономических систем, базовые понятия экономической теории, раскроем содержание основных, узловых проблем экономической организации общества.

2.1. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ. ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА

Основная экономическая проблема, с которой сталкивается любое общество, — это проблема экономического выбора. Мы уже рассмотрели понятие альтернативной стоимости товара или услуги, определили, что это то количество других товаров или услуг, которым надо пожертвовать, чтобы получить данный товар или услугу. Экономический выбор совершается везде: на фирме, выпустившей компьютер, в правительственных

учреждениях, в бесприбыльных организациях, при покупке одежды, продуктов питания и т. д. Обществу необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить (или покупать), а от производства (или покупки) каких нужно отказаться, т. е. необходимо выбирать наилучший (оптимальный) вариант использования имеющихся экономических ресурсов. Проблема выбора носит всеобщий характер, поэтому изучение способов распределения ограниченных ресурсов для достижения разнообразных целей некоторые экономисты называют в качестве предмета экономической теории.

В процессе выбора общество сталкивается с необходимостью решения *трех фундаментальных вопросов экономики*: **что?** (какие товары и услуги и в каком количестве производить), **как?** (с помощью каких ресурсов и технологий производить нужные людям блага) и **для кого?** (кто будет покупать произведенные товары и оплачивать их). От ответа на эти вопросы зависят цель развития общества и его приоритеты, распределение ресурсов, а также *способ организации экономической жизни общества* — тот или иной вид экономической системы.

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Истории развития человечества известны следующие виды экономических систем:

1. *Традиционная экономика*. Она встречается в современном мире редко, в основном в слаборазвитых странах и изолированных племенах.

Это экономическая система, основанная на традициях и обычаях. Ассортимент продуктов и услуг, производимых в таких обществах, не меняется в течение десятков и даже сотен лет. Все делается так, как делали предки. Технический прогресс внедряется крайне слабо. Первичными здесь являются религиозные и культурные ценности, а экономическая деятельность считается вторичной.

2. *Командная экономика*. Вопросы что? как? и для кого? производить решает государство. Эта система характеризуется, как правило, общественной собственностью на средства производства и централизованным планированием, причем план здесь носит директивный характер, т. е. имеет силу закона. Ресурсы между предприятиями распределяются централизованно через плановые органы. Плановики решали, какие товары и услуги должны быть произведены, и кто их будет получать: они планировали уровень заработной платы, норму процента, прибыли, ренты и т. д. Следует отметить, что не всегда общественная собственность на средства производства — характерная черта командной системы: например, в гитлеровской Германии эко-

номикой управляли централизованно, а собственность была частной. Таким образом, командная экономическая система — это крайний случай, где государство контролирует все сферы общественного производства.

3. Рыночная экономика, или чистый капитализм — другая крайность — государство почти не вмешивается в экономику. Это характерно для капитализма эпохи свободной конкуренции («пусть идет, как идет»). Данная экономическая система характеризуется, как правило, частной собственностью на средства производства. Именно рынок через систему цен определяет что? как? и для кого? производить. Мы уже знаем из гл. 1, что согласно правилу «невидимой руки» А. Смита в экономике свободного рынка отдельные люди, руководствуясь собственной выгодой, направляются «невидимой рукой» (рынком) для реализации интересов других людей и общества в целом (производят товары и услуги для удовлетворения потребностей общества). В настоящее время чисто рыночных экономик не существует, поскольку государство при любой экономической системе оказывает хотя бы минимальное вмешательство (ликвидирует отрицательные эффекты рынка, производит общественные товары, осуществляет эмиссию денег), а вместе с тем роль государства сводится к большему: проведение социальной, денежно-кредитной, финансовой, антимонопольной, внешнеторговой политики и т. д. Следует подчеркнуть, что не всегда частная собственность на средства производства — характерная черта чистого капитализма: например, в Югославии во времена существования СЭВ (Совета Экономической Взаимопомощи) экономическая система была рыночной (рыночный социализм), а собственность на средства производства — общественной.

4. Смешанная экономика. В реальной действительности большинство экономических систем являются смешанными. Это экономика, в которой элементы государственного регулирования переплетаются с элементами рыночной экономики. Влияние оказывают также обычаи и традиции. Смешанная экономика сочетает частный и государственный сектор, конкурентно-рыночное и государственное регулирование, опирается на многообразие форм собственности и типов хозяйствования, но при этом национальные модели имеют существенные различия. Выделяют шведскую модель экономики, где очень велика роль государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов; японскую модель, которая характеризуется развитым планированием и координацией деятельности

правительства и частного сектора, а также американскую, немецкую и другие модели. И в настоящее время, когда мы говорим о статусе рыночной экономики, конечно же, подразумеваем не чистый капитализм, а смешанную экономическую систему.

Там, где существуют качественные ступени экономического развития общества, наблюдаются и переходные состояния, которые характеризуют процесс преобразования экономических систем. Данный процесс породил переходные экономики различных типов и видов, которые изучает *теория переходной экономики, или теория трансформационных процессов*. Содержанием переходной экономики является качественное преобразование существующей экономической системы, превращение ее в новую. При этом меняются отношения собственности, способ взаимосвязи производства и потребления, распределения ресурсов, механизм хозяйствования, цель и средства экономического развития, мотивы поведения, хозяйственное право и прочие главные составляемые экономической системы. Когда новая система начинает развиваться на собственной основе и обеспечивать условия дальнейшей жизнедеятельности, тогда переходный период можно считать завершенным.

К *отличительным чертам переходной экономики* относятся:

- сочетание элементов прежней и новой экономической системы;
- неустойчивость, нестабильность развития экономики;
- инерционность, связанная с обеспечением непрерывности экономического развития;
- историчность, обусловленная ограниченностью переходной экономики во времени;
- альтернативность, т. е. возможность выбора конкретных вариантов преобразования;
- самобытность и специфичность.

Особенностью переходного периода в России было то, что перед обществом встал вопрос: возвращение от несовершенного социализма к капитализму или переход к информационному, гуманистическому обществу. В настоящее время Российская Федерация получила официальный статус страны с рыночной экономикой: за последнее десятилетие XX в. экономическая система нашей страны обрела полный набор рыночных институтов. Поэтому можно сказать, что переходные процессы в России близки к своему завершению. Проблемы,

характерные для переходного периода, во многом сейчас решены, и экономический рост уже не носит «восстановительного» характера, а служит базой для нового экономического развития. Однако, несмотря на то, что рыночные отношения в российской экономике стали преобладающими, она пока находится в зоне неустойчивости, когда еще не определен вариант дальнейшего развития в так называемой точке *бифуркации*, т. е. разветвления экономической системы. И в выборе дальнейшего развития экономической системы огромную роль должно сыграть государство, а не стихийные начала рынка. Основу нового экономического развития должна составлять не сырьевая направленность, необходимость выбора которой продиктована интересами рынка, а долговременная экономическая стратегия государства, где за основу будет принят приоритет наукоемких отраслей — авиакосмической, биотехнологий, информационных и телекоммуникационных услуг.

Несмотря на то, что с начала XXI в. наблюдается подъем российской экономики, по уровню экономического развития страна не достигла еще уровня 1989 г., предшествующему началу периода падения: в 2003 г. ВВП России составил менее 75% ВВП 1989 г. и, по прогнозам специалистов, в 2008 г. составит только 93%.

2.2. БЕЗГРАНИЧНОСТЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Так как производство в конечном счете ведется ради удовлетворения потребностей людей, то здесь мы остановимся на таких понятиях, как потребности людей и экономические ресурсы. В экономике существует две аксиомы, которые прямо или косвенно связаны со всеми проблемами, изучаемыми экономической теорией:

- 1) потребности общества безграничны;
- 2) экономические ресурсы ограничены, или редки.

ПОТРЕБНОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Под потребностями понимается желание потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им *полезность* — степень получаемого людьми удовольствия.

Потребности являются главным движущим мотивом человеческой деятельности. Они имеют сложную структуру. Так, выделяют *первичные потребности* (одежда, питание, жилье) и *вторичные* (кино, театр, спорт, музыка). Иногда их делят на *предметы первой необходимости* (пища, одежда, жилье и т. д.) и *предметы роскоши* (яхты, самолеты, шубы из натурального меха и пр.). Нужно отметить, что данная классификация весьма условна. То, что является предметом роскоши для одного человека, может быть предметом первой необходимости для другого, и что несколько лет назад считалось роскошью — сегодня является предметом первой необходимости (например, компьютеры). Потребности делятся также на *материальные* (хлеб, одежда, автомобиль и пр.); *социальные* (труд, общение) и *духовные* (знания, изучение культурного наследия). К *материальным потребностям* относятся:

- 1) потребности в материальных товарах;
- 2) потребности в услугах (ремонт автомобиля, консультация юриста);
- 3) потребности частных предприятий (например, иметь производственные здания, машины, склады);
- 4) потребности правительственных ведомств (строительство автострад, школ, больниц).

С течением времени потребности имеют тенденцию к росту. Удовлетворение потребностей происходит при помощи потребления благ. Различают *свободные блага*, имеющиеся в неограниченном количестве (воздух, например), и *экономические*, т. е. ограниченные по масштабам. Экономическая наука исследует блага экономические.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ИХ ВИДЫ

Степень удовлетворения потребностей людей напрямую зависит от экономических ресурсов и факторов производства, которые имеются в ограниченном количестве, т. е. редки, а использование их в одной сфере исключает возможность одновременного использования в другой. Экономические ресурсы и факторы производства — понятия близкие, но не тождественные. *Экономические ресурсы* — запасы, источники, возможности, еще не вовлеченные в процесс производства. *Факторы производства* — это ресурсы, участвующие в процессе производства. Экономические ресурсы подразделяются на *материальные* и *людские*. Материальные, в свою очередь, — на *естественные* — «земля» и *инвестиционные* — «капитал». Людские ресурсы делятся на *труд наемных работников* — «труд» и *предпринимателей* — «предпринимательская способность».

Указанные четыре фактора производства — труд, земля, капитал и предпринимательская способность — необходимы для любого производства. В настоящее время с возникновением теории «новой экономики» (информационной) экономисты выделяют среди основных ресурсов еще один фактор производства — *информацию* (базы данных, электронные архивы и т. д.). Часто информацию также считают особой разновидностью такого фактора, как научно-технический прогресс. Чем больше и быстрее качественная информация внедряется в экономику, тем выше жизненный уровень народа, а также экономический потенциал страны. Термин «*информационное общество*» занимает все более прочное место в экономической науке. Именно наука и информация, проникая во все области человеческой деятельности, оказывают революционизирующее влияние на развитие всех остальных факторов производства. По данным Всемирного Банка и Программы развития ООН, сегодня на нашей планете физический капитал (накопленные материальные блага) составляют лишь 16% общего достояния, природные богатства — 20, а интеллектуальный капитал, т. е. накопленные вложения в человека — 64%. Информационный ресурс как основа информационно-телекоммуникационной революции представляет тот фактор, на основе которого формируется новое направление экономического развития. Увеличение доли интеллектуального капитала уменьшает сырьевую составляющую экономики, заменяя добывающие отрасли наукоемким производством. Активное внедрение информационной составляющей в экономическую деятельность всех хозяйствующих субъектов особенно необходимо с точки зрения распространения высоких жизненных стандартов. Для России с ее огромной территорией и крайне неравномерным распределением по регионам медицинских, образовательных и культурных учреждений равенство возможностей в пользовании услугами стало критически важным.

В то же время экономистами учитывается и большая роль факторов *развития производства* — энергетического, технологического, организационного, экологического и др. Экономические ресурсы редки, или ограничены. Согласно экономической теории ограниченными являются те ресурсы, которые не могут быть свободно добыты или произведены в любых количествах.

В гл. 1 мы уже говорили, что предметом экономической теории является система производственных отношений в единстве с богатством и ограниченностью ресурсов, их эффективным использованием, т. е.

проблема эффективного использования ресурсов — одна из основных проблем экономической теории. *Экономическая эффективность* показывает взаимосвязь между количеством получаемой продукции и количеством применяемых ресурсов, т. е. охватывает проблему «затраты — выпуск». Чем больше продукции можно выпустить при данных затратах, тем выше экономическая эффективность.

Исходя из того, что экономические ресурсы ограничены, или редки, а потребности общества безграничны, можно сделать вывод о том, что потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Это, конечно же, не относится к удовлетворению потребностей в конкретном товаре или услуге: например, одна операция аппендицита исчерпывает в ней потребность человека. Таким образом, имеются пределы в производственной деятельности человека.

2.3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ИХ ГРАНИЦЫ. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Мы уже знаем, кроме того, что имеются границы производственных возможностей, обществу всегда необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить, а от производства каких следует отказаться, т. е. экономика постоянно сталкивается с проблемой выбора. Способ решения этой проблемы проиллюстрируем с помощью *кривой производственных возможностей*. Она показывает максимально возможный выпуск продукции при полном использовании данных ресурсов и технологии. Допустим, в обществе производится только два вида товаров — продовольственные товары (ПТ) и инвестиционные товары (ИТ); технология производства и количество используемых ресурсов неизменны, а производство ведется эффективно. Тогда граница производственных возможностей будет иметь вид кривой АБ (рис. 2.1).

Полностью используя ресурсы, общество может произвести либо А единиц потребительских товаров, либо Б единиц инвестиционных товаров, либо может находиться в любой другой точке на кривой производственных возможностей (АБ). На этой границе общество будет (в каждой точке) производить максимально возможное при данных ресурсах количество продукции. В реальности же оно выбирает какой-то один вариант (одну точку на кривой АБ), что зависит от мно-

жества факторов — экономических, исторических, политических, социальных и т. д. Если общество захочет одновременно производить больше и инвестиционных и потребительских товаров (точка М вне кривой производственных возможностей), то имеющихся ресурсов будет явно недостаточно, т. е. производство вне границы производственных возможностей невозможно. Однако увеличение выпуска обоих видов товаров (прорыв проблемы выбора) возможно при экономическом росте — увеличении экономического потенциала страны.

Его рост может быть обусловлен увеличением производственных ресурсов, например, за счет открытия новых месторождений полезных ископаемых, освоения новых земель и т. д., либо за счет различных нововведений, т. е. научно-технического прогресса. Тогда кривая производственных возможностей сдвинется вправо (см. рис. 2.1). Любая точка внутри кривой производственных возможностей (точка Е, например) указывает на неполную занятость ресурсов, на их неэффективное использование. В то же время это говорит о наличии резервов в обществе, что помогает в экстремальной ситуации резко увеличить объем выпуска одного товара, не сокращая производства другого. Экономика страны чаще всего недоиспользует свой экономический потенциал. Это связано как с безработицей, так и с другими причинами — неэффективным управлением, структурными изменениями, с банкротством предприятий и др.

Количество товара, от которого следует отказаться, чтобы получить дополнительное количество другого товара, называется **вменными (экономическими) издержками** этого товара, т. е. мы вновь сталкиваемся с понятием альтернативной стоимости. Здесь необходимо различать вмененные издержки на производство дополнительной единицы товара и общие вмененные издержки. Причем производство дополнительных единиц одного товара влечет за собой жертвование все возрастающим количеством другого товара. В этом заключается **сущность закона возрастающих вмененных издержек**. На нашем графике (см. рис. 2.1) производство каждой дополни-

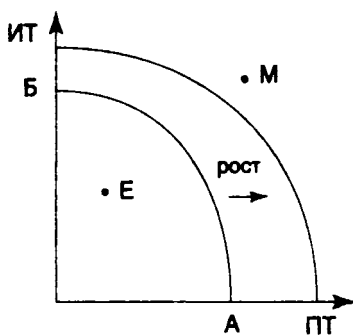


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

тельной единицы потребительских товаров будет требовать все большего сокращения производства инвестиционных товаров. Этим объясняется вогнутость вверх кривой производственных возможностей.

2.4. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. ВИДЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СУЩНОСТЬ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Главной определяющей чертой и фундаментом любой экономической системы является преобладание той или иной формы собственности на средства производства. Что же такое собственность? Рассматривая отношения собственности, необходимо выделить *правовые* (юридические) и *экономические* отношения собственности.

Первые характеризуют отношения собственников (субъектов собственности) к имуществу (объектам собственности). Так, в Гражданском кодексе Российской Федерации содержание прав собственности сводится к тому, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Экономические отношения собственности, т. е. *собственность как экономическая категория*, представляют собой отношения между людьми по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения различными благами (объектами собственности). Отношения собственности порождены ограниченностью имеющихся ресурсов, т. е. только экономическое благо может иметь собственника. Ограниченность ресурсов ведет к образованию и появлению цены. А это значит, что все, имеющее цену, должно иметь собственников, а все, имеющее собственников, должно иметь цену. Свободные блага — солнечный свет, звезды, морская вода, воздух и т. д. — собственников не имеют. Кроме того, чтобы возникли отношения собственности, необходимо сообщество не менее двух человек: если человек живет на необитаемом острове, никаких отношений собственности не возникает.

В мировой экономической литературе выделяют два основных *типа* отношений собственности: частная и общественная.

Частная собственность характеризует такой тип присвоения, при котором интересы отдельного человека или группы людей до-

минируют над интересами общества. Для рыночной и смешанной экономики частная собственность на средства производства имеет ключевое значение. Когда все права собственности сосредоточены в руках одного физического или юридического лица, то говорят об абсолютной частной собственности. Собственник может передавать часть прав другим лицам (на определенных условиях), при этом различные комбинации распределения прав порождают разные формы предпринимательской деятельности (индивидуальное предпринимательство, хозяйственные товарищества, хозяйственные общества и т. д.).

Общественная собственность характеризует такой тип присвоения, при котором интересы (как индивидуальные, так и общественные) реализуются через их оптимизацию на основе взаимного согласования. Необходимо иметь в виду, что в таком виде об отношениях собственности можно говорить только абстрактно, в чистом виде в реальной жизни их не существует. *Реальные отношения* собственности складываются в зависимости от исторических, культурных, национальных, демографических и иных особенностей данного общества, образуя основу его экономической системы.

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Гражданском кодексе РФ, как и в основном законе — Конституции РФ, признаются частная, государственная и муниципальная формы собственности.

Частная собственность выступает в виде собственности граждан и юридических лиц — коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе и общественных объединений (до принятия Гражданского кодекса РФ (часть 1, 1994 г.) собственность общественных организаций выделялась в отдельную форму). Объектами частной собственности может быть любое имущество, не изъятое из гражданского оборота, причем без каких-либо количественных и стоимостных ограничений: жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, земельные участки, предметы домашнего хозяйства и личного потребления, денежные средства, ценные бумаги, средства массовой информации, предприятия нестратегического назначения и т. д. Частная собственность предполагает свободу предпринимательства и потребительского выбора.

Государственная собственность выступает в виде собственности Российской Федерации и ее субъектов. Она представляет собой имущество, закрепленное за государственными предприятиями или

учреждениями, и казну, т. е. средства бюджета и иное имущество, не принадлежащее государственным предприятиям и учреждениям.

Муниципальная собственность выступает в виде собственности городских и сельских поселений и других муниципальных образований. Аналогично государственной собственности муниципальная собственность представляет собой имущество, закрепленное за муниципальными предприятиями или учреждениями, и муниципальную казну, т. е. средства бюджета и иное имущество, не принадлежащее муниципальным предприятиям и учреждениям. Виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности, определяются законом. Гражданский кодекс РФ предусматривает одинаковые для всех собственников гарантии их прав по владению, пользованию и распоряжению своим имуществом. При этом соблюдается принцип равной защиты всех форм собственности.

В правовом аспекте отношения собственности и экономические отношения тесно связаны между собой. Первые закрепляют в законах те экономические отношения, которые складываются между людьми в процессе производства. В то же время эти два вида отношений собственности обладают самостоятельным движением.

В 90-х гг. XX в. в России встал вопрос о преобразовании государственной собственности в частную, т. е. о *приватизации*. Ее цель — формирование широкого слоя частных собственников, повышение эффективности деятельности предприятий, создание конкурентной среды, демонаполизация экономики и др. Первый этап проходил в форме *ваучерной приватизации* (бесплатной). В результате 70% промышленных предприятий перешли в частную собственность, стало развиваться малое предпринимательство. С 1994 г. начался второй этап — платная приватизация, которая проходила путем выкупа объектов собственности. В настоящее время основная доля ВВП создается в негосударственном секторе экономики. Государство для получения необходимой ему продукции и услуг выступает в роли их покупателя у частного сектора через систему государственных заказов, которые распределяются на аукционах и тендерах.

* * *

В данной главе мы выяснили, что основной экономической проблемой является проблема экономического выбора. В процессе его общество сталкивается с необходимостью решения трех фундаментальных

вопросов экономики: что? как? и для кого? производить. От ответа на эти вопросы зависит тот или иной вид экономической системы, в связи с чем были проанализированы основные виды экономических систем, особое внимание уделено при этом теории переходной экономики. Также нами были рассмотрены две аксиомы экономики: потребности общества безграничны; экономические ресурсы ограничены, или редки. В связи с этим выявлена сущность потребностей и экономических ресурсов, а также дана их классификация. При этом мы остановились на проблеме эффективного использования ресурсов как одной из основных проблем экономической теории. Способ решения проблемы выбора проиллюстрирован с помощью кривой производственных возможностей. Здесь мы рассмотрели сущность вмененных (экономических) издержек и закона их возрастания. В ходе изучения материала данной главы было также отмечено, что определяющей чертой и фундаментом любой экономической системы является преобладание той или иной формы собственности на средства производства. В связи с этим мы рассмотрели сущность отношений собственности (правовой и экономической аспекты) и формы собственности в России в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

Вопросы для повторения

1. В чем сущность основной экономической проблемы, с которой сталкивается любое общество?
2. Назовите три фундаментальных вопроса экономики.
3. Что такое экономическая система, и какие экономические системы вам известны?
4. Каковы основные черты переходной экономики?
5. В чем сущность двух аксиом экономики?
6. Что понимается под потребностями людей и какова их структура?
7. В чем отличие экономических благ от свободных?
8. Чем отличаются факторы производства от экономических ресурсов? Какова классификация экономических ресурсов?
9. Что такое экономическая эффективность?
10. Нарисуйте кривую производственных возможностей и проанализируйте ее.
11. В чем сущность закона возрастающих вмененных издержек?
12. Что такое собственность как экономическая категория?
13. Каковы основные формы собственности в Российской Федерации?

Глава 3. РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

В данной главе мы подробнее познакомимся с рыночной системой хозяйствования, дадим определение понятию «рынок», рассмотрим его основные функции, причины возникновения, а также сущность рыночного механизма. Но прежде, чем мы перейдем к рассмотрению рыночной организации хозяйства, остановимся на натуральном хозяйстве как форме организации экономики, предшествовавшей рынку.

3.1. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

НАТУРАЛЬНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

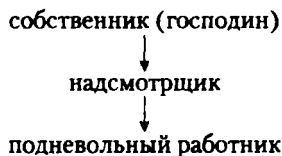
Самой элементарной формой организации экономики является *натуральное хозяйство* — это тип организации производства, при котором люди производят продукцию лишь для удовлетворения собственных потребностей. Преобладание натурального хозяйства — важнейшая черта традиционной экономической системы. *Натуральный продукт* — это материальное благо, имеющее определенную потреби-

тельную стоимость. **Потребительная стоимость**, по утверждению классиков, — это полезность вещи, ее способность удовлетворять какую-либо потребность человека в товарах и услугах.

В натуральном хозяйстве наиболее просто решаются фундаментальные вопросы экономики: что? как? для кого? производить. И определяют это собственники, работники хозяйства, ориентируясь на внутривладельческое потребление.

К основным чертам натурального хозяйства относятся:

- **замкнутость** хозяйства проявляется в том, что семья, община или поместье опираются на собственные производственные ресурсы. Для натурального хозяйства характерно самообеспечение;
- **применение универсального труда** означает, что работник выполняет все виды работ (работник-универсал), как правило, с помощью простейших орудий труда (мотыги, лопаты, грабли) и кустарного инструмента. Обычно это малопроизводительный труд;
- **прямые хозяйственные связи**, т. е. производство связано с потреблением напрямую, без товарного обмена;
- **хозяйственные связи строятся по вертикали**:



При этом характерна зависимость подневольного работника от собственника земли и капитала;

- **внеэкономическое принуждение к труду** означает, что применяются различные виды насилия, когда подневольных людей, например, сгоняли на работу под страхом расправы.

Натуральное хозяйство представляло собой **простое воспроизводство** (когда производство из года в год осуществляется в прежних масштабах) и характеризовалось крайне медленными темпами роста.

РЫНОК И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Более развитым и сложным типом организации хозяйства является товарное, или рыночное производство. По мере развития рынка его содержание обогащалось, что находило свое отражение в экономической науке. Первоначально

рынок представлял собой место обмена товарами, встречи продавцов и покупателей. С возникновением денег рынок стал представлять собой обмен товаров при помощи денег. С превращением рабочей силы, земли, леса в товар, появлением рынка ценных бумаг, валютного рынка и т. д. рынок приобретает всеобщий характер. Рынок — это совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег, форма организации хозяйства, обеспечивающая более эффективное решение экономических проблем. Производство товаров, возникнув в период разложения первобытно-общинного строя (7–8 тыс. лет назад), сохранилось до наших дней. *Объектами рынка* являются товары и деньги. *Субъектами* — продавцы и покупатели, которые представлены государством, фирмами, домохозяйствами и т. д.

Начало учению о рыночной системе хозяйствования было положено А. Смитом, в дальнейшем развито в трудах австрийского экономиста Фридриха фон Хайека, А. Маршалла и других экономистов. Мы уже знаем, что А. Смит обнаружил в рыночной системе экономический порядок, который был назван им принципом «невидимой руки» (см. гл. 1 – 2). *Объективной причиной* возникновения рынка А. Смит называл: естественную ограниченность производственных возможностей человека, порождающую разделение труда в обществе и хозяйственную обособленность производителей. *Общественное разделение труда* — это специализация на производстве какого-либо продукта или услуги. *Хозяйственное обособление производителей* означает, что собственник самостоятелен, хозяйственные решения принимает сам, на свой страх и риск, исходя из личных интересов. Итак, производственные возможности человека ограничены по сравнению с его потребностями. Человек любых склонностей и способностей может работать и производить только в одной какой-либо области (либо нескольких), поэтому для удовлетворения его многочисленных потребностей необходим обмен одного продукта труда на другой. А. Смит говорил, что общественное разделение труда и хозяйственное обособление производителей помогают расширить границы производственных возможностей в условиях ограниченности ресурсов. Он писал, что любые блага поступают в обмен потому, что они ограничены. И мы уже знаем, что, в отличие от свободных благ, такие блага называются экономическими.

К основным чертам рыночной организации хозяйства относятся:

- общественное разделение труда, приводящее к качественной дифференциации трудовой деятельности и способствующее существованию различных видов труда;

- *«открытое» хозяйство*, означающее, что продукты производятся не для личного потребления, а для продажи другим лицам, т. е. идут на рынок;
- *косвенные, опосредованные экономические связи*, т. е. производство с потреблением связано через обмен, рынок;
- *хозяйственные связи строятся по горизонтали*, т. е. на основе договоров, при этом потребитель обладает правом выбора товаров, что является одной из форм экономической свободы;
- *отсутствие внеэкономического принуждения к труду* — сам работник испытывает потребность и материальную заинтересованность в труде, увеличении выпуска продукции и качественном улучшении изготавливаемых товаров.

Продукты труда при рыночной системе хозяйства принимают экономическую форму товаров.

3.2. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА

КЛАССИКИ О ТОВАРЕ. ДВА СВОЙСТВА ТОВАРА. ЗАКОН СТОИМОСТИ

Товар — это продукт труда, созданный для обмена путем купли-продажи. Представители классической школы утверждали, что товар обладает двумя *свойствами*:

- 1) потребительной стоимостью;
- 2) стоимостью.

Потребительной стоимостью, как нам уже известно, обладал и продукт труда в натуральном хозяйстве. Что же такое стоимость? По утверждению классиков, товары обмениваются на рынке, следовательно, *что-то* делает возможным обмен различных по качеству товаров. Этим общим знаменателем, который объединяет многообразный мир товаров, является труд, необходимый обществу, т. е. *стоимость*. Согласно учению классической школы, стоимость, т. е. воплощенный в товаре труд, имеется еще до обмена. В обмене же проявляется внешняя сторона стоимости — *меновая стоимость*. Это те пропорции, в которых один товар обменивается на другой. Наличие у товара двух свойств — потребительной стоимости и стоимости — классики объясняли *двойственным характером труда*, воплощенного в товаре. С одной стороны, это *конкретный* труд, т. е. конкретный вид деятельности, создающий потребительную стоимость (полезность вещи): труд

гончара, повара, ткача, слесаря и т. д. Конкретный труд различается по целям, характеру производственных операций, результатам. С другой стороны, это **абстрактный** труд, т. е. труд вообще, как затраты энергии в физиологическом смысле слова. Абстрактный труд создает стоимость товара. Итак, фермер, например, вырастил помидоры, т. е. создал потребительную стоимость. Но его интересует стоимость товара, поэтому он везет помидоры на рынок. Рынок — это «судья», который «признает» или «не признает» частный труд фермера (труд, затраченный на выращивание помидоров). Частный труд фермера, согласно положениям учения классиков, должен быть признан необходимой частью общественного труда (помидоры должны быть куплены), только тогда стоимость будет реализована, т. е. стоимость — это не просто труд, а труд, нужный обществу, поэтому представители классической школы говорили об **общественно необходимом труде**. Стоимость товара измеряется **общественно необходимым рабочим временем**, т. е. временем, затраченным на производство подавляющей части товара, созданного в обществе, при средних уровне производительности труда, интенсивности, оснащенности рабочего места, квалификации работника. В сельском хозяйстве же — это затраты времени на обработку худших по плодородию и местоположению участках, при условии, что там производится подавляющая часть продукции. Такие условия назывались **общественно нормальными (типичными)** условиями производства.

Классики считали, что все товары обмениваются согласно их общественной стоимости, величина которой определяется общественно необходимым рабочим временем, затраченным на производство этих товаров, т. е. речь шла о законе эквивалентного обмена товаров — **законе стоимости**. Каков же механизм действия закона стоимости? Допустим, товар X произведен в недостаточном количестве, а товар Y — в избытке. Тогда превышение предложения товара Y над спросом на него вызовет падение цен на этот товар ниже его стоимости. В результате производство товара Y становится невыгодным, его производство снижается, и производители вкладывают деньги в производство более выгодного товара — X , чтобы получать экономическую прибыль. В результате предложение товара Y сокращается, что приводит к повышению цен на него, а увеличение производства товара X — к падению цен на него. Отсюда следует, что цена будет двигаться по направлению к стоимости, и в тот момент, когда спрос и предложение уравниваются, цена совпадет со

стоимостью. Но это будет наблюдаться непродолжительное время, так как произойдут отклонения в другую сторону. Таким образом, по мнению классиков, закон стоимости в стихийном порядке регулирует размеры производства и соотношение между производством различных товаров.

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ О ТОВАРЕ

Иначе объясняют проблему соизмерения товаров при обмене представители теории предельной полезности (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк). По их мнению, в основе обмена лежит полезность товара, а не труд. По мере насыщения потребности в данном товаре его предельная полезность убывает (подробнее см. гл. 5). Цена товара определяется предельной полезностью последней единицы. В данном случае теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась трудовой теории стоимости. В экономической литературе и сейчас имеются сторонники и противники теории предельной полезности. К недостаткам относят то, что при решении вопроса о влиянии спроса на цены товаров игнорировалось производство и применялся субъективно-психологический подход к исследованию; авторы теории предельной полезности опирались на метод робинзонады, при этом предложение товаров на рынке объявлялось неизменным; не учитывался тот факт, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна: субъективная оценка хлеба у богатого и бедного человека различается, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба и т. д. В то же время многие экономисты отмечают, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимосвязи полезности и стоимости, соотношения платежеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. На основе понятия предельной полезности экономисты впервые смогли построить кривую спроса и объяснить ее свойства. А такие положения и выводы маржиналистов, как функция полезности, закон убывающей предельной полезности, максимизация благ для потребителя, кривые безразличия, бюджетное ограничение и другие используются сегодня во многих экономических теориях.

По нашему мнению, трудовая теория стоимости и теория предельной полезности отражают разные стороны одного и того же процесса: первая — объективные отношения между людьми, а вторая — поведение людей в экономических отношениях. Теория стоимости

нуждается в дальнейшем развитии в связи с ростом доли услуг в валовом внутреннем продукте, а также широким использованием знаний и информации.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА

В истории человечества было множество революций, но столь масштабных, которые принципиально меняли бы жизнь общества, его культуру, мировоззрение, тип общения, всего три:

1. *Аграрно-ремесленная революция*, в результате которой охотничьи и собирательские племена перешли к аграрным и ремесленным обществам с элементами урбанизма.

2. *Индустриальная революция*, начавшаяся более 300 лет назад, была порождена возникновением машинного производства и привела к радикальным изменениям в системе знаний, науке, культуре. В результате возникло индустриальное общество.

3. *Информационная революция*, свидетелями начального этапа которой мы стали, ведет к возникновению *информационного общества*. Создание информационного общества означает, что важнейшим продуктом деятельности становится производство, эксплуатация и использование услуг и знаний, причем удельный вес знаний в структуре валового внутреннего продукта непрерывно повышается. Знания стали главным товаром и главным продуктом производства. Подлинно информационное общество должно обеспечить правовые и социальные гарантии того, что каждый гражданин, находящийся в любой точке страны, в любое время может получить всю информацию, необходимую для его жизнедеятельности. Общество должно обеспечить и всю требуемую для этого информационную технологию, включая компьютеры, средства связи, программное обеспечение, базы данных и т. д.

Информационное производство — это общественно необходимая деятельность людей, связанная с производством, хранением и перемещением информации. Продуктом информационного производства является *информация*, которая принципиально отличается от продукта материального производства. Она получает собственное движение в общественном воспроизводстве, не совпадающее с движением материального продукта. Перечислим основные *отличия информации от материального продукта*:

1) информационный продукт может использоваться во многих процессах производства, протекающих одновременно в разных местах;

2) в качестве предмета труда выступает первичная информация, а средствами труда — способы ее преобразования и передачи;

- 3) информационный продукт не расходуется при его использовании;
- 4) информация подвержена только моральному износу.

Компьютеризация производства и расчетов, информационные сети типа интернет открыли новые возможности для развития информационного общества.

3.3. ВОЗНИКНОВЕНИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

ДЕНЬГИ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Как известно, «монархом», управляющим всей рыночной системой, являются деньги. В экономической науке существуют разные представления о сущности денег. Одни считают деньги просто счетной единицей, придуманной людьми для удобства, другие рассматривают их как продукт государственной власти, созданный для обслуживания обмена товарами. Подлинно научное объяснение природы денег дал К. Маркс: *деньги* — это товар особого рода, выделившийся из мира остальных товаров для выполнения функции всеобщего эквивалента при обмене. Когда деньги выступают посредником в товарном обмене, товарный обмен превращается в товарное обращение. Каким же образом из процесса обмена возникли деньги? Эволюция денег — это своеобразные стадии их развития, где можно выделить следующие *эпохи*:

1. *Эпоха товарных денег.* Это были ракушки и меха, масло и соль, скот, рабы, сигареты и водка, из металлов — бронза, железо, медь. Эпоха товарных денег характеризуется бартерными сделками. Если бы бартер сохранился, то разделение труда было бы минимальным, и многие виды деятельности просто не возникли бы: например, экономист захотел сделать стрижку, следовательно, он должен был бы найти парикмахера, который захочет послушать лекцию об экономике.

2. *Эпоха идеальных денег.* Эта эпоха связана с использованием в обращении монет из серебра и золота. Золото имело ряд преимуществ перед другими товарами: износостойкость (сохраняемость), портативность (в малом объеме концентрируется значительная стоимость), однородность, делимость, узнаваемость и др. В настоящее время золотомонетного обращения в мире нет. Материал из золота приобрета-

ется в качестве обычного товара в виде ювелирных изделий. Но, наряду с другими материальными ценностями (недвижимостью, предметами искусства и пр.), золото выступает в качестве основы обеспеченности и устойчивости денежного обращения.

3. *Эпоха бумажных денег.* Первые бумажные деньги появились в Китае в XII в., в XVII в. — в Америке, в XVIII в. — во Франции, Англии и России. Можно выделить два пути возникновения бумажных денег:

- *первый* — через «порчу монет». Все, кто мог печатать деньги, обнаружили, что монеты, напечатанные недавно, и те, которые были в обращении и уменьшили свой вес, имеют одинаковую стоимость. Поэтому сознательно начали уменьшать долю благородных металлов в монетах. Постепенно монеты стали делать из сплавов неблагородных металлов. В России, например, с XII по XVII в. содержание серебра в 1 руб. снизилось в 11,5 раз. Затем начали печатать казначейские векселя, т. е. обязательства государственной власти;
- *второй* — через **коммерческий вексель** — обязательство предпринимателя уплатить в определенный срок деньги за полученные в кредит товары. Сначала он обращался только между должником и кредитором (простой вексель), но постепенно им стал расплачиваться и кредитор (переводной вексель). Со временем крупные банки сами стали выпускать бумажные деньги, которые и называются **банкнотами**. Вначале они свободно обменивались на золото, а к 30-м гг. XX в. обмен бумажных денег на золото был прекращен практически во всех странах (за исключением США). В России такой обмен был прекращен в 1914 г. В то же время появление векселя означало возникновение современных денег — кредитных.

4. *Эпоха современных денег.* С середины 30-х гг. XX в. начала функционировать система обращения кредитных и бумажных денег, при которой золото было вытеснено из обращения. Появились новые деньги, которые часто называют **кредитными деньгами**. К ним относят, в первую очередь, векселя, платежные поручения и чеки. **Чек** — это приказ банку, выписанный владельцем денежного вклада о выдаче с его счета денег лицу, указанному в чеке. Первые чеки появились в Англии в 1683 г. В настоящее время в развитых странах основная масса операций купли-продажи товаров осуществляется без бумажных денег, т. е. мы говорим о разви-

тии безналичного денежного оборота. Использование электронной техники при проведении безналичных расчетов привело к появлению *электронных денег*. Новая ступень в развитии современных денег — появление *пластиковых карточек*. Они различаются назначением, функциональными и техническими характеристиками. Так, с точки зрения назначения различают *двусторонние* (например, карточки Московского метрополитена) и *многосторонние* карточные системы, с помощью которых можно осуществлять расчеты в магазинах, ресторанах (в том числе и в других странах), получать бумажные деньги в банкоматах и т. д. В соответствии с функциональными характеристиками различают *кредитные* и *дебетовые* карточки. Первые связаны с предоставлением кредита банком при покупке товаров и услуг (в заранее оговоренных размерах), а вторые — со списанием денег со счета владельца карточки строго в размерах вклада.

Использование в обращении современных денег имеет ряд преимуществ перед бумажным денежным обращением: сокращаются издержки обращения (не требуются расходы на хранение и перевозку денег), ускоряется денежный оборот, безналичные расчеты более удобны.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ Сущность и роль денег проявляются в их функциях. Представители классической школы выделяют пять *функций денег*:

1. Мера стоимости. Эта функция заключается в приравнивании стоимости товара к определенному количеству денег. Наличные деньги здесь не обязательны, т. е. они присутствуют идеально. С функцией меры стоимости связано свойство денег служить масштабом цен. Масштаб цен не является постоянной величиной: в ходе инфляции покупательная способность денег падает, а цены растут. Примером мгновенного изменения масштаба цен является *деноминация* — изъятие из обращения одних денежных единиц и замена их другими, имеющими иную покупательную способность. Одновременно в таком же соотношении пересчитываются цены, тарифы, заработная плата и т. д. Последняя деноминация рубля в России была проведена на рубеже 1997—1998 гг., когда в обращение были выпущены деньги нового образца, причем 1 новый рубль равнялся 1000 старых рублей.

2. Средство обращения. Здесь деньги играют роль посредника при обмене товаров и услуг. При выполнении этой функции деньги должны присутствовать реально. Для того, чтобы деньги функциониро-

вали в качестве средства обращения, они должны быть, во-первых, санкционированы государством на выполнение этой роли и, во-вторых, пользоваться всеобщим признанием.

3. *Средство накопления.* Эту функцию деньги могут выполнять, когда продавец, получив их за свой товар, не расходует их сразу. Здесь деньги должны быть реальными и полноценными, т. е. иметь стабильную покупательную способность. Предприятия накапливают деньги для инвестиций, осуществления периодических выплат и т. д. В то же время население накапливает деньги для покупки товаров длительного пользования, на «черный день» и пр. Выполнению деньгами функции средства накопления способствует их абсолютная *ликвидность* — быстрая способность превращаться в товары и услуги. Накопление денег в наличной форме называется *тезаврацией*. В России она очень распространена, так как до сих пор существует опасность потери вкладов в банках или блокирование доступа к ним.

4. *Средство платежа.* Эту функцию деньги выполняют при продаже товаров в кредит, уплате налогов, возврате денежных ссуд, выплате заработной платы и т. д. Здесь возникает известная нам уже форма денег — кредитные деньги. Особенностью этой функции является существование разрыва во времени между движением денег и товарно-материальных ценностей. Здесь обращаются не сами деньги, а платежные обязательства, выраженные в деньгах. Деньги выполняют функцию средства платежа, когда служат средством погашения платежного обязательства.

5. *Мировые деньги.* Эта функция проявляется в рамках международных экономических отношений, когда деньги используются в качестве международного платежного средства, для определения мировых цен на товары и услуги, для формирования валютных резервов отдельных стран и международных экономических организаций, валютных накоплений населения и фирм. Здесь речь идет о выполнении деньгами четырех ранее рассмотренных функций: меры стоимости, средства обращения, средства платежа и средства накопления, но только в международных масштабах.

Представители других школ рассматривают две последние функции как производные от трех первых.

С различными теориями денег мы познакомимся более подробно в гл. 16 «Денежно-кредитная система и денежно-кредитная политика государства».

3.4. РЫНОК И МЕХАНИЗМ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

СТРУКТУРА РЫНКА И ЕГО ФУНКЦИИ

Современный рынок характеризуется сложной структурой и развитой инфраструктурой.

Структура рынка — это внутреннее строение, расположение, порядок его отдельных элементов, а также их удельный вес в общем объеме. Рынок можно классифицировать по ряду признаков:

I. По типу экономических отношений:

- свободной конкуренции;
- монополистический;
- монополистической конкуренции;
- олигополистический;
- смешанный.

II. По характеру производимого продукта:

- товаров и услуг;
- капиталов;
- рабочей силы;
- научно-технических знаний;
- земли и др.

III. По способу хозяйствования:

- командно-распределительный;
- государственно-регулируемый.

IV. По характеру продаж:

- оптовый;
- розничный.

V. По отраслям:

- автомобильный;
- сельскохозяйственный;
- машиностроительный и т. д.

VI. По правовому положению:

- легальный;
- теневой.

VII. По географическому признаку:

- местный;
- национальный;
- мировой.

Большинство из этих рынков мы рассмотрим в соответствующих темах. В структуре рынка большое значение имеет его **инфраструктура** — комплекс организаций и учреждений, обеспечивающих нормальный режим функционирования отдельных рынков. К ней, как правило, относят биржи, банки, страховые компании, торговые дома, магазины, склады, аукционы, фонды, торгово-промышленные палаты, службы занятости, рекламные агентства и пр., а также транспортную и информационную системы.

Рынок выполняет многообразные функции, в которых раскрываются его содержание и роль. В экономической теории различают следующие *функции рынка*.

1. *Распространение информации*, необходимой для человека в мире экономики (*информационная*). Эта информация воплощена в ценах, которые сообщают о наличии и массе нужных нам товаров и услуг, издержках на их производство и т. д. Рынок дает информацию покупателям и продавцам о соотношении спроса и предложения, что позволяет им ориентироваться в постоянно меняющихся условиях.

2. *Регулирование пропорций общественного воспроизводства* (*регулирующая*). Через спрос и предложение, конкуренцию, колебания цен рынок обеспечивает рациональное распределение ресурсов по отраслям и регионам, что способствует их развитию.

3. *Стимулирование эффективного хозяйствования* (*стимулирующая*). Рынок стимулирует развитие научно-технического прогресса, заставляет снижать себестоимость продукции, повышать качество товаров и услуг, поскольку только так можно выжить в современной конкурентной борьбе.

4. *Распределение и обмен национального продукта* (*распределительная*). Рынок обеспечивает распределение и обмен созданного продукта между различными группами людей в соответствии с получаемыми доходами.

5. *Санитрующая*. Эта функция заключается в том, что рынок «очищает» экономику от нерентабельных предприятий, которые разоряются и терпят банкротство.

Перечисленные выше функции рынка представляет собой рыночный способ решения триады экономических проблем: что? как? и для кого? производить.

СУЩНОСТЬ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Мы уже отмечали, что рыночная система обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным

закономерностям, способна саморегулироваться и эффективно функционировать. **Рыночный механизм** — это механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия продавцов и покупателей товаров и услуг по поводу установления цен, объема производства и его структуры. Рыночный механизм функционирует в соответствии с системой экономических законов: закона стоимости, законов спроса и предложения, закона убывающей предельной полезности, закона убывающей отдачи и т. д. Действие этих законов проявляется через *основные элементы механизма рынка*, к которым относятся:

- 1) цена;
- 2) спрос и предложение;
- 3) конкуренция;
- 4) государственное регулирование экономики.

Идеальную картину рынка и его механизма представляют собой кривые *спроса и предложения*. График зависимости спроса (D) от цены (P) имеет вид нисходящей кривой, а график зависимости предложения (S) от цены (P) — восходящей (рис. 3.1). В точке пересечения этих кривых достигается **рыночное равновесие**. Цена, при которой оно имеет место (P_0), называется **равновесной ценой**, а объем

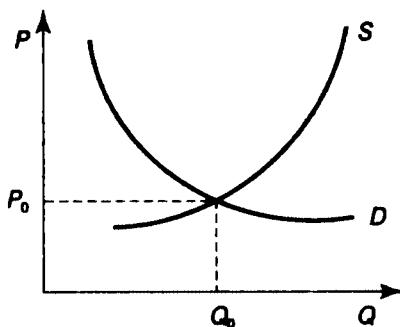


Рис. 3.1. Рыночное равновесие

спроса и предложения (Q_0) — **равновесным объемом**. Равновесие никогда не бывает статичным, оно постоянно меняется под влиянием то спроса, то предложения. На месте оно стоит только на графике. Рассмотрим *механизм установления рыночного равновесия*.

Если спрос на товар превышает предложение, т. е. какой-то товар производится в меньшем количестве, чем это нужно обществу, то рыночная цена на него растет, и производители получают большие доходы. Это побуждает производителей из других отраслей, где доходы меньше, вкладывать свои средства в данную отрасль. Производство товара расширяется, и если достигнет такого момента, что предложение превышает спрос, то цена, а вместе с ней и доходы, падают. Тогда средства из этой отрасли переливаются в другие, где доходы выше.

Если *механизм цен* характеризует одну сторону рыночной системы, то другой ее стороной выступает *конкуренция*, механизм которой также обеспечивает решение триады экономических проблем: что? как? и для кого? производить.

Рыночная конкуренция — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия приложения капитала, рынки сырья и рынки сбыта. Конкуренция выступает в качестве силы, уравнивающей рыночные цены. Чем сильнее конкуренция среди продавцов, тем больше превышение предложения над спросом, в результате рыночная цена падает, и это ведет к свертыванию производства. Чем сильнее конкуренция между покупателями, тем больше превышение спроса над предложением, в результате рыночная цена растет, производство товаров становится выгодным и расширяется. Фридрих фон Хайек рассматривает конкуренцию как «обнаруживающую» процедуру, т. е. процедуру открытия новых товаров, которые нужны потребителю, и новых, более прогрессивных способов их производства.

В экономической теории различают следующие *методы конкурентной борьбы*:

1. **Ценовая конкуренция, или «война цен»:** товары с одинаковыми потребительскими свойствами продаются на рынке по различным ценам. Данный метод был характерен для ранних этапов развития свободного предпринимательства, но не потерял своей актуальности и в наши дни. Однако сегодня резкое снижение цены на товар приводит к аналогичным действиям конкурентов, в результате позиции фирм на рынке не меняются, а прибыли снижаются. Поэтому чаще применяется другой метод конкурентной борьбы — неценовая конкуренция.

2. **Неценовая (товарная) конкуренция.** Центр тяжести борьбы переносится в такие сферы, как новизна, качество, высокий технический уровень производства продукции, уровень послепродажного сервиса и т. д.

3. **Лишение конкурентов рынков сырья и рынков сбыта, кредитов.**

4. **Переманивание специалистов.**

5. **Финансовые махинации.**

6. **Промышленный шпионаж и др.**

По степени развития конкуренции в экономической теории выделяют **совершенную** и **несовершенную** конкуренцию. На совершенно конкурентном рынке ни покупатель, ни продавец не

способны влиять на рыночную цену, в то время как при несовершенной конкуренции производитель или потребитель способны влиять на рыночную цену. Рынок несовершенной конкуренции подразделяется на **монополистическую конкуренцию**, которая связана с умением производителя выпускать особые, дифференцированные товары; **олигополию**, где действует небольшое количество фирм, каждая из которых может влиять на рыночную цену, и **монополию**, означающую господство на рынке только одного производителя.

Известно, что рыночный механизм обеспечивает не только подъем экономики, но и способствует обострению социальных отношений равенства, не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен, не создает стимулов для производства общественных товаров (национальная оборона, охрана общественного порядка и т. д.), не способствует развитию фундаментальных научных исследований, сохранению невозпроизводимых ресурсов и пр. Это вопросы, относящиеся к функциям государства. Вот почему в качестве одного из элементов механизма рынка мы назвали *государственное регулирование экономики*.

* * *

В данной главе были рассмотрены такие формы организации общественного производства, как натуральное и рыночное хозяйство. Выяснена сущность рынка и причины его возникновения, структура и функции; различные точки зрения относительно природы товара, при этом раскрыты особенности такого товара, как информация. Также мы рассмотрели эволюцию денег, их сущность и функции; раскрыли внутреннее содержание рыночного механизма и его основные элементы.

Вопросы для повторения

1. Какие основные формы организации общественного хозяйства вы знаете?
2. Каковы основные черты натуральной формы организации экономики?
3. В чем сущность рынка и каковы причины его возникновения?
4. Назовите основные черты рыночной организации хозяйства.
5. Какими двумя свойствами обладает товар согласно воззрениям представителей классической школы?

6. Как объясняют проблему соизмерения товаров при обмене представители теории предельной полезности?
7. Что означает создание информационного общества?
8. Каковы основные отличия информации от материального продукта?
9. Что такое деньги и какова их эволюция? Назовите основные функции денег.
10. Какова структура рынка и его основные функции? Что понимается под инфраструктурой рынка?
11. Что такое рыночный механизм? Назовите его основные элементы.
12. Какую роль в рыночном механизме играет конкуренция? Каковы основные методы конкурентной борьбы?
13. Какова роль государственного регулирования в рыночном механизме?

МИКРОЭКОНОМИКА

РАЗДЕЛ II

Глава 4. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Мы начнем изучение этого раздела экономической теории с теории спроса и предложения: подробно рассмотрим вопросы рыночного ценообразования и его влияние на хозяйственную практику, при этом познакомимся с понятиями спроса и предложения, механизмом образования равновесной цены, а также с эластичностью спроса и предложения. Разработанная модель спроса и предложения является общей и может быть применима к любому рынку, будь то рынок недвижимости, автомобилей, услуг общественного питания, парикмахерских услуг и т. д.

4.1. СПРОС. ЗАКОН СПРОСА. НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА

СПРОС. ЗАКОН СПРОСА

Спрос — это количество товаров, которое покупатель хочет и может купить за определенный период времени (платежеспособная потребность). Объем спроса, или спрос надо отличать от объема покупок. Если, например, законодательным путем устанавливается

цена на бананы — 10 рублей за 1 килограмм, то спрос будет очень высоким. Однако очень мало продавцов захотело бы продавать бананы по такой цене. Поэтому фактический объем покупок оказался бы очень маленьким. Таким образом, объем спроса определяется только поведением покупателей, тогда как объем покупок — как покупателями, так и продавцами. Сущность **закона спроса** состоит в обратной зависимости между ценой товара и спросом на него при прочих равных условиях, т. е. спрос на товар увеличивается, когда цена на него падает, и, наоборот, спрос на товар уменьшается, когда цена на него растет. Каковы же причины существования обратной связи между ценой и спросом?

1. Чем ниже цена, тем больше склонность людей, ранее покупавших этот товар, купить его еще.

2. Более низкая цена дает возможность людям, которые ранее не могли позволить себе покупку, приобрести этот товар.

Эти две причины называют **эффектом дохода**, т. е. снижение цены увеличивает покупательную способность населения. Например, снижение цены на говядину позволяет купить ее больше тем, кто раньше купал недостаточно, а также дает возможность приобрести ее тем, кто раньше не мог себе этого позволить.

3. Низкая цена на товар побуждает покупателей уменьшить потребление более дорогостоящих товаров-заменителей.

Эту причину называют еще **эффектом замещения**. Например, при снижении цены на говядину у покупателей появляется стимул приобретать ее вместо более дорогостоящих свинины, телятины и пр.

Эффект дохода и эффект замещения совмещаются и приводят к тому, что спрос на товар увеличивается при снижении цены на него. Связь между ценой и спросом на любой товар может быть представлена в виде **шкалы спроса** на этот товар, которая представляет собой таблицу, отражающую обратную связь между ценой на товар, например, на бананы и спросом на него (прочие факторы, о которых мы будем говорить позже, остаются неизменными) (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Шкала спроса на бананы (данные гипотетические)

Цена за 1 кг руб.	Недельная потребность в продукте семьи, состоящей из трех человек, кг
30	0,5
23	1
14	2
8	4

Из табл. 4.1 видно, что у покупателей существуют намерения приобрести бананы по данной цене, но не ясно, какая из четырех возможных цен реально существует на рынке. Спрос при этом должен относиться к определенному отрезку времени — дню, неделе, месяцу, году, иначе нет смысла в сравнительном анализе.

КРИВАЯ СПРОСА Характерную для закона спроса обратную зависимость между количеством товара, которое потребитель желает и в состоянии купить (Q) по каждой из этих цен (P) при неизменности прочих факторов, можно показать на графике с помощью *кривой спроса* (D). Обычно она является убывающей (рис. 4.1).

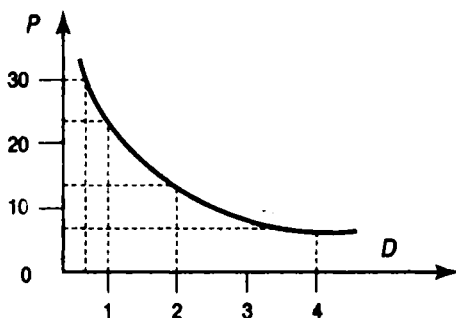


Рис. 4.1. Кривая спроса

Охарактеризуем кривую спроса:

1. Любой точке на кривой спроса D соответствуют определенные значения двух переменных: цены (P) и количества товаров (Q), на которое предъявлен спрос.
2. Кривая спроса имеет отрицательный наклон, поскольку с ростом цены спрос падает.
3. Крутизна наклона может быть большей или меньшей, так как у различных товаров спрос неодинаков.
4. Сам по себе наклон кривой спроса — это графическая иллюстрация закона убывающей предельной полезности (см. гл. 5). Полезность каждой новой потребленной единицы блага меньше, чем предыдущей, так как происходит насыщение потребности. Поэтому покупать больше товаров потребитель будет только по более низкой цене.

5. Движение вдоль кривой спроса означает изменение *величины* спроса, т. е. причиной изменения величины спроса является изменение цены на данный товар. Например, цена на услуги парикмахерских увеличилась — число клиентов снизилось. Остальные факторы спроса остаются при этом неизменными. Если же эти факторы (неценовые детерминанты) изменяются, то кривая спроса сдвигается либо влево, если спрос уменьшается, либо вправо, если спрос увеличивается. Тогда мы говорим об изменении спроса, или объема спроса.

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА

К основным неценовым детерминантам спроса относятся:

1. *Доходы потребителей.* В отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости от изменения дохода, называются *товарами высшей категории*, или *нормальными товарами*: увеличение дохода способствует увеличению спроса на мясо, фрукты, ювелирные изделия, автомобили, шубы из натурального меха и т. д. Кривая спроса на эти товары сдвигается вправо. На товары *низшей категории* (маргарин, ношенная одежда, шины, бывшие в употреблении, и пр.) спрос изменяется в противоположном направлении от изменения дохода. С увеличением дохода спрос на эти товары сокращается. Кривая спроса при этом сдвигается влево.

2. *Цены на взаимосвязанные товары.* К взаимосвязанным относятся товары *взаимозаменяемые (субституты)* и *взаимодополняемые (комплементарные товары)*. Товары называются взаимозаменяемыми, если увеличение цены одного из них ведет к росту спроса на другой. К взаимозаменяемым товарам можно отнести медь—алюминий, сливочное масло—маргарин, говядина—свинина и т. д. В случае повышения цены на свинину кривая спроса на говядину сдвигается вправо. Товары называются взаимодополняемыми, если увеличение цены одного из них влечет за собой снижение спроса на другой: автомобиль — бензин, кофе в зернах — кофемолка, молоток — гвозди, DVD-плееры — компакт-диски и т. д. В случае повышения цен на DVD-плееры снижается спрос на компакт-диски (так как меньше людей будет покупать DVD-плееры). Кривая спроса на компакт-диски сдвигается влево.

3. *Вкусы потребителей.* Вкусы и предпочтения потребителей формируются под влиянием предпочтений, принятых в обществе, обычаев, образования, моды, рекламы и т. д. При их изменении кривая спроса на отдельные товары может сдвигаться либо вправо, либо влево.

4. *Ожидаемые в будущем цены и доходы.* Например, спрос на автомобили в данном месяце может быть выше при любых ценах, если ожидается рост цен в будущем месяце. Кривая спроса на автомобили сдвинется вправо. Или другой пример: можно купить компьютер уже сейчас, если вскоре ожидается повышение заработной платы. При ажиотажном росте спроса в случае инфляции кривые спроса на многие товары сдвигаются вправо.

5. *Численность потребителей на рынке.* Увеличение числа потребителей на рынке обуславливает повышение спроса. Так, повышение рождаемости приводит к увеличению спроса на детские коляски, товары для детей, детские социальные учреждения и т. д. Кривая спроса на эти товары сдвигается вправо.

4.2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ. НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ. КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение товара — это количество товара, которое продавцы желают и могут поставить на рынок в течение некоторого периода. По аналогии со спросом, предложение необходимо отличать от объема продаж. Допустим, законодательным путем цена на бананы была установлена 200 руб. за 1 кг. Тогда их предложение было бы очень большим, но так как немногие покупатели согласились бы покупать бананы по такой высокой цене, объем продаж был бы очень маленьким, т. е. предложение определяется только поведением продавцов, тогда как объем продаж — поведением как продавцов, так и покупателей.

Сущность *закона предложения* состоит в прямой зависимости между ценой и количеством предлагаемого товара: с повышением цены предложение товара возрастает, а со снижением цены — сокращается, так как в случае роста цены производитель получает больший доход (при неизменных издержках).

По аналогии со спросом, существует и шкала предложения, на основе которой на графике строят кривую предложения. Обычно она является возрастающей (кривая S), так как показывает прямую связь

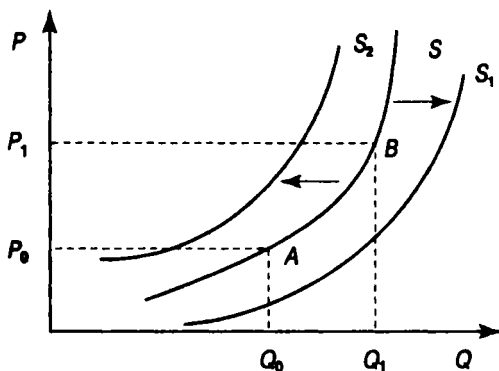


Рис. 4.2. Кривая предложения

между ценой (P) и количеством предлагаемого товара (Q) (рис. 4.2). Повышение цены с P_0 до P_1 приводит к увеличению предложения с Q_0 до Q_1 . При построении кривой предложения мы также исходим из того, что неценовые факторы, влияющие на предложение, остаются неизменными. Охарактеризуем кривую предложения:

1. Положение и угол наклона кривой определяются главным образом издержками производства товара. Фирмы не будут поставлять товар на рынок, пока цена не перекроет издержки на его производство.

2. Кривая имеет положительный наклон (направлена вверх), показывая тем самым, что между ценой и предложением существует прямая связь.

3. При движении вдоль кривой предложения, например, из точки A в точку B (см. рис. 4.2) изменяется *величина предложения* товара, т. е. причиной изменения величины предложения служит изменение цены на данный товар. Остальные факторы предложения остаются при этом постоянными. Если же эти факторы (неценовые детерминанты) изменяются, то кривые предложения сдвигаются либо вправо, если предложение увеличивается (кривая S_1), либо влево, если предложение уменьшается (кривая S_2). Тогда мы говорим об изменении предложения, или объема предложения.

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

К основным неценовым детерминантам предложения относятся:

1. *Цены на ресурсы.* Снижение цен на ресурсы уменьшает издержки производства на единицу продукции и тем самым увеличивает доходы производителя (при неизменной цене). Кривая предложения сдвигается вправо. Например, снижение цены на кожу увеличивает предложение обуви, изготовленной из этого материала.

2. *Технология производства.* Любое усовершенствование технологии создает (в конечном счете) возможности для удешевления производства продукции, так как издержки на производство единицы продукции снижаются, а это, мы уже знаем, приводит к увеличению предложения. Кривая S (см. рис. 4.2) сдвигается вправо.

3. *Налоги и дотации.* Повышение налогов приводит к увеличению издержек на производство единицы продукции, а значит, к уменьшению предложения товаров. Кривая предложения сдвигается влево. Увеличение дотаций, наоборот, сдвигает кривую предложения вправо, т. е. предложение увеличивается.

4. *Цены на другие товары, выпускаемые той же фирмой.* Фирма, выпускающая два вида товаров, сократит производство одного, если повышается цена на другой товар. Например, фирма производит футбольные и баскетбольные мячи и при этом работает на границе своих производственных возможностей, т. е. полностью использует имеющиеся ресурсы. Тогда при повышении цены на футбольные мячи фирма сократит производство баскетбольных мячей, увеличив производство первых. Кривая предложения баскетбольных мячей сдвинется влево.

5. *Ожидания изменения цен.* Производители могут ожидать изменения цен в будущем, и это в свою очередь может повлиять на их желание поставлять товары в настоящее время двояким образом:

- ожидание повышения цен на дорогостоящие товары, например, автомобили, может существенно сократить их предложение в данный момент. Кривая предложения автомобилей сдвинется влево;
- ожидание повышения цен в отраслях обрабатывающей промышленности может побудить фирмы расширить производство этой продукции уже сегодня. Кривая предложения сдвинется вправо.

6. *Число продавцов на рынке.* Чем больше число продавцов, тем больше предложение товаров. Кривая предложения сдвигается вправо.

7. *Прочие.* К ним относится увеличение спроса под влиянием роста доходов, рекламы и других маркетинговых мероприятий.

Теперь, рассмотрев понятия спроса и предложения, мы можем выяснить, каким же образом устанавливается рыночное равновесие.

4.3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

ПОНЯТИЕ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

Реальная цена на любом рынке и фактический объем покупок и продаж определяются в результате взаимодействия спроса и предложения. Мы уже знаем из гл. 3, что состояние экономики, при котором спрос и предложение совпадают, называется рыночным равновесием; объем спроса и предложения, а также цена, при которой оно имеет место — равновесными объемом и ценой. На графике рыночное равновесие достигается при пересечении кривых спроса (D) и предложения (S) (рис. 4.3). Рассматривая рыночное равновесие, мы предполагаем, что рынок, хотя бы в первом приближении, является рынком совершенной конкуренции, т. е. отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на рыночную цену.

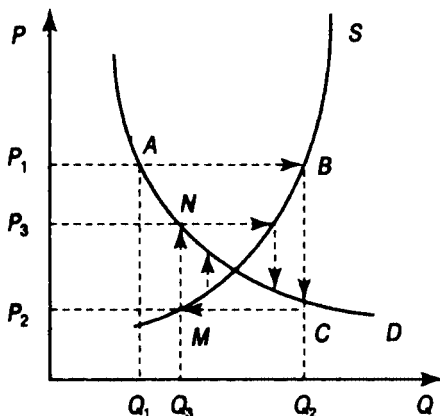


Рис. 4.3. Устойчивое рыночное равновесие

Разность между спросом и предложением называется **избыточным спросом**. Если избыточный спрос положителен, т. е. спрос больше предложения, то имеет место **дефицит** товара. Рыночная цена на него растет. Если избыточный спрос отрицателен, т. е. спрос меньше предложения, то имеет место **перепроизводство** товара на рынке.

Продавцы не могут его продать, и цена на этот товар снижается. Таким образом, покупатели и продавцы двигают цены по направлению к равновесной цене, которая устанавливается, как мы знаем, в точке равновесия. Рассмотрим взаимодействие спроса и предложения, а также установление рыночного равновесия на примере «паутинообразной» модели, или модели «паутины».

«ПАУТИНООБРАЗНАЯ» МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

При рассмотрении модели «паутины» необходимо помнить, что:

1. Поведение покупателей иллюстрирует кривая спроса, а поведение производителей — кривая предложения.

2. Предложение реагирует на изменение цены с некоторым отставанием по времени (лагом), т. е. сегодняшнее предложение определяется ценой предыдущего периода.

3. Спрос реагирует на изменение цены мгновенно, т. е. сегодняшний спрос определяется ценой текущего периода.

Здесь возможны три варианта:

- *устойчивое равновесие*, когда «паутина» закручивается к точке равновесия. Кривая спроса является более пологой, чем кривая предложения (см. рис. 4.3);
- *неустойчивое равновесие*, когда «паутина» раскручивается от точки равновесия. Кривая спроса является более крутой, чем кривая предложения (рис. 4.4);
- *цена совершает постоянные колебания вокруг положения равновесия*. Кривые спроса и предложения располагаются под одинаковым углом друг к другу (рис. 4.5).

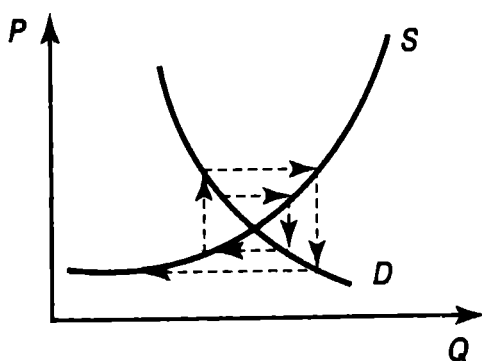


Рис. 4.4. Неустойчивое равновесие

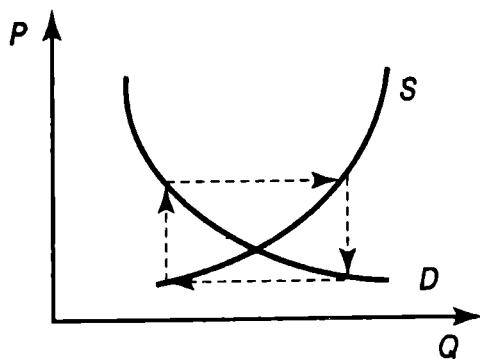


Рис. 4.5. Постоянные колебания цены

Рассмотрим случай первый — устойчивое равновесие (см. рис. 4.3). Допустим, под воздействием внешних факторов система вышла из состояния равновесия и оказалась в точке A на кривой спроса. В этой точке потребители по цене P_1 предъявляют спрос на Q_1 единиц товаров. По этой высокой цене P_1 производители произведут Q_2 единиц товаров (точка B на кривой предложения). Итак, по цене P_1 спрос равен Q_1 , а предложение — Q_2 . На рынке наблюдается перепроизводство, равное отрезку AB , а значит, следует ожидать снижение цены. Действительно, Q_2 единиц товаров потребители согласны купить по цене P_2 (точка C на кривой спроса). По этой низкой цене P_2 производители произведут Q_3 единиц товаров (точка M на кривой предложения). Итак, по цене P_2 предъявлен спрос на Q_2 единиц товара, а предложение равно Q_3 . На рынке наблюдается дефицит товара, равный отрезку MC , а значит, следует ожидать повышения цен. И действительно, Q_3 единиц товара потребители согласны купить по более высокой цене P_3 (точка N на кривой спроса). Далее рассуждаем аналогичным образом и видим, что «паутина» все более закручивается к положению равновесия. В результате устанавливается равновесие спроса и предложения. Таким образом, «паутинообразная» модель помогает понять механизм взаимодействия спроса и предложения на рынке.

4.4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Итак, мы уже знаем, что спрос на товар и его предложение зависят от цены и неценовых факторов. Однако необходимо знать, и как в количественном отношении изменяются спрос и предложение под воздействием указанных факторов. Эта задача решается при помощи понятий эластичности спроса и предложения.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — *Эластичность* — это мера реагирования одной переменной величины на изменение другой. *Эластичность спроса по цене*, или *ценовая эластичность спроса*, представляет собой процентное изменение величины спроса на товар, вызванное 1%-ным изменением его цены, при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос. Она измеряется коэффициентом эластичности спроса по цене (E_p). Рассмотрим более подробно этот показатель. Если

Q — это количество спрашиваемого товара, а P — его цена, то коэффициент эластичности спроса по цене равен:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P},$$

где E_d — коэффициент эластичности спроса по цене; $\% Q$ — процентное изменение количества требуемого товара; $\% P$ — процентное изменение цены.

Напомним, что процентное изменение переменной равно абсолютному изменению переменной, деленному на первоначальное значение переменной, и умноженному на 100%:

$$\% \Delta Q = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100\%.$$

Точно так же

$$\% \Delta P = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100\%.$$

Коэффициент эластичности спроса по цене обычно представляется собой отрицательную величину, так как кривая спроса показывает обратную зависимость спроса от цены (если числитель положительный, то знаменатель отрицательный, и наоборот). Но экономисты все же игнорируют отрицательный знак коэффициента эластичности и показывают только его абсолютную величину. Однако коэффициент эластичности спроса по цене может быть и положительным. Это бывает в следующих случаях:

1. Для таких товаров, как соль, спички, хлеб и т. д. увеличение цены не приводит к снижению спроса (цены на эти товары должны находиться под контролем государства).

2. Когда рынки заполнены товарами, потребность в которых насыщена. Тогда небольшое снижение цены не приведет к увеличению спроса (он может даже уменьшиться).

3. На рынках ряда продовольственных товаров (например, картофеля, макарон). Если уровень экономического развития страны очень низок, то основная масса населения тратит на их приобретение большую часть доходов. В случае общего повышения цен спрос на эти товары еще более возрастает. В мировой экономической литературе это явление получило название **эффекта Гиффена**.

4. В случае безудержной инфляции, когда повышение цен способствует ажиотажному росту спроса.

Спрос называется **эластичным** по цене, если данное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению спроса (коэффициент эластичности больше 1). Например, уменьшение цены на апельсины на 33% привело к увеличению спроса на них на 50% ($E_d = -1,5$), т. е. спрос на апельсины эластичен по цене. Если спрос эластичен по цене, то ее снижение приводит к увеличению общей выручки за счет увеличения объема продаж (рис. 4.6). При первоначальной цене (P_1) общая выручка (произведение цены P_1 и количества товара Q_1) равна площади прямоугольника P_1AQ_1O . Если цена снизится до P_2 , то спрос увеличится до Q_2 . Общая выручка при этом будет равна площади прямоугольника P_2BQ_2O , что, очевидно, больше, чем первоначальная выручка. Следовательно, если спрос эластичен по цене, то предпринимателю выгодно снижать цены.

Спрос называется **неэластичным** по цене, если данное процентное изменение цены ведет к меньшему процентному изменению спроса (коэффициент эластичности меньше 1). Например, цена на товар увеличилась на 3%, а спрос при этом уменьшился только на 1% ($E_d = -0,3$), т. е. спрос на данный товар неэластичен по цене. Если спрос неэластичен по цене, то уменьшение цены приводит к уменьшению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, ока-

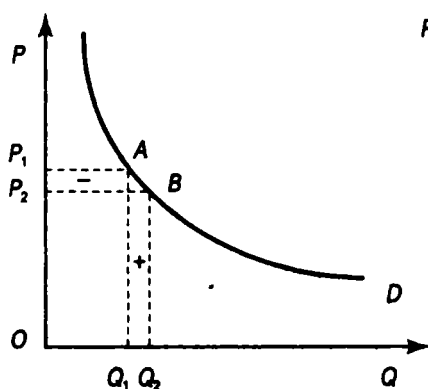


Рис. 4.6. Изменение выручки при эластичном спросе

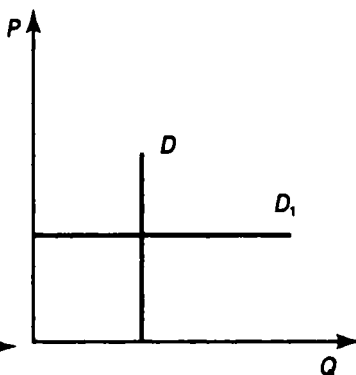


Рис. 4.7. Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос

зывается больше прироста выручки за счет расширения объема продаж. Предпринимателю в этом случае не выгодно снижать цену.

Спрос имеет *единичную* эластичность, если процентное изменение цены ведет точно к такому же процентному изменению спроса. Коэффициент эластичности спроса по цене здесь равен 1. В случае единичной эластичности изменение цены не приводит к изменению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, будет равна приросту выручки за счет расширения объема продаж.

Спрос также может быть *совершенно неэластичным* и *совершенно эластичным*. В первом случае покупатели абсолютно никак не реагируют на изменение цены (кривая спроса D на рис. 4.7, $E_d = 0$). Примером совершенно неэластичного спроса может быть спрос на жизненно необходимые лекарства. Во втором случае покупатели по данной цене приобретут любое количество товара, а если цена повысится, то не приобретут ничего (кривая спроса D_1 на рис. 4.7, E_d здесь равен бесконечности). С совершенно эластичным спросом сталкивается небольшая конкурентная фирма на большом рынке. Если такая фирма назначит более высокую цену, то она потеряет всех покупателей.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Ценовая эластичность предложения, или *эластичность предложения по цене*, показывает чувствительность предложения к изменению рыночной цены. Она представляет собой процентное изменение величины предложения товара, вызванное 1%-ным изменением его цены, при неизменности прочих факторов, влияющих на предложение. Ценовая эластичность предложения измеряется коэффициентом эластичности предложения по цене (E_s).

$$E_s = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P},$$

где E_s – коэффициент эластичности предложения по цене; $\% \Delta Q$ – процентное изменение количества предлагаемого товара; $\% \Delta P$ – процентное изменение цены.

Предложение называется *эластичным* по цене, если данное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению предложения. Коэффициент эластичности здесь больше 1 (кривая S на рис. 4.8).

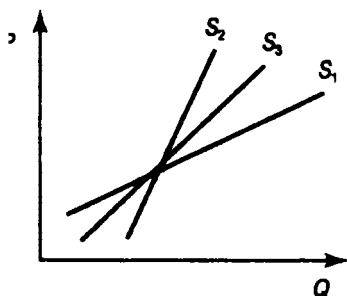


Рис. 4.8. Эластичность предложения

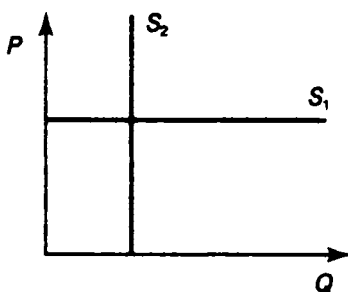


Рис. 4.9. Крайние случаи эластичности предложения

Предложение называется **неэластичным** по цене, если данное процентное изменение цены ведет к меньшему процентному изменению предложения. Коэффициент эластичности здесь меньше 1 (кривая S_2 на рис. 4.8).

Предложение имеет **единичную** эластичность, если процентное изменение цены ведет точно к такому же процентному изменению предложения. Коэффициент эластичности предложения по цене здесь равен 1 (кривая S_3 на рис. 4.8).

Кроме того, эластичность предложения также может принимать крайние значения — **совершенно эластичное** (кривая S_1 на рис. 4.9, E_s равен бесконечности) и **абсолютно неэластичное** (кривая S_2 на рис. 4.9, $E_s = 0$). Примером абсолютно эластичного предложения может служить кривая предложения труда на совершенно конкурентном рынке труда, а примером абсолютно неэластичного предложения — кривая предложения земли.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

Как нам уже известно, изменения в доходе потребителя влияют на изменения объема спроса: для нормальных товаров кривая спроса сдвигается вправо, а для товаров низкой категории — влево. Чувствительность спроса к изменениям в доходе потребителя измеряется при помощи эластичности спроса по доходу. **Эластичность спроса по доходу** — это процентное изменение спроса, вызванное 1%-ным изменением дохода:

$$E_I = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I},$$

где E_i — коэффициент эластичности спроса по доходу; $\% \Delta Q$ — процентное изменение количества спрашиваемого товара; $\% \Delta I$ — процентное изменение дохода.

Для нормальных товаров эластичность спроса по доходу — величина положительная ($E_i > 0$), так как с увеличением дохода спрос на эти товары увеличивается; а для товаров низшей категории — отрицательная ($E_i < 0$), так как с увеличением дохода спрос на эти товары уменьшается. Спрос на предметы роскоши обычно эластичен по доходу ($E_i > 1$), а предметы первой необходимости имеют неэластичный спрос по доходу ($E_i < 1$). У богатых людей с ростом дохода доля потребительских расходов, приходящаяся на предметы первой необходимости, такие, как хлеб и обувь, падает. У бедных же большая часть доходов тратится на предметы первой необходимости. Таким образом, по мере того, как страна становится богаче (растет уровень благосостояния общества), отрасли, производящие товары низшей категории, сокращают выпуск продукции. Темпы роста отраслей, производящих товары первой необходимости, ниже средних, а темпы роста отраслей, производящих предметы роскоши выше средних.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ

Как нам уже известно, спрос на товары зависит также от цен на взаимосвязанные (взаимозаменяемые и взаимодополняемые) товары. Для того чтобы выявить количественно эту зависимость, экономике используется понятие перекрестной эластичности. **Перекрестная эластичность спроса по цене** — это процентное изменение спроса на один товар, вызванное 1%-ным изменением цены другого товара:

$$E_{ij} = \frac{\% \Delta Q_i}{\% \Delta P_j},$$

где ΔE_{ij} — коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене товара по отношению к товару j ; $\% \Delta Q_i$ — процентное изменение спроса на товар i ; $\% \Delta P_j$ — процентное изменение цены товара j .

Для взаимозаменяемых товаров коэффициент перекрестной эластичности положителен ($E_{ij} > 0$), так как с повышением цены на один товар увеличивается спрос на другой (повышается цена говядины — растет спрос на свинину). Чем больше положительный коэффициент эластичности между любой парой товаров, тем с большей легкостью

тью покупатели заменяют один товар другим. Для взаимодополняемых товаров коэффициент перекрестной эластичности отрицателен ($E_{xy} < 0$), так как с ростом цены на один товар снижается спрос на другой (повышается цена DVD-плееров — снижается спрос на компакт-диски). Высокая отрицательная перекрестная эластичность свидетельствует о важной дополняемости товаров.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ

Краткосрочная кривая спроса показывает зависимость спроса от цены в случае, если покупатели не полностью приспособились к ее изменению. Например, когда цена на нефть, а значит, и на бензин резко возрастает, покупатели не могут сразу на это среагировать, так как имеют марки автомобилей, потребляющие большое количество топлива. Спрос на бензин оказывается неэластичным по цене в краткосрочном периоде (кривая спроса D_s на рис. 4.10). Со временем одни покупатели продадут свои автомобили и станут пользоваться общественным транспортом, другие сменяют автомобили на малолитражные и т. д., т. е. в долгосрочном периоде спрос становится более эластичным, а, следовательно, кривая спроса сдвинется и станет более эластичной (D_L на рис. 4.10). Таким образом, **долгосрочная кривая спроса** показывает зависимость спроса от цены в ситуации, когда покупатели имеют возможность полностью приспособиться (адаптироваться) к ее изменению. Долгосрочные кривые спроса в целом более эластичны, чем краткосрочные. При дальнейшем повышении цен продавцы нефти (бензина) могут оказаться в затруднительном положении, когда цена на бензин начнет падать. Повышение цены, выгодное продавцам в краткосрочном периоде, чревато финансовыми затруднениями в долгосрочном периоде.

Долгосрочная кривая предложения показывает зависимость

Сейчас мы поговорим о времени, в течение которого покупатели и продавцы реагируют на изменение цен, т. е. о краткосрочной и долгосрочной кривых спроса и предложения.

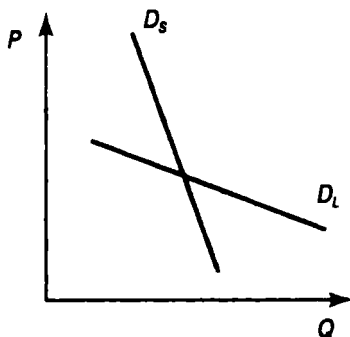


Рис. 4.10. Спрос в краткосрочном и долгосрочном периодах

предложения от цены в ситуации, когда фирмы имели возможность полностью приспособиться к ее изменению.

Краткосрочная кривая предложения, напротив, иллюстрирует ситуацию, когда продавцы не полностью адаптировались к изменению цены. Реакция предложения фирм в краткосрочном периоде является ограниченной, так как используемые ими ресурсы (размер магазина, участок земли, оборудование и пр.) не могут быть быстро изменены. Можно, конечно, расширить выпуск продукции путем введения ночных смен, сверхурочной работы и т. д., но это относительно дорого. В целом же кривая предложения более эластична в долгосрочном периоде, чем в краткосрочном. Фирма должна иметь время, чтобы запустить производство на новом предприятии, купить и установить новое оборудование, подготовить новый персонал и пр. Рассматривая эластичность предложения во времени, экономисты выделяют еще и **кратчайший** период. Он настолько мал, что производители вообще не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Кривая предложения здесь будет совершенно неэластичной.

* * *

В данной главе мы рассмотрели теорию спроса и предложения: познакомимся с понятиями спроса и предложения, их неценовыми факторами, механизмом образования равновесной цены (на примере «паутинообразной» модели), а также с эластичностью спроса и предложения. Кроме того, нами были выявлены особенности спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Вопросы для повторения

1. Что изучает микроэкономика?
2. Что такое спрос и чем он отличается от объема покупок?
3. В чем сущность закона спроса?
4. Каковы причины существования обратной связи между ценой и спросом?
5. Нарисуйте кривые спроса и предложения и охарактеризуйте их.
6. Какие неценовые детерминанты спроса вы можете назвать? Как они влияют на спрос?
7. Что такое предложение товара и чем оно отличается от объема продаж?
8. В чем сущность закона предложения?
9. Как неценовые факторы влияют на предложение?

10. Что такое рыночное равновесие? Рассмотрите рыночное равновесие на примере модели «паутины».
11. Что представляет собой ценовая эластичность спроса и предложения?
12. Какие крайние случаи эластичности спроса и предложения по цене вы можете назвать?
13. Что представляет собой эластичность спроса по доходу? Что такое перекрестная эластичность?
14. Каково практическое применение теории эластичности?
15. Чем характеризуются спрос и предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах? Что такое кратчайший период?

Глава 5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В данной главе мы продолжим изучение теории спроса: построим экономическую модель потребительского поведения, которая объясняет, как вкусы и доходы потребителей наряду с ценами определяют спрос на товары и услуги.

Потребительское поведение объясняется как с помощью теории предельной полезности, так и на основе теории потребительского выбора. Однако, несмотря на два разных подхода, результат оказывается одинаковым: из правила максимизации полезности одной теории можно вывести правило максимизации полезности другой, что мы и сделаем в конце данной главы. При рассмотрении поведения потребителя на рынке предполагается, что потребитель — человек разумный, он пытается так распределить свой денежный доход, чтобы получить максимум совокупной полезности. Мы предполагаем также, что потребитель ведет себя рационально, и он хотя бы примерно представляет себе, какое именно удовольствие он получает от каждой последующей единицы потребляемого товара. Кроме того, типичный потребитель испытывает бюджетное ограничение, поэтому ему приходится формировать такую потребительскую корзину, которая бы соответствовала его материальным возможностям и в то же время приносила максимум совокупной полезности.

Сначала рассмотрим поведение потребителя на рынке с точки зрения теории предельной полезности, а затем — исходя из положений теории потребительского выбора.

5.1. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

ПОНЯТИЕ ПОЛЕЗНОСТИ И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Концепция предельной полезности возникла в 40–50-х гг. XIX в., однако широкое распространение получила лишь в 70-х гг. после

опубликования трудов У. Джевонса, К. Менгера, Л. Вальраса и других экономистов. Используя концепции полезности и предельной полезности, можно описать потребительские предпочтения. *Полезность* — это степень удовольствия, полученного потребителем от потребления какого-то блага. Оценка потребителем степени полезности для себя различных товаров (например, товар X лучше, чем товар Y) называется *потребительским предпочтением*.

В конце XIX в. представители австрийской школы маржинализма (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк) полагали, что для каждого человека существует определенный количественный измеритель полезности, или измеритель счастья. Ученые с самого начала ввели в свой анализ слово «маржинализм» — использование предельных величин. В данном случае речь идет о предельной полезности. *Предельная полезность* (мы ее будем обозначать MU — от англ. marginal utility) — это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей. Так как предельная полезность — это приращение общей полезности, то она (предельная полезность) является производной от функции полезности. Экономисты считали, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага всегда имеется «предельный экземпляр» (конечный), который меньше всего удовлетворяет конкретную потребность. Е. Бем-Баверк иллюстрировал это на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагал, что у поселенца есть пять мешков зерна, из которых первый — для того, чтобы не умереть от голода; второй — для улучшения питания; третий — для откорма домашней птицы; четвертый — для приготовления спиртных напитков; пятый — для кормления попугая, болтовню которого приятно слушать. По этой теории второй мешок зерна имеет меньшую полезность, чем первый, третий — меньшую, чем второй и т. д. Полезность пятого мешка — это предельная полезность. Отсюда делался вывод, что стоимость данного блага определяется полезностью предельного экземпляра.

Со временем теория предельной полезности претерпела значительные изменения: в ней выделяются кардиналисты (Дж. Нейман) и ординалисты (Парето, Хикс, П. Самуэльсон). По теории кардиналистов полезность можно количественно измерить, т. е. потребитель способен определить, сколько именно добавочной полезности он получает при потреблении дополнительной единицы товара X или товара Y . При этом экономисты используют вымышленную единицу измерения полезности — ютиль, что позволяет перевести рассуждения о поведении потребителя в количественную плоскость. Ординалисты же отрицают возможность количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. По мнению П. Самуэльсона, полезность — это абстракция, означающая субъективное удовольствие, пользу от потребления продукта, и измерить ее невозможно. Мы будем использовать теорию предельной полезности в микроэкономическом анализе, заранее определив ее границы: *нельзя эмпирически вычислить функцию полезности $f(u)$. Она носит индексный характер (1, 2, 3, 4, 5...)*. Важно лишь то, что *бóльшая полезность имеет бóльшую величину, чем меньшая. Но насколько бóльшую, этого никто сказать не может.*

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

На примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит...» «мы видим, что австрийские ученые говорили о снижении предельной полезности, т. е. о насыщении. Ф. Визер подчеркивал, что убывание полезности распространяется на все жизненные процессы: от голода до любви.

Сущность *закона убывающей предельной полезности* состоит в том, что, начиная с определенного момента, предельная полезность снижается по мере увеличения массы потребляемого товара. Каков же механизм действия этого закона? Если хотя бы один из товаров по сравнению с другими имеет более высокую предельную полезность, то его потребление, спрос увеличиваются и цены растут. В результате происходит отвлечение ресурсов к данному товару от производства других товаров, предельная полезность которых ниже. Данного товара становится много, его предельная полезность снижается, т. е. спрос сокращается, цены снижаются, и происходит отвлечение ресурсов на производство других товаров, предельная полезность которых выше. В конечном итоге данного товара становится мало и опять повышается его предельная полезность и т. д.

Чем больше товара потребляет потребитель, тем бóльшую совокупную полезность он получает. **Совокупная (общая) полезность (U)** определяется путем суммирования показателей предельной полезности. Если потребитель получит отрицательную предельную полезность, то совокупная полезность будет уменьшаться.

Закон убывающей предельной полезности может быть представлен следующим примером (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Предельная и совокупная полезность от потребления яблок

Количество потребляемого товара (шт.)	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	—	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

В табл. 5.1 показан прирост общей полезности, получаемой от потребления каждого дополнительного яблока (предельная полезность), и совокупная (общая) полезность, получаемая от потребления яблок. Мы видим, что при положительной предельной полезности общая полезность растет, но замедляющимся темпом (к совокупной величине добавляется все уменьшающаяся величина дополнительной полезности). При отрицательной предельной полезности общая полезность снижается, так как к совокупной величине добавляется отрицательная величина: при потреблении шестого яблока совокупная полезность снижается с 10 до 7.

Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать и с помощью графика: по оси абсцисс откладываем количество потребляемого блага (количество яблок), а по оси ординат — полезность единицы этого блага. Тогда график зависимости полезности каждого яблока от их общего количества будет иметь следующий вид (рис. 5.1). Иногда кривая предельной полезности (MU) может сначала идти вверх (когда, например, разыгрывается аппетит, т. е. второй кусочек яблока приносит большее удовольствие, чем первый), а

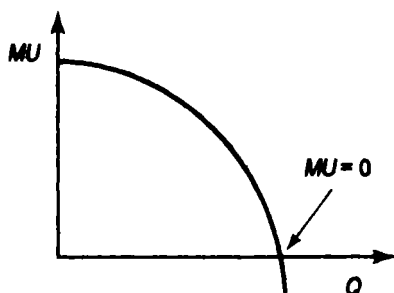


Рис. 5.1. Предельная полезность от потребления яблок

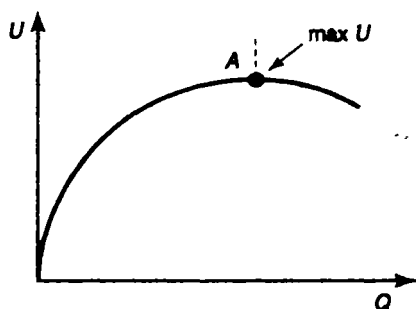


Рис. 5.2. Совокупная полезность от потребления яблок

затем — вниз. Если кривая предельной полезности опустится ниже оси абсцисс, то это означает, что очередное яблоко принесло потребителю отрицательную полезность.

Здесь необходимо обратить внимание на взаимосвязь графиков предельной и совокупной полезности (см. рис. 5.1 и 5.2). Когда объем потребляемых яблок равен 0, совокупная и предельная полезность также равны 0. Совокупная полезность возрастает при таком потреблении яблок, когда предельная полезность положительна (функция возрастает на том участке, где ее производная больше 0, т. е. $MU > 0$). Общая полезность достигает максимума в точке А, где предельная полезность равна 0 (функция максимальна в той точке, где ее производная равна 0, т. е. $MU = 0$). Совокупная полезность начинает убы-

вать при таком потреблении, когда предельная полезность отрицательна (функция убывает на том участке, где ее производная меньше 0, т. е. $MU < 0$). Кривая предельной полезности идет вниз, а кривая совокупной полезности является выпуклой вверх, поскольку согласно закону убывающей предельной полезности общая полезность увеличивается все более медленными темпами.

Теперь, зная закон убывающей предельной полезности, мы можем объяснить нисходящий характер кривой спроса: так как каждая последующая единица блага обладает все меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии, что цена падает. С другой стороны, убывающая предельная полезность заставляет производителя снижать цену в целях стимулирования спроса на свою продукцию.

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ

Допустим, потребитель определенную часть своего дохода тратит на приобретение товаров X и Y . Возникает вопрос, на какое количество товаров X и Y должен предъявить спрос покупатель, чтобы максимизировать свою полезность? Предположим, что вначале потребитель оценивает предельную полезность товара X больше, чем товара Y . Тогда он начнет увеличивать потребление товара X и сокращать потребление товара Y . Но согласно закону убывающей предельной полезности при увеличении потребляемого количества товара X его предельная полезность начинает снижаться, а предельная полезность товара Y — увеличиваться. В конце концов, должно установиться равенство оценок предельных полезностей товаров X и Y . В такой ситуации потребитель не будет тратить ни на рубль больше, чтобы приобрести дополнительное количество товара X , и ни на рубль меньше, чтобы сократить количество потребляемого товара Y . Создается идеальное положение, когда человеку не выгодно потреблять одно благо вместо другого и вообще как-то менять структуру потребления. Любое изменение приведет только к ухудшению его благосостояния, т. е. покупатель склонен изменять структуру потребления, переключаясь с одного товара на другой, последовательно продвигаясь к такому состоянию, когда менять уже ничего не нужно. В этом заключается смысл **второго закона Госсена**. В таком состоянии достигается равенство оценок предельной полезности товаров X и Y .

Таким образом, **правило максимизации полезности** с точки зрения теории предельной полезности состоит в том, что *потребитель*

так должен распределить (израсходовать) свой доход, чтобы отношение предельной полезности к цене было одинаковым для всех товаров, при этом денежные средства должны быть истрачены полностью:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y},$$

где MU — предельная полезность товаров X и Y ; P — их цена.

Отношение MU/P показывает величину предельной полезности в расчете на каждый затраченный рубль. Так, если предельная полезность от потребления второго яблока равна трем (см. табл. 5.1), то при цене единицы товара 10 руб. предельная полезность на 1 затраченный рубль равна 0,3. При рассмотрении максимизации благ для потребителя мы не можем сравнивать абсолютные величины предельных полезностей различных товаров, так как цена у них разная. Например, нельзя сравнить предельную полезность первой машины и первой кофеварки. Однако же предельные полезности в расчете на 1 рубль сравнить можно. Что же произойдет, если цена товара X уменьшится? Здесь мы снова сталкиваемся с эффектами замещения и дохода:

1. После того, как цена товара X уменьшилась, каждый рубль, затраченный на приобретение товара X , стал приносить большую предельную полезность, чем рубль, затраченный на товар Y :

$$\frac{MU_x}{P_x} > \frac{MU_y}{P_y}.$$

Это означает, что для того чтобы достигнуть равновесия, необходимо переключать расходы с товара Y на товар X , т. е. будет происходить замещение товара Y более дешевым товаром X .

2. В случае снижения цены товара X реальный доход потребителя увеличивается. *Реальный доход* — это общая сумма благ, которую можно приобрести на номинальный доход, т. е. выраженный в деньгах. Общая сумма благ увеличится за счет дополнительного приобретения товаров X и Y . Максимизация полезности будет уже при другом наборе товаров X и Y , когда деньги (доход) будут истрачены полностью.

С проблемой выбора, какие товары следует купить на свой ограниченный доход, а от каких товаров следует отказаться, потребитель талкивается всякий раз, когда формирует свою потребительскую корзину. Максимальная полезность достигается при выборе такой потребительской корзины, которая, во-первых, удовлетворяет бюджетному ограничению и, во-вторых, содержит такое количество товаров, при котором отношение предельной полезности к цене одинаково для всех товаров.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ИЗЛИШЕК

Теория предельной полезности позволяет понять, как возникает дополнительная выгода, получаемая потребителем при покупке товаров, или потребительский излишек. *Потребительский излишек* представляет собой разницу между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той ценой, которую он действительно платит при покупке. Каждая единица товара, приобретенная потребителем, стоит столько же, сколько и последняя единица. Но согласно закону убывающей предельной полезности первые единицы товара потребитель ценит больше, чем последние. Поэтому от покупки первых он получает дополнительную выгоду. Когда эта дополнительная выгода становится равной нулю, потребитель перестает покупать товар. Например, человек готов заплатить 150 руб. за 1 кг говядины, но платит 110 руб. Сэкономленные 40 руб. представляют его потребительский излишек. Если сложить потребительские излишки всех покупателей, то получим совокупный потребительский излишек.

Концепция потребительского излишка применяется для определения выгоды, получаемой людьми при покупке товаров, выраженной в денежных единицах. Несмотря на то, что изменение потребительского излишка является приближенным показателем, он оказывается очень полезным для практических целей.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ И ПАРАДОКС СТОИМОСТИ ВОДЫ И БРИЛЛИАНТОВ

Долгое время многих людей волновал вопрос: чем определяется цена товара? Ко второй половине XVIII в. сформировалось два альтернативных ответа на данный вопрос. Первый заключался в том, что цена товара определяется количеством вложенного в него труда (трудовая теория стоимости), а второй — цена товара определяется его полезностью для потребителя. Согласно второй концепции товар, который нужен всем, будет стоить

дорого, а тот, который не нужен никому, не будет стоить ничего. А. Смит сформулировал убийственный аргумент против этой концепции, получивший в истории экономической мысли название «парадокс: вода и бриллианты». Он спрашивал, почему вода, которая столь необходима для жизни человека, имеет такую низкую цену, в то время как на бриллианты, которые могут быть совершенно не нужны, цена столь высока? Потому, — отвечал А. Смит, — что для огранки бриллиантов необходимо большое количество труда, а добыча воды практически ничего не стоит. Теперь, зная теорию предельной полезности, можно добавить: еще один стакан воды дает гораздо меньше дополнительной полезности человеку, чем еще один бриллиант, поэтому люди в большинстве случаев готовы платить больше за дополнительный бриллиант, чем за дополнительный объем воды. Однако умирающий от жажды человек в пустыне с готовностью отдаст все свои бриллианты за стакан воды. В этих условиях предельная полезность воды будет намного больше, чем предельная полезность бриллиантов. Таким образом, совокупная полезность воды не определяет спрос на нее. Потребители будут покупать товар до тех пор, пока отношение его предельной полезности к цене равно этому отношению для всех остальных благ. Теперь становится ясно, почему большое количество воды стоит дешево, несмотря на ее огромную полезность.

ВРЕМЕННОЙ АСПЕКТ В ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В теории поведения потребителей принимается во внимание и экономическая ценность времени. Время представляет собой ценный экономический ресурс. За один час работы человек в состоянии заработать 300, 400, 600 руб. и больше в зависимости от своего образования, квалификации, умения и пр. Но, затратив этот час на отдых или потребление, человек несет убытки в виде потерянного дохода; он жертвует 300, 400, 600 руб. и более, которые мог бы заработать за это время. Поэтому потребитель, оценивая предельные полезности потребляемых товаров, должен учитывать и ценность времени, необходимого для потребления этих товаров: знаменатели в правиле максимизации полезности должны включать не просто рыночную цену, а рыночную цену плюс ценность времени, затрачиваемого на потребление. Например, потребитель выбирает между покупкой билета на футбол и покупкой билета в театр. Рыночная цена билета на футбол равна 300 руб., а билета в театр — 500 руб. Если предположить, что пре-

В теории поведения потребителей принимается во внимание и экономическая ценность времени. Время представляет собой ценный экономический ресурс. За

дельные полезности последующих посещений футбола и театра одинаковы, то потребителю следует больше ходить на футбол, чем в театр. Но игра в футбол занимает больше времени, чем поход в театр. Предположим, чтобы сходить на футбол, потребитель затрачивает 4 ч, а в театр — 2 ч. Тогда, при ценности времени для потребителя 300 руб. в час, «полная цена» посещения футбола составит $300 + 300 \cdot 4 = 1500$ руб., а посещения театра — $500 + 300 \cdot 2 = 1100$ руб., т. е. в действительности «полная цена» билета в театр ниже «полной цены» билета на футбол. И с учетом фактора времени потребителю разумнее ходить в театр, чем на футбол.

Учет ценности времени позволяет понять конкретные наблюдаемые нами явления в реальной жизни. Например, почему неработающий пенсионер, для которого время имеет низкую ценность, может тратить несколько часов в день в поисках более дешевых товаров, при этом ездить из одного конца города в другой, а управляющий банком, который ценит свое время гораздо выше, зайдет в ближайший супермаркет и купит там нужные ему товары. Здесь, конечно, надо учитывать и разницу в доходах пенсионера и управляющего банком. Время на рынке труда ценится тем выше, чем выше уровень получаемого дохода.

5.2. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

Мы уже знаем, что теория потребительского выбора (ординалистская теория) отрицает возможность количественного измерения полезности. Ординалисты (в отличие от кардиналистов) предъявляют к потребителю менее строгие требования: надо только определить, дает ли комбинация товаров X и Y большую, меньшую или такую же величину полезности по сравнению с любой другой комбинацией этих товаров. И эту теорию они применяют для объяснения схемы, по которой потребители рационально распределяют свой ограниченный доход между необходимыми для них товарами.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА И ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА

Итак, задается функция полезности $U = f(Q_x, Q_y, Q_z, \dots)$, где Q — количество товаров X, Y, Z, \dots , потребляемое потребителем. Мы

(как и ординалисты) будем рассматривать функцию полезности для двух товаров: $U = f(Q_x, Q_y)$, полагая, что верно для двух товаров, то верно и для любого количества (если на одной оси координат откладывать одно благо, а на другой — все остальные). Потребитель стремится максимизировать функцию полезности $U = f(Q_x, Q_y) \rightarrow \max$, т. е. найти оптимальную комбинацию двух товаров (X и Y), которая бы принесла ему наибольшее удовлетворение. В этом — *задача анализа*. Выбор потребителя зависит от его желания и возможностей. *Экономический смысл* теории потребительского выбора состоит в том, чтобы совместить желания потребителя с его возможностями.

В начале главы мы сделали некоторые предпосылки, необходимые для анализа теории потребительского поведения в целом. При рассмотрении теории потребительского выбора предполагается также, что:

1. *Предпочтения потребителя уже сформировались*, т. е. он способен расставлять по порядку альтернативные наборы товаров либо он не делает различия между ними, т. е. безразличен к ним. Например, из двух наборов A и B , состоящих из разного количества товаров X и Y , потребитель предпочитает набор A набору B или одинаково к ним относится. При этом игнорируется стоимость наборов: можно отдать предпочтение набору A , а купить набор B , так как его цена ниже.

2. *Транзитивность предпочтений*: если потребитель набор A , составленный из двух товаров X и Y , предпочитает набору B , составленному из этих же товаров, а набор B предпочитает набору C , то, следовательно, набор A будет предпочтительнее набора C . Эта предпосылка очень важна, так как существуют случаи при принятии решений о производстве общественных товаров большинством голосов (теория общественного выбора), когда наблюдается парадокс голосования. Например, проблемы национальной обороны важнее строительства туннеля, строительство туннеля предпочтительнее возведения плотины, а в результате, когда сравнивается важность проблемы национальной обороны и возведения плотины, последняя оказывается предпочтительнее первой (подробнее см. гл. 11).

3. *Большее количество товара потребитель предпочитает меньшему*, так как потребитель — человек рациональный (при этом предполагается, что потребляемые товары — не антиблага, т. е. они не вредят здоровью потребителя).

Все эти предпосылки образуют основу модели потребительского выбора.

БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Анализ возможностей потребителя проводится с помощью линии бюджетного ограничения. **Линия бюджетного ограничения** показывает различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и при данном уровне цен на эти товары. Например, товар X покупается по цене P_x , а товар Y — по цене P_y . На покупку этих товаров потребитель тратит фиксированный доход I . Тогда уравнение бюджетного ограничения имеет вид:

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

Перепишем это уравнение относительно Q_y :

$$Q_y = I/P_y - P_x \cdot Q_x/P_y.$$

Мы видим, что зависимость здесь линейная, следовательно, линия бюджетного ограничения на графике имеет вид прямой и ее можно построить по двум точкам. Начальная ордината равна I/P_y , а угловой коэффициент (P_x/P_y) отрицательный и равен отношению цены товара X к цене товара Y . Расположение линии бюджетного ограничения зависит от величины дохода потребителя и изменения цен:

а) если доход потребителя увеличится, то, следовательно, увеличится количество наборов товаров, доступных покупателю, и линия бюджетного ограничения сдвинется вправо (рис. 5.3). И, наоборот, при уменьшении денежного дохода количество доступных наборов товаров снизится, и линия бюджетного ограничения сдвинется влево;

б) снижение цен товаров X и Y сместит линию бюджетного ограничения вправо (так как это эквивалентно увеличению дохода), а рост цен сдвинет линию бюджетного ограничения влево;

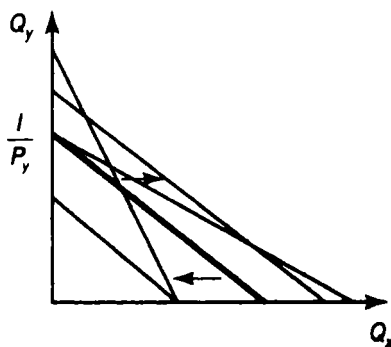


Рис. 5.3. Линия бюджетного ограничения

в) снижение цены товара X (при неизменной цене товара Y) приведет к тому, что имея прежний доход, можно купить больше товара X : нижняя часть линии бюджетного ограничения сдвинется вправо (см. рис. 5.3);

г) снижение цены товара Y (при неизменной цене товара X) сдвинет верхнюю часть линии бюджетного ограничения вверх, так как на прежний доход можно будет купить больше товара Y (см. рис. 5.3).

Итак, мы видим, что линия бюджетного ограничения отражает объективные рыночные характеристики (доход и цены). Но существуют еще и субъективные факторы, которые влияют на поведение потребителя. Этими факторами являются различные *вкусы потребителей* и их *предпочтения*, которые анализируются при помощи кривых безразличия.

КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕНЫ

Потребительские предпочтения мы можем представить графически, используя кривые безразличия. *Кривая безразличия* — это линия, соединяющая все точки наборов двух благ, имеющих для потребителя одинаковую общую полезность, т. е. потребителю безразлично, какой набор товаров (X и Y) выбрать. Допустим, потребитель безразлично относится к наборам A, B, C, D , составленным из определенного количества персиков и яблок, так как общая полезность этих наборов для него одинакова (табл. 5.2):

Таблица 5.2

Таблица безразличия

Наборы фруктов	Количество персиков, шт.	Количество яблок, шт.
A	12	2
B	6	4
C	4	6
D	3	8

По данным таблицы безразличия построим кривую безразличия (рис. 5.4).

Каждая точка на этой кривой (a_1) представляет набор фруктов, общая полезность которых для потребителя одинакова. Но если мы увеличим количество персиков и яблок (а наш потребитель большее количество благ предпочитает меньшему), то перейдем на дру

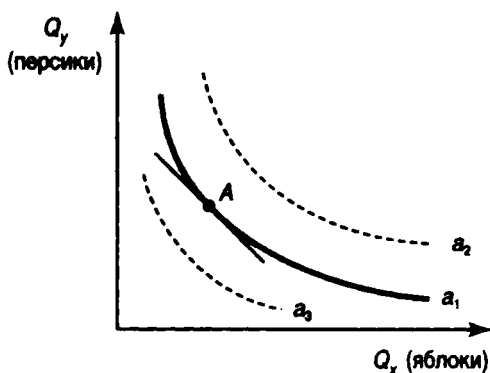


Рис. 5.4. Кривые безразличия

кую кривую безразличия, которая будет расположена дальше от начала координат (a_2). И любой набор фруктов, находящийся на этой кривой, будет лучше, чем любой их набор на кривой a_1 , так как общая полезность от потребления этих наборов увеличится. В своей совокупности все кривые безразличия представляют собой **карту кривых безразличия**. Карта кривых безразличия обеспечивает ранжирование наборов потребительских товаров, т. е. распределяет наборы по порядку: от наиболее предпочтительных до наименее предпочтительных, но не указывает, насколько один набор предпочтительнее другого (нельзя, например, утверждать, что потребитель, купивший набор товаров, отобранных на кривой a_2 , в два раза довольнее того, который купил набор товаров, отобранных на кривой a_1). На графике все кривые, расположенные выше a_1 (например, a_2), находятся в зоне улучшения благосостояния потребителя, а кривые, расположенные ниже a_1 (например, a_3) — в зоне ухудшения его материального положения.

Таблица безразличия и кривая безразличия a_1 показывают, каким количеством персиков потребитель готов пожертвовать ради приобретения двух дополнительных яблок. Вначале, чтобы получить два дополнительных яблока, он готов пожертвовать шестью персиками, для получения следующих двух яблок покупатель готов отказаться уже от двух персиков, а для получения еще двух яблок он откажется только от одного персика. Итак, мы видим, что по мере движения вниз по кривой безразличия a_1 покупатель готов отказаться от все меньшего

количества персиков. Поэтому кривая безразличия имеет выпуклую форму, т. е. вогнута вовнутрь, что отражает тот факт, что потребители получают все меньше удовольствия по мере потребления все большего количества товара.

Количество товара Y , которое потребитель согласен потерять с тем, чтобы получить дополнительную единицу товара X и оказаться на том же уровне полезности, называется *предельной нормой замены* (MRS) товара Y товаром X :

$$MRS = - \frac{\Delta Q_y}{\Delta Q_x}.$$

Знак «минус» вводится для того, чтобы предельная норма замены одного товара другим товаром была величиной положительной так как числитель будет всегда отрицательным. В нашем случае, отказавшись от шести персиков ради двух дополнительных яблок, предельная норма замены персиков яблоками равна трем ($6/2$); в случае отказа от двух персиков ради двух яблок норма замены будет равна единице ($2/2$); а в случае отказа от одного персика ради следующих двух яблок предельная норма замены равна $1/2$, т. е. только половину персика согласен отдать потребитель ради одного дополнительного яблока. Величину предельной нормы замены одного товара другим товаром отражает наклон кривой безразличия: проведем касательную к точке A на кривой безразличия (см. рис. 5.4), тогда $\text{tg } \alpha = - \Delta Q_y / Q_x$, что и является предельной нормой замещения, которая уменьшается по мере продвижения вниз вдоль кривой безразличия. Но бывают случаи, когда предельная норма замены одного товара другим товаром не снижается:

1. Что касается взаимозаменяемых товаров, то потребитель в равной степени будет жертвовать определенным количеством товара Y для приобретения одного дополнительного товара X (говядина — свинина, сливочное масло — маргарин и т. д.), предельная норма замены будет величиной постоянной и кривая безразличия примет вид прямой линии (рис. 5.5, а).

2. В отношении взаимодополняемых товаров, когда потребление одного товара не возможно без другого (молоток и гвозди, теннисные ракетка и мячик и т. д.), предельная норма замены будет равна нулю, а кривая безразличия будет иметь прямоугольную форму (рис. 5.5, б).

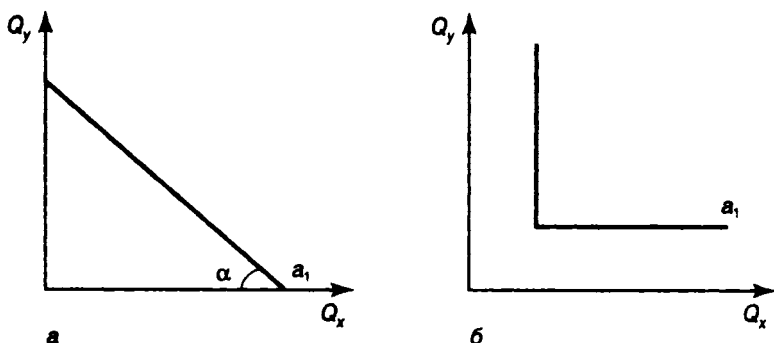


Рис. 5.5. Кривая безразличия для:
 а — взаимозаменяемых товаров;
 б — взаимодополняемых товаров

РАВНОВОСНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

На этом мы завершаем анализ потребительского выбора, т. е. совместим желания потребителя с его возможностями. Мы найдем такой набор товаров X и Y , который принесет потребителю наибольшую полезность. Напомним, что все комбинации товаров X и Y , которые потребитель может купить при данной величине его дохода и данном уровне цен, иллюстрирует линия бюджетного ограничения. Вопрос состоит в следующем: какая из этих комбинаций товаров X и Y окажется наиболее предпочтительной для потребителя, т. е. принесет ему максимум полезности? Равновесное положение потребителя достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой из всех достижимых кривой безразличия (точка F на рис. 5.6). Возникает вопрос: почему, например, равновесное положение потребителя достигается не в точке M ? Ответ: потому, что двигаясь вниз по бюджетной линии и перераспределяя свой доход в пользу товара X , потребитель попадает на другую кривую безразличия, которая расположена дальше от начала координат, а здесь общая полезность от потребления товаров X и Y будет больше. В свою очередь возникает следующий вопрос: почему, например, оптимальный набор благ, приносящий потребителю максимум полезности, достигается не в точке K ? Ответ: потому что она оказывается за пределами бюджетной линии, а следовательно, недоступна потребителю. В точке касания наклон кривой

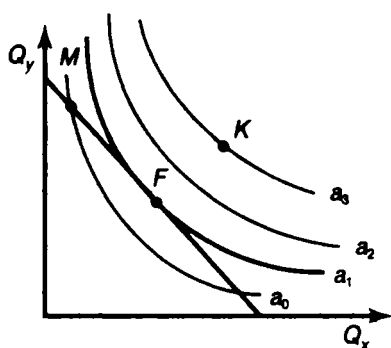


Рис. 5.6. Равновесное положение потребителя

безразличия равен наклону бюджетной линии. Так как наклон кривой безразличия отражает предельную норму замены одного товара другим ($MRS = -\Delta Q_y / \Delta Q_x$), а наклон бюджетной линии — отношение цены товара X к цене товара Y ($tg\alpha = -P_x/P_y$), то равновесное положение потребителя достигается при условии, что предельная норма замены одного товара другим товаром равна обратному отношению цен:

$$MRS = P_x/P_y.$$

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

Как мы уже отмечали, между теорией потребительского выбора и теорией предельной полезности существует определенная взаимосвязь: из правила максимизации полезности одной теории можно вывести правило максимизации полезности другой. Рассмотрим кривую безразличия на рис. 5.7. Перейдя из точки A в точку B на кривой безразличия, потребитель получа-

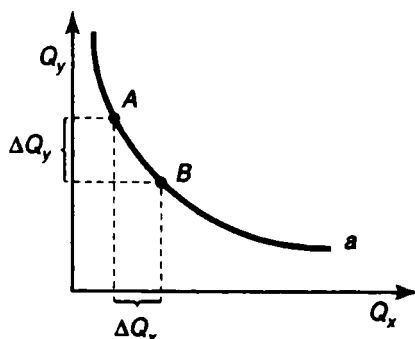


Рис. 5.7. Кривая безразличия

г дополнительное количество товара X (ΔQ_x), потеряв некоторое количество товара Y (ΔQ_y). Дополнительная полезность, полученная г потреблением дополнительного количества товара X , равна $\Delta Q_x \cdot MU_x$, полезность, потерянная вследствие меньшего потребления товара Y , равна $-\Delta Q_y \cdot MU_y$. Исходя из того, что потребитель остался на том же уровне полезности, двигаясь вдоль одной и той же кривой безразличия, то та полезность, которую он приобрел вследствие потребления большего количества товара X , равна той полезности, которую он потерял вследствие потребления меньшего количества товара Y :

$\Delta Q_x \cdot MU_x = \Delta Q_y \cdot MU_y$, или $\Delta Q_x / \Delta Q_y = MU_y / MU_x$, но $\Delta Q_x / \Delta Q_y = P_x / P_y$, согласно теории ординалистов предельная норма замены одного товара другим равна обратному отношению цен), следовательно:

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y, \text{ или } MU_x / P_x = MU_y / P_y.$$

Итак, из правила максимизации полезности теории ординалистов мы вывели правило максимизации полезности теории кардиналистов: потребитель должен так распределить свой доход, чтобы последний рубль, затраченный на покупку каждого вида товаров, приносил бы одинаковую предельную полезность, т. е. действительно, несмотря на два разных подхода к поведению потребителей, результат оказывается одинаковым.

• • •

В данной главе мы рассмотрели теорию потребительского поведения с точки зрения теории предельной полезности и теории потребительского выбора. Выявили сущность предельной и совокупной полезности; выявили существующую между ними взаимосвязь; сформулировали закон убывающей предельной полезности, а также правило максимизации полезности согласно учению ординалистов. Далее мы построили модель потребительского выбора, в связи с чем проанализировали линию бюджетного ограничения, карту кривых безразличия, а также решили задачу анализа потребительского выбора, совместив желания потребителя с его возможностями, т. е. нашли равновесное положение потребителя согласно учению ординалистов. И наконец, мы выявили взаимосвязь между теориями предельной полезности и потребительского выбора.

Вопросы для повторения

1. Каковы основные предпосылки теории потребительского поведения?
2. Чем отличаются кардиналистская и ординалистская теории потребительского поведения?
3. Объясните различие между предельной и совокупной полезностью. Как они связаны между собой?
4. В чем сущность закона убывающей предельной полезности? Объясните механизм его действия.
5. Сформулируйте правило максимизации полезности с точки зрения теории предельной полезности. Что означает равенство оценок предельных полезностей товаров?
6. Объясните, в чем состоит эффект замещения и эффект дохода с точки зрения теории предельной полезности.
7. Что такое потребительский излишек и как он возникает?
8. В чем состоит парадокс противоречия между предельной и общей полезностью?
9. Как в теории потребительского поведения учитывается временной аспект?
10. Каков экономический смысл теории потребительского выбора? В чем состоит задача анализа?
11. Что показывает линия бюджетного ограничения? Как она зависит от дохода и цены товаров? Чему равен наклон линии бюджетного ограничения?
12. Что такое кривая безразличия? В каких случаях кривая безразличия имеет линейную и прямоугольную формы?
13. Что представляет собой карта кривых безразличия?
14. Чему равна предельная норма замены одного товара другим?
15. Сформулируйте правило максимизации полезности с точки зрения теории потребительского выбора.
16. Какая существует взаимосвязь между теорией предельной полезности и теорией потребительского выбора?

Глава 6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ФИРМЫ

От анализа кривой спроса (поведения потребителей) переходим к анализу кривой предложения, т. е. будем анализировать поведение производителя. Мы увидим, что между теориями производства и потребления есть много общего.

Производство — основная область деятельности фирмы. От того, как работает компания, во многом зависит, добьется она успеха или нет. Эффективность ее зависит, например, от того, какой набор производственных факторов — труда, земли, капитала и др. она привлекает, чтобы произвести необходимый объем продукции. Эффективность деятельности фирмы зависит и от предпринимательских способностей руководителя, который не только не должен бояться новаторства, но еще и обладать даром предвидеть, сможет ли тот или иной новый продукт, новая технология или новый материал иметь коммерческий успех.

Теория производства изучает технологию производства на фирме, т. е. процесс, в ходе которого взаимодействие факторов производства завершается выпуском готовой продукции. Представив технологию производства в форме производственной функции и используя производственную функцию, покажем, как меняется выпуск продукции фирмы, когда изменяются производственные факторы. Но вначале раскроем содержание понятия «фирма», проанализируем, чем фирма отличается от предприятия, а также рассмотрим основные организационно-правовые формы предпринимательства.

6.1. ФИРМА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ

ПОНЯТИЯ «ПРЕДПРИЯТИЕ» И «ФИРМА»

Предприятие — это учреждение в форме фабрики, завода, фермы, магазина, шахты и т. д., которое выполняет функции по производству и распределению товаров и услуг. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом. Оно обладает правом юридического лица, производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Все эти работы осуществляются трудовым коллективом на основе использования имущества, которое составляют основные фонды и оборотные средства. К основным *источникам формирования имущества предприятия* относятся:

- 1) денежные и материальные взносы учредителей;
- 2) доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг;
- 3) доходы от ценных бумаг;
- 4) кредиты;
- 5) капиталовложения и дотации из бюджетов всех уровней;
- 6) благотворительные взносы и т. д.

Ранее мы уже отметили, что предприятие обладает правом юридического лица. Это означает, что оно имеет расчетный счет в банке; может строить свои отношения с другими предприятиями и гражданам на основе хозяйственных договоров; распоряжаться выпускаемой продукцией и прибылью, которая остается после уплаты налогов; самостоятельно выбирать системы, формы и размер оплаты труда, а также планировать текущую деятельность и определять перспективы развития.

Предприятие несет ответственность за соблюдение договорных обязательств, кредитных договоров, расчетной дисциплины, требований к качеству выпускаемой продукции и т. д. В противном случае оно уплачивает штрафы и неустойки, а также возмещает причиненные убытки (при этом оно не освобождается от выполнения своих обязательств). Предприятие, систематически не выполняющее свои обязательства, может быть объявлено банкротом. Материальная ответственность наступает также при несоблюдении требований рационального использования земли и других природных ресурсов, загрязнении окружающей среды и пр. Деятельность таких предприятий может быть приостановлена.

Чем же предприятие отличается от фирмы? *Фирма* — это организация, которая владеет предприятием и ведет на нем хозяйственную деятельность. Если фирма владеет только одним предприятием, то тогда эти понятия совпадают. Но фирма может владеть и несколькими предприятиями. Тогда возникают объединения горизонтального, вертикального типа или конгломераты. При *горизонтальном* типе объединения все предприятия, которыми владеет и управляет фирма, находятся на одной стадии производства. Например, фирмы, владеющие магазинами розничной торговли «Рамстор», «Седьмой континент», «Кодак», «Икеа» и т. д. При *вертикальном* типе объединения фирма владеет и управляет предприятиями, находящимися на различных стадиях производственного процесса. Например, крупным сталелитейным фирмам принадлежат рудники и угольные шахты, известняковые карьеры, прокатные станы, кузнечные, литейные цеха и пр. *Конгломераты* — это фирмы, владеющие предприятиями, которые оперируют в различных отраслях и рынках. Например, «Газпром» помимо основной функции через дочерние предприятия на всей территории России осуществляет деятельность в таких отраслях, как производство хлебобулочных и кондитерских изделий, меда, кружев, изготовление автомобильных шин и т. д.

В настоящее время отработана четкая система классификации фирм по целому ряду критериев: *виду хозяйственной деятельности* и *характеру операций* фирмы делятся на промышленные, торговые, транспортные, страховые, лизинговые, факторинговые, инжиниринговые и т. д.; *характеру собственности* — государственные, частные и смешанные; *принадлежности капитала* — национальные и международные и пр.

**ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ
ОБ ОСНОВНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ
ФОРМАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы. От нее зависит и правовое положение

фирмы, которое определяет формы отчетности, порядок налогообложения прибыли, порядок ликвидации и другие аспекты. Знание правового положения фирмы позволяет дать ответы на такие вопросы, как:

- кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы;
- кто будет оплачивать долги в случае банкротства;
- кто имеет право заключать контракты от имени фирмы и др.

Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в нашей стране закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации, часть первая (1994 г.) (рис. 6.1).

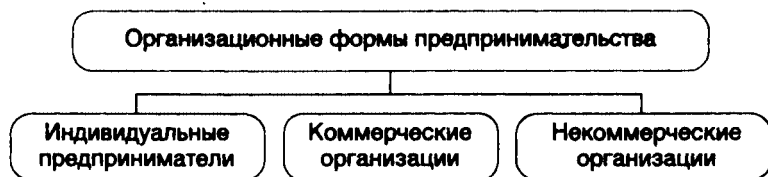


Рис. 6.1. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Российской Федерации

Индивидуальные предприниматели — это физические лица, осуществляющие различные хозяйственные операции от своего имени и несущие полную неограниченную ответственность всем своим имуществом по обязательствам фирмы. Их торговые книги обычно не доступны для третьих лиц, поэтому получить достоверную информацию, касающуюся их деятельности, не всегда возможно. Индивидуальный предприниматель занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Однако на него распространяются правила, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями. *Коммерческие организации* в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. *Некоммерческие организации* такой цели перед собой не ставят.

Коммерческие организации существуют в следующих формах (рис. 6.2).

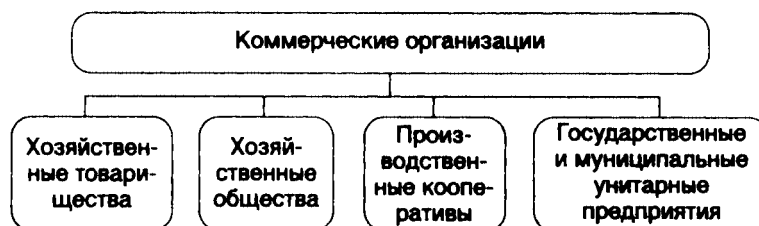


Рис. 6.2. Формы коммерческих организаций

Слово «предприятие» в Гражданском кодексе РФ употребляется только по отношению к государственным и муниципальным организациям.

Хозяйственные товарищества (объединения лиц, товарищей) в РФ могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полное товарищество — это объединение двух и более лиц, которые лично участвуют в делах товарищества и несут *полную солидарную* ответственность по его обязательствам не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. При солидарной ответственности кредитор вправе требовать исполнения долга как от всех должников совместно, так и от любого в отдельности, причем как в части долга, так и полностью. Все полные товарищи имеют право представительства при заключении сделок.

Товарищество на вере — объединение двух и более лиц, где одни — полные товарищи (или действительные члены товарищества) — несут полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества как вложенным капиталом, так и всем своим имуществом, а другие — вкладчики — только в размере своего вклада. Заключать сделки могут только действительные члены товарищества. Для создания товарищества на вере необходимо, чтобы был хотя бы один действительный член и один вкладчик.

Хозяйственные общества (объединения капиталов) в России могут создаваться в следующих формах (рис. 6.3):



Рис. 6.3. Формы хозяйственных обществ

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это объе-

ООО отвечают по обязательствам только в пределах своих вкладов. Паевое свидетельство, дающее право на получение прибыли, не является ценной бумагой, не может делиться и передаваться третьим лицам (или только с согласия других членов общества). Имущество принадлежит всем участникам общества на праве общей долевой собственности, что означает четкое определение доли каждого участника в общей собственности. ООО может создаваться одним или несколькими лицами.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается также одним или несколькими лицами и тоже является объединением капиталов учредителей. Однако, в отличие от ООО, его участники несут солидарную ответственность своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При этом кратность определяется учредительными документами общества.

Акционерное общество (АО) — это объединение капиталов путем выпуска акций. Число вкладчиков практически не ограничено. Акционеры не несут ответственности по обязательствам фирмы перед кредиторами, их имущество полностью обособлено от имущества фирмы. Они рискуют понести убытки в пределах стоимости принадлежащих им акций. Заключать сделки может один или несколько директоров, входящих в правление. Акционерное общество обязано ежегодно публиковать отчеты о своей деятельности. Основными документами финансовой отчетности являются баланс, а также счета прибылей и убытков. АО действуют в форме *закрытого акционерного общества* (ЗАО) и *открытого акционерного общества* (ОАО). В ЗАО акции распределяются только среди учредителей, в ОАО проводится открытая подписка на выпускаемые акции и осуществляется их продажа всем желающим. Высшим органом управления в АО является общее собрание акционеров. К преимуществам акционерного общества относятся возможности мобилизации крупных финансовых ресурсов, а также быстрый перелив капитала из одной отрасли в другую. Однако отделение управления от собственности часто приводит к тому, что управляющие действуют в собственных интересах, отличных от интересов акционеров.

Производственный кооператив (артель) также относится к коммерческим организациям (см. рис. 6.2). Это добровольное объединение граждан для совместной производственной и иной деятельности. Членство в производственном кооперативе основано на личном трудовом участии и объединении имущественных паевых взносов.

исленность участников кооператива должна быть не менее 5 человек. Высшим органом управления является общее собрание участников кооператива, исполнительным органом — правление и его председатель. Если число участников превышает 50 человек, то может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль над деятельностью правления. Производственный кооператив занимается производством, переработкой, сбытом промышленной, сельскохозяйственной и иных видов продукции, а также торговлей, бытовым обслуживанием и т. д.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия (см. рис. 6.2) — это коммерческие организации, имущество которых является неделимым и принадлежит им либо на праве хозяйственного ведения, либо на основе оперативного управления (федеральное казенное предприятие). Имущество находится либо в государственной, либо в муниципальной собственности. При этом предприятия отвечают по своим обязательствам всем закрепленным за ними имуществом, но не несут ответственности по обязательствам собственника их имущества. Правовое положение этих предприятий определяется как Гражданским кодексом РФ, так и законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

К *некоммерческим организациям* (см. рис. 6.1) относятся потребительские кооперативы, целью которых является совместное удовлетворение материальных потребностей их участников, общественные и религиозные организации, фонды и т. д.

Заключать договоры можно не только с головной фирмой (основным обществом), но и с ее филиалом, а также дочерним обществом. *Филиал* не имеет юридической и финансовой самостоятельности и действует от имени и по поручению основного общества или товарищества. *Дочернее хозяйственное общество* юридически самостоятельное, но находится под контролем основного хозяйственного общества или товарищества. Оно не отвечает по долгам основного общества, однако последнее несет ответственность по долгам дочернего, если убытки получены по вине основного общества. Если более 20% голосующих акций АО или более 20% уставного капитала ООО принадлежат другому обществу, то такие АО или ООО называются *зависимыми хозяйственными обществами*.

Из всех организационно-правовых форм предпринимательства в России самой популярной и действенной оказалась акционерная форма. Акционерные общества обеспечивают основную часть

производства ВВП. Сформировался сектор малого предпринимательства, идет процесс становления сектора государственных и муниципальных унитарных предприятий. Но основной задачей в развитии предпринимательства остается обеспечение взаимодействия малого и крупного бизнеса.

6.2. ПРОИЗВОДСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

В экономической теории под *производством* трактуются любая деятельность по использованию естественных ресурсов для получения материальных и нематериальных благ, т. е. под производством экономисты понимают, например, выращивание пшеницы, ее уборку, транспортировку, хранение. Сюда же относятся и услуги врача, чтение лекции преподавателем, постановка спектакля и т. д. Между материальным и нематериальным производством существует много различий, поэтому предложить единую теорию производства до сих пор никому не удалось: роль общей теории производства выполняет теория *материального производства* — процесс превращения производственных ресурсов в продукт. Методологически теория производства во многом симметрична теории потребления, однако основные категории производства имеют объективную природу, а не субъективную, как например, полезность, и могут быть измерены в определенных единицах меры (например, в штуках), а не в условных единицах — ютилях.

Фирмы в процессе производства товаров и услуг используют много различных видов затрат, или производственных факторов: труд, земля, капитал, информация и предпринимательская способность. Когда мы говорим о производстве и его факторах, то следует различать действие в краткосрочном и долгосрочном периодах. *Краткосрочным* называется период, в течение которого хотя бы один производственный фактор остается неизменным. Факторы, которые не могут изменяться в данный период, называются фиксированными производственными факторами. В краткосрочном периоде фиксированными факторами обычно являются здания и оборудование фирмы, т. е. капитал. Расширения производства можно достичь, используя больше труда и сырья (удлинение рабочего дня, например). Следовательно, колич-

го переменных факторов можно изменить в краткосрочном периоде, постоянный же (фиксированный) является заданным. **Долгосрочным** называется период, в течение которого фирма может изменить все факторы производства, т. е. и производственные мощности, расширив производственные помещения за счет строительства и реконструкции, приобретения нового оборудования и т. д. В зависимости от отрасли имеются значительные отличия краткосрочного и долгосрочного периодов: для того, чтобы расширить производственные мощности и пошивочной мастерской, достаточно один или два дня, а для того, чтобы построить новый автомобильный завод — 8—10 лет.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ КАРТА ИЗОКВАНТ

Любая фирма, приступая к производству какого-либо товара или услуги, должна получить информацию об альтернативных способах производства данной продукции. Например, открывая новый продовольственный магазин, необходимо принять решение о том, какую часть помещения отвести под витрины, где поставить кассовые аппараты, сколько должно быть витрин-холодильников, как часто завозить продукты в магазин и т. д. Все фирмы стремятся быть эффективными производителями. Для достижения этой цели они должны использовать такие методы производства, которые являются эффективными как с технологической, так и с экономической точек зрения. Способ *A* считается **технологически эффективным** по сравнению со способом *B*, если он предполагает использование хотя бы одного ресурса в меньшем, а всех остальных не в большем количестве, чем способ *B*. Способ *B* считается технологически неэффективным по сравнению со способом *A*. Если же способ *A* предполагает использование одних ресурсов в большем объеме, а других — в меньшем, чем способ *B*, то эти способы несравнимы по их технологической эффективности; оба они рассматриваются как технологически эффективные (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Выбор технологически эффективного способа производства

Способы производства	Труд	Земля	Капитал
A	10	5	14
B	20	3	14
C	10	5	25

Способ *C* является технологически неэффективным, так как использует больше капитала, чем способ *A*. Способы *A* и *B* являются технологически эффективными: при способе *A* используется больше земли, но меньше труда, чем при способе *B*, т. е. они несравнимы. После того, как фирма выбрала технологически эффективные способы производства (*A* и *B*), она должна выбрать **экономически эффективный** способ, который минимизирует стоимость факторов, используемых в производстве. То есть фирма должна выбрать наиболее дешевый способ производства. Это уже зависит от соотношения цен на ресурсы. Если труд оценивается очень дорого, то экономически эффективным будет способ *A*, если высока стоимость земли – то способ *B*. Все технологически эффективные способы производства, доступные для данной фирмы, обобщаются производственной функцией фирмы. **Производственная функция** указывает максимальный объем выпуска продукции (Q), который может произвести фирма при любом заданном наборе факторов производства. В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция вида $Q = f(L, K)$, характеризующая зависимость между максимально возможным объемом выпуска (Q) и количеством используемых ресурсов (труда и капитала). Два фактора производства берутся потому, что удельный расход сырья и материалов слабо зависит от объема выпуска, а также для удобства графического отображения. Графически каждый способ производства может быть представлен точкой на кривой, которая называется **изоквантой**. **Изокванта** –

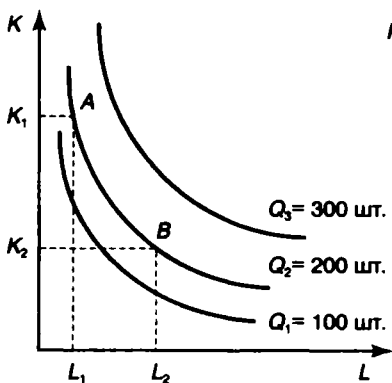


Рис. 6.4. Карта изоквант

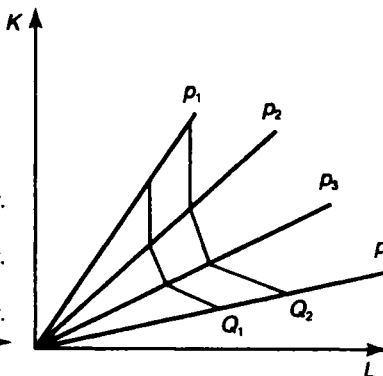
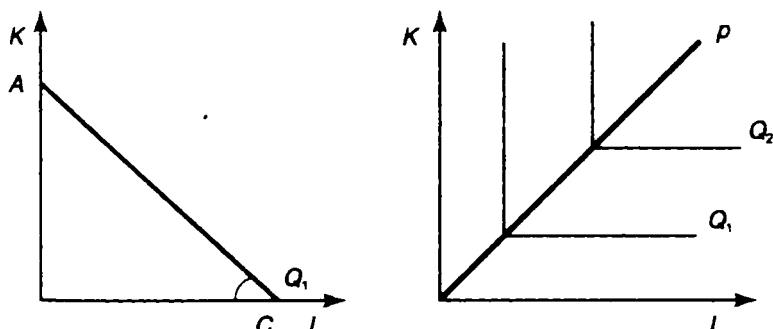


Рис. 6.5. Ломаная изокванта

то линия, на которой расположены все сочетания производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска (подобно тому, как в теории потребления кривая безразличия характеризует один и тот же уровень полезности). Но в отличие от кривых безразличия каждая изокванта характеризует количественно определенный объем выпуска продукции (рис. 6.4). Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Для выпуска 200 единиц продукции нам необходимо иметь либо K_1 единиц капитала и L_1 единиц труда (точка A), либо K_2 единиц капитала и L_2 единиц труда (точка B), либо любое другое сочетание факторов производства на изокванте Q_2 . Совокупность изоквант называется **картой изоквант**. Изокванты могут иметь различную конфигурацию. Производственники считают наиболее реалистичной **ломаную** изокванту, которая предполагает лишь несколько методов производства (p) (рис. 6.5).

Однако экономическая теория обычно оперирует гладкими изоквантами (см. рис. 6.4), так как их можно рассматривать как некоторое изменение ломаной (если увеличить число методов производства, будет множество точек излома, и тогда ломаную изокванту можно представить в виде гладкой). Для идеально взаимозаменяемых факторов производства используется **линейная** изокванта (рис. 6.6). Она показывает, что объем выпуска, равный Q_1 , может быть получен с помощью либо только капитала (точка A), либо только труда (точка C), либо с использованием обоих факторов (любая другая точка на изокванте).



Например, на дорогах может быть установлена аппаратура автоматического контроля скорости движения автомобилей, которая фиксирует превышение скорости, номер машины и т. д., либо эту функции могут выполнять сотрудники ГИБДД. В случае жесткой дополняемости ресурсов замещение одного фактора другим невозможно, т. е. объем производства может быть осуществлен только тогда, когда труд и капитал используются в определенной пропорции. В этом случае изокванты имеют форму прямого угла — *прямоугольная изокванта* (рис. 6.7).

Например, при обслуживании такси нужен один водитель и одна машина. Производительность не увеличится, если будут использоваться два водителя и одна машина, так как имеется только один способ производства (p). Такие изокванты иногда называют изоквантами леонтьевского типа, по имени американского экономиста русского происхождения В. Леонтьева. Именно он положил этот тип изокванты в основу разработанного им метода «Затраты — выпуск», за который получил Нобелевскую премию по экономике.

Задача руководителя фирмы — выбрать на изокванте такой набор производственных факторов, при использовании которого минимизируются издержки и максимизируется прибыль.

6.3. ПРОИЗВОДСТВО В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

СОВОКУПНЫЙ, СРЕДНИЙ И ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТЫ

Здесь мы рассмотрим производство в краткосрочном периоде, т. е. будем оперировать краткосрочной производственной функцией, когда капитал является фиксированным производственным фактором, а труд — фактором переменным. Представим, например, швейную мастерскую, где имеется постоянное количество оборудования, но меняется количество рабочих. Необходимо принять решение, сколько людей нанять и сколько одежды сшить. Для этого нужно знать, как растет объем готовой продукции по мере увеличения переменного ресурса — труда (L). Для этого мы вводим понятие *совокупного продукта* (TP — *total product*), т. е. размер выпуска. Кривая совокупного продукта (TP) показывает зависимость между затратами переменного фактора

например, труда) и итоговым объемом произведенной продукции. Тогда объем трудозатрат равен нулю, совокупный продукт (TP) тоже равен нулю (рис. 6.8). Но если, например, удобрения использовать в качестве переменного ресурса, то урожай может быть получен и без внесения удобрений. В таком случае кривая совокупного продукта начинается выше начала координат. При увеличении трудозатрат совокупный продукт растет и достигает максимума в точке A , а дальше начинает снижаться. До точки A использование каждого дополнительного рабочего увеличивало производительность оборудования, после точки A дополнительные затраты труда становятся «антиэффективными». Дальнейшее движение не является эффективным ни с технологической, ни с экономической точки зрения, и производство здесь не является частью производственной функции. Поэтому движение за точку максимального выпуска продукции мы обозначили пунктирной линией: предприниматель не будет увеличивать количество труда больше, чем L_1 .

Дополнительный объем продукции, получаемый при увеличении переменного фактора на одну единицу, называется **предельным продуктом** переменного фактора производства (MP — *marginal product*). Он определяется как частная производная совокупного продукта по данному ресурсу. Предельный продукт труда — это разница между совокупным продуктом, произведенным последующим рабочим и предыдущим. Предельный продукт в какой-либо точке на кривой совокупного продукта равен углу наклона кривой совокупного продукта в этой точке, т. е. углу наклона

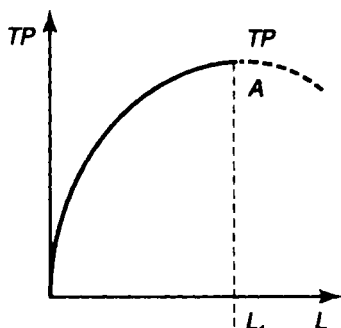
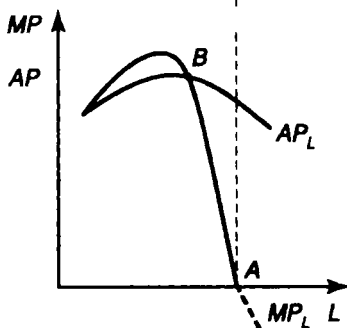


Рис. 6.8. Совокупный продукт

Рис. 6.9. Предельный (MP_L) и средний (AP_L) продукты труда

касательной, проведенной через данную точку. Динамика предельного продукта, например, труда, проходит следующие важные стадии (рис. 6.9):

- на первой стадии при низких объемах затрат труда предельный продукт положителен и возрастает, следовательно, дополнительный работник добавляет к совокупному продукту больше, чем предыдущий;
- на второй стадии предельный продукт все еще положителен, но убывает, каждый дополнительный работник добавляет к совокупному продукту меньше, чем предыдущий.

В точке A предельный продукт равен нулю (это соответствует максимальному объему выпуска). И ниже точки A предельный продукт становится отрицательным. С этого момента происходит снижение совокупного продукта. Эффективность исключает возможность отрицательного предельного продукта, поэтому эту часть кривой мы также обозначили пунктирной линией. Объем выпуска продукции, приходящийся на единицу используемого фактора, называется **средним продуктом** этого фактора (AP — *average product*), т. е. это частное от деления совокупного продукта на количество переменного ресурса:

$$MP_L = \frac{TP}{L}, \text{ а } AP_K = \frac{TP}{K},$$

где AP_L и AP_K — средние продукты труда и капитала соответственно; TP — совокупный продукт; L и K — количество труда и капитала.

Средний продукт в какой-либо точке на кривой совокупного продукта измеряется наклоном линии (тангенсом угла), идущей из начала координат к этой точке. Средний продукт труда (AP_L) часто называют *производительностью труда*. Чем выше средний продукт труда, тем больше продукции получает фирма на единицу использованного труда. Производительность труда зависит от количества применяемого труда, напряженности работы (интенсивности труда), используемых в производстве постоянных факторов и т. д. Кривые среднего и предельного продукта тесно связаны (см. рис. 6.9). В точке пересечения кривых AP_L и MP_L величина среднего продукта максимальна (точка B). Там, где предельный продукт больше среднего, средний продукт возрастает. Там, где предельный продукт меньше среднего, кривая среднего продукта является убывающей.

**ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ
ОТДАЧИ**

Тенденция снижения предельного продукта переменного ресурса получила название *закона убывающей производительности факторов производства*, или *закона убывающей отдачи*:

по мере увеличения какого-то производственного фактора при условии, что все остальные факторы остаются неизменными, предельный продукт будет убывать, начиная с определенного момента. Представим мастерскую, где имеется определенное количество станков (например, 10). Вначале здесь работали 3 работника, т. е. 7 станков простаивали. Производство было бы неэффективным, так как наблюдался бы избыток капитала над трудом. По мере увеличения работников до 10 предельный продукт возрастает. Однако при дальнейшем увеличении работников до 11, 12...15 человек будет наблюдаться избыток труда над капиталом, работникам придется стоять в очереди, чтобы поработать на станке. Предельный продукт труда будет уменьшаться. В конце концов, если в мастерской будет работать 100 работников, то производство вообще может остановиться (рабочие просто будут мешать друг другу). Закон убывающей производительности факторов производства основан на предположении, что все единицы переменных факторов качественно однородны, т. е. все работники имеют одинаковую квалификацию, специализацию, обладают одинаковыми трудовыми навыками. Закон убывающей отдачи применим только к определенной технологии производства. При каких-то технологических усовершенствованиях кривая совокупного продукта может сдвинуться вверх, что маскирует действие закона убывающей отдачи.

6.4. ПРОИЗВОДСТВО В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Далее мы будем рассматривать производство в долгосрочном периоде, т. е. оперировать долгосрочной производственной функцией, когда оба фактора (труд и капитал) являются переменными.

**ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАМЕНЫ**

Мы знаем, что производственная функция фирмы может быть представлена картой изоквант. Угол наклона каждой изокванты характери-

зует предельную норму технологического замещения (*MRTS*) одного ресурса другим (точно так же, как наклон кривой безразличия в теории потребления характеризует предельную норму замены одного блага другим). **Предельная норма технологического замещения** капитала трудом — это величина, на которую может быть сокращен капитал при использовании одной дополнительной единицы труда при одном и том же объеме выпуска (в теории потребления при одном и том же уровне полезности):

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L},$$

где *MRTS* — предельная норма технологической замены капитала трудом; ΔK — сокращение капитала; ΔL — увеличение труда (количества работников).

Так же, как и предельная норма замены в теории потребления, *MRTS* является положительной величиной, поэтому в формуле стоит знак «минус». По мере движения вниз вдоль изокванты предельная норма технологической замены уменьшается. Чем больше капитала замещается трудом, тем значительно падает производительность труда: на долю каждого работника приходится меньшее количество продукции. Чем больше труда замещается капиталом, тем стремительнее снижается его отдача: все меньше продукции приходится на единицу используемого капитала. Предельная норма технологического замещения тесно связана с предельными продуктами труда и капитала:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = -\frac{\Delta K}{\Delta L},$$

где MP_L — предельный продукт труда; MP_K — предельный продукт капитала; $\Delta K/\Delta L$ — предельная норма технологической замены капитала трудом.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

В долгосрочном периоде мы можем изменить количество всех видов ресурсов. Когда они увеличиваются, то масштабы производства тоже увеличиваются. Под **масштабом производства** понимается размер фирмы, характеризуемый объемом выпуска. Для анализа масштаба производства в экономической теории используется понятие «**отдача от масштаба**», или **эффект масштаба производства**, т. е. необходимо определить, как изменится выпуск продукции фирмы, если возрастают пропорционально

используемые производственные факторы. Если увеличить объемы применяемых ресурсов в n раз, а выпуск продукции увеличится также в n раз, то будет наблюдаться *постоянная отдача от масштаба*. Например, при увеличении используемых ресурсов в 2 раза (и труда, и капитала), объем выпуска тоже увеличится в 2 раза. В этом случае масштаб деятельности фирмы не влияет на производительность используемых факторов. Примером может служить крупное турагентство, которое имеет такие же издержки на одного клиента, что и небольшое. Если выпуск продукции увеличивается больше, чем в n раз, то имеет место *возрастающая отдача от масштаба*. Например, при удвоении используемых факторов производства выпуск продукции увеличивается более чем в 2 раза. Примером может служить автомобильный сборочный конвейер. В случае положительного эффекта масштаба экономически выгодно иметь одну крупную фирму, производящую продукцию с меньшими затратами на одну единицу, чем несколько мелких фирм, где затраты на одну единицу больше. Причины возникновения положительного эффекта от масштаба являются:

- *неделимость производства*, т. е. какой бы маленькой не была фирма, для нормального функционирования ей необходимы помещение (офис) с соответствующим набором оргтехники (телефон, факс, ксерокс), бухгалтер. По мере увеличения масштабов деятельности фирмы до определенных пределов ей не нужен дополнительный номер телефона, второй бухгалтер и т. д.;
- *специализация производства* — сосредоточение каждого работника на выполнении какой-либо операции. Тогда производство ведется более эффективно;
- существование *технологической экономики* до определенных пределов.

Если выпуск продукции увеличивается менее чем в n раз, то имеет место *убывающая отдача от масштаба*: для увеличения объема выпуска в 2 раза необходимо увеличить ресурсы более чем в 2 раза. Основная причина существования отрицательного эффекта масштаба заключается в том, что по мере роста фирмы управление ею становится все более трудным делом, так как растут управленческие расходы: владелец фирмы, генеральный директор, вице-президенты, управляющие среднего уровня, работу которых также нужно контролировать. Стиль управления компанией становится все больше бюрократическим, координация различных подразделений усложняется, т. е. при относительно высоких объемах выпуска продукции характерен отрицательный эффект масштаба.

В данной главе рассмотрена теория производства и фирмы. Теперь мы знаем, чем отличается предприятие от фирмы, какие права и обязанности имеют предприятия. На основе Гражданского кодекса РФ нами были рассмотрены основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Также мы определились с понятиями совокупного, среднего и предельного продуктов, предельной нормы технологической замены (связав ее с предельными продуктами труда и капитала). Мы выявили сущность закона убывающей отдачи и определили, как меняется выпуск продукции фирмы в долгосрочном периоде, когда пропорционально изменяются производственные факторы.

Вопросы для повторения

1. Что такое предприятие и чем оно отличается от фирмы?
2. Назовите основные источники формирования имущества предприятия.
3. Что означает «право юридического лица»?
4. Чем отличаются горизонтальный и вертикальный типы объединения предприятий от конгломератов?
5. Какие организационно-правовые формы предпринимательства в России вы знаете?
6. Что понимается под производством в экономической теории?
7. Чем отличается краткосрочный период от долгосрочного?
8. Как выбрать технологически и экономически эффективные способы производства?
9. Что такое изокванта и карта изоквант? Какие формы может иметь изокванта?
10. Что означают совокупный, средний и предельный продукты? Как графически можно показать их взаимосвязь?
11. В чем сущность закона убывающей отдачи? На каких предположениях он основан?
12. Что такое предельная норма технологического замещения одного ресурса другим? Как она связана с предельным продуктом труда и капитала?
13. Для чего используется понятие отдачи от масштаба? Что такое положительный, отрицательный и постоянный эффект масштаба производства?
14. Какую аналогию вы можете провести между теорией производства и теорией потребительского поведения?

Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

Рассмотрев теорию производства, мы выяснили, как объем производства связан с используемыми производственными факторами. Мы уже знаем, что один и тот же объем выпуска продукции может быть произведен при различном сочетании факторов производства. Теперь же нам необходимо выяснить, как определяется оптимальное сочетание факторов производства (при минимальных издержках фирмы). Для этого мы должны узнать, что же представляют собой экономические издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах, и чем они отличаются от бухгалтерских издержек. Рассматривая теорию издержек, мы будем исходить из аксиомы об ограниченности и редкости ресурсов и необходимости их эффективного использования для удовлетворения потребностей людей.

7.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ И ИХ ОТЛИЧИЕ ОТ БУХГАЛТЕРСКИХ

БУХГАЛТЕРСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ

Издержками производства называются затраты на приобретение вводимых факторов производства. Издержки производства могут быть представлены двумя способами.

ранее произведенные и невозместимые расходы. Невозвратные издержки не входят в экономические издержки фирмы. Это может быть стоимость специального оборудования, изготовленного по заказу фирмы, и применяемое только ею в связи со спецификой производственной деятельности, а так как это оборудование не имеет альтернативного применения, экономические издержки равны нулю.

ТЕОРИЯ ИЗДЕРЖЕК К. МАРКСА

Издержки производства изучались многими экономистами. К. Маркс в «Капитале» рассматривал издержки с позиций трудовой теории стоимости. В теории издержек он выделял издержки производства и издержки обращения. Под **издержками производства** понимались затраты на заработную плату, сырье, материалы, энергию, амортизацию и т. д., т. е. те, которые входят в стоимость товара. Эти издержки показывают, во что обходится предприятию производство благ и услуг. По своему экономическому содержанию они представляют себестоимость товара. **Издержки обращения** связаны с процессом реализации товаров. Марксисты различали два вида издержек обращения: дополнительные и чистые. **Дополнительные издержки** — это издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Дополнительные издержки близки к издержкам производства, входят в стоимость товара и увеличивают ее. **Чистые издержки** — это издержки, связанные непосредственно с торговлей, например, заработная плата продавцов. В соответствии с марксистской теорией они не увеличивают стоимость товара, а возмещаются после его продажи из прибыли, созданной в процессе производства. С помощью этих категорий К. Маркс стремился всесторонне рассмотреть природу капитала и источники возникновения новой (прибавочной) стоимости.

Теория К. Маркса имела большую ценность, так как впервые можно было учесть все затраты. Но в XX в. произошли изменения, связанные, например, с необходимостью учитывать эффект экономии в масштабах производства, когда стало нужно определять изменения издержек в зависимости от количества произведенной продукции. Изменился и сам рынок. Так, чистые издержки, о которых говорил К. Маркс, стали необходимыми для создания товара, т. е., по сути стали издержками производства. Например, это маркетинговые исследования, в том числе затраты на рекламу. Эти обстоятельства учитывают современные концепции издержек, рассмотренные в работах А. Маршалла, Д.С. Милля, Д. Робинсон и других экономистов.

Первый способ — издержки в виде стоимости израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Этот подход часто называют бухгалтерским. *Бухгалтерские издержки* определяются только *внешними*, или *явными*, издержками фирмы. Это плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы т. е. это плата за сырье и материалы, энергию и топливо, транспортные услуги, заработная плата, процент по заемным средствам и т. д.

Второй способ — издержки в виде стоимости других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов применения производственных ресурсов (издержки упущенных возможностей). Такие издержки называются *экономическими*, или *вмененными*, а данный подход к рассмотрению издержек — *экономическим*. Концепция альтернативных издержек была предложена в 80-х гг. XIX в. австрийским экономистом Ф. Визером, учеником и последователем К. Менгера, и развита в 90-х гг. США. В России эту концепцию под названием «затраты обратной связи» разработал В.В. Новожилов в работе «Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании». В отечественной литературе 60-х — 80-х гг. XX столетия вмененные издержки экономике называли «полными приведенными затратами». Экономические издержки возникают из возможности выбора между различными экономическими решениями, т. е. мы видим, что фирмы, как и общество в целом, сталкиваются с проблемой выбора. В экономические, или вмененные, издержки включаются как внешние (явные или бухгалтерские, издержки), так и *внутренние*, или *неявные*, издержки. Внутренние издержки определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности владельцев фирмы. Они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельным используемым ресурс при наиболее оптимальном варианте. Например, используя свое собственное помещение под магазин, человек жертвует ежемесячным рентным доходом, который он мог бы получать, сдавая помещение в аренду. Используя на своем предприятии собственный труд, человек жертвует заработной платой, которую он мог бы получать за такую же работу по найму. А, используя свои деньги в собственном предприятии, человек жертвует процентом, который он мог бы получить, положив эти деньги в банк. Элементом внутренних издержек является *нормальная прибыль* — это минимальная плата, необходимая для того, чтобы удержать предпринимательский талант в рамках данного предприятия. Она появляется в том случае

общая выручка равна экономическим издержкам. Если же выручка превышает экономические издержки, то появляется **экономическая прибыль** — доход, полученный сверх нормальной прибыли. Экономическая прибыль связана с риском и обладанием монопольной властью. В повседневной жизни под прибылью понимается разность между общей выручкой и бухгалтерскими издержками. Экономисты называют такую прибыль **бухгалтерской прибылью**. Именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием эффективности использования имеющихся у предприятия ресурсов. У каждого из этих подходов к рассмотрению издержек имеется своя область применения. При принятии управленческих решений используется экономический подход, а в целях ведения учета на предприятии и для налогообложения — бухгалтерский. Бухгалтер оценивает эффективность деятельности фирмы в прошлом; его, как правило, интересует ее финансовый баланс. Руководитель, применяющий экономический подход, интересуется прежде всего перспективами фирмы; он думает о предстоящих издержках и о том, как их снизить и тем самым повысить рентабельность производства.

Рассмотрим различие между бухгалтерскими и экономическими издержками, а также между экономической и бухгалтерской прибылью на следующем примере. Допустим, предприниматель располагает наличными деньгами в размере 1 млн руб. (банковский процент — 20%). Используя деньги полностью в производстве (покупая оборудование, сырье, материалы, рабочую силу и т. д.), производит какой-либо товар. Из отчетов на конец года следует, что он произвел и продал продукции на сумму 1 млн 100 тыс. руб. В этом случае бухгалтерские издержки равны 1 млн руб., бухгалтерская прибыль — 100 тыс. руб. (разница между выручкой и бухгалтерскими издержками). Экономические издержки составляют 1 млн 200 тыс. руб. (если бы предприниматель положил свои деньги в банк под 20% годовых, то в конце года получил бы 1 млн 200 тыс. руб.). Экономическая прибыль его отрицательна и равна -100 тыс. руб. (разница между выручкой и экономическими издержками). Это означает, что, делая свой выбор в пользу производства, предприниматель отказался от альтернативного использования своих денежных средств. И в результате он потерял возможность заработать еще 100 тыс. руб.

В экономической теории различают еще один вид издержек, которые всегда на виду, но их игнорируют, принимая экономические решения. Это **невозвратные издержки**. Они представляют собой

В теории издержек, так же, как и в теории производства, различают краткосрочные и долгосрочные периоды деятельности фирмы.

7.2. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Мы уже знаем, что в краткосрочном периоде хотя бы один фактор производства остается неизменным, и обычно это капитал. Поэтому краткосрочный период часто называют периодом фиксированных мощностей. В краткосрочном периоде издержки делятся на постоянные и переменные. **Постоянные издержки** (FC — *fixed cost*) — это издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. Они являются обязательными и существуют, если даже фирма ничего не производит — это затраты на содержание зданий, сооружений, оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата, заработная плата охраны, страховые платежи и т. д. К постоянным издержкам обычно относят и неявные, т. е. внутренние издержки фирмы. **Переменные издержки** (VC — *variable cost*) — это издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема выпуска (затраты на сырье и материалы, заработную плату рабочих, энергию, топливо и т. д.). Различие между постоянными и переменными издержками имеет большое значение для каждого предпринимателя. Так, постоянные издержки находятся вне контроля администрации фирмы, они являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объема выпускаемой продукции. Переменными издержками предприниматель может управлять.

Сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые, или совокупные, издержки** (TC — *total cost*) — это денежные расходы на производство определенного объема продукции. Представим кривые постоянных, переменных и валовых издержек на графике (рис. 7.1). Постоянные издержки (FC) равны площади, ограниченной осью абсцисс и линией FC . Переменные издержки (VC) равны площади, ограниченной снизу линией FC , а сверху — кривой TC . Или же они равны площади, ограниченной снизу осью абсцисс, а сверху — кривой переменных издержек. Валовые издержки (TC) равны площади, ограниченной кривой TC и осью абсцисс.

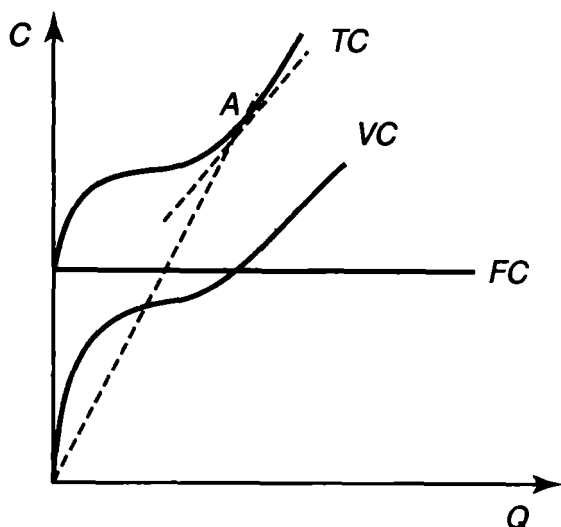


Рис. 7.1. Постоянные (FC), переменные (VC) и валовые (TC) издержки

Для предприятия важны не только общие расходы, но и **средние издержки** (AC — *average cost*) — это издержки в расчете на единицу выпускаемой продукции, т. е. $AC = TC/Q$. Именно средние издержки используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается на единицу продукции. Также различают **средние постоянные издержки** (AFC) — постоянные издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции, и **средние переменные издержки** (AVC) — переменные издержки в расчете на единицу продукции, т. е. $AFC = FC/Q$, а $AVC = AC/Q$. Величина средних издержек и средних переменных издержек определяется тангенсом наклона луча, проведенного из начала координат до точек на кривых TC и VC , соответствующих определенному объему производства. На рис. 7.1 средние издержки в точке A равны тангенсу наклона луча, проведенного из начала координат к этой точке. Теперь рассмотрим кривые средних издержек на графике (рис. 7.2). Так как постоянные издержки не меняются, то при увеличении объема выпуска продукции средние постоянные издержки (AFC) снижаются, т. е. сумма постоянных издержек распределяется на большее количество продукции, и величина их стремится к нулю. Кривые средних издержек (AC) и средних переменных издержек (AVC) сначала падают, достигают минимума, а затем начинают расти согласно закону убывающей отдачи.

Теперь введем еще одно понятие, очень важное в теории издержек — *предельные издержки* (*MC* — *marginal cost*). Это дополнительные издержки, связанные с производством еще одной дополнительной единицы продукции. Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска на одну единицу, т. е. $MC = \Delta TC / \Delta Q$, или $MC = \Delta VC / \Delta Q$ (так как постоянные издержки остаются неизменными, то изменение валовых издержек будет происходить за счет изменения переменных издержек). На кривой валовых издержек (см. рис. 7.1) предельные издержки в какой-либо точке (например, точке *A*) равны тангенсу наклона касательной, проведенной к этой точке. Кривая предельных издержек пересекает кривые средних и средних переменных издержек в точках, где эти кривые достигают минимума (см. рис. 7.2), т. е. *средние издержки достигают минимума при таком объеме производства, при котором они равны предельным*. Когда предельные издержки

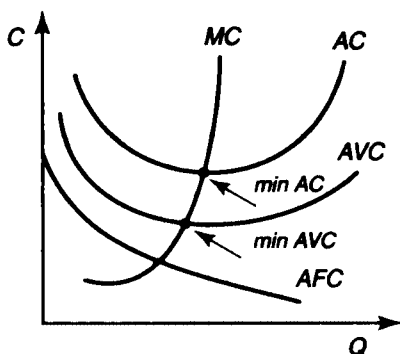
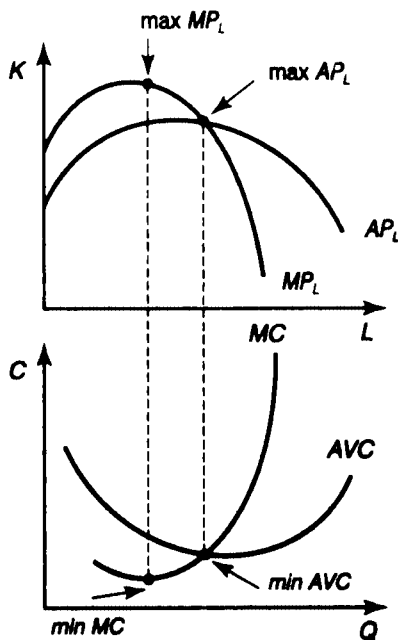


Рис. 7.2. Кривые средних постоянных (*AFC*), средних переменных (*AVC*), средних (*AC*) и предельных (*MC*) издержек

Рис. 7.3. Взаимосвязь средних переменных издержек (*AVC*) и средним продуктом труда (*AP_L*), а также предельных издержек (*MC*) и предельного продукта труда (*MP_L*)



ниже средних, кривая средних издержек убывает, так как к сумме валовых или переменных издержек добавляется величина, меньше средней. Когда предельные издержки выше средних, кривые средних издержек возрастают, поскольку к сумме валовых или переменных издержек добавляется величина, больше средней.

Следует заметить, что между средними переменными издержками (AVC) и средним продуктом труда (AP_L), а также между предельными издержками (MC) и предельным продуктом труда (MP_L) существует обратная зависимость, порождаемая действием закона убывающей отдачи. Поэтому кривая средних переменных издержек представляет собой зеркальное отражение кривой среднего продукта труда, а кривая предельных издержек — кривой предельного продукта труда (рис. 7.3).

7.3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Напомним, что в долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, т. е. это период меняющихся мощностей.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ВАЛОВЫЕ, СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Если в краткосрочном периоде фактором, определяющим конфигурацию кривых валовых и средних издержек

является закон убывающей отдачи, то в долгосрочном периоде этим фактором является характер отдачи от масштаба. Исходя из того, что в долгосрочном периоде нет постоянных издержек, то кривая долгосрочных издержек (LTC — *long-run total cost*) всегда исходит из начала координат.

Из теории производства нам известно, что во многих производствах возрастающая отдача от масштаба сменяется при достижении определенного объема выпуска продукции убывающей отдачей. Поэтому конфигурация кривой долгосрочных издержек тоже изменится: до определенного уровня объема производства она будет выпукла вверх, а сверх этого объема выпуска — выпукла вниз (рис. 7.4). Причем кривая долгосрочных издержек (LTC) является огибающей для бесконечно большого количества кривых краткосрочных валовых издержек (STC) (рис. 7.5). Кривая краткосрочных валовых издержек лежит выше кривой долгосрочных издержек при любом объеме

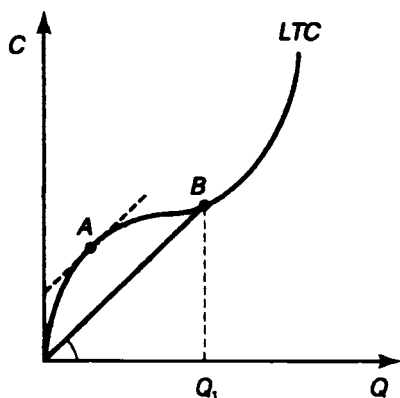


Рис. 7.4. Кривая долгосрочных издержек (LTC)

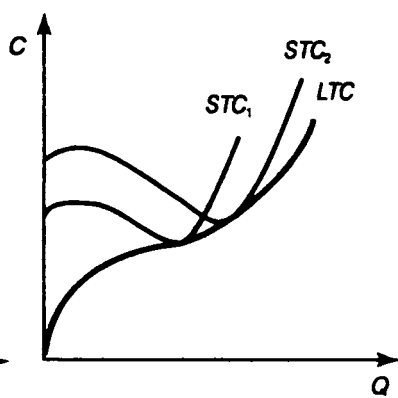


Рис. 7.5. Взаимосвязь долгосрочных (LTC) и краткосрочных (STC) валовых издержек

выпуска, за исключением того объема производства, где эти кривые соприкасаются. В долгосрочном периоде также выделяют предельные и средние издержки. **Долгосрочные средние издержки (LAC)** — это долгосрочные издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции, т. е. $LAC = LTC/Q$. На графике долгосрочных издержек (см. рис. 7.4) долгосрочные средние издержки в какой-либо точке (например, точке B при объеме выпуска Q_1) определяются тангенсом наклона луча, проведенного из начала координат к этой точке. **Долгосрочные предельные издержки** — это дополнительные издержки, связанные с выпуском одной дополнительной единицы продукции в долгосрочном периоде, $LMC = \Delta LTC/\Delta Q$. На кривой долгосрочных издержек (см. рис. 7.4) долгосрочные предельные издержки определяются тангенсом наклона касательной, проведенной к какой-либо точке (например, точке A), соответствующей определенному объему выпуска продукции. Так же, как и в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде *средние издержки достигают минимума при таком объеме производства, когда они равны предельным* (рис. 7.6). Когда долгосрочные предельные издержки меньше средних, кривая долгосрочных средних издержек убывает, поскольку к сумме общих издержек добавляется величина, меньше средней. Когда долгосрочные предельные издержки больше средних, кривая долгосрочных средних

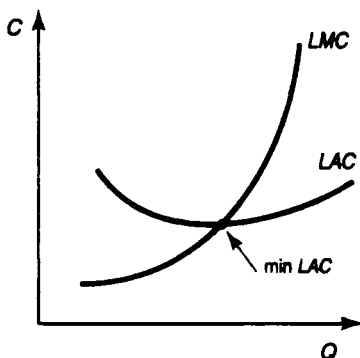


Рис. 7.6. Долгосрочные средние (LAC) и долгосрочные предельные (LMC) издержки

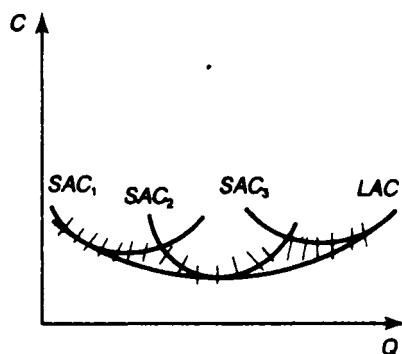


Рис. 7.7. Взаимосвязь краткосрочных и долгосрочных средних издержек

издержек возрастает, так как к сумме общих издержек добавляется величина, больше средней. Кривые долгосрочных и краткосрочных средних издержек также находятся в определенных соотношениях. Предприятие всегда функционирует в условиях короткого периода, но планирует свою деятельность на длительный период. Допустим, фирма рассматривает три альтернативных варианта размеров предприятия: маленькое, среднее и крупное. Покажем соответствующие им кривые краткосрочных средних издержек (SAC) на графике (рис. 7.7). Кривая долгосрочных средних издержек в этом случае будет представлять заштрихованные выпуклые части кривых краткосрочных средних издержек. При множестве вариантов развития предприятия кривая долгосрочных средних издержек (LAC) является плавной огибающей кривых краткосрочных средних издержек. Кривая LAC , так же, как и SAC , имеет U-образную форму, что связано с отдачей от масштаба: при положительной отдаче она убывает, а при отрицательной — возрастает.

**ВЫБОР ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА,
МИНИМИЗИРУЮЩИХ ИЗДЕРЖКИ,
ИЛИ УСЛОВИЕ МИНИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК**

Теперь нам необходимо решить вопрос, с которым сталкиваются все руководители фирмы: какое сочетание факторов производства выбрать, чтобы достичь определенного объема производства с минимальными издержками?

Возьмем два переменных фактора: труд (L) и капитал (K). Цена труда (P_L) равна ставке заработной платы, а цена капитала (P_K) — арендной плате. Допустим, что труд и капитал приобретаются на конкурентной основе, поэтому цена труда и капитала — величины постоянные. Определение оптимального сочетания факторов производства аналогично выбору потребителя, максимизирующего полезность. Роль кривой безразличия в теории производства (см. гл. 6) выполняет изокванта, т. е. линия, показывающая все сочетания производственных факторов (труда и капитала), использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции. Роль же бюджетной линии выполняет **изокоста** — линия, показывающая все сочетания факторов производства (труда и капитала) с равными валовыми издержками, т. е. на изокосте все сочетания труда и капитала имеют одинаковую стоимость.

Как же выглядит изокоста? Валовые издержки на производство определенного вида продукции можно рассчитать как сумму затрат на оплату труда и арендуемый капитал по формуле:

$$TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K,$$

где TC — совокупные издержки; P_L — цена труда, или заработная плата; L — количество работников; P_K — цена капитала; K — количество используемого капитала.

Отсюда выразим, чему равен капитал:

$$K = \frac{TC}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} \times L.$$

Мы видим, что это уравнение прямой линии с отрицательным угловым коэффициентом — P_L/P_K , т. е. $\text{tg } \alpha = P_L/P_K$, что говорит об отрицательном наклоне прямой (в теории потребления это — наклон линии бюджетного ограничения, равный отношению цены товара X к цене товара Y). Точка пересечения изокосты с осью ординат — TC/P_K , а с осью абсцисс — TC/P_L (рис. 7.8).

Допустим, фирма хочет достичь объема выпуска Q_0 и потратить на приобретение факторов производства величину, которую показывает изокоста c (рис. 7.9). Ни одно сочетание факторов производства при валовых издержках c не позволяет произвести Q_0 единиц продукции. Выпуск единиц продукции Q_0 может быть осуществим при затратах c_2 , когда изокоста c_2 пересекает изокванту Q_0 . Здесь желаемый

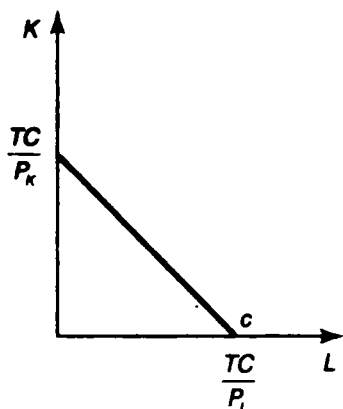


Рис. 7.8. Изокоста

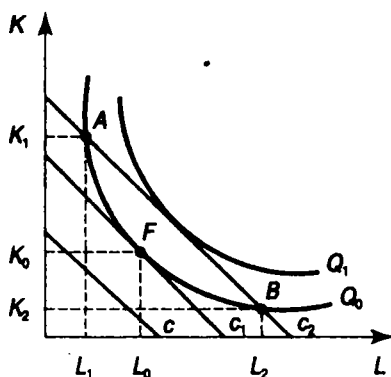


Рис. 7.9. Выбор факторов производства, минимизирующих издержки

выпуск продукции может быть достигнут при использовании K_1 капитала и L_1 единиц труда (точка A), либо K_2 единиц капитала и L_2 единиц труда (точка B). Если мы будем двигаться вниз по изокосте c_2 , то увидим, что имея те же затраты, можно произвести больше единиц продукции, например, Q_1 . Следовательно, точки A и B не являются оптимальными. Оптимальной будет точка, где самая нижняя изокоста допускает объем выпуска продукции Q_0 . Это будет точка касания изокванты Q_0 и изокосты c_1 (точка F), которая определяет набор факторов производства (K_0 и L_0), минимизирующих издержки. В этой точке углы наклона изокванты и изокосты равны. Из гл. 6 мы помним, что наклон изокванты показывает предельная норма технологического замещения ($MRTS = -\Delta K/\Delta L = MP_L/MP_K$), а угол наклона изокосты — отношение цены труда к цене капитала ($\text{tg } \alpha = P_L/P_K$). Следовательно, когда фирма минимизирует издержки, то:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}, \text{ или } \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}.$$

Таким образом, оптимальным является такое сочетание труда и капитала, когда отношение предельного продукта труда к цене труда равно отношению предельного продукта капитала к цене капитала. Или когда последний рубль, израсходованный на труд, дает тот же прирост выпуска продукции, что и последний рубль, израсходован-

ный на капитал. При оптимальном сочетании факторов производства любое изменение комбинации применяемых ресурсов не улучшит положения предприятия.

7.4. ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ

Снижение издержек является одним из важнейших направлений обеспечения конкурентоспособности предприятий. Экономисты предлагают следующие пути снижения издержек фирмы.

1. На каждом предприятии должен проводиться профессиональный анализ издержек, включая определение их структуры и степень необходимости. Все лишние затраты следует ликвидировать, а нужные издержки сократить до максимума. Такие меры позволяют существенно снизить переменные издержки.

2. Необходимо адаптировать предприятия к существующему платежеспособному спросу. Большую помощь здесь оказывает проведение маркетинговых мероприятий по формированию и увеличению спроса на готовую продукцию, что способствует росту объема производства, а значит, уменьшению средних постоянных издержек фирмы.

3. Для снижения издержек немаловажное значение имеет и реформирование организационной структуры предприятия. Если основные фонды не имеют перспективы роста загрузки (обычно это вспомогательные цеха), то их можно продать или сдать в аренду. Вспомогательные цеха могут быть преобразованы и в малые предприятия. Что касается объектов социальной сферы, то сдача их в аренду или передача в муниципальную собственность может существенно ослабить позиции фирмы, привести к конфликту руководящего состава с трудовым коллективом.

4. Необходимо постоянно обновлять оборудование фирмы, так как значительный процент изношенности повлечет расходы на его содержание и ремонт. В перспективе такая политика приведет к снижению затрат на производство продукции.

5. Необходимо максимально использовать факторы, способствующие положительному эффекту масштаба производства (см. гл. 6): специализация производства, техническая экономия и др. Ведь рост объема производства продукции приводит к снижению средних издержек.

6. Эффект масштаба производства можно увеличить также за счет горизонтального и вертикального объединения предприятий, входящих в состав одной фирмы, а также за счет создания конгломератов (подробнее см. гл. 6). Мы знаем, что последнее предполагает диверсификацию производства, т. е. проникновение на различные рынки. Это позволяет предприятиям, принадлежащим одной фирме, совместно использовать производственные мощности, научно-исследовательские разработки и подразделения, сбытовую сеть, рекламу, репутацию торговой марки и т. д., что также приводит к снижению средних издержек.

7. Необходимо увеличивать возможности для производства побочной продукции из отходов основного производства, а также «путных» продуктов. Но это возможно только в условиях крупномасштабного производства, где эффективная утилизация отходов также будет приводить к снижению средних издержек.

8. Взаимовыгодное переплетение интересов крупных банковских структур и промышленных фирм, т. е. создание финансово-промышленных групп (ФПГ) также, в конечном счете, приводит к снижению средних издержек. Сильная финансово-промышленная группа способна обеспечить собственными силами аккумуляцию финансовых ресурсов, контроль над эффективным их использованием, благоприятные условия для инвестиционной деятельности, поддержку и развитие широкомасштабных научных исследований и разработок, межотраслевое перераспределение ресурсов и т. д.

* * *

В данной главе мы рассмотрели сущность экономических издержек и их отличие от бухгалтерских издержек, остановились на понятиях нормальной, бухгалтерской и экономической прибыли, а также невозвратных издержек фирмы; рассмотрели структуру издержек в краткосрочном периоде, выяснив, что же представляют собой постоянные, переменные, валовые издержки фирмы, а также средние и предельные издержки. Рассматривая издержки производства в долгосрочном периоде, мы ввели понятия долгосрочных средних и предельных издержек, показали взаимосвязь долгосрочных и краткосрочных валовых издержек, а также долгосрочных и краткосрочных средних издержек. Изучение теории издержек позволило нам понять, каким же образом выбирается оптимальное сочетание ресурсов для производства определенного объема продукции с минимальными затратами, а также каковы основные пути снижения издержек фирмы.

Вопросы для повторения

1. Что такое издержки производства и какими двумя способами они могут быть представлены?
2. Чем отличаются экономические издержки от бухгалтерских издержек?
3. Что такое нормальная прибыль?
4. Как рассчитываются бухгалтерская и экономическая прибыль?
5. Какой вклад в изучение издержек производства внесла марксистская теория?
6. Что представляют собой постоянные издержки и чем они отличаются от переменных издержек?
7. Знаете ли вы определения совокупных издержек, средних и предельных?
8. При каком объеме производства средние издержки достигают минимума?
9. Как связаны между собой средние переменные издержки и средний продукт труда, а также предельные издержки и предельный продукт труда?
10. Назовите факторы, определяющие конфигурацию кривых совокупных, средних и предельных издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах.
11. Какая кривая показывает все сочетания факторов производства с одинаковыми валовыми издержками?
12. Сформулируйте правило минимизации издержек.
13. В чем сходство теории издержек и теории потребительского выбора?
14. Каковы пути снижения издержек фирмы?

Глава 8. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Рассматривая теорию фирмы, теории производства и издержек, мы брали некую абстрактную фирму. Однако фирма существует не в безвоздушном пространстве, она постоянно сталкивается с конкуренцией. Мы уже знаем из гл. 3, что конкуренция представляет собой соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли-продажи товаров и услуг. Поэтому в этой и следующей главах мы рассмотрим условия рыночной конкуренции. Начнем с идеальных рыночных структур — совершенной конкуренции и ее противоположности — монополии.

8.1. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ПРИЗНАКИ

ПОНЯТИЕ РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ

структура. Она определяется количеством и размером фирм, харак-

Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, обозначаются термином *рыночная*

тером выпускаемой ими продукции, легкостью входа на рынок и ухода с него, возможностью контроля над ценами, доступностью информации и т. д. В экономической теории различают *четыре основные рыночные структуры*, или *модели рынка*:

- 1) совершенная, или свободная, конкуренция;
- 2) чистая монополия и монополия;
- 3) монополистическая конкуренция;
- 4) олигополия.

Первая и вторая рыночные структуры относятся к *идеальным*, или *абстрактным*, типам рыночных структур. В чистом виде они встречаются крайне редко, реально существующие рынки могут лишь более или менее приближаться к ним. К совершенной конкуренции можно отнести рынки сельскохозяйственной продукции, рыбной промышленности, а также рынок ценных бумаг. Примером монополии могут служить услуги «Аэрофлота» в бывшем СССР, а монополии — Министерство обороны, являющееся единственным покупателем труда офицеров. Третья и четвертая рыночные структуры относятся к *реальным* типам рыночных структур, так как охватывают очень широкий диапазон рынков. К монополистической конкуренции относятся сфера банковских услуг, сеть ресторанов и пекарен, станции техобслуживания, рынки стиральных порошков, мыла, туалетной воды и т. д. Примером олигополии могут служить рынки производства стали, автомобилей, телевизоров, холодильников, компьютеров и пр. Каждую рыночную структуру мы будем характеризовать отдельно, а сейчас рассмотрим самую простую из них — совершенную конкуренцию.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ

Совершенная конкуренция — тип рыночной структуры, при которой существует очень большое количество фирм, изготавливающих однородную, или стандартизованную, продукцию, причем каждая фирма в отдельности не может влиять на цену выпускаемой продукции, равно как и ее потребители (покупатели).

К основным признакам совершенной конкуренции относятся следующие:

- 1) присутствие на рынке большого количества фирм;
- 2) все фирмы выпускают совершенно одинаковую продукцию, т. е. потребителю безразлично, у какого продавца покупать (ценовая конкуренция отсутствует).

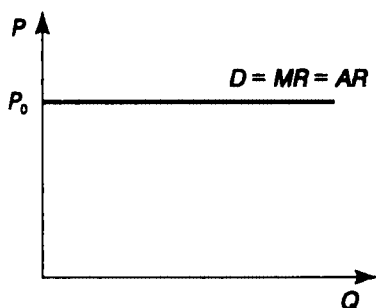


Рис. 8.1. Кривая спроса совершенно конкурентной фирмы

3) ни одна из фирм в отдельности не может оказывать влияние на рыночную цену, так как занимает очень малую долю рынка. Совершенно конкурентная фирма является «прайс-тейкером» (*price taker*), т. е. ценополучателем; она принимает цену на свой товар как данную, не зависящую от объема продаваемой продукции. Кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы является абсолютно эластичной (рис. 8.1). Это

означает, что фирма может продавать любое количество продукции, которое она может произвести, по рыночной цене P_0 или по любой другой более низкой цене. Но при цене выше P_0 спрос будет равен нулю, так как фирма потеряет всех своих покупателей (точно такую же продукцию по цене P_0 они могут купить и у других фирм). А более низкую цену (ниже P_0) фирма устанавливать не будет, так как она может всю продукцию продать по рыночной цене;

4) свободный вход в отрасль и выход из нее. Любая фирма может приступить к выпуску продукции, уже выпускаемой другими фирмами. Если же фирма хочет выйти из дела, то она не сталкивается ни с юридическими, ни с технологическими, ни с финансовыми барьерами. Всегда могут найтись покупатели, готовые приобрести то, во что фирма вложила свои деньги, т. е. считается, что в данном случае невозвратных издержек нет;

5) равный доступ к информации: у покупателей и продавцов имеется полная информация о товаре (ценах, производственных издержках и т. д.), а все производители обладают одинаковой информацией относительно технологии производства этого товара. Таким образом, информация распределена симметрично.

СОВОКУПНЫЙ, ПРЕДЕЛЬНЫЙ И СРЕДНИЙ ДОХОД ФИРМЫ

Валовой доход (TR), получаемый фирмой, равен цене товара (P), умноженной на количество проданных единиц товара (Q):

$$TR = P \cdot Q.$$

Предельный доход (MR) — это увеличение валового дохода в результате увеличения выпуска продукции на одну единицу. Его можно определить как производную от совокупного дохода:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

Средний доход (AR) — это доход, получаемый от продажи одной единицы продукции:

$$AR = TR / Q.$$

Так как для совершенно конкурентной фирмы все единицы продукции продаются по одной и той же цене, то средний доход равен цене: $AR = P \cdot Q / Q$. При продаже одной дополнительной единицы продукции к совокупному доходу прибавляется величина, также равная цене ($MR = P_0$), т. е. кривая спроса совпадает с кривыми среднего и предельного дохода (см. рис. 8.1). Для других рыночных структур данное равенство не выполняется.

8.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМОЙ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В краткосрочном периоде выбор оптимального объема производства, максимизирующего прибыль (или минимизирующего убытки), осуществляется в *два этапа*:

1. Выбор оптимального объема производства, если фирма собирается что-либо производить.

2. Решение вопроса относительно целесообразности производства вообще. Может быть, есть смысл временно прекратить производство для того, чтобы минимизировать убытки.

ВЫБОР ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, МАКСИМИЗИРУЮЩЕГО ПРИБЫЛЬ, ЕСЛИ ФИРМА СОБИРАЕТСЯ ЧТО-ЛИБО ПРОИЗВОДИТЬ

Необходимо отметить, что существуют два подхода к определению оптимального объема производства продукции. Первый включает сравнение валового дохода с валовыми издер-

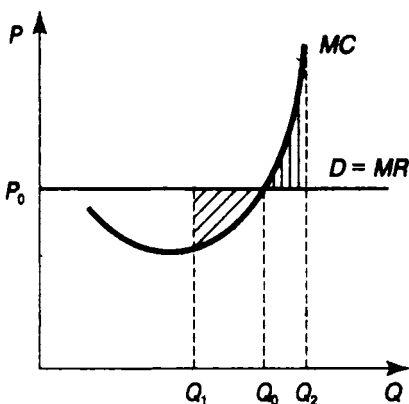


Рис. 8.2. Выбор оптимального объема производства, если фирма собирается что-либо производить

жками: прибыль будет максимальной, когда разница между ними будет максимальной. Второй более распространенный подход называется предельным, т. е. сравнивается предельный доход с предельными издержками. Исходя из него, формулируется **правило максимизации прибыли**, которое является обязательным для всех рыночных структур: **прибыль максимальна, когда предельный доход фирмы равен предельным издержкам (на участке, где кривая предельных издержек возрастает), т. е. $MR = MC$** . Если дополни-

тельный доход, полученный от продажи одной дополнительной единицы продукции (MR), превышает дополнительные издержки производства этой единицы продукции (MC), то ее следует производить, так как она увеличивает прибыль. На рис. 8.2 при более низком чем Q_0 объеме производства (например, Q_1) предельный доход больше предельных издержек, поэтому прибыль может быть увеличена за счет производства дополнительных единиц продукции. Заштрихованная часть рис. 8.2, находящаяся ниже линии цены (P_0), — это потеря прибыли за счет недостаточного объема выпуска продукции. При более высоком чем Q_0 объеме производства (например, Q_2) предельный доход меньше предельных издержек, поэтому прибыль может быть получена за счет сокращения объема производства. Заштрихованная часть фигуры, находящаяся выше линии цены, — это потеря прибыли за счет чрезмерно большого объема выпуска продукции. Оптимальным для фирмы будет объем выпуска Q_0 , где предельный доход равен предельным издержкам. Для фирмы совершенного конкурента правило максимизации прибыли заключается в выборе такого объема производства, при котором цена равна предельным издержкам (так как $MR = P_0$, то $P_0 = MC$).

Таким образом, исходя из правила максимизации прибыли фирма выбирает оптимальный объем выпуска при условии, что она собирает-

ся что-либо производить. Так завершается первый этап определения оптимального объема производства, максимизирующего прибыль.

**РЕШЕНИЕ ВОПРОСА
О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО
ОБЪЕМА ВЫПУСКА**

На втором этапе фирма должна решить, а стоит ли вообще начинать производство? Для этого она сравнивает цену своей продукции (P_0) со средними издержками (AC_0). Если цена больше средних издержек ($P_0 > AC_0$) (рис. 8.3), то фирма получает экономическую прибыль с единицы продукции, равную $P_0 - AC_0$. Экономическая прибыль при производстве Q_0 единиц продукции равна площади заштрихованного прямоугольника $(P_0 - AC_0) \cdot Q_0$. В этом случае фирме необходимо осуществлять выпуск продукции на уровне оптимального объема производства (Q_0).

Если же цена меньше средних издержек ($P_0 < AC_0$), то это означает, что перед фирмой стоит задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. В этом случае при принятии решения о начале производства товара фирма должна сравнивать цену продукции со средними переменными издержками.

Если цена больше средних переменных издержек ($P_0 > AVC_0$) (рис. 8.4), то производить следует, так как цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных, которые в краткосрочном периоде фирма несет даже в том случае, если ничего

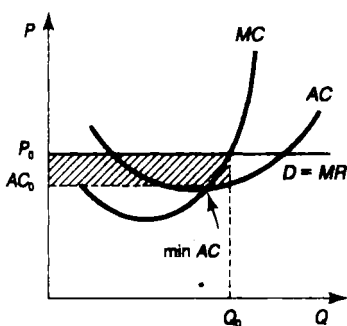


Рис. 8.3. Выбор оптимального объема производства, когда цена (P_0) больше средних издержек (AC_0)

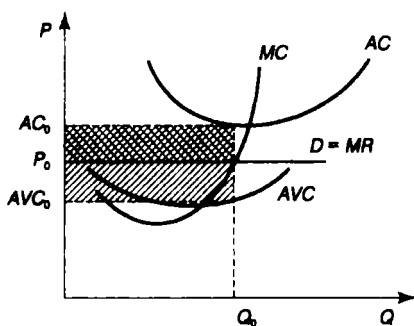


Рис. 8.4. Минимизация убытков в случае, когда цена (P_0) больше средних переменных издержек (AVC_0)

не производит. Если бы фирма приняла решение о свертывании производства, то убытки были бы равны площади большого заштрихованного прямоугольника $(AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$ — сумме постоянных издержек. Если же фирма осуществляет деятельность, то ее убытки сокращаются до той величины площади этого прямоугольника, которая находится выше линии цены $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$. Если же цена меньше средних переменных издержек ($P_0 < AVC_0$), т. е. не покрывает даже их, то это означает, что фирме нужно временно прекратить свою деятельность (рис. 8.5). В этом случае убытки будут минимальными. Если бы фирма работала, то ее убытки были бы равны площади заштрихованного прямоугольника, лежащего выше линии цены $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$. Когда же фирма закрывается, то ее убытки уменьшаются до верхней части этого прямоугольника, т. е. равны сумме постоянных издержек фирмы $(AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$. Таким образом, в краткосрочном периоде фирма может нести убытки, так как она надеется на получение прибыли в будущем.

КРИВАЯ КРАТКОСРОЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы показывает, какой объем продукции она будет производить при каждой возможной цене.

На рис. 8.6 точка *A*, в которой предельный доход равен предельным издержкам и соответствует оптимальный объем производства Q_0 , является в то же время и точкой, лежащей на кривой предложения фирмы. При повышении рыночной цены с P_0 до P_1 оптимальный объем

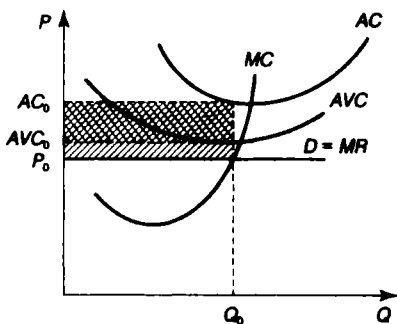


Рис. 8.5. Минимизация убытков в случае, когда цена (P_0) меньше средних переменных издержек (AVC_0)

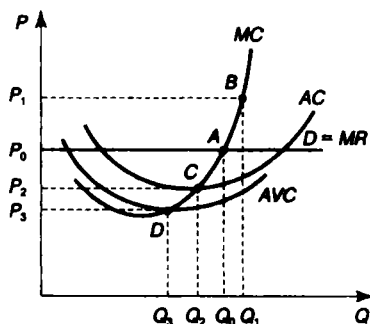


Рис. 8.6. Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы

производства будет равен Q_1 , а точка B , лежащая на пересечении кривых предельного дохода и предельных издержек, будет в то же время точкой, лежащей на кривой предложения. При снижении рыночной цены до минимума средних издержек (P_2) фирма находит точку безубыточности C , которая тоже лежит на кривой предложения фирмы. Далее при снижении цены фирма переходит от стратегии максимизации прибыли к стратегии минимизации убытков. Наконец, при цене P_3 , которая равна минимальным средним переменным издержкам, фирма находится на грани остановки: покрываются только переменные издержки, в то время как убытки равны сумме постоянных издержек. Поэтому цена P_3 называется ценой прекращения производства. При цене ниже P_3 фирма ничего производить не будет, т. е. D является самой низкой точкой на кривой предельных издержек, которая в то же время может быть и точкой, лежащей на кривой предложения фирмы. Таким образом, **кривая предложения** совершенно конкурентной фирмы совпадает с кривой предельных издержек для цен, превышающих минимальный уровень средних переменных издержек. Цена, равная средним переменным издержкам, называется **ценой прекращения производства**, а цена, равная средним издержкам, обозначает на графике точку, называемую **точкой безубыточности**. Кривая краткосрочного предложения фирмы — совершенно конкурента является восходящей по той же самой причине, что и кривая предельных издержек (так как кривая предложения является частью кривой предельных издержек): вследствие действия закона убывающей отдачи.

Краткосрочная **рыночная (отраслевая) кривая предложения** получается путем суммирования объемов производства всех фирм.

8.3. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ И ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМОЙ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Мы знаем, что в долгосрочном периоде фирма может изменять используемые факторы производства, включая размер предприятия. Все виды затрат в долгосрочном периоде являются переменными.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

Выбор оптимального объема производства, максимизирующего прибыль в долгосрочном периоде, аналогичен краткосрочному периоду с той лишь разницей, что здесь речь идет о долгосрочных кривых. При этом задача минимизации убытков перед фирмой не стоит. Кривая спроса фирмы представляет также горизонтальную линию D_1 , равную цене P_0 (рис. 8.7). В краткосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль при объеме производства Q_0 , соответствующем точке пересечения кривых краткосрочных предельных издержек и предельного дохода ($SMC = MR$). Кривая краткосрочных средних издержек (SAC) находится ниже линии цены, поэтому в краткосрочном периоде фирма будет получать положительную экономическую прибыль, равную $(P_0 - SAC_0) \cdot Q_0$. Мы помним, что долгосрочная кривая предельных издержек (LMC) пересекает кривую долгосрочных средних издержек (LAC) в точке минимума последних. А кривая долгосрочных средних издержек является огибающей кривые краткосрочных средних издержек.

В долгосрочном периоде фирма максимизирует свою прибыль при таком объеме производства, при котором долгосрочные предельные издержки равны цене, т. е. при цене P_0 фирма выбирает объем производства, равный Q_1 (расширяя тем самым размер предприятия). В этом случае ее валовая прибыль увеличится до величины $(P_0 - LAC_0) \cdot Q_1$ (площадь заштрихованного прямоугольника на рис. 8.7). Высокая положительная экономическая прибыль побуж-

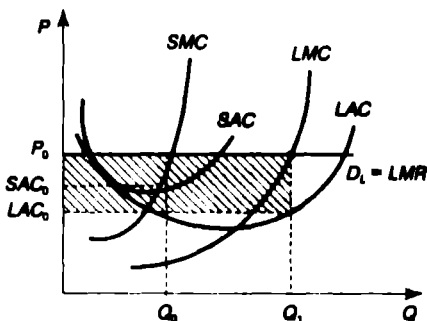


Рис. 8.7. Получение экономической прибыли в долгосрочном периоде

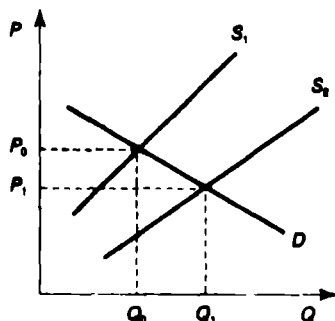


Рис. 8.8. Изменение предложения в отрасли

дает вкладчиков направлять свои ресурсы из других отраслей именно в эту отрасль, т. е. на рынке появятся новые фирмы, поскольку вход в отрасль и выход из нее в условиях совершенной конкуренции свободны. На уровне же отрасли произойдет следующее (рис. 8.8). При появлении новых фирм объем предложения на рынке вырастет с Q_0 до Q_1 , т. е. кривая предложения (S_1) сдвинется вправо в положение S_2 , а рыночная цена упадет с P_0 до P_1 . Приток новых фирм будет происходить до тех пор, пока долгосрочная кривая средних издержек не будет соприкасаться с новой линией цены, и фирмы не будут получать нулевую экономическую прибыль (нормальная прибыль, мы знаем, входит в состав экономической). Таким образом, наступает **долгосрочное рыночное равновесие**, при котором цена равна долгосрочным предельным издержкам и долгосрочным средним издержкам: $P = LMC = LAC$ (рис. 8.9).

Долгосрочное конкурентное равновесие наступает в том случае, если все фирмы отрасли максимизируют прибыль, и если ни у одной фирмы нет стимулов для вхождения в отрасль или выхода из нее, так как все получают нулевую экономическую прибыль. При этом совокупное предложение отрасли равно совокупному спросу. В этом случае равновесная цена (P_0) и будет ценой продукции отдельной фирмы.

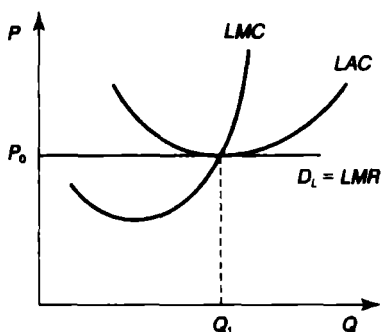


Рис. 8.9. Долгосрочное равновесие

Долгосрочное равновесие наступает и в том случае, если фирмы в краткосрочном периоде будут нести убытки. Тогда произойдет отток фирм из отрасли, совокупное предложение уменьшится, а цена возрастет. И так будет происходить до тех пор, пока долгосрочная кривая средних издержек не будет соприкасаться с новой линией цены, и фирмы, в конечном итоге, опять не получат нулевую экономическую прибыль. В долгосрочном периоде фирма продолжает свою деятельность только в том случае, если она возмещает все свои издержки (так как они являются переменными).

Таким образом, на первом этапе фирма (при условии, что она собирается производить продукцию) выбирает объем производства,

максимизирующий прибыль, при равенстве цены и долгосрочных предельных издержек. На втором этапе фирма так же, как и в краткосрочном периоде, должна решить, а стоит ли вообще что-либо производить? В долгосрочном периоде фирма должна функционировать только тогда, когда цена больше либо равна долгосрочным средним издержкам ($P_0 \geq LAC$). В противном случае ее уход из отрасли неизбежен.

КРИВАЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Кривая долгосрочного предложения совершенно конкурентной фирмы представляет собой часть кривой долгосрочных предельных издержек, расположенную выше точки минимального уровня долгосрочных средних издержек. Эту точку называют *точкой безубыточности* фирмы в долгосрочном периоде. Она играет ту же роль, что и точка прекращения выпуска в краткосрочном периоде, соответствующая точке минимума средних переменных издержек. Однако следует обратить внимание на то, что в долгосрочном периоде фирма не временно закрывается, а совсем уходит из отрасли. На рис. 8.10 долгосрочные средние издержки (LAC) достигают минимума в точке B при выпуске Q_1 единиц продукции и цене P_1 , которая является долгосрочной ценой безубыточности фирмы, т. е. наименьшей ценой, при которой фирма может лишь возместить свои издержки. Кривая предложения фирмы — это часть кривой предельных издержек, расположенная выше точки B и включающая ее.

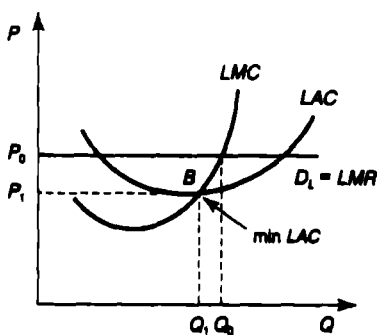


Рис. 8.10. Кривая долгосрочного предложения

Долгосрочная кривая предложения фирмы более эластична, чем краткосрочная кривая предложения, т. е. увеличение цены в долгосрочном периоде вызывает больший прирост предложения, чем в краткосрочном периоде. Мы уже знаем, что это происходит потому, что фирма имела время, чтобы приспособиться к изменившимся условиям.

В долгосрочном периоде, как и в краткосрочном, рыночную (отраслевую) кривую предложения можно построить путем сло-

жения объемов производства всех фирм при каждом значении цены. Но в долгосрочном периоде необходимо просуммировать объемы производства всех фирм, *потенциально* существующих на рынке, так как фирмы могут свободно входить в отрасль и выходить из нее. В этом состоит отличие рыночных кривых предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах. При этом отраслевая кривая предложения в долгосрочном периоде более эластична, чем в краткосрочном.

Знание самой простой модели рынка (совершенной конкуренции) позволяет перейти к рассмотрению более сложных рыночных структур. В отличие от рынка совершенной конкуренции на несовершенно конкурентных рынках покупатели либо продавцы могут воздействовать на рыночную цену. К несовершенно конкурентным рынкам относятся монополия и монополия, олигополия и монополистическая конкуренция. Сейчас мы рассмотрим одну из этих рыночных структур, также относящихся к идеальным, но являющуюся противоположностью совершенной конкуренции — монополии и монополии.

8.4. МОНОПОЛИЯ И МОНОПОЛИЯ. ВИДЫ МОНОПОЛИЙ

ПОНЯТИЕ МОНОПОЛИИ И МОНОПОЛИИ

Монополия — тип рыночной структуры, при которой действует только один продавец и множество покупателей. Если же рынок характеризуется наличием только одного покупателя и множества продавцов, то это — **монополия**. Мы уже знаем, что монополистом может быть государство, которое является единственным покупателем некоторых видов вооружений или труда офицеров. Основное внимание мы уделим монополии, так как в условиях монополии будут действовать те же самые принципы. Будем рассматривать модель простой монополии, т. е. предположим, что не существует *диверсификации цен* — продажи разным потребителям продукции по разной цене, монополист всю свою продукцию продает по единой цене.

К основным *признакам монополии* следует отнести следующие:

1. На рынке действует только одна фирма, производящая данный продукт. Следовательно, поведение фирмы-монополиста аналогично поведению отрасли в целом.

2. Монополист производит уникальный продукт, не имеющий заменителей. Покупатели либо покупают его, либо обходятся без него.

3. Фирма-монополист воздействует на рыночную цену. Кривая спроса у монополиста имеет отрицательный наклон. Монополист «ищет» ту цену, которая принесет ему максимальную прибыль. Поэтому его называют «искателем цены», или «диктующим цену» (*price-searcher*).

4. Вступление в отрасль заблокировано, т. е. существуют экономические, технические, юридические и другие барьеры для входа в отрасль.

5. Имеются ограничения в доступности информации, например, технологические, когда фирма держит в секрете технологию производства своей продукции.

ВИДЫ МОНОПОЛИИ

В экономической теории различают следующие *виды монополии* (в других экономических изданиях может встречаться иная классификация):

1. *Естественная монополия.* Отрасль является естественной монополией, когда производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами. Основная причина существования естественной монополии — экономия от масштаба производства (центральное отопление, водоснабжение, газоснабжение и т. д.). В качестве примера естественных монополий в России можно привести «Газпром», РАО «ЕЭС», железные дороги и др. Если бы эти отрасли были конкурентными, то они несли бы убытки. С естественными монополиями тесно связаны монополии, которые базируются на владении уникальными природными ресурсами.

2. *Закрытая монополия.* Правительства большинства стран в целях ускорения научно-технического прогресса предоставляют изобретателям права на временные монополии путем выдачи патентов (так шло становление всемирно известных фирм «Ксерокс», «Поларонд», «Джилетт» и др.) и лицензий (например, право на торговлю оружием или телевидение).

3. *Открытая монополия.* Открытыми монополиями часто являются фирмы, впервые вышедшие на рынок с новой продукцией — «товаром-пионером». Но с течением времени на рынке появляются конкуренты и монополия превращается в олигополию.

Некоторые фирмы могут одновременно относиться как к естественной монополии, так и к закрытой монополии: например, фирма, имеющая как государственную лицензию, так и эффект экономии от масштаба производства. В то же время закрытая монополия

со временем (когда истечет срок действия патента) может стать открытой. Естественная монополия тоже станет открытой, если в корне изменится технология производства и эффект экономии от масштаба будет сведен на «нет».

ЦЕНА И ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД ПРИ МОНОПОЛИИ

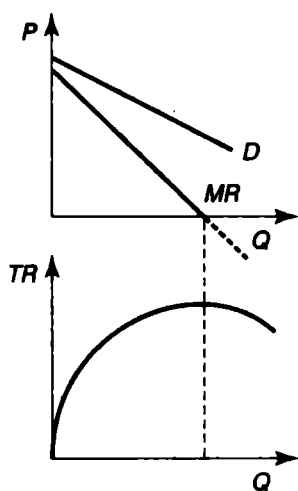


Рис. 8.11. Взаимосвязь предельного и совокупного доходов

Мы видим, что фирма получила дополнительно 10 руб. за счет продажи третьей единицы продукции, но потеряла 4 руб., так как две первые единицы продукции теперь продаются не по 12 руб., а по 10 руб. Поэтому

Как мы уже говорили, монополист в качестве заданной принимает убывающую кривую спроса, которая может быть рассчитана с помощью эконометрики либо методом проб и ошибок, т. е. объем продаж можно увеличить только за счет снижения цены. Поэтому в условиях монополии предельный доход всегда ниже значения цены, кроме единичного объема выпуска: если монополист увеличивает объем производства, то цена снижается и по этой цене теперь продается вся продукция, включая и ту, которая была выпущена раньше. Следовательно, если производится одна дополнительная единица продукции, то монополист получает прирост дохода в размере цены этой единицы продукции за минусом того, что потеряет вследствие продажи ранее выпущенной продукции по новой более низкой цене. Рассмотрим конкретный пример (табл. 8.1).

Мы видим, что фирма получила дополнительно 10 руб. за счет продажи третьей единицы продукции, но потеряла 4 руб., так как две первые единицы продукции теперь продаются не по 12 руб., а по 10 руб. Поэтому

Таблица 8.1

Цена и предельный доход при монополии

Количество производимой продукции, шт.	Цена за единицу продукции, руб.	Совокупный доход, руб.	Предельный доход, руб.
2	12	24	—
3	10	30	6

му предельный доход меньше цены ($6 < 10$), т. е. кривая предельного дохода расположена *ниже кривой спроса*. Рассматривая на графике (рис. 8.11) кривую предельного дохода (MR), следует учесть, что она пересекает горизонтальную ось в точке, в которой совокупный доход (TR) достигает своего максимума. В тех случаях, когда предельный доход положителен, совокупный доход возрастает, когда же предельный доход отрицателен, совокупный доход уменьшается. Очевидно, что монополист выберет такой объем производства, максимизирующий прибыль, при котором совокупный доход будет увеличиваться (положительный участок кривой предельного дохода).

8.5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОНОПОЛИСТОМ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, МАКСИМИЗИРУЮЩЕГО ПРИБЫЛЬ, В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

В краткосрочном периоде задача выбора оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, так же, как и в условиях свободной конкуренции, решается монополистом в два этапа. На первом этапе он выбирает объем производства, максимизирующий прибыль, при условии, что фирма собирается что-либо производить. Вспомним правило максимизации прибыли, которое является обязательным для всех рыночных структур: *прибыль максимальна при таком объеме производства, при котором предельный доход фирмы равен предельным издержкам, т. е. $MR = MC$* (на участке, где кривая предельных издержек возрастает). Цена (P_0) продажи оптимального объема продукции определяется с помощью кривой спроса (рис. 8.12).

На втором этапе монополист решает, а стоит ли производить вообще? Если цена больше средних издержек ($P_0 > AC_0$), то фирма-монополист получает экономическую прибыль с единицы продукции. В этом случае ей обязательно нужно производить на уровне оптимального объема производства (рис. 8.13). Экономическая прибыль будет равна $(P_0 - AC_0) \cdot Q_0$ (площадь заштрихованного прямоугольника), где P_0 — цена продукции, AC_0 — средние издержки, а Q_0 — оптимальный объем выпуска продукции.

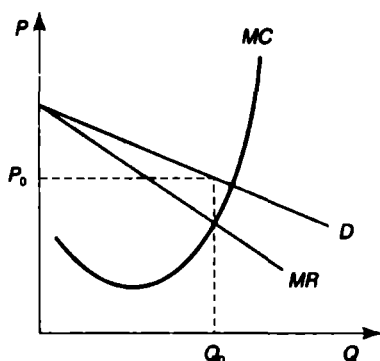


Рис. 8.12. Выбор монополистом оптимального объема производства при условии, что он собирается что-либо производить

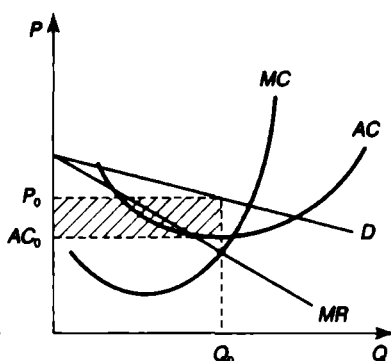


Рис. 8.13. Выбор оптимального объема производства монополистом, когда цена (P_0) больше средних издержек (AC_0)

Если же цена меньше средних издержек ($P_0 < AC_0$), то перед фирмой будет стоять задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. Это может произойти во время экономического спада, когда доходы потребителей уменьшаются, и спрос на продукцию сокращается. В этом случае при принятии решения, производить или нет, фирма должна сравнивать цену продукции со средними переменными издержками (рис. 8.14, а).

Если цена (P_0) больше средних переменных издержек (AVC_0), то начинать производство целесообразно, так как цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных, которые в краткосрочном периоде монополист несет даже в том случае, если ничего не производит. Убытки в этом случае будут равны $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$ (площадь заштрихованного верхнего прямоугольника) и они будут меньше убытков, чем те, которые понесла бы фирма, если бы не производила Q_0 единиц продукции: убытки были бы равны сумме постоянных издержек $FC = (AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$ (площадь большого заштрихованного прямоугольника).

Если же цена P_0 меньше средних переменных издержек (AVC_0), т. е. не покрывает даже их (рис. 8.14, б), то это означает, что фирме нужно временно свернуть производство. В этом случае убытки будут минимальными, т. е. равны сумме постоянных издержек $FC = (AC_0 - AVC_0) \cdot Q_0$.

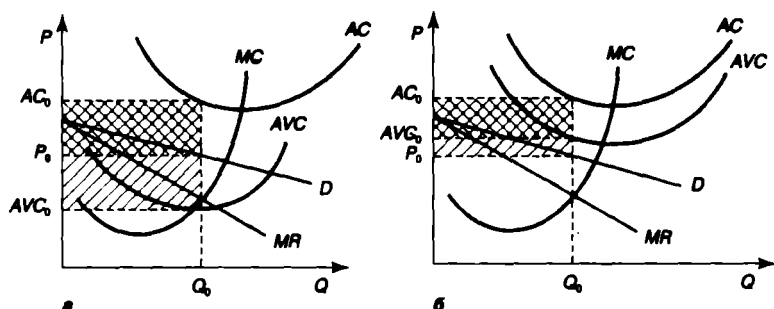


Рис. 8.14. Минимизация убытков, когда цена:
 а – больше средних переменных издержек;
 б – меньше средних переменных издержек

Если бы фирма работала, ее убытки были бы равны $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$. Таким образом, в краткосрочном периоде монополист, так же, как и фирма – совершенный конкурент, может нести убытки, поскольку он надеется на получение прибыли в будущем.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

В долгосрочном периоде оптимальный объем производства достигается при равенстве долгосрочных предельных издержек и долгосрочного предельного дохода (при условии, что монополист собирается что-либо производить). Долгосрочная равновесная цена будет определяться долгосрочной кривой спроса. Так завершается первый этап выбора оптимального объема производства монополистом.

На втором этапе фирма-монополист также решает вопрос, а стоит ли производить вообще? В условиях долгосрочного равновесия фирма-монополист должна функционировать хотя бы безубыточно, т. е. цена на ее продукцию должна быть не меньше долгосрочных средних издержек (рис. 8.15). Экономическая прибыль здесь равна площади заштрихованного прямоугольника $(P_0 - LAC_0) \cdot Q_0$. В противном случае монополисту следует уйти с рынка. Ситуации минимизации убытков здесь быть не может.

Как же определяется *долгосрочное равновесие* фирмы-монополиста?

Для естественной монополии графики краткосрочного и долгосрочного равновесия совпадают, меняется только интерпретация кривых. В случае открытой монополии, когда высокая цена «товара-пионера» привлекает конкурентов, рынок превращается в олигополию.

В случае же закрытой монополии (наличие патентов и лицензий) происходит следующее: когда законы изменяются или отменяются вообще, монополист вкладывает большие деньги в собственных юристов и лоббистов, которые бы защищали закрытую монополию. Это ведет к повышению издержек, т. е. кривая долгосрочных средних издержек сдвинется вверх. В то же время высокие экономические прибыли заставляют потенциальных конкурентов производить товары-заменители, и когда они выйдут с ними на рынок, спрос на продукцию монополиста уменьшится. Этот двоякий процесс (рост долгосрочных средних издержек и уменьшение спроса) приведет к тому, что фирма-монополист достигнет положения долгосрочного равновесия, и ее экономическая прибыль будет равна нулю. Кривая долгосрочных средних издержек (LAC) будет касательной к кривой спроса (D_L) (рис. 8.16).

Отметим, что с одной и той же кривой предельных издержек могут пересекаться несколько кривых предельного дохода — все зависит от расположения кривой спроса, т. е. одному и тому же количеству товара могут соответствовать разные цены. Поэтому для фирмы-монополиста отсутствует закономерная связь между рыночной ценой и количеством предлагаемого товара, т. е. в условиях монополии нельзя построить кривую предложения.

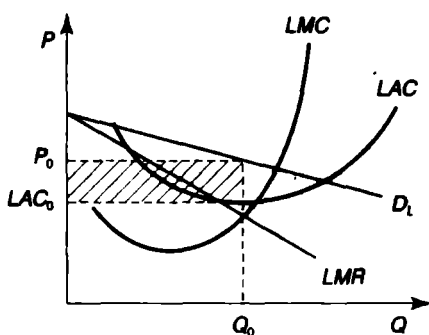


Рис. 8.15. Получение экономической прибыли монополистом в долгосрочном периоде

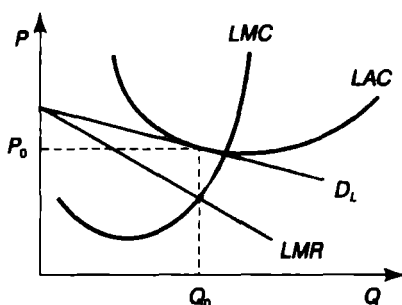


Рис. 8.16. Установление долгосрочного равновесия

8.6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПРИ МОНОПОЛИИ. МОНОПОЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПРИ МОНОПОЛИИ

Мы знаем, что эластичность спроса по цене — это мера чувствительности спроса к изменениям цены. Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменился спрос при изменении цены на 1%. Причем, если кривая спроса эластична, т. е. коэффициент эластичности спроса по цене больше единицы, то снижение цены настолько увеличивает объем спроса, что совокупный доход возрастает. Если спрос неэластичен, т. е. коэффициент эластичности спроса по цене меньше единицы, то снижение цены увеличивает объем спроса на столь малую величину, что совокупный доход уменьшается. Теперь вспомним о взаимосвязи совокупного дохода и предельного дохода монополиста (см. рис. 8.11). Мы отмечали, что когда предельный доход положителен, совокупный доход возрастает; когда предельный доход отрицателен, совокупный доход уменьшается; когда предельный доход равен нулю, совокупный доход достигает максимума. Теперь можно сделать обратные выводы из того, что нам известно об эластичности спроса по цене (рис. 8.17):

- когда совокупный доход увеличивается, кривая спроса эластична ($E_d > 1$), т. е. предельный доход положителен;
- когда совокупный доход уменьшается, кривая спроса неэластична ($E_d < 1$), т. е. предельный доход отрицателен;
- в точке, где совокупный доход максимален, коэффициент эластичности спроса по цене равен единице ($E_d = 1$), т. е. предельный доход равен нулю.

Очевидно, что монополист выберет оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, на эластичном участке кривой спроса (где совокупный доход увеличивается) и будет избегать неэластичного отрезка кривой спроса. Тогда небольшое снижение цены приведет к существенному увеличению объема продаж и совокупные прибыли будут увеличиваться.

ПРАВИЛО «БОЛЬШОГО ПАЛЬЦА» ПРИ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

На практике руководителям фирмы в определенный момент времени трудно определять кривые предельного дохода и

предельных издержек. Эту информацию они обычно имеют только для изменяющихся в определенных пределах объемов производства, поэтому правило максимизации прибыли ($MR = MC$) экономисты преобразовали в универсальное **правило «большого пальца»**, которым пользуются при ценообразовании: *превышение цены над предельными издержками как доля от цены равно величине, обратной эластичности спроса, взятой с отрицательным знаком:*

$$\frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E_d},$$

где P – цена; MC – предельные издержки; E_d – коэффициент эластичности спроса по цене для фирмы, а не отрасли (для монополии – это не существенно, в отличие от других рыночных структур).

На основе правила «большого пальца» можно получить

$$P = MC / (1 + 1/E_d).$$

Например, эластичность спроса по цене равна -4 , предельные издержки составляют 9 руб., тогда $P = 9 / (1 - 1/4) = 12$ руб.

В условиях совершенной конкуренции цена бы равнялась предельным издержкам (9 руб.). Исходя из правила «большого пальца» можно сделать вывод о том, что если спрос очень эластичен, то коэффициент эластичности (E_d) будет представлять большую отрицательную величину, тогда $1/E_d$ будет очень маленькая величина, и цена практически не будет отклоняться от предельных издержек. Таким образом, если спрос очень эластичен, монополист может рассчитывать на небольшую прибыль.

МОНОПОЛЬНАЯ ВЛАСТЬ И ЕЕ ИСТОЧНИКИ. КОЭФФИЦИЕНТ ЛЕРНЕРА

Если фирма может назначить цену выше, чем предельные издержки и

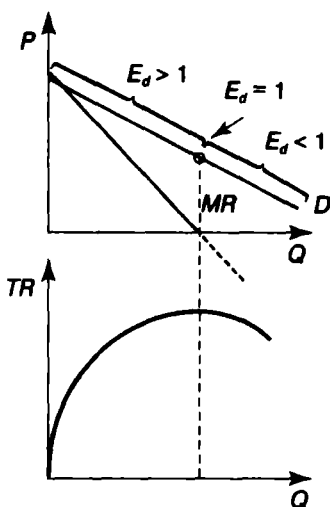


Рис. 8.17 Эластичность спроса при монополии

тем самым получить дополнительную прибыль, то это означает, что данная фирма обладает монопольной властью; ее имеют монополисты, олигополисты и монополистические конкуренты. Способом измерения монопольной власти является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки (как доля от цены). Этот способ определения монопольной власти (часть правила «большого пальца») был предложен в 1934 г. американским экономистом Абба Лернером и получил название *показателя монопольной власти Лернера*, или *коэффициент Лернера*:

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

Значение коэффициента Лернера находится в диапазоне от нуля до единицы, т. е. чем он выше, тем большей монопольной властью обладает фирма. Коэффициент Лернера можно выразить и через коэффициент эластичности спроса по цене, т. е.

$$L = -\frac{1}{E_d}.$$

При этом важно помнить, что большая монопольная власть не гарантирует высоких прибылей. У небольших продовольственных магазинов, работающих в ночное время, больше монопольной власти, чем у супермаркетов, но прибыли у них меньше, так как объем реализации значительно ниже, а средние постоянные издержки выше чем у универсамов.

Каковы же источники монопольной власти? В конечном счете причиной монопольной власти является эластичность спроса для фирмы ($L = -1/E_d$). Почему же одни фирмы имеют более эластичную кривую спроса, а другие — менее эластичную? Чем определяется эластичность спроса для фирмы?

К основным источникам монопольной власти относятся:

1. *Эластичность рыночного спроса.* Кривая спроса монополиста совпадает с кривой рыночного спроса. Тогда эластичность спроса фирмы и эластичность рыночного спроса совпадут. В случае же, когда в отрасли действуют несколько фирм, эластичность рыночного спроса устанавливает нижний предел для эластичности каждой фирмы, т. е. эластичность спроса по цене любой фирмы в отрасли не может быть меньше, чем эластичность рыночного спроса.

2. *Количество фирм на рынке.* Монопольная власть каждой фирмы в отрасли снижается по мере того, как увеличивается количество фирм на рынке (при прочих равных условиях). Ведь чем больше конкурентов, тем более эластичен будет спрос фирмы, т. е. при повышении цены можно быстро потерять покупателей.

3. *Взаимодействие между фирмами:*

- в случае агрессивной ценовой конкуренции фирмы обладают минимальной монопольной властью. Спрос на их продукцию очень эластичен: любое повышение цены приведет к потере покупателей;
- в случае сговора, что во многих странах считается нарушением антимонопольного законодательства, эластичность спроса может быть невысокой, и тогда фирмы будут обладать большей монопольной властью.

Известно, что власть монополии способствует неэффективному распределению ресурсов. Замена конкуренции монополией приводит к повышению цены и сокращению выпуска продукции, вследствие чего возникают социальные издержки, т. е. монопольное равновесие не является эффективным с точки зрения общества. Однако в некоторых случаях, когда монополия является естественной, она будет единственно эффективной.

Рассмотренная выше простая модель монополии может быть расширена. Мы предполагали, что все единицы продукции монополист продает по одинаковым ценам. Но монополии могут назначать различные цены для разных категорий покупателей, т. е. осуществлять *ценовую дискриминацию*. Например, в музеях устанавливается низкая стоимость входного билета для школьников, студентов и пенсионеров (их спрос более эластичен, чем у остальных посетителей) и очень высокая — для иностранцев (их спрос совершенно неэластичен). Примером ценовой дискриминации может служить и установление высокой цены на первые просмотры кинофильма с последующим ее снижением при поступлении картины в массовый прокат. Различные формы ценовой дискриминации часто используются фирмами для увеличения прибыли.

* * *

В данной главе мы выяснили, какими бывают рыночные структуры, что представляет собой совершенная конкуренция и ее противоположность — монополия и монополия. Теперь мы знаем, как в условиях со-

вершенной конкуренции и монополии определяется оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, и чем отличается деятельность этих фирм в краткосрочном и долгосрочном периодах. При этом мы рассмотрели такие категории, как валовой доход фирмы, ее средний и предельный доходы, а также сформулировали правило максимизации прибыли для всех рыночных структур. Кроме того, мы выяснили, что представляет собой правило «большого пальца» при ценообразовании, что такое монопольная власть и как ее измерить, а также каковы основные источники монопольной власти.

Вопросы для повторения

1. Что обозначается термином «рыночная структура»? Какие основные типы рыночных структур вы знаете? Приведите примеры.
2. Что представляет собой совершенная конкуренция и каковы ее основные черты? Назовите характерные признаки монополии.
3. Знаете ли вы определения валового дохода фирмы, предельного и среднего доходов?
4. Сформулируйте правило максимизации прибыли. В чем особенность этого правила для совершенно конкурентной фирмы?
5. Каковы основные этапы определения оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, совершенно конкурентной фирмой и монополией?
6. Можете ли вы графически проиллюстрировать выбор оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, совершенно конкурентной фирмы и монополии?
7. В чем особенность определения оптимального объема выпуска продукции, максимизирующего прибыль, в долгосрочном периоде?
8. Что представляет собой кривая предложения фирмы совершенного конкурента в краткосрочном и долгосрочном периодах?
9. Как графически выглядит установление долгосрочного равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции и монополии?
10. Сформулируйте правило «большого пальца» при ценообразовании.
11. Что такое монопольная власть и как она измеряется?
12. Каковы источники монопольной власти?

Глава 9. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ОЛИГОПОЛИЯ

Как известно, помимо чистой монополии существует еще два типа рыночных структур, относящихся к несовершенной конкуренции — это олигополия и монополистическая конкуренция. В данной главе мы рассмотрим основные черты этих моделей рынка, определение оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах, показатели измерения концентрации рынка, а также основные модели олигополии. Кроме того, будет уделено внимание вопросам антимонопольного регулирования в России.

9.1. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ

ПОНЯТИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ

Монополистическая конкуренция — тип рыночной структуры, при котором множество фирм производят дифференцированные товары. Продук-

ция этих фирм является близкой, но не полностью взаимозаменяемой, т. е. каждая из множества мелких фирм выпускает продукт, несколько отличающийся от продукции конкурентов. Количество фирм на рынке может достигать 25, 40, 60 и т. д. К монополистической конкуренции относятся рестораны, пекарни, станции техобслуживания, производство зубной пасты, мыла, дезодорантов, стирального порошка, рынок лекарств, лыж, велосипедов и т. д.

Теория монополистической конкуренции была впервые описана Эдвардом Чемберлином в труде «Теория монополистической конкуренции» (1933 г.) и независимо от него Джоан Робинсон в работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции». Как видно из названия, модель монополистической конкуренции совмещает монополистические и конкурентные аспекты. Каковы же основные черты монополистической конкуренции?

1. Как и в условиях чистой монополии, монополистически конкурентная фирма имеет убывающую кривую спроса, т. е. является «искателем цены», а ее предельный доход (MR) меньше цены (рис. 9.1).

2. Как и в условиях совершенной конкуренции, доступ других фирм на рынок свободен, а потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая экономические прибыли до нуля.

3. Отсутствие взаимной зависимости фирм и невозможность тайного сговора.

4. Экономическое соперничество влечет за собой как ценовую, так и неценовую (товарную) конкуренцию.

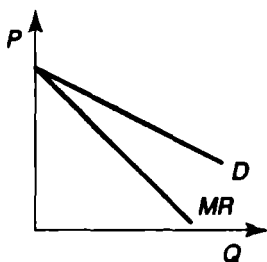


Рис. 9.1. Цена и предельный доход при монополистической конкуренции

Именно убывающая кривая спроса, отражающая существование дифференциации продукта, отличает монополистическую конкуренцию от совершенной конкуренции. Если монополистический конкурент снизит цену, то спрос на его продукцию возрастет, поскольку часть покупателей начнут приобретать товар его фирмы, а не других. Но не все покупатели переключатся на продукцию фирмы с более низкой ценой на товар, так как многие из них являются приверженцами продукции определенной марки, предпочитают своего парикмахера и массажиста, кому-то нравится именно эта продавщица и

именно по этой причине он приходит в этот магазин, или он расположен недалеко от дома или работы. Таким образом, продукт дифференцируется *по качеству, услугам, размещению*, вместе с тем могут быть и *мнимые различия*, созданные посредством рекламы за счет более удачного дизайна, упаковки, использования торговой марки. Теорию монополистической конкуренции не сложно понять, рассмотрев краткосрочное и долгосрочное состояния равновесия для фирмы. Тем самым мы увидим, как фирмы определяют объем производства и устанавливают цену, при которых прибыль будет максимальной.

**МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ
И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО
ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА
В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ**

Спрос в условиях монополистической конкуренции является эластичным по цене, но лишь до определенных пределов. Он намного более эластичен, чем в условиях чистой монополии, так как здесь имеется большое число конкурентов, производящих практически взаимозаменяемые товары. Степень ценовой эластичности спроса в условиях монополистической конкуренции зависит от количества конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше конкурентов, тем эластичность спроса по цене будет выше (при увеличении цены можно быстро потерять покупателей). Чем меньше дифференциация продукта, тем эластичность спроса также будет выше (чем незначительнее будут отличия продукции одной фирмы от продукции другой фирмы, тем быстрее покупатели переключатся на продукцию с более низкой ценой).

В краткосрочном периоде в отрасли имеется фиксированное число фирм. Кривая спроса (D), мы знаем, является убывающей, а кривая предельного дохода (MR) расположена ниже кривой спроса (рис. 9.2). Исходя из правила максимизации прибыли (см. гл. 8), фирма будет максимизировать свою прибыль, производя такой объем продукции, при котором предельный доход (MR) будет равен предельным издержкам (MC). Цену (P_0), соответствующую оптимальному объему выпускаемой продукции (Q_0), покажет кривая спроса D . На этом завершается первый этап определения оптимального объема производства, максимизирующего прибыль (если фирма собирается что-либо производить).

На втором этапе монополистический конкурент, так же как совершенный конкурент и монополист, решает, а стоит ли производить

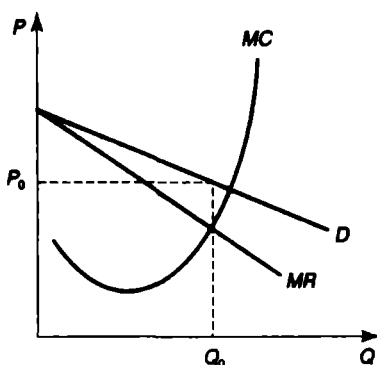


Рис. 9.2. Выбор оптимального объема производства, когда монополистический конкурент собирается что-либо производить

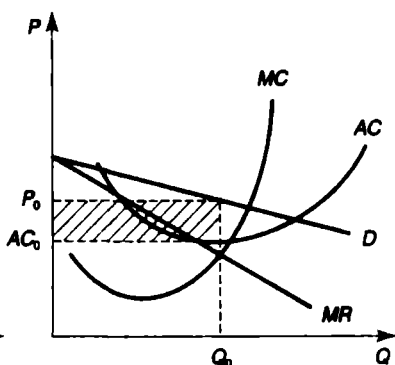


Рис. 9.3. Выбор оптимального объема производства монополистическим конкурентом, когда цена (P_0) больше средних издержек (AC_0)

вообще? Если цена больше средних издержек ($P_0 > AC_0$), то фирма получает экономическую прибыль (рис. 9.3) (площадь заштрихованного прямоугольника), равную $(P_0 - AC_0) \cdot Q_0$, где P_0 — цена товара, AC_0 — средние издержки, Q_0 — оптимальный объем выпуска. В этом случае ей обязательно нужно производить на уровне оптимального объема производства.

Если же цена меньше средних издержек ($P_0 < AC_0$), то это означает, что перед фирмой стоит задача не максимизации прибыли, а минимизации убытков. В этом случае при принятии решения производить или нет фирма должна сравнивать цену продукции со средними переменными издержками.

1. Если цена больше средних переменных издержек ($P_0 > AVC_0$), то производить следует, так как цена покрывает не только средние переменные издержки, но и часть постоянных, которые в краткосрочном периоде монополистический конкурент несет даже в том случае, если ничего не производит (рис. 9.4, а). Если бы фирма не работала, то ее убытки были бы равны сумме постоянных издержек $(AC_0 - AVC_0) \times Q_0$ (площадь большого заштрихованного прямоугольника). В случае если она работает, т. е. выпускает Q_0 единиц продукции, ее убытки сокращаются до величины $(AC_0 - P_0) \cdot Q_0$ (площадь верхнего заштрихованного прямоугольника).

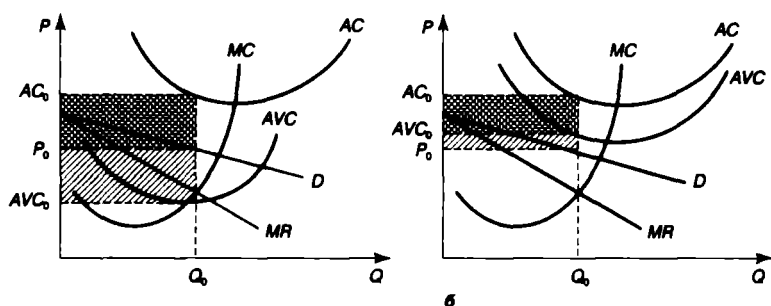


Рис. 9.4. Минимизация убытков, когда:
 а – больше средних переменных издержек;
 б – меньше средних переменных издержек

2. Если же цена меньше средних переменных издержек ($P_0 < AVC_0$), т. е. не покрывает даже их, то это означает, что фирме нужно временно свернуть производство. В этом случае убытки будут минимальными (рис. 9.4, б). Если бы фирма работала, то ее убытки были бы равны $(AC_0 - P_0) Q_0$ (площадь большого заштрихованного прямоугольника), в случае же если фирма работать не будет, то ее убытки будут равны только сумме постоянных издержек $(AC_0 - AVC_0) Q_0$ (площадь верхнего заштрихованного прямоугольника). Таким образом, в краткосрочном периоде монополистический конкурент, также как монополист и совершенный конкурент, может нести убытки, так как надеется на получение прибыли в будущем, а его поведение аналогично поведению монополиста.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В долгосрочном периоде оптимальный объем производства достигается при равенстве долгосрочных предельных издержек и долгосрочного предельного дохода (при условии, что фирма собирается что-либо производить). Долгосрочная равновесная цена будет определяться долгосрочной кривой спроса. На этом завершается первый этап выбора оптимального объема производства.

На втором этапе перед фирмой — монополистическим конкурентом также встает вопрос: а стоит ли вообще начинать производство? Здесь следует отметить, что в условиях долгосрочного равновесия фирма должна функционировать хотя бы безубыточно, т. е. цена на ее продукцию

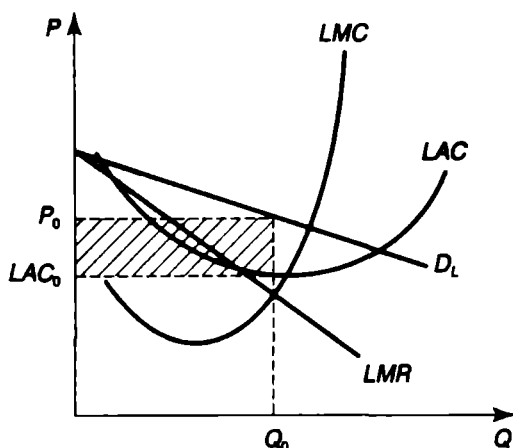


Рис. 9.5. Получение экономической прибыли монополистическим конкурентом в долгосрочном периоде

должна быть не ниже долгосрочных средних издержек (рис. 9.5). Площадь заштрихованного прямоугольника $(P_0 - LAC_0) \cdot Q_0$ — это получаемая экономическая прибыль. В противном случае ($P_0 < LAC_0$) монополистическому конкуренту следует уйти с рынка. Ситуации минимизации убытков здесь быть не может.

ДОЛГОСРОЧНОЕ РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Как же определяется долгосрочное равновесие фирмы — монополистического конкурента?

На долговременном этапе получение экономической прибыли будет стимулировать другие фирмы к вступлению на рынок. Это приведет к следующему:

- спрос на продукцию функционирующих на рынке фирм уменьшится, так как увеличится количество товаров-заменителей;
- приспособившись к новым условиям конкуренции, существующие на рынке фирмы увеличат расходы на рекламу, улучшат технологические и конструктивные свойства товаров и пр., в результате чего увеличатся и средние издержки.

Этот двоякий процесс будет продолжаться до тех пор, пока не останется экономических прибылей, привлекающих новые фирмы. Цена будет равняться средним издержкам и фирма — монополистический

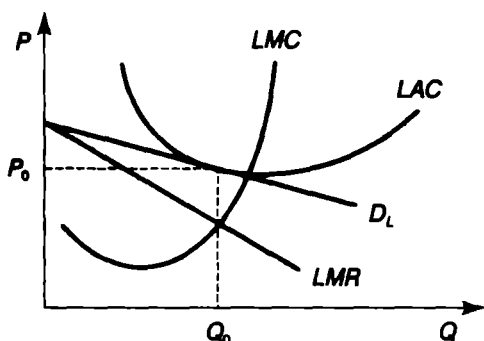


Рис. 9.6. Установление долгосрочного равновесия при монополистической конкуренции

конкурент получит нулевую экономическую прибыль. Приток новых фирм в отрасль прекратится (рис. 9.6). Кривая долгосрочных средних издержек (LAC) в условиях долгосрочного равновесия является касательной к кривой спроса (D_L).

Конечно же, фирма, получающая экономическую прибыль в краткосрочном периоде, не будет стоять в стороне и наблюдать, когда конкуренты догонят ее и начнут отбирать прибыли. Она постарается помешать установлению на практике долгосрочного равновесия путем, во-первых, *совершенствования своего товара и увеличения разнообразия (дифференциации) продуктов*, а, во-вторых, путем *увеличения объема рекламы и улучшения ее качества*.

Считается, что если совершенствование товара адаптирует продукт к потребительскому спросу, то реклама, наоборот, приспособливает потребительский спрос к продукту. Цель рекламы — увеличить долю фирмы на рынке и усилить желание потребителей покупать именно этот товар. Следует отметить, что среди экономистов нет единого мнения относительно рекламы: существует много «за» и много «против». Среди положительных моментов рекламы называют предоставление информации о товаре, стимулирование его изменения, расширение производства и т. д. Несмотря на то, что средние издержки фирм возрастают, увеличение объема продаж покрывает их. К отрицательным «качествам» рекламы относят тот факт, что основная цель — не информировать покупателей, а убедить их сделать покупку. В то же время если конкуренты проведут такую же рекламную

кампанию, то это будет способствовать росту средних издержек и цены, а доля фирм на рынке останется прежней.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Как видно из рис. 9.7, при оптимальном объеме продукции (Q_1), выпускаемой фирмой — монополистическим конкурентом, цена (P_1) все же превышает предельные издержки (LMC_0), т. е. фирма еще будет обладать монопольной властью (например, ее фирменная марка является уникальной), что приводит к чистым убыткам общества (площадь заштрихованного прямоугольника). Но, подобно монополисту, монополистически конкурентная фирма не снизит цену, чтобы повысить объем предложения за пределы той точки, в которой предельный доход равняется предельным издержкам. Кроме того, при монополистической конкуренции фактический объем производства фирмы меньше того, который минимизирует средние издержки, т. е. цена больше минимальных средних издержек. Это означает, что фирмы имеют резервные производственные мощности, которые являются неэффективными. Если бы в отрасли было меньше фирм и каждая производила бы большее количество продукции, то такое же количество товаров можно было бы произвести при более низких средних издержках.

Исходя из этих предположений, некоторые экономисты утверждают, что монополистическая конкуренция выражается в слишком

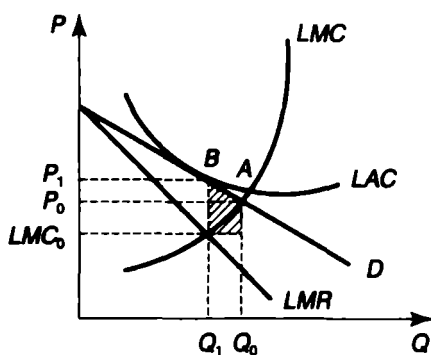


Рис. 9.7. Чистые убытки общества при монополистической конкуренции

большом количестве заправок, супермаркетов, ресторанов и т. д., функционирующих вполсилы и устанавливающих необоснованно завышенные цены. Но, несмотря на высокие цены, каждый получает лишь минимальную прибыль, необходимую для продолжения бизнеса.

Возникает вопрос: является ли монополистическая конкуренция социально нежелательным явлением? Есть две причины, которые

компенсируют указанные издержки монополистической конкуренции. *Во-первых*, на большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика. Высокоэластичный характер спроса говорит о том, что цена и объем производства не слишком отличаются от тех, которые имели бы место быть при совершенной конкуренции. *Во-вторых*, нельзя игнорировать ценность разнообразия продуктов, свойственного монополистической конкуренции. Ведь чем больше разнообразие товаров, тем больше вероятность того, что будут полностью удовлетворены вкусы различных групп потребителей. Да, если бы сортов мороженого или шоколада было бы меньше, цены были бы ниже, но некоторые люди не смогли бы купить свое любимое лакомство. В развитом обществе потребители согласны платить больше за разнообразие ассортимента. Как показывает действительность, польза от разнообразия товаров легко перевешивает издержки от нерентабельности и неаффективности монополистической конкуренции.

По мере развития экономики и роста богатства людей увеличение разнообразия становится более эффективным, так как увеличивается спрос на все блага. В очень бедной стране для удовлетворения спроса в разных сегментах рынка может быть вполне достаточно продукции только одного вида или одной фирмы. Дифференциацию и совершенствование товара считают благом общества, а также большим преимуществом перед рынком свободной конкуренции.

9.2. ОЛИГОПОЛИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

ПОНЯТИЕ ОЛИГОПОЛИИ И ЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ

Олигополия -- тип рыночной структуры, при котором на рынке господствует несколько фирм, и каждая из них способна самостоятельно оказывать влияние на рыночную цену. К олигополии относятся такие отрасли, как производство алюминия, меди, стали, автомобильная промышленность, производство холодильников, пылесосов, стиральных и швейных машин, телефонных аппаратов и т. д., т. е. олигополистический рынок (как и монополистически конкурентный) включает множество реально существующих рынков.

Выделяют следующие *основные черты олигополии*:

1. Небольшое количество фирм, господствующих на рынке; на российском рынке автомобилей — это «ВАЗ», «ЗИЛ», «ГАЗ», «КамАЗ».

2. Продукция может быть однородной (производство алюминия) или дифференцированной (производство автомобилей).

3. Ограничение доступа на рынок новых фирм. К естественным преградам относятся *эффект масштаба*, который может сделать неприбыльным сосуществование многих фирм на рынке, так как для этого нужны большие финансовые средства (речь идет об естественной олигополии) и *патентование и лицензирование* производственных технологий. Вместе с тем фирмами могут быть предприняты и *стратегические действия*, затрудняющие вступление новых фирм в отрасль. Например, фирмы могут угрожать конкурентам, что переполнят рынок товарами и снизят тем самым цены. Но время от времени приток новых фирм все-таки происходит.

4. Каждая фирма способна оказывать влияние на рыночную цену товара и зависит это от характера взаимодействия фирм. Значительное влияние на цену оказывает тайный сговор фирм.

5. Всеобщая взаимозависимость фирм. Олигополист должен предвидеть реакцию конкурентов на изменение ценовой стратегии фирмы, учитывая при этом, что конкуренты также постараются спрогнозировать ситуацию. Зависимость поведения каждой фирмы от реакции конкурентов называется *олигополистической взаимосвязью*. Именно всеобщая взаимозависимость — отличительная черта олигополии.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКА

Когда на практике изучают ту или иную структуру рынка, используют такую его характеристику, как *концентрация рынка*, под которой понимается степень преобладания на

рынке одной или нескольких фирм. Простейшим показателем, характеризующим концентрацию рынка, является *коэффициент концентрации* — процентное соотношение всех продаж, которое высчитывается для определенного числа фирм. Наиболее распространенным считается «*доля четырех фирм*» (объем продаж четырех фирм делится на объем продаж всей отрасли). Может быть и «*доля шести фирм*» и «*доля восьми фирм*» и т. д. Следует отметить, что этот показатель имеет ограничение: он не учитывает разницы между монополиями и олигополиями, так как коэффициент концентрации будет одним и тем же там, где одна фирма доминирует на рынке, и где, например, четыре фирмы

делят рынок. Этот недостаток преодолевается с помощью *индекса Герфиндаля*, рассчитываемого путем возведения в квадрат процентной доли рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов:

$$K_f = d_1^2 + d_2^2 + \dots + d_n^2,$$

где n — число конкурирующих фирм, d_n — доля рынка n -й фирмы в процентах.

С увеличением концентрации индекс Герфиндаля увеличивается; максимальна его величина для монополии, где она равна 100^2 , т. е. 10000.

Теперь мы перейдем к выбору оптимального объема производства и цены при олигополии. Подчеркнем, что общей модели поведения олигополиста при выборе оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, не существует. Так как выбор зависит от поведения фирмы в ответ на изменения действий конкурентов, то могут возникать различные ситуации. В связи с этим выделяют следующие *основные модели олигополии*:

- *модель Курно*;
- *олигополия, основанная на тайном сговоре*;
- *олигополия, не основанная на тайном сговоре* (дилемма заключенного);
- *молчаливый сговор: лидерство в ценах*.

МОДЕЛЬ КУРНО (ДУОПОЛИИ)

При построении этой модели предполагается, что фирмы производят однородный товар и что известна рыночная кривая спроса. Максимизирующий прибыль объем производства первой фирмы (Q_1) изменяется в зависимости от того, как, по мнению ее руководства (топ-менеджеров), будет расти объем производства второй фирмы (Q_2). В результате каждая фирма строит свою кривую реакции (рис. 9.8).

Модель Курно была представлена в 1838 г. французским экономистом Августином Курно. *Дуополия* — это частный случай олигополии, когда на рынке конкурируют друг с другом только две фир-

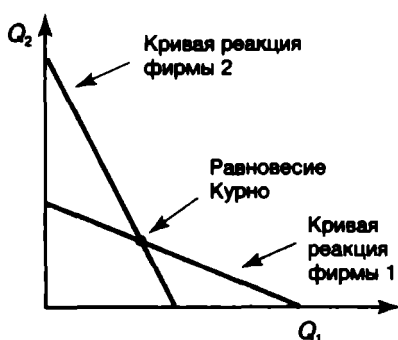


Рис. 9.8. Равновесие Курно

Кривая реакции каждой фирмы говорит о том, сколько она будет производить при предполагаемом объеме производства своего конкурента. При равновесии каждая фирма устанавливает объем производства в соответствии со своей кривой реакции, поэтому равновесный уровень объема производства находится на пересечении двух кривых реакции. Это равновесие называется **равновесием Курно**. При нем каждый дуополист устанавливает объем производства, который максимизирует его прибыль при данном объеме производства конкурента. Равновесие Курно является примером того, что в теории игр называется **равновесием Нэша**, когда каждый игрок, играющий в покер, делает наилучшее, что можно, при заданных действиях оппонентов. В итоге ни у одного игрока нет стимула, чтобы изменить свое поведение. Теория игр была описана Джоном Нейманом и Оскаром Моргенштерном в работе «Теория игр и экономическое поведение», выпущенной в 1944 г.

ОЛИГОПОЛИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ТАЙНОМ СГОВОРЕ

Тайный сговор — фактическое соглашение между фирмами отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов производства. Во многих странах тайный сговор считается незаконным. К факторам, способствующим тайному сговору, относятся:

- наличие правовой базы;
- высокая концентрация продавцов (олигополистов);
- примерно одинаковые средние издержки у фирм в отрасли;
- невозможность проникновения новых фирм на рынок.

Предполагается, что при тайном сговоре каждая фирма будет вы-

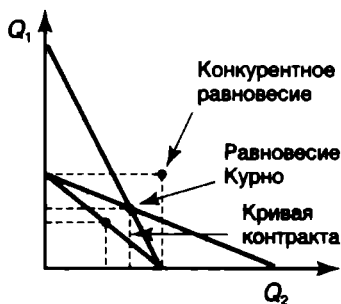


Рис. 9.9. Кривая контракта при тайном сговоре

равнивать свои цены и при понижении, и при повышении цен. При этом фирмы производят однородную продукцию и имеют одинаковые средние издержки. Тогда при выборе оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, олигополист ведет себя подобно чистому монополисту (см. гл. 8, рис. 8.12–8.16). Если две фирмы сговорились, то они строят **кривую контракта** (рис. 9.9), показывающую различные сочетания объемов производства двух фирм,

которые максимизируют прибыль. Мы видим, что тайный сговор значительно выгоднее для фирм, чем не только совершенное равновесие, но и равновесие Курно, так как они будут производить меньше продукции, установив при этом выше цену.

ОЛИГОПОЛИЯ, НЕ ОСНОВАННАЯ НА ТАЙНОМ СГОВОРЕ

Если же тайного сговора нет (а в большинстве стран, таких как США, Россия, некоторых европейских государствах, он является незаконным. — *Прим. авт.*), то олигополисты при установлении цены сталкиваются с *дилеммой заключенных*. Это классический пример теории игр в экономике: двух заключенных обвинили в совместном совершении преступления; они находятся в отдельных тюремных камерах и не могут поддерживать связь друг с другом. Если оба сознаются, срок тюремного заключения каждого составит 5 лет. Если оба не сознаются — дело не будет доведено до конца, и каждый получит по 2 года тюрьмы. Если один сознается, а другой нет — то первый получит 1 год тюрьмы, а другой — 10 лет. Матрицу возможных результатов см. на рис. 9.10.

Перед заключенными стоит дилемма: признаваться или не признаваться в совершении преступления. Если бы они могли договориться, чтобы не признаваться, они бы не признались и получили бы по 2 года тюремного заключения. Но даже если бы такая возможность существовала, они не могут доверять друг другу. Если один не признается, то он рискует, что другой этим воспользуется. Поэтому, чтобы не делал первый, второму всегда выгоднее признаться. Тогда, вероятнее всего, признаются оба и пойдут в тюрьму на 5 лет.

		Заключенный В	
		признался	не признался
Заключенный А	признался	5 / 5	1 / 10
	не признался	10 / 1	2 / 2

Рис. 9.10. Дилемма заключенного

		Фирма В	
		высокая	низкая
Фирма А	высокая	20 / 20	10 / 30
	низкая	30 / 10	15 / 15

Рис. 9.11. Дилемма заключенного для олигополий

Олигополисты часто сталкиваются с дилеммой заключенных. Предположим, что две фирмы — единственные продавцы на рынке. Они сталкиваются с дилеммой, какую цену установить, высокую или низкую? Если договорятся и установят оба высокую цену, то получают по 20 млн руб., если оба установят относительно низкую цену — то получают по 15 млн руб., если одна из фирм установит высокую цену, а другая — низкую, то первая фирма получит 10 млн руб., а вторая — 30 (за счет первой). Матрицу возможных результатов см. на рис. 9.11. Очевидно, что каждой фирме выгодно установить относительно низкую цену, независимо от того, как поступит конкурент, и получить по 15 млн руб. Дилемма заключенных объясняет жесткость цены при олигополии.

**МОЛЧАЛИВЫЙ СГОВОР:
ЛИДЕРСТВО В ЦЕНАХ**

Существует еще одна модель поведения в условиях олигополии, основанная на молчаливом тайном соглашении — «лидерство в ценах», когда доминирующая на рынке фирма меняет цену, а все другие ей следуют. Ценовому лидеру с молчаливого согласия остальных отводится ведущая роль в установлении отраслевых цен. Он может объявить об изменении цены, и, если его расчет верен, то остальные фирмы также повысят цены. В результате отраслевая цена изменяется без тайного сговора. Если же фирмы не поддерживают лидера, то он отказывается от увеличения цены, причем при частом повторении подобной ситуации происходит смена лидера на рынке.

9.3. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Для противодействия монополизации рынков и защиты конкуренции государство разрабатывает законы, на основе которых можно выявлять и наказывать фирмы, обладающие монопольной властью. Оно создает организации, которые проводят антимонопольную политику и поддерживают предпринимательство, помогают в создании новых фирм, противодействующих монополизации рынков и разрушающих ее. Еще в 1908 г. в России была предпринята попытка создания антимонопольного законодательства. Но принятие законодательного акта было сорвано организацией российских предпринимателей. Только в 1991 г. появился закон о борьбе с монопо-

лиями и недобросовестной конкуренцией. В настоящее время к основным законодательным актам по антимонопольному регулированию в России относятся: Конституция Российской Федерации, Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 1991 г. (в редакции Законов РФ от 1992 г. и Федеральных законов от 1995 и 1998 гг.), Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» 1999 г., указы Президента Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства РФ. Например, в 1996 г. было принято Постановление Правительства РФ «О Реестре хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов». Федеральным органом исполнительной власти, т. е. федеральным антимонопольным органом, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС)*. В Законе «О конкуренции», в частности, устанавливается:

- запрещаются действия фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, если их результатом оказывается существенное ограничение конкуренции и ущемление интересов других участников рынка, в том числе отдельных граждан;
- запрещаются монопольные сговоры о ценах, изъятие товаров с рынка для поддержания дефицита, раздел рынка, попытки ограничения доступа на рынок конкурирующих фирм;
- подлежат наказанию фирмы, занимающиеся недобросовестной конкуренцией. К ней, в частности, относятся:
 - распространение ложных сведений о товарах и фирмах конкурентов;
 - обман покупателей относительно реальных свойств и качества товара;
 - незаслуженное принижение в рекламе качества товаров конкурентов;
 - незаконное использование чужих названий и товарных знаков, а также копирование формы, упаковки и внешнего оформления товаров конкурентов;
 - похищение у конкурентов их коммерческих секретов, а также технической, производственной и торговой информации.

* До 2004 г. – Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Предметом регулирования Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» являются отношения, влияющие на конкуренцию на рынках ценных бумаг, банковских услуг, страховых услуг и финансовых услуг и связанные с защитой конкуренции на данном сегменте рынка. ФАС, проводя государственную антимонопольную политику, осуществляет управление в области предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. ФАС создана для развития предпринимательства и конкуренции на товарных рынках, обеспечения контроля над соблюдением законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей и рекламе, регулировании и контроле деятельности субъектов естественных монополий в области связи и на транспорте.

Однако в настоящее время в России существует следующий комплекс проблем в области государственного антимонопольного регулирования и обеспечения добросовестной конкуренции:

1. Недостатки антимонопольного регулирования политики обеспечения добросовестной конкуренции наиболее остро проявляются в сфере ценообразования. До сих пор не выработано действенных механизмов пресечения нелегальных сговоров участников рынка в целях завышения цены; отсутствуют четкие и научно обоснованные методики регулирования цен в естественных монополиях и высокомонополизированных отраслях экономики (топливно-энергетический и химико-металлургический комплексы). Вследствие этого растет инфляция издержек и ценовые диспропорции, подрывающие финансовое положение предприятий обрабатывающей промышленности, сферы услуг и агропромышленного комплекса.

2. Сохраняется неудовлетворительное положение с защитой прав потребителей. Проверки качества товаров народного потребления продолжают фиксировать очень высокую долю непригодных к потреблению товаров, в особенности импортного производства.

3. Процессы концентрации собственности также остаются вне поля зрения органов антимонопольного регулирования. Вследствие этого формируются крупные горизонтальные монополии, контролируемые целые отрасли. В ряде случаев этот контроль устанавливается зарубежными компаниями, которые скупают акции российских предприятий, в том числе оборонной промышленности.

Из сказанного выше следует, что, несмотря на предпринимаемые в России меры по антимонопольному регулированию, поддержке кон-

курунции, защите прав потребителей, стимулированию малого предпринимательства и регулированию деятельности естественных монополий, сохраняется актуальность совершенствования антимонопольного законодательства и повышения эффективности его исполнения.

* * *

В данной главе была рассмотрена деятельность монополистически конкурентных фирм и олигополий. Теперь мы знаем, как монополистический конкурент выбирает оптимальный объем производства в краткосрочном и долгосрочном периодах, и как устанавливается долгосрочное равновесие фирмы. При изучении олигополистического типа рыночной структуры было уделено особое внимание основным моделям олигополии и основным задачам антимонопольного регулирования в России.

Вопросы для повторения

1. Что такое монополистическая конкуренция и каковы ее основные черты?
2. Какие виды дифференциации товара вы можете назвать? Приведите примеры.
3. Как устанавливается краткосрочное равновесие фирмы – монополистического конкурента?
4. Каким образом монополистический конкурент выбирает оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль в долгосрочном периоде?
5. Как устанавливается долгосрочное равновесие фирмы – монополистического конкурента?
6. Каковы способы увеличения прибыли в условиях монополистической конкуренции?
7. Что такое олигополия и каковы ее основные характеристики?
8. Какие основные показатели измерения концентрации рынка вы можете назвать?
9. Почему не существует общей модели олигополии? Какие основные модели олигополии вы знаете?
10. Как олигополист выбирает объем производства, максимизирующий прибыль, в краткосрочном и долгосрочном периодах при тайном сговоре?
11. Сформулируйте основные направления антимонопольного регулирования в Российской Федерации.

Глава 10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

До сих пор наше внимание было сосредоточено на рынках готовой продукции, которую фирмы продают, а покупатели покупают. В данной главе мы будем рассматривать рынки факторов производства: рынок рабочей силы, капитала, земли и предпринимательства, где уже фирмы выступают покупателями, а домашние хозяйства (в совокупности с фирмами) — продавцами. Теория спроса на экономические ресурсы является общей для всех факторов производства, однако предложение нельзя представить в общих категориях, так как обстоятельства, воздействующие на предложение, различны для разных факторов производства. При этом мы будем изучать микроэкономический аспект рынков ресурсов. Понятия рынка труда, занятость, безработица, биржа труда и другие будут рассматриваться в разделе макроэкономики.

10.1. ТЕОРИЯ СПРОСА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Во многом рынки факторов производства похожи на рынки товаров и услуг: здесь также применимы теория спроса и предложения и

предельный анализ. Однако же существуют некоторые отличия рынков ресурсов от рынков товаров и услуг. Среди них можно выделить следующие:

- на ресурсных рынках фирмы выступают покупателями, а домашние хозяйства — продавцами (труд, например, предоставляется частными лицами нанимателям);
- спрос на ресурсы является производным спросом. Фирмы покупают ресурсы для того, чтобы использовать их для производства других товаров. Никто, например, не захочет приобрести серную кислоту лишь как кислоту (она является составляющей при производстве других товаров, например, в химической промышленности). Именно производный спрос на ресурсы является наиболее важной характеристикой спроса фирм на факторы производства.

СПРОС НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Конкурентный рынок факторов производства — это рынок, на котором имеется большое количество продав-

цов и покупателей факторов производства, причем отдельный продавец или покупатель не может влиять на цену ресурсов. На **несовершенно конкурентном рынке** отдельные покупатели либо продавцы ресурсов могут воздействовать на цену ресурсов. В гл. 6 мы рассмотрели такое понятие, как «предельный продукт» (или «предельный продукт в физической форме») — это дополнительный продукт, получаемый при увеличении какого-либо ресурса на одну единицу, когда количество других ресурсов остается неизменным. Также мы знаем, что в силу закона убывающей отдачи, начиная с определенного момента, с увеличением одного переменного ресурса (например, труда) при условии, что все остальные факторы производства остаются неизменными, предельный продукт снижается. Так как спрос на факторы производства есть производный спрос, фирма должна рассчитывать доход от продажи продукции, произведенной с помощью дополнительных ресурсов. Изменение дохода, получаемого при продаже дополнительной продукции, произведенной в результате потребления одной дополнительной единицы ресурса (предельного продукта), называется **предельной доходностью** этого ресурса, или **предельным продуктом в денежной форме**, и рассчитывается по формуле:

$$MRP = MP \cdot MR,$$

где MPR — предельная доходность ресурса; MP — предельный продукт данного ресурса; MR — предельный доход фирмы.

Это равенство выполняется для любого рынка, независимо от того, является он конкурентным или нет. Мы знаем, что на совершенно конкурентном рынке фирма имеет абсолютно эластичную кривую спроса, которая совпадает с кривой предельного дохода, т. е. предельный доход здесь равен цене. Следовательно, для фирмы совершенного конкурента MRP равна стоимости предельного продукта:

$$MRP = MP \cdot P,$$

где MRP — предельная доходность ресурса; MP — предельный продукт; P — цена товара.

Представим кривую предельной доходности ресурса (MRP_0) в условиях совершенной конкуренции на графике (рис. 10.1), где P_L — цена труда, L — количество труда. Кривая MRP_0 идет вниз, несмотря на то, что при совершенной конкуренции цена — величина постоянная. Она плавно понижается из-за закона убывающей отдачи (предельный продукт убывает). Кривая предельной доходности ресурса для фирмы, обладающей монопольной властью (MRP_1), будет круче, чем для фирмы совершенного конкурента. Она также имеет наклон вниз, поскольку кривые предельного дохода (MR) и предельного продукта (MP) имеют наклон вниз.

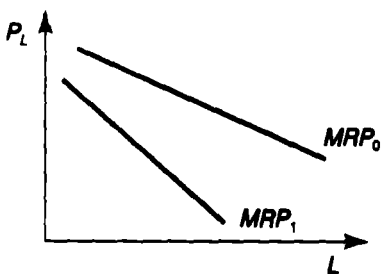


Рис. 10.1. Кривая предельной доходности ресурса фирмы без монопольной власти и обладающей монопольной властью

И предельная доходность ресурса такой фирмы — несовершенного конкурента всегда меньше предельной доходности ресурса фирмы — совершенного конкурента, так как по мере увеличения выпуска продукции снижается не только предельный продукт, но и предельный доход.

Кривая предельной доходности ресурса отражает спрос фирмы на этот ресурс, так как каждая точка на кривой MRP показывает количество ресурса

(например, число рабочих), которое бы использовала фирма при любой цене ресурса (ставки заработной платы). На рис. 10.1 видно, что спрос на ресурс возрастает по мере того, как цена ресурса снижается, т. е. в результате изменения цены ресурса изменяется и требуемое его количество. При неизменности прочих факторов это приводит к движению вдоль кривой спроса на ресурс. Если эти прочие факторы изменяются, то происходит сдвиг кривой спроса на ресурс либо вправо, если спрос увеличивается, либо влево, если спрос уменьшается.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА НА РЕСУРСЫ

При рассмотрении факторов, приводящих к сдвигам кривой спроса на ресурс, необходимо помнить, что спрос на ресурсы является производным от спроса на готовую

продукцию. К этим неценовым детерминантам относятся:

- *изменение спроса на выпускаемую продукцию.* При прочих равных условиях изменение спроса на продукт, который производится при использовании данного ресурса, приводит к сдвигу спроса на этот ресурс в том же направлении. Например, в результате изменения вкусов потребителей увеличивается спрос на мясо бройлеров. Это приводит к росту спроса на труд работников птицеводческих фабрик. Кривая спроса на труд сдвигается вправо;
- *изменение производительности факторов производства.* Увеличение производительности труда приводит, например, к увеличению выпуска продукции при тех же затратах, т. е. увеличивается предельный продукт труда, а значит и предельная доходность труда тоже увеличивается. Это приводит к увеличению спроса на квалифицированный труд;
- *изменение цен на другие ресурсы.* Воздействие изменения цены одного ресурса на спрос на другой зависит от того, являются ли эти ресурсы взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми. В случае взаимозаменяемых ресурсов, например, при производстве сельскохозяйственной продукции, труд и техника могут рассматриваться как взаимозаменяемые ресурсы. Если снижается цена на технику, то возможны два варианта:

1) снижение цены на техническое оснащение предприятия (капитал) побуждает фирму покупать больше техники и меньше труда (замещать труд техникой), т. е. *эффект замещения* труда техникой снижает спрос на труд. Значит, кривая спроса на труд сдвинется влево.

2) снижение цены на технику приводит к уменьшению средних издержек фирмы, следовательно, выгодно будет производить большее

количество продукции, что приведет к росту спроса на все ресурсы, включая труд (кривая спроса на труд сдвинется вправо), т. е. будет действовать *эффект объема продукции*.

Мы видим, что эффект замещения и эффект объема продукции действуют в противоположных направлениях: первый сжимает, а второй увеличивает спрос на труд.

В случае взаимодополняемых ресурсов, например, для перевозки пассажиров, используются бензин и труд водителей, тогда снижение цен на бензин увеличит спрос на перевозки, а следовательно, возрастет количество требуемых водителей, т. е. кривая спроса на труд сдвинется вправо. Таким образом, изменение в цене взаимодополняемого ресурса приводит к изменению спроса на другой ресурс в обратном направлении.

ОПТИМАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Какое же количество ресурсов должна использовать фирма, чтобы получить максимум прибыли? Допустим, фирма уже наняла определенное количество рабочих и теперь хочет знать, рентабельно ли нанять еще дополнительно одного рабочего. Очевидно, что это имеет смысл, если дополнительный доход от рабочего (предельная доходность труда) будет больше, чем его заработная плата. Если предельная доходность труда будет меньше, чем ставка заработной платы, то фирме следует уволить часть рабочих. Только в том случае, если предельная доходность труда равна ставке заработной платы (цене труда), количество трудовых ресурсов будет максимизировать прибыль. Таким образом, *максимизирующий прибыль объем использования каждого ресурса должен быть таким, при котором предельная доходность этого ресурса равна предельным издержкам ресурса*.

Предельные издержки ресурса (MRC) — издержки на приобретение дополнительной единицы данного ресурса.

Итак, *правило максимизации прибыли, или оптимальное использование факторов производства*, можно выразить формулой:

$$MRP = MRC,$$

где *MRP* — предельная доходность ресурса; *MRC* — предельные издержки данного ресурса.

Вспомним правило минимизации издержек (см. гл. 7), гласящее, что оптимальным (минимизирующим издержки) является такое

сочетание труда и капитала, когда отношение предельного продукта труда к цене труда равно отношению предельного продукта капитала к цене капитала:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}.$$

Теперь мы можем добавить, что при этом предельная доходность ресурса должна быть равна предельным издержкам этого ресурса.

Как уже отмечалось, теория спроса на экономические ресурсы является общей для всех факторов производства. Предложение же ресурсов нельзя представить в общих категориях, так как обстоятельства, воздействующие на предложение, различны для разных факторов производства. Поэтому далее мы рассмотрим отдельно рынки труда, капитала, земли и предпринимательскую способность.

10.2. РЫНОК ТРУДА

ОСОБЕННОСТИ ТОВАРА «ТРУД»

Экономическая наука и хозяйственная практика признают, что труд является решающим фактором производства, а работники — главной производительной силой. Произведенный продукт на 3/4 создается трудом наемных работников и на 1/4 — другими факторами. Товар «труд» является своеобразным товаром. К основным его особенностям следует отнести:

1) собственником товара «труд» является сам работник. Способность к труду продается на определенное время. При продаже обычного товара продавец утрачивает право собственности на него, оно передается покупателю навсегда;

2) труд — это живой, одушевленный товар;

3) при купле-продаже рабочей силы отношения работника и предпринимателя только начинаются и непрерывно продолжают вплоть до увольнения работника. При купле-продаже обычного товара продавец и покупатель расстаются, как правило, друг с другом сразу после продажи или покупки товара;

4) товар «труд» нельзя положить на склад на хранение;

5) товар «труд» оплачивается после того, как используется в течение определенного периода времени, т. е. работник как бы кредитует покупателя;

6) товар «труд» не уничтожается при использовании, а, как правило, развивается и улучшается.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА ОТДЕЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА И РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА

Решение каждого человека о том, какое количество труда ему предложить, зависит от многих факторов: уровня заработной платы, учится ли он

в институте, есть ли у него дети и престарелые родители и т. д. Мы рассмотрим воздействие фактора реальной заработной платы на решения отдельных людей в области предложения труда. **Реальная заработная плата** — это то количество товаров и услуг, которое можно купить на номинальную заработную плату, т. е. выраженную в деньгах. Повышение ставки заработной платы влияет на предложение труда отдельного человека двояким образом:

- во-первых, при низкой заработной плате действует *эффект замещения отдыха трудам*. Чем выше реальная заработная плата, тем больше времени человек захочет уделить работе. Кривая предложения труда (S_L) на этом участке направлена вверх (рис. 10.2);
- во-вторых, при относительно высокой заработной плате действует *эффект дохода*. Человек стремится больше отдыхать, сокращая время, отведенное работе (отдых является «нормальным товаром», и спрос на него с увеличением дохода увеличивается). Предложение труда падает.

Таким образом, кривая предложения труда отдельного человека имеет изгибающуюся форму (см. рис. 10.2). Ее еще иногда называют *обратной кривой предложения рабочей силы*. Мы видим, что при низкой заработной плате функция возрастает — здесь преобладает эффект замещения отдыха трудом. Однако при заработной плате выше P_{L1} , работник предпочитает сократить свой рабочий день, чтобы иметь больше свободного времени; функция на этом отрезке убывает. P_{L0} — минимальный уровень заработной платы, при котором человек согласен выйти на работу. Если заработная плата будет ниже P_{L0} , то мотивации работать у человека не будет.

Несмотря на то, что кривая предложения труда отдельного человека имеет изгибающуюся форму, в целом же кривая *рыночного предложения труда* возрастает: чем больше работников может принять

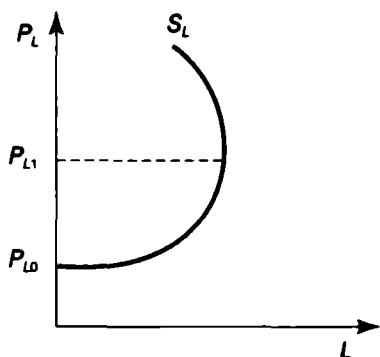


Рис. 10.2. Кривая предложения труда отдельного человека

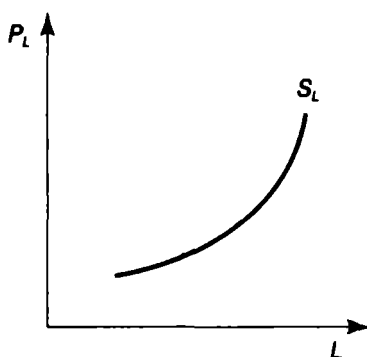


Рис. 10.3. Рыночная кривая предложения труда

та или иная отрасль, тем выше должен быть предлагаемый ею уровень заработной платы (рис. 10.3).

Кривая предложения труда в долгосрочном периоде будет более эластичной по заработной плате, чем в краткосрочном периоде, так как за некоторое время работники могут сменить специальность, окончить соответствующие курсы и т. д.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА НА РЫНКЕ ТРУДА

Там, где существуют ограничения в предложении рабочей силы, работник получает экономическую ренту. *Экономическая рента на рынке труда* — это разница между фактическим уровнем оплаты труда и тем минимальным уровнем, при котором работник согласился бы продать свой труд. Например, речь идет о первоклассном хоккеисте, который настолько любит хоккей, что согласился бы играть при любой оплате труда, выше P_{L0} (рис. 10.4). Этот факт отражает кривая предложения труда S_L . Она является совершенно неэластичной, так как число первоклассных хоккеистов ограничено. Спрос на услуги хоккеиста показывает кривая спроса D_L . Она зависит от размера прибыли, которую игрок может принести команде. Уровень заработной платы этого хоккеиста равен P_{L1} . Разница между P_{L1} и P_{L0} , т. е. излишек заработной платы по сравнению с ее минимальным уровнем, необходимым для того, чтобы игрок захотел играть в команде, и является экономической рентой. В данном случае рента — плата за то, что данный хоккеист является

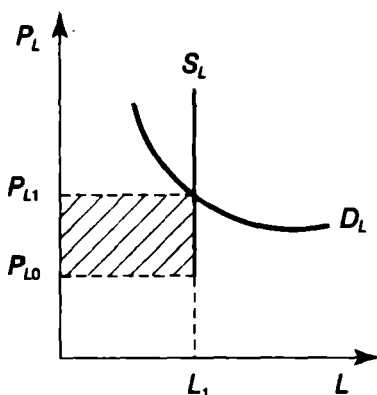


Рис. 10.4. Экономическая рента на рынке труда

владельцем редкого ресурса — таланта. При найме L_1 количества игроков экономическая рента будет равна площади заштрихованного прямоугольника. Любой фактор производства приносит ренту, если есть ограничения в его предложении.

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рынок труда в условиях совершенной конкуренции характеризуется следующими чертами:

- 1) большое количество фирм конкурирует друг с другом при найме определенного вида труда;
- 2) на рынке предлагается большое количество труда рабочих, имеющих одинаковую квалификацию;
- 3) на рынке ни фирмы, ни работники не могут диктовать уровень заработной платы.

Когда рынок труда совершенно конкурентен, фирма может нанять такое количество рабочих, которое она пожелает, по постоянной цене P_{L1} (рис. 10.5). Кривая предложения труда S_L является совершенно эластичной. Она показывает, за какую заработную плату рабочие предлагают свой труд. Поскольку все единицы труда при совершенной конкуренции фирма покупает по одной и той же «цене» — заработной плате, то предельные издержки труда (MRC_L) будут постоянны и равны заработной плате, т. е. кривая предельных издержек труда совпадет с кривой предложения труда. Нам известно, что кривую спроса фирмы на труд представляет кривая предельной доходности

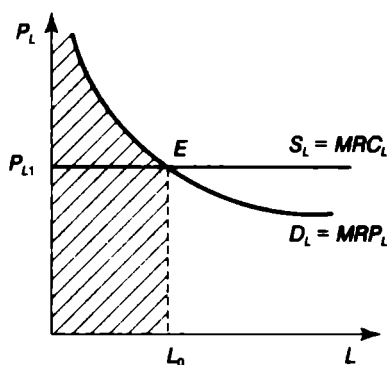


Рис. 10.5. Рынок труда в условиях совершенной конкуренции

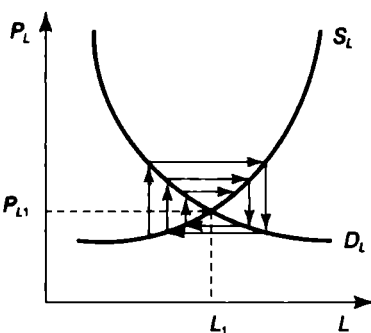


Рис. 10.6. Равновесие на отраслевом конкурентном рынке труда

труда (MRP_L). Точка равновесия E находится на пересечении кривых предельной доходности труда и предельных издержек труда, т. е. фирма наймет L_0 количество рабочих. При этом общий доход фирмы будет равен площади заштрихованной фигуры.

Равновесие на отраслевом рынке труда устанавливается при пересечении кривых спроса и предложения (рис. 10.6). В этой точке равновесная заработная плата равна P_{L1} , а равновесное количество нанятых рабочих — L_1 . Чем ниже заработная плата, тем больше будет ощущаться дефицит в работниках. Если же ставка заработной платы будет повышаться и станет выше равновесной, то образуется излишек работников. Люди будут безуспешно пытаться устроиться на работу и согласятся на более низкую заработную плату, и все повторится сначала, пока заработная плата не дойдет до уровня равновесной. Таким образом, мы видим, что установление равновесия на отраслевом рынке труда можно рассматривать на примере уже известной нам модели «паутины». Равновесная заработная плата (P_{L1}) определяет средний уровень заработной платы в отрасли и величину полной занятости.

МОНОПСОНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

В качестве примера монополиста можно привести правительство, которое нанимает офицеров на военную службу.

На рынке труда отдельные покупатели обладают монополистической властью, т. е. могут влиять на заработную плату работников. К источникам монополистической власти относятся:

- *особая природа деловой активности фирмы*, т. е. фирма покупает какой-то вид трудовых ресурсов, который не покупают другие фирмы. Это может быть, например, труд медицинских сестер, который готова использовать одна больница в небольшом городке;
- *размещение фирмы*, когда она является единственным крупным нанимателем. Например, отдаленный рабочий поселок, когда работнику трудно уехать из него, т. е. работник как бы находится в «плёну» у фирмы;
- *соглашение между нанимателями* путем образования картеля для ограничения спроса на рабочую силу: ее можно покупать по цене, ниже конкурентной.

Какое же количество рабочей силы наймет монополист, и какую заработную плату он установит? Более высокая заработная плата, установленная для привлечения дополнительного рабочего, выплачивается всем рабочим, поэтому предельные издержки труда будут превышать заработную плату. Из табл. 10.1 видно, что пяти работникам выплачивалась заработная плата по 10 ден. ед., т. е. заработная плата пяти рабочих составляла 50 ден. ед. Для привлечения шестого работника установлена заработная плата 11 ден. ед. Тогда все шесть работников будут получать заработную плату 66 ден. ед. Предельные издержки, связанные с наймом шестого рабочего, будут равны $66 - 50 = 16$ ден. ед. (а заработная плата составит 11 ден. ед.).

Таблица 10.1

**Предельные издержки труда и заработная плата
при монополии на рынке труда**

Количество нанятых рабочих, чел.	Зарботная плата, ден. ед.	Затраты на заработную плату, ден. ед.	Предельные издержки труда, ден. ед.
5	10	50	–
6	11	66	16

Поэтому кривая предельных издержек труда (MRC_L) будет располагаться выше кривой предложения труда S_L (рис. 10.7). Равновесный уровень занятости (L_1) устанавливается при равенстве предельных издержек труда и его предельной доходности ($MRC_L = MRP_L$). Зарботная плата (P_{L_1}) определяется кривой предложения труда при данном уровне занятости. Мы видим, что монополист наймет мень-

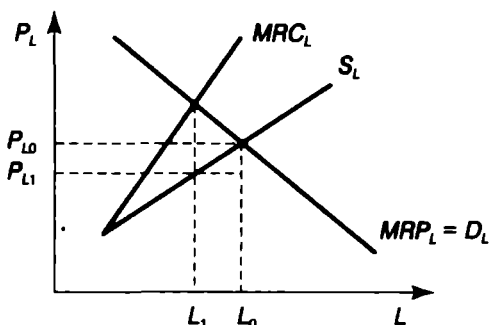


Рис. 10.7 Рынок труда в условиях монополии

шее количество работников, чем при совершенной конкуренции и будет выплачивать им меньшую заработную плату. На рис. 10.7 видно, что при совершенной конкуренции было бы нанято L_0 количество рабочих при заработной плате P_{L0} .

МОНОПОЛИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА. МОДЕЛЬ ДВУСТОРОННЕЙ МОНОПОЛИИ

Продавцы рабочей силы могут иметь монопольную власть. Примером монополиста на рынке

труда в развитых странах являются профсоюзы, главная цель которых — повышение заработной платы своим членам.

Среди путей повышения заработной платы при монополии на рынке труда можно выделить следующие:

1. *Увеличение спроса на труд* (рис. 10.8). Это может произойти в результате, например, увеличения спроса на готовый продукт, когда профсоюзы объединяются с предпринимателями при проведении рекламной кампании. Если спрос на труд увеличился с D_{L1} до D_{L2} , то ставка заработной платы увеличивается с P_{L0} до P_{L1} .

2. *Сокращение предложения труда* (замкнутый тред-юнионизм). Образуются цеховые профсоюзы, которые объединяют рабочих только определенной профессии — столяров, водопроводчиков и т. д. Они вынуждают предпринимателей нанимать рабочих, являющихся только членами профсоюза. Тем самым профсоюзы обеспечивают полный контроль над предложением труда. Затем они ограничивают членство в профсоюзах и тем самым сокращают предложение труда с L_0 до L_1 (рис. 10.9). Зарплата при этом увеличивается с P_{L0} до P_{L1} .

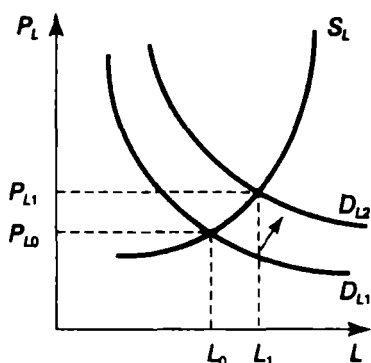


Рис. 10.8. Расширение спроса на труд

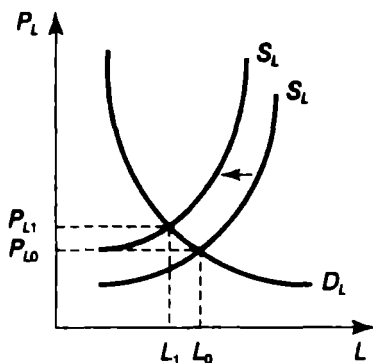


Рис. 10.9. Сокращение предложения труда

3. «Навязывание» более высокой заработной платы (открытый, или отраслевой тред-юнионизм). Численность членов профсоюзов не ограничивается, но объединяются работники всей отрасли, например, профсоюзы автомобилестроителей, сталелитейщиков и т. д. Это может быть и закрытый профсоюз, но тогда объединяются только квалифицированные рабочие. В этом случае фирма находится под большим давлением профсоюзов, так как они могут полностью лишиться ее предложения труда. Рассмотрим рис. 10.10. Если бы рынок был совершенно конкурентным, то равновесие было бы достигнуто в точке A , где было бы нанято L_0 количество рабочих при заработной плате P_{L0} . При создании отраслевого профсоюза, последний диктует фирме более высокую заработную плату — P_{L1} , что приводит к изменению кривой предложения труда (с S_L без профсоюзов к $P_{L1}ES_L$ с профсоюзами). Если ставка заработной платы будет ниже, чем та, которую требует профсоюз (P_{L1}), то рабочие не будут наниматься. На участке $P_{L1}E$ кривая предложения является абсолютно эластичной: любое количество рабочих будет нанято по ставке заработной платы P_{L1} . Из рис. 10.10 следует, что если продолжать нанимать рабочих дальше точки E , то им придется платить более высокую заработную плату. Предприниматель наймет такое количество рабочих по ставке P_{L1} , при котором предельные издержки труда будут равняться предельной доходности труда. А на участке $P_{L1}E$ предельные издержки труда равны заработной плате P_{L1} , т. е. будет нанято L_1 количество работников.

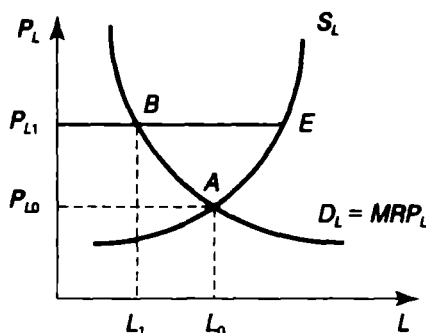


Рис. 10.10. «Навязывание» более высокой ставки заработной платы

Рынок, на котором монополист торгует с монополистом, представляет собой *двустороннюю монополию*. Монополист будет стремиться к установлению более низкой заработной платы, а монополист — более высокой. В зависимости от расстановки сил результат бывает промежуточным.

10.3. РЫНОК КАПИТАЛА

КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

Капитал — это все имеющиеся средства производства, которые созданы и создаются людьми. Ка-

питал может принимать различные *формы*:

- 1) *осязаемые*, т. е. здания, сооружения, оборудование, машины, сырье, материалы и пр.;
- 2) *капиталовложения, улучшающие плодородие почвы* (мелиорация земли, например);
- 3) *человеческий капитал*, т. е. знания, умение, опыт, которые приобретаются в процессе учебы и практической деятельности;
- 4) *денежный капитал*.

В производстве капитал подразделяется на основной и оборотный. **Основной капитал** — средства производства, которые много-

кратно используются в процессе производства и переносят свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа. Сюда относятся: здания, сооружения, машины, станки и т. д. *Износ* – снижение стоимости машины, которое происходит в результате ее использования или по истечении определенного срока (со временем). Износ бывает физический и моральный. Ежегодное списание части стоимости основного капитала называется *амортизацией*. **Оборотный капитал** – средства производства, которые участвуют в процессе производства один раз и переносят свою стоимость на готовый продукт целиком. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, топливо и т. д.

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ КАПИТАЛА

Предложение капитала в краткосрочном периоде может быть эластичным и совершенно неэластичным:

1. Когда количество используемого капитала может меняться посредством перемещения из других отраслей, например, количество грузовиков, предложение капитала будет эластичным (рис. 10.11, а).

2. Когда в отрасли используется узкоспециализированное оборудование, то его предложение в краткосрочном периоде можно считать совершенно неэластичным, так как его нельзя увеличить путем перемещения из других отраслей (рис. 10.11, б).

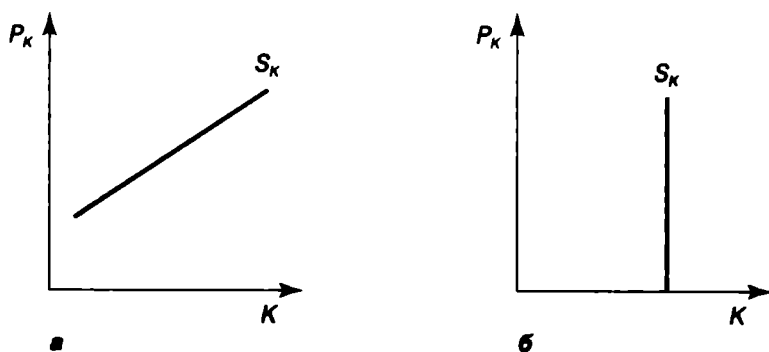


Рис. 10.11. Предложение капитала в краткосрочном периоде:
а – при условии изменения его количества;
б – при использовании узкоспециализированного оборудования

В долгосрочном периоде количество предлагаемого капитала может изменяться во всех отраслях, не зависимо от того, узкоспециализированным является оборудование или нет. Дополнительное предложение капитала может быть обеспечено по возросшим ценам. Например, при расширении строительства необходимо привлечь дополнительное количество капитала, что приведет к росту цен на него, т. е. предложение капитала здесь будет иллюстрироваться возрастающей кривой предложения (см. рис. 10.11, а).

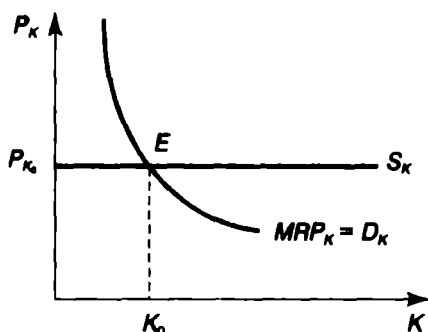


Рис. 10.12. Равновесие на рынке капитала в конкурентной отрасли

Если же отрасль очень мала по сравнению с экономикой в целом, то изменения в спросе на капитал этой отрасли не изменит цены на используемые в ней здания и оборудование. Тогда цена капитала будет постоянной величиной, а кривая предложения S_K — совершенно эластичной (рис. 10.12). Долгосрочное равновесие будет установлено в точке E при пересечении кривых спроса D_K (она же кривая предельной доходности капитала MRP_K) и предложения S_K . В этой отрасли будет использоваться K_0 количество капитала по цене P_{K_0} .

ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ И ОЦЕНКА БУДУЩИХ ДОХОДОВ

Один рубль сегодня стоит больше, чем тот рубль, который будет получен через год (инфляция исключается). Почему? Потому что эти деньги можно положить в банк, где они начнут приносить проценты. Сегодняшняя стоимость одной денежной единицы, выплаченной в будущем, называется *дисконтированной (или современной) стоимостью*:

$$PV_n = \frac{1}{(1+r)^n},$$

где PV_n — дисконтированная стоимость 1 руб., выплаченного через n лет; r — ставка процента в долях единиц; n — количество лет, по прошествии которых выплачивается 1 денежная единица.

Так, стоимость 1 руб., полученного через год (при ставке процента 20%), равна $1/(1 + 0,2) = 1/1,2 = 0,83$ руб., т. е. 83 коп. Это значит, что если бы мы сегодня положили в банк 83 коп. под 20% годовых, то через год получили бы 1 руб. Дисконтированная стоимость 1 руб., полученного через два года, равна $1/(1 + 0,2)^2 = 1/1,44 = 0,69$ руб. Мы видим, что дисконтированная стоимость 1 руб. падает по мере того, как дата его получения сдвигается в сторону увеличения периода. Причем, чем больше будет ставка процента, тем меньше будет дисконтированная стоимость.

Зная, что такое дисконтированная стоимость, можно определить величину будущих доходов и оценить их:

$$PDV_n = R + \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n},$$

где PDV_n — дисконтированная стоимость будущих доходов; R, R_1, R_2, \dots, R_n — ожидаемый доход в данном году и в следующие n лет; r — процентная ставка в долях единиц (норма дисконта).

При принятии решений по инвестициям используется критерий **чистой дисконтированной стоимости**, представляющий собой разницу между ожидаемыми доходами от инвестиций и самими инвестициями. Если ожидаемые доходы будут больше, чем издержки на инвестиции, то новые инвестиции являются рентабельными, т. е. фирме необходимо подсчитать дисконтированную стоимость будущих доходов, ожидаемых от инвестиций, и сравнить их с объемом инвестиций:

$$NPV_n = R + \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n} - I,$$

где NPV_n — чистая дисконтированная стоимость; I — инвестиции; R, R_1, R_2, \dots, R_n — ожидаемый доход в следующие n лет; r — норма дисконта (процентная ставка).

Таким образом, $NPV_n = PDV_n - I$.

Очевидно, что фирме следует осуществлять капиталовложения только тогда, когда чистая прибыль положительна, т. е. если чистая дисконтированная стоимость больше нуля.

СТАВКА ССУДНОГО ПРОЦЕНТА

Ссудный процент — это цена, уплачиваемая за использование денег. Мы использовали ссудный процент в качестве коэффициента приве-

дения при дисконтировании, отмечая при этом, что инфляция исключается, т. е. мы использовали реальную процентную ставку. **Реальная процентная ставка** — это номинальная ставка процента за вычетом ожидаемых темпов инфляции (в %). **Номинальная процентная ставка** — это процентная ставка, рассчитанная по текущему курсу цен. Если доход при дисконтировании определяется в реальном исчислении, то и процентная ставка, используемая в качестве коэффициента приведения, должна быть реальной. И наоборот, если доход берется в номинальном выражении, то используется и номинальная процентная ставка.

10.4. РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Земля является производственным фактором, который не производится, а имеется в наличии как природный объект, причем в ограниченном количестве. На практике между землей и капиталом не всегда можно провести четкую грань: значительная часть земельных угодий в различных странах стала продуктивной благодаря ранее сделанным инвестициям в осушение болот, мелиорацию земель и пр. Поэтому некоторая часть того, что мы называем землей, является результатом прошлых инвестиций и представляет собой произведенный фактор производства, а не данный природой. Кроме того, земля и капитал вместе образуют **вещественное богатство страны**.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА Мы уже знаем, что любой фактор приносит ренту, если он оплачивается выше, чем это было бы необходимо для предложения этого фактора. Экономическая рента существует там, где есть ограничения в предложении ресурса. Поскольку земля имеется в ограниченном количестве, то, следовательно, она приносит земельную ренту. **Земельная рента** — это доход от использования земли. Предложение земли абсолютно неэластично, т. е. кривая предложения земли представляет собой вертикальную линию S_T (рис. 10.13). Кривая спроса на землю (она же кривая предельной доходности земли $D_T = MRP_T$) отражает спрос фермеров на эту землю. Как и спрос на другие экономические ресурсы, спрос на землю является производным спросом. Он зависит от технологий в отраслях, использующих

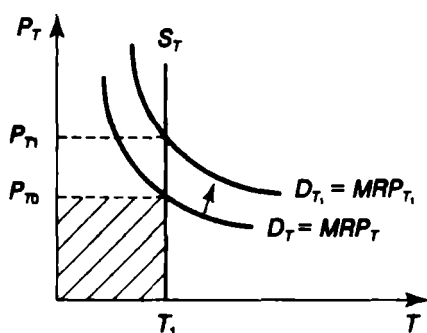


Рис. 10.13. Образование земельной ренты

землю, а также от спроса на сельскохозяйственную продукцию. Согласно закону убывающей отдачи (по отношению к земле это закон убывающего плодородия почвы) кривая предельной доходности земли плавно опускается. Величина земельной ренты P_{T_0} определяется пересечением кривых спроса и предложения. При использовании T_1 количества земли земельная рента

равна площади заштрихованного прямоугольника. При увеличении спроса на сельскохозяйственную продукцию предельная доходность земли увеличивается и кривая спроса на землю сдвигается вправо в положение D_T . Это приводит к увеличению земельной ренты с P_{T_0} до P_{T_1} , но не увеличивает предложение земли, так как количество плодородных земель ограничено. Следовательно, земельная рента не выполняет никакой побудительной функции; ибо какой бы она не была, у общества имеется одинаковое количество земли, пригодное для производства сельскохозяйственной продукции. Поэтому с точки зрения общества земельную ренту называют излишком: ею можно было бы пренебречь, и это бы никак не отразилось на экономическом потенциале страны.

ЦЕНА ЗЕМЛИ

Земля, как и капитал, является благом длительного пользования, и ее сегодняшняя ценность зависит от того, что она может дать в будущем. Это бессрочный актив, который приносит доход вечно. Для определения сегодняшней стоимости земли необходимо использовать метод дисконтирования. Пусть земля ежегодно приносит одинаковый доход в виде земельной ренты, равный R , тогда

$$PDV_T = \frac{R}{(1+r)} + \frac{R}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R}{(1+r)^n},$$

где PDV_T — дисконтированная стоимость земли; r — ставка процента, выраженная в долях единиц; n — количество лет, в течение которых земля приносит ренту.

Эта формула имеет бесконечное число слагаемых. Подсчитано, что большая часть современной стоимости бессрочного актива приходится на ближайшее будущее, а отдаленные платежи сегодня почти ничего не стоят. Поэтому для подсчета современной стоимости бессрочного актива существует более простая формула:

$$PDV_T = \frac{R}{r},$$

где PDV_T — современная (дисконтированная) стоимость земли, т. е. цена земли; r — ставка процента, выраженная в долях единиц; R — ежегодный доход, получаемый от использования земли.

Мы видим, что уровень процентной ставки и уровень земельной ренты оказывают существенное влияние на цену земли. Но она зависит еще и от количества людей, готовых платить за право пользоваться землей в будущем.

ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ РЕНТА

На практике все участки земли различаются по плодородию, климатическим условиям и местоположению. В результате не все земли приносят одинаковые доходы в виде земельной ренты. Более плодородная земля и лучше расположенная принесет большую земельную ренту. Ее называют *дифференциальной рентой*. Арендаторы будут больше платить за землю более плодородную и которая ближе расположена к потребителям, трудовым ресурсам и другим факторам производства (в крупных столичных центрах дифференциальная рента чрезвычайно высока).

Как же образуется дифференциальная рента? Рассмотрим три фермерских хозяйства A , B и C , земля которых качественно неоднородна, т. е. они различаются по плодородию почв либо по местоположению. Предположим, что издержки включают все расходы на оплату рабочей силы, техники, удобрений и другие вложения капитала, за исключением самой земли. Так как рынок сельскохозяйственной продукции близок к рынку совершенно конкурентному, то ферма A произведет Q_0 единиц продукции по цене P_0 (рис. 10.14). Разница между ценой и средними издержками ($P_0 - AC_0$) представляет собой дифференциальную ренту, полученную с одной единицы продукции за счет лучшего качества земли. При производстве Q_0 единиц продукции дифференциальная рента будет равна площади заштрихованного прямоугольника.

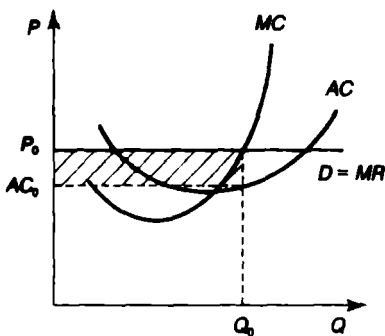


Рис. 10.14. Получение дифференциальной ренты фермой А

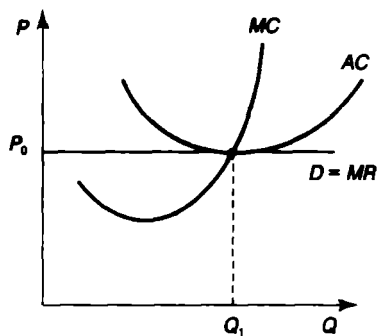
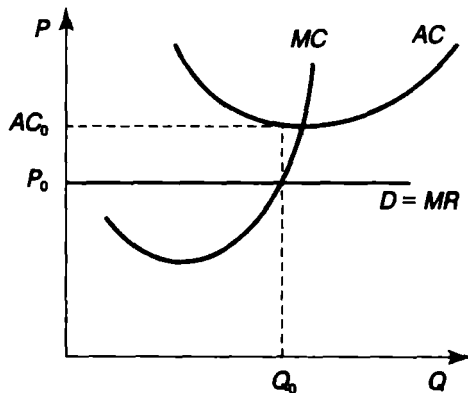


Рис. 10.15. Деятельность фермы В

Ферма В не получит дифференциальную ренту, она только компенсирует свои издержки (при этом она получит нормальную прибыль, которая входит в состав экономических издержек) (рис. 10.15).

Ферма С вообще не появится на рынке данной продукции, так как ее земли настолько малопродуктивны либо неудачно расположены, что цена даже не покрывает средние издержки (рис. 10.16).

Дифференциальная рента — это понятие, которое свойственно не только рынку земли. Она возникает в случае использования неоднород-



родных ресурсов (каждого класса). В нашем примере с хоккеистами, который мы приводили при рассмотрении экономической ренты на рынке труда, более классные спортсмены получают более высокую дифференциальную ренту, так как хоккеисты тоже различаются по своим способностям.

С точки зрения производителей всегда имеются альтернативные варианты использования земли. Ее можно использовать для выращивания пшеницы или кукурузы, или картофеля, можно использовать в качестве участка под дом или завод и пр. Поэтому, не смотря на то, что с точки зрения общества земельная рента считается излишком, с точки зрения отдельной фирмы рентные платежи являются издержками, а дифференциальная рента стимулирует землевладельцев к поискам оптимального использования земли.

10.5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Труд, земля и капитал рассматриваются экономической наукой как основные факторы производства. Четвертым важнейшим фактором выступает предпринимательство (предпринимательская деятельность), или предпринимательская функция. Поскольку производство предполагает реализацию какой-либо комбинации факторов производства, то предприниматель является тем субъектом экономического процесса, который комбинирует эти факторы; формирует условия, необходимые для создания такой комбинации и постоянного ее воспроизводства (рис. 10.17).

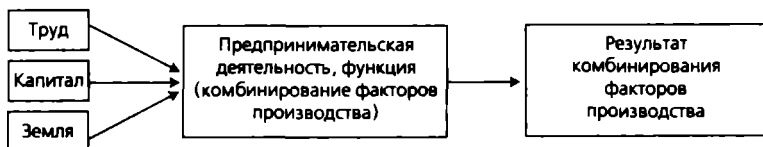


Рис. 10.17. Комбинирование факторов производства (предпринимательская деятельность, функция)

УСЛОВИЯ ПОЯВЛЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНКЕ

Для того чтобы товар появился на рынке в качестве объекта спроса и предложения, предприниматель (или какая-то определенная группа людей) осуществляет целостный комплекс действий, в результате которых становится возможным появление этого товара на рынке. Такой комплекс необходимых действий именуется *деловой функцией*.

Сама по себе деловая функция включает два типа разнородных действий. *Первый тип* действий связан, во-первых, с созданием, а учитывая творческий процесс этого рода деятельности — созданием предпринимателем производительной структуры для производства конкретного товара с конкретными характеристиками и в определенном объеме. А во-вторых, с обеспечением этим предпринимателем при создании (созидании) такой производительной структуры ее максимальной способности к выживанию, высоко rentабельной работы при любых неблагоприятных условиях, а также при любом высоком уровне конкуренции. Этот тип действий называется *предпринимательской функцией*. Ее осуществление является исключительной способностью предпринимателя как носителя такой функции. *Второй тип* действий связан с необходимостью обеспечения жизнедеятельности созданной производительной структуры, обеспечением высокой рентабельности этой производительной структуры. Этот тип действий является *управленческой (т. е. менеджерской) функцией*, исполнение которой является основной должностной обязанностью менеджера. Деловая функция, таким образом, включает в себя две разнородные функции: *предпринимательскую и управленческую*.

При этом если предпринимательская функция действует в течение времени, необходимого для создания производительной структуры, и целевым образом направлена на это, то управленческая функция носит циклический характер и подлежит каждодневному исполнению в течение всего периода существования производительной

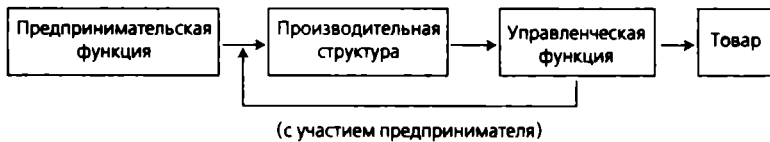


Рис. 10.18. Деловая функция

структуры. Это замечание носит весьма условный характер, поскольку в реальной действительности на рынке происходят постоянные изменения. Менеджеру зачастую приходится совершенствовать производительную структуру, а может быть, даже и активно участвовать в изменении профиля ее деятельности (рис. 10.18).

Предприниматель относится к категории независимых хозяйствующих субъектов. Менеджер чаще всего выступает в качестве наемного работника, т. е. зависящего от предпринимателя (или собственника, группы собственников), создавшего ту производительную структуру, в рамках которой этот менеджер работает как специалист.

В реальных условиях, особенно в сфере малого бизнеса, часто наблюдаются ситуации, когда одно и то же лицо концентрирует в себе исполнение и предпринимательской, и управленческой функций. Такой субъект сам создает свою собственную производительную структуру и сам ею управляет. Тем не менее, необходимо обратить внимание на то, что предпринимательская и управленческая функции выступают в качестве разнотипных блоков действий. Это требует от людей, ответственных за исполнение таких функций, разных личностных качеств. Предприниматель создает производительную структуру с максимальной способностью к саморазвитию, а менеджер обеспечивает ее высокорентабельную работу.

СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предприниматель выступает в качестве *основного (базового) субъекта* создания (созидания) производительной структуры, независимо от страны, исторической эпохи, типа экономической системы

и социально-экономического строя. В качестве предпринимателя могут выступать:

- частное лицо;
- любое объединение частных лиц;
- государство, к примеру, как это было у нас в стране на протяжении всего периода советской власти, когда государство монополизировало исполнение не только управленческой, но и предпринимательской функций.

Предпринимательская деятельность развивалась параллельно с развитием человеческого общества. Теория же предпринимательства зародилась относительно недавно. И хотя многие исследователи не замалчивали фигуру предпринимателя как активного субъекта экономического процесса, но только имя Ричарда Кантильона со-

хранилось в экономической истории в качестве прародителя теории предпринимательства в ее начальной версии. Появление его первого труда, посвященного предпринимательской тематике, датировано 1725 г.

«Взрыв» научного интереса к предпринимательству стал отчетливо проявляться с начала XX в., когда в человеческом сообществе весьма зримо стали ощущаться последствия промышленной революции, и когда крупные производственные структуры, многие из которых стали приобретать монополистический оттенок, постепенно превратились в основу экономики.



Й. Шумпетер

Принципиально важным (с точки зрения теории предпринимательства) событием того времени явилось появление в 1912 г. работы Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития». Он охарактеризовал предпринимателя, прежде всего, как новатора, т. е. такого субъекта экономического процесса, который использует новую комбинацию факторов производства (делает не то, что делают другие), т. е. созидает принципиально новую производительную структуру, которая выпускает совершенно новый для общества товар, и поэтому, по сути, занимает монопольное положение на рынке, получая сверхприбыль. Именно в этом случае правильнее говорить о созидании новой производительной структуры, а не о ее создании.



Дж. С. Милль

Экономисты XVIII–XIX вв. по-разному относились к предпринимателю и предпринимательской деятельности. Важная роль в этом смысле принадлежит Джону Стюарту Миллю, благодаря работам которого термин «предпринимательство» стал общеупотребительным среди английских экономистов.

Наиболее важными с точки зрения роли и значимости предпринимательства в современном экономическом процессе выступают два основных вопроса, по которым в экономической науке пока еще нет единого представления. Во-первых, это вопрос об *основных отличительных чертах предпринимателя* как главного субъекта предпринимательской деятельности, о чем было сказано выше, а, во-вторых, это вопрос о *содержании предпринимательской функции*.

**СОДЕРЖАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ФУНКЦИИ**

При определении содержания предпринимательской функции исходят из того, что масштабы деятельности разных предпринимателей могут сильно различаться: один создает достаточно

крупное предприятие, второй же может сконцентрироваться на кустарном производстве матрешек, но алгоритм их действий по созданию производительных структур будет схож. В детализированной форме содержание предпринимательской функции включает в себя три основных *блока действий*:

- разработка идеи будущей производительной структуры (деловой идеи), технико-экономическое обоснование ее рыночной перспективы и окончательная фиксация в целях дальнейшей реализации;
- разработка и обеспечение финансовой, организационной, кадровой и т.п. процедур реализации деловой идеи;
- создание производительной структуры, обеспечение ее выхода на режим окупаемости и получения прибыли, формирование и обеспечение выхода на профессиональный режим ее управления.

Самым объемным и сложным по содержанию (да и принципиально важным) выступает первый блок действий. Фиксируемая предпринимателем деловая идея должна, прежде всего, быть реалистичной, т. е. ей должны быть свойственны очевидные перспективы: рынок действительно проявит определенный интерес к товару, продукту, услуге; спрос действительно будет обеспечен — по крайней мере, предприниматель в этом должен быть убежден еще на стадии фиксации такой деловой идеи. Далее идея должна быть развернута в проект, т. е. предприниматель должен осуществить комплекс действий по деловому проектированию. Его содержание сводится к фиксации того, что конкретно придется сделать, и какие ресурсы потребуются для трансформации идеи в товар. Также (хотя бы на минимально допустимом уровне) необходимо определить экономическую эффективность, которую можно ожидать от реализации деловой идеи. Более точные расчеты производятся при разработке бизнес-плана, который, в свою очередь, выступает в качестве основы для принятия окончательного предпринимательского решения.

**ОБЪЕКТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Объектом предпринимательской деятельности, по поводу которого предприниматель вступает в экономические

отношения с другими субъектами делового процесса, выступает *товар, продукт* или *услуга* — будущий результат его деятельности. Ключевыми характеристиками объекта предпринимательской деятельности выступают: *качество продукции, ее количество, издержки производства, цена, уровень спроса и уровень предложения*. На стадии реализации проекта интерес предпринимателя концентрируется вокруг таких экономических категорий, как *первоначальный капитал*, необходимый и достаточный для реализации проекта, и *срок окупаемости проекта*, т. е. тот временной период, в течение которого предприниматель может полностью вернуть вложенный в проект капитал за счет прибыли от текущей (на стадии эксплуатации проектного объекта) деятельности с учетом изменения во времени ценности денежной единицы, т. е. с учетом дисконтирования капитальных вложений.

Предприниматель может базировать свою деятельность на *производительной* (традиционалистской или инновационной) деятельности или же на *посреднической* деятельности. Посредническая деятельность осуществляется на основе производства услуг, связанных в основном с перемещением товара от места его производства к месту его потребления, как, например, торговая деятельность. Третьим типом предпринимательской деятельности выступает *сервисное предпринимательство*, т. е. специализация на производстве услуг, востребованных различными субъектами экономического процесса. Маркетинговая компания, к примеру, специализируется на производстве услуг, востребованных производителем. Банки же специализируются на производстве услуг, которые востребованы как производителями, так и потребителями. Сервисное предпринимательство, таким образом, нацелено на производство тех услуг, которые повышают комфортность функционирования основных субъектов экономического процесса.

Для предпринимателя большое значение имеет выбор организационно-правовой формы, в рамках которой он может осуществлять свою работу. Выбор организационно-правовой формы — это фиксация статуса предпринимателя, т. е. закрепление за ним вытекающих из действующего законодательства прав и обязанностей. Предприниматель может осуществлять свою деятельность или на индивидуальной основе с получением статуса *индивидуального предпринимателя*, или же в статусе *юридического лица* в различных организационно-правовых формах (подробнее см. гл. 6).

**РИСКИ — ОБЪЕКТИВНАЯ СТОРОНА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Предпринимательская деятельность в любой ее момент сопряжена с рисками. Риск всегда присущ деловой актив-

ности, неотделим от нее, и предпринимателю бессмысленно ожидать наступления безрисковой ситуации.

Под риском понимается вероятность утраты или недополучения чего-либо.

Риск — это разница между ожиданием человека при планировании какого-либо действия и фактическим исходом осуществления такого действия (т. е. фактически получаемого результата) в реально протекающей ситуации.

Риск предпринимателя связан с необходимостью прогнозирования им осуществления своих функций. Проблема заключается в том, что при планировании совершения каких-либо действий всегда существует временной разрыв между моментом начала действий и получением какого-либо фактического результата. При этом сама длительность такого временного разрыва особого значения для рассматриваемой проблемы не имеет. Такой разрыв может продолжаться и два месяца, и два года, но независимо от его длительности возникает необходимость предугадывания (а точнее — прогнозирования) результата тех действий или той работы, которая будет выполнена через некоторое время.

Прогнозирование представляет собой действие по описанию возможного варианта результата, на получение которого можно полагаться. Но исход, фактический результат, выступает следствием развития той ситуации, в рамках которой предприниматель вынужден осуществлять свою профессиональную деятельность. А ситуация развивается под воздействием каких-то конкретных факторов или их совокупности, влиять на которые у предпринимателя нет возможности. Он может только лишь учитывать их наступление и требования каждого из них. Для того чтобы подстроиться под требования таких факторов, их необходимо спрогнозировать. Прогноз же может осуществляться на основе оптимистического (ситуация изменится к лучшему...), пессимистического (ситуация будет развиваться хуже, чем она есть сегодня...) или нормального (ситуация останется такой же, как и сегодня...) вариантов развития событий. С этой точки зрения риск представляется явлением субъективным, а не объективным.

Очевидно, что предприниматель должен приучить себя к культуре прогнозирования и к детальному структурированию возможных рисков. С этой точки зрения можно утверждать о возможности таких типов рисков, как:

- риск прогнозирования цены товара, продукта, услуги;
- риск прогнозирования объемов продаж;
- риск прогнозирования издержек производства;
- риск прогнозирования закупочных цен на исходное сырье, комплектующие, полуфабрикаты и другие приобретаемые для организации производства ресурсы и т. д.

Речь идет о сбытовом или производственном рисках. Но в практической деятельности большое значение также имеют кредитный, валютный, инфляционный риски, а также риск неисполнения партнерами взятых на себя договорных обязательств.

Кроме этого, профессионально ориентированный предприниматель должен уметь минимизировать риски. Для опытных предпринимателей наиболее востребованный метод минимизации возможных рисков именуется «правилом плохой погоды». Содержание такого метода сводится к тому, что из всех возможных расчетных показателей предприниматель выбирает реальный (с его точки зрения), но наименее для него предпочтительный вариант. Если при этом он стремится минимизировать риск по доходам, то он действует по принципу «не более, чем...» (например, товар будет нами реализовываться по цене, не более, чем... и в объеме не более, чем...). Если же целью его действий выступает необходимость минимизации риска по расходам, то он действует на основе обратного принципа — «не менее, чем...» (к примеру, при фиксации будущих цен на закупаемое сырье он рассуждает по принципу: «...за сырье в любом случае мы заплатим не менее, чем...»).

Теория рисков уже давно приобрела научный характер и оформилась в виде самостоятельной учебной дисциплины. Базировалась она на теоретических работах таких авторов, как Дж.М. Кейнс, М. Фридмен, Дж. Бьюкенен, Г. Марковиц, А. Маршалл, А. Пигу и других блестящих мыслителей.

* * *

Таким образом, в данной главе рассмотрен микроэкономический аспект рынков факторов производства. Теперь ясно, что теория спроса является общей для всех рынков производственных ресурсов. При ее изучении выяснено, чем отличаются рынки факторов производства от рынков

обычных товаров и услуг; как предприниматель должен выбрать оптимальный набор факторов производства, чтобы получить максимальную прибыль. В связи с тем, что теория предложения факторов производства не является общей для всех экономических ресурсов, они разделены на рынки труда, капитала и земли. Особое внимание также уделено такому фактору производства, как предпринимательская деятельность. Рассмотрены вопросы, связанные с субъектами, объектами и рисками в предпринимательской деятельности, с реализацией предпринимательской функции.

Вопросы для повторения

1. В чем отличие рынков факторов производства от рынков товаров и услуг?
2. Что такое предельная доходность ресурса и что она отражает?
3. Знаете ли вы понятие предельных издержек ресурса?
4. Каков должен быть объем использования каждого ресурса, чтобы прибыль была максимальной?
5. В чем заключаются особенности товара «труд»?
6. Какую роль играют эффекты дохода и замещения отдыха трудом при решении человека о количестве предлагаемого труда?
7. Что представляет собой экономическая рента на рынке труда?
8. Можете ли вы охарактеризовать рынок труда в условиях монополии и монополии?
9. Как будет устанавливаться заработная плата в условиях двусторонней монополии?
10. Какие основные формы может принимать капитал?
11. Чем основной капитал отличается от оборотного?
12. Какой вид имеет кривая предложения капитала в краткосрочном и долгосрочном периодах времени?
13. Что такое дисконтированная стоимость, и в каких случаях применяется метод дисконтирования?
14. Как образуется земельная рента?
15. Чем определяется цена на землю?
16. Покажите графически образование дифференциальной ренты.
17. В чем заключаются специфические особенности предпринимательской деятельности как особой формы экономической активности?
18. Как вы понимаете содержание деловой функции предпринимателя? На какие отдельные компоненты можно разложить эту функцию?
19. Через какие конкретные категории вы могли бы описать содержание предпринимательской функции?
20. Что выступает в качестве объекта предпринимательской активности?

Глава 11. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ РЫНКА И ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ. АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Этой главой мы завершаем изучение раздела микроэкономики. Известно, что, несмотря на принцип «невидимой руки» А. Смита, рынок не может функционировать автоматически на все 100%. На нем встречаются трудности, с которыми, как правило, может справиться только государство. Среди причин их возникновения экономисты называют существование внешних эффектов рынка, необходимость производства общественных товаров, а также асимметричное распределение информации между участниками рыночного хозяйства. Виды и объемы производства общественных благ определяются в государстве политическими методами, путем голосования. Поэтому в данной главе мы также рассмотрим и некоторые вопросы теории общественного выбора.

11.1. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ

ПОНЯТИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Внешние эффекты имеют место, когда производство или потребление товара оказывает непосредственное воздействие на третьих лиц, не участвующих в про-

цессе купли-продажи этого товара. При этом внешние эффекты не находят полного отражения в рыночных ценах и представляют собой выгоды и издержки третьих лиц. Внешние эффекты могут быть *отрицательными*, когда деятельность одной стороны приводит к издержкам другой, и *положительными*, когда деятельность одной стороны приносит выгоду другой. Классическим примером отрицательных внешних эффектов рынка может быть загрязнение окружающей среды. Например, химический комбинат сбрасывает отходы в расположенное поблизости озеро. Эти отходы загрязняют воду, губят рыбу и птиц, наносят реальный ущерб здоровью людей. У химического комбината нет стимулов для учета внешних дополнительных издержек, которые выражаются в убытках рыбаков, охотников, снижении качества жизни других людей, так как они не учитываются в рыночной цене продукции данного комбината. В результате предприятия, загрязняющие окружающую среду, выпускают чрезмерное количество продукции (больше, чем это нужно обществу). В качестве отрицательного внешнего эффекта рынка можно назвать и увеличение количества безработных в результате внедрения научных достижений в производственный процесс. Положительный внешний эффект возникает, например, когда фермер строит оросительную систему на своем участке, что приводит к улучшению качества почвы на территории, прилегающей к его ферме. Этим бесплатно пользуется фермер-сосед, увеличивая свое благосостояние. Или, например, незащищенные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, результатами которых могут пользоваться третьи лица, и т. д.

Как мы уже говорили, внешние эффекты не отражаются в рыночных ценах, поэтому они могут стать причиной неэффективности. Посмотрим, как же это происходит.

**ВОЗНИКНОВЕНИЕ
ВНЕШНИХ
ЭФФЕКТОВ**

Для иллюстрации воздействия внешних эффектов рассмотрим деятельность всех химических комбинатов, сбрасывающих отходы в близлежащие водоемы, в условиях совершенно конкурентного рынка. Предположим, что комбинаты используют фиксированное количество факторов производства, т. е. объем выбросов может быть сокращен только за счет снижения объема производства продукции.

На рис. 11.1 кривая D — кривая спроса на продукцию химических комбинатов. С помощью ее измеряется *предельная выгода* потребителей, т. е. она совпадает с кривой предельного дохода. MC — кривая предельных издержек, которая представляет собой кривую пред-

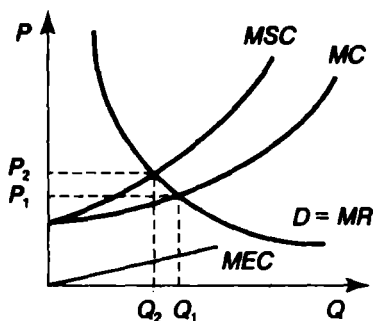


Рис. 11.1. Экономическая неэффективность при существовании отрицательных внешних эффектов рынка

ложения отрасли. Отраслевой выпуск продукции Q_1 определяется точкой пересечения кривых предельного дохода и предельных издержек. Рыночная цена при этом будет равна P_1 .

Внешние дополнительные издержки рыбаков, охотников и других лиц показываются на кривой **предельных внешних издержек** (*MEC*), которая имеет наклон вверх для большинства отрицательных внешних эффектов, так как по мере того, как фирмы производят дополнительный объем

продукции, в окружающую среду сбрасываются дополнительные отходы, поэтому предельные внешние издержки увеличиваются.

Кривая *MSC* представляет собой **предельные общественные издержки**, которые равны сумме предельных издержек (*MC*) и предельных внешних издержек (*MEC*), т. е. $MSC = MC + MEC$. Эффективный для общества объем производства Q_2 находится на пересечении кривой предельных общественных издержек (*MSC*) и кривой предельного дохода. При этом продукция будет продаваться по более высокой цене P_2 . Мы видим, что объем производства отрасли Q_1 больше эффективного объема производства Q_2 , т. е. экономическая неэффективность проявляется как избыточное производство, вызывающее слишком большой сброс отходов. Отмечается и чрезмерное количество ресурсов, используемых химкомбинатами при производстве именно этого товара. Причиной неэффективности является неправильное ценообразование. Рыночная цена (P_1) слишком низка, она отражает только частные предельные издержки фирм, а эффективной ценой будет цена P_2 , которая отражает предельные общественные издержки, включающие, как мы уже знаем, и предельные внешние издержки. Положительные внешние эффекты, наоборот, могут привести к слишком малому объему производства и завышенным ценам.

СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ РЫНКА

Возникает вопрос, каковы же способы решения проблемы внешних эффектов рынка, т. е. каким образом можно преодолеть неэффективность, которая является результатом внешних эф-

фектов рынка, т. е. каким образом можно преодолеть неэффективность, которая является результатом внешних эф-

фектов? К основным способам решения проблемы отрицательных внешних эффектов рынка относятся:

1. *Введение государством налога на выброс вредных отходов (плата за выбросы).* Плата за выбросы — это отчисления, взимаемые с фирмы за каждую единицу объема вредных выбросов. Допустим, химический комбинат выпускает продукцию и сбрасывает вредные отходы вещества в близлежащий водоем. При этом он выпускает чрезмерное с точки зрения общества количество продукции Q_1 по цене P_1 (рис. 11.2). Введение налога на сброс отходов сместит кривую предложения химического комбината влево — с S до S_1 . В результате будет наблюдаться снижение выпуска продукции с Q_1 до Q_2 и повышение рыночной цены с P_1 до P_2 . Тем самым выбросы химического комбината сокращаются, т. е. отрицательный внешний эффект уменьшается.

2. *Установление стандартов по выбросам.* Стандарты по выбросам — это установленный законом предел концентрации вредных веществ в промышленных выбросах. Если фирма допускает превышение этого стандарта, то она подвергается денежному штрафу, а ее управляющие могут понести уголовную ответственность. При этом размер штрафов должен быть больше стоимости очистительных сооружений.

3. *Использование рыночных лицензий на сброс отходов.* Сначала определяются предельные объемы загрязнения (в идеале — на уровне оптимального выброса). Затем они делятся на ограниченное количество лицензий (разрешений) и распространяются среди всех предприятий — источников загрязнения. Потом эти лицензии становятся

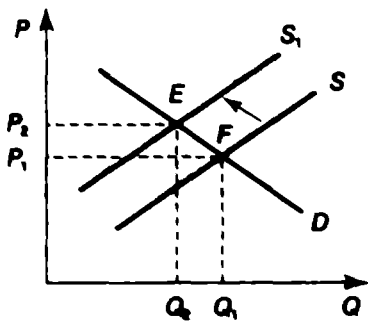


Рис. 11.2. Снижение объема выпускаемой продукции путем введения налога на выброс

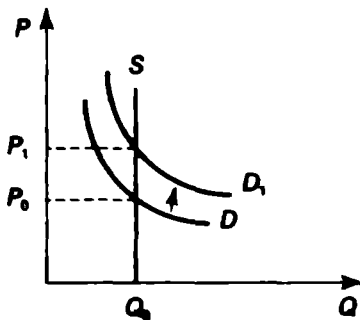


Рис. 11.3. Рыночное равновесие на рынке лицензий

предметом купли-продажи. Фирмы, которые имеют высокий уровень предельных издержек на снижение уровня выбросов, приобретают дополнительные лицензии у тех, чьи издержки на эти мероприятия ниже. Равновесие наступает тогда, когда предельные издержки на снижение уровня загрязнения будут одинаковы для всех фирм.

Рынок лицензий на сброс отходов иногда еще называют *рынком прав на внешние эффекты*. Посмотрим, как же формируется стоимость лицензии, на рис. 11.3, где P — цена лицензии, а Q — количество лицензий.

Кривая D представляет собой кривую спроса на лицензии, или на права загрязнения. Общее количество лицензий не изменяется и устанавливается в идеале на уровне оптимального загрязнения, т. е. кривая предложения лицензий S абсолютно неэластична. Равновесная цена лицензии устанавливается на уровне P_0 . По мере роста численности населения спрос на лицензии увеличивается, т. е. кривая спроса на лицензии смещается вправо в положение D_1 . Но объем предложения лицензий не изменится, следовательно, рост спроса на лицензии приведет только к повышению цены лицензии до P_1 , общее же количество выбросов останется неизменным.

4. *Применение теоремы Коуза* — еще один способ решения проблемы внешних эффектов рынка. Теорема была впервые сформулирована в 1960 г. и названа по имени английского экономиста Рональда Гарри Коуза. Суть ее состоит в том, что *когда внешние эффекты затрагивают незначительное число лиц, стоимость сделки невелика, а права собственности оговорены, то проблему внешних эффектов можно решить путем частного соглашения без вмешательства государства*. Когда же затрагивается значительное число лиц и стоимость сделки очень велика, частные соглашения не могут решить проблему внешних эффектов (например, проблему кислотных дождей). Тогда здесь должно вмешиваться государство.

Таким образом, мы выяснили, что внешние эффекты являются одной из причин возникновения трудностей на рынке. Другая аналогичная причина — необходимость производства общественных товаров.

11.2. ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

ПОНЯТИЕ ЧАСТНЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Большая часть производимых в обществе товаров представляет собой частные блага, т. е. предназначенные для личного по-

ребления. Товар называется **частным**, если, будучи потребленным одним лицом, он не может быть одновременно потребленным другими лицами. Например, одежда: когда ту или иную одежду (предмет гардероба) носит один человек, то в это же самое время никто другой носить ее уже не может. Но существуют еще и другие блага, которые мы можем потреблять одновременно, причем независимо от того, платим мы за это или нет. Товар называется **общественным**, если, будучи потребленным одним лицом, он при этом доступен для потребления другими. Примерами общественных товаров могут быть чистый воздух, маяк на берегу моря, национальная оборона, охрана общественного порядка. Общественные блага имеют свои особенности, а именно:

1) они являются *неделимыми*, т. е. состоят из настолько крупных единиц, что не могут быть проданы индивидуальным покупателям;

2) они *неисключаемы*, т. е. никто из людей не может быть исключен из сферы их потребления. Частное благо — исключаемо: например, при продаже холодильника одному человеку исключается возможность купить его другим;

3) *предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю*. Например, когда маяк построен и введен в эксплуатацию, дополнительное судно, пользующееся светом маяка, ничего не добавит к издержкам маяка.

ПРОБЛЕМА ФРИРАЙДЕРА

Значительная часть общественных благ не производится частными производителями из-за существования проблемы «безбилетника», или «фрирайдера» (*free-rider problem*) — проблема бесплатного пользования благами. Люди действуют как пассажиры — «зайцы», которые понимают ценность проезда, но не хотят платить за него. Поэтому общественные блага не производятся в достаточном количестве частными фирмами. Свет маяка виден всем, и если владелец судна не заплатит за него, то капитану все равно нельзя запретить пользоваться сигналами маяка. Поэтому у частных фирм нет стимулов заниматься строительством маяка, так как его все равно никто не купит. Ведь выгода, приходящаяся на долю каждого судовладельца, не может окупить издержек на строительство маяка. Но если каждый будет ждать, что заплатит другой, то ни маяка, ни должного уровня национальной обороны и охраны общественного порядка не будет. Для разрешения проблемы фрирайдера необходимо, чтобы государство обеспечивало производство общественных товаров за счет принудительных взысканий в форме налогов.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

При выявлении спроса на общественные товары существуют определенные трудности, так как люди пользуются общественным товаром независимо от того, заплатили они за него или нет, их *подлинные* предпочтения нельзя выявить. Поэтому показателей рыночного спроса на общественный товар либо вообще не существует, либо они занижены. Ведь если налоги, взимаемые с граждан на производство общественных товаров, будут введены в соответствии с объявленным спросом, то у людей появится стимул обманывать тех, кто определяет спрос. Однако теоретически можно определить оптимальный для общества объем производства общественного товара. Здесь экономисты используют общий принцип, который применим и к частным благам: эффективный для общества объем производства общественных товаров — это тот, при котором *предельные издержки для общества равны его предельной выгоде*. Предельные издержки на производство общественного товара показывает кривая предложения, а предельную выгоду — кривая спроса.

Кривая *совокупного спроса* на общественный товар отличается от кривой спроса на частное благо. В случае определения совокупного спроса на частные блага складываются индивидуальные кривые спроса по горизонтали, т. е. общее количество этого блага, так как частные блага должны быть распределены между людьми, предъявляющими спрос на эти блага. В случае общественного товара нужно суммировать индивидуальные кривые спроса по вертикали, т. е. цены, которые все потребители готовы платить за этот товар, поскольку каждый человек получает для своего потребления весь произведенный объем общественного блага.

КВАЗИОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Не все блага, производимые под контролем государства, являются общественными. К ним можно применить принцип исключаемости: улицы, автомагистрали, библиотеки, музеи, медицинское обслуживание, образование. На них можно устанавливать цены и тогда частные производители способны обеспечить ими потребителей через рыночную систему. Однако рынок недостаточно выделяет денег на их производство, так как имеют место быть значительные внешние эффекты. Тогда государство берет на себя часть их финансирования и производства. Эти товары называются *квазиобщественными*. Например, обучение в средней школе не является общественным товаром, поскольку при обеспечении образования для

дополнительного школьника предельные издержки повышаются и, как следствие, остальным ученикам уделяется меньше внимания. В то же время мы знаем, что обучение может быть как платным, так и бесплатным. Введение платы за обучение может исключить возможность некоторых детей получить образование в этой школе.

Виды и объемы производства общественных благ определяются в государстве путем голосования, поэтому теперь мы переходим к рассмотрению теории общественного выбора.

11.3. ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

СУЩНОСТЬ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА И ЕЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Теория общественного выбора рассматривает способы, с помощью которых люди используют правительственные учреждения для достижения личной выгоды. Эта теория получила

всеобщее признание в 1987 г., а ее основателем считается Джеймс Бьюкэнэн, лауреат Нобелевской премии.

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют одинаково как в роли частного лица, так и на политической арене. В роли потребителей они максимизируют полезность, а в роли производителей — максимально увеличивают прибыль. Да и занимая общественные посты, они также делают выбор исходя из личной выгоды. Причем предположение личной выгоды понимается не как постулат, который применим к каждому конкретному человеку, а как *рабочая гипотеза*, т. е. теоретики общественного выбора *не утверждают*, что абсолютно все политики продают свои голоса. Однако всем известно, что существуют организации, которые тратят огромные средства, чтобы повлиять на голоса избирателей (их называют лобби). Они финансируют избирательные кампании, оплачивают вояжи кандидатов, гонорары за выступления и пр. с уверенностью, что за эти услуги они что-то получат взамен. И действительно, законодатели, получив поддержку определенных финансовых кругов при проведении избирательной кампании, часто в дальнейшем поддерживают эти группы. Они принимают выгодные для них решения (законы), даже порой в ущерб общественным интересам. Поэтому гипотеза о личной выгоде при принятии решений в правительстве считается вполне оправданной.

ЭФФЕКТ ОСОБЫХ ИНТЕРЕСОВ И «ПОГОНЯ ЗА РЕНТОЙ». ПРАКТИКА ЛОГРОЛЛИНГА.

Таким образом, оптимальному принятию решений правительством часто мешает *эффект особых интересов*. Предприниматели, постоянно находящиеся в поисках положительных экономических прибылей, часто обращаются к правительству. Фирме могут создать наиболее благоприятные условия, когда она может продавать продукцию по более высокой цене, покупать ресурсы по более низкой цене, добиваться льгот по налогообложению и пр. Получение и защита ренты с помощью правительства называется *поиском политической ренты*, или просто *поиском ренты*. При «погоне за рентой» небольшое число хорошо информированных людей при реализации какой-то программы получают крупные выгоды за счет очень большого числа людей, которые несут небольшие индивидуальные потери и при этом плохо информированы и безразлично относятся к данной программе.

Согласно теории общественного выбора в целях получения поддержки избирателей политические деятели не будут объективно взвешивать издержки и выгоды от различных программ, чтобы выбрать оптимальный вариант. Как правило, они выступают за такие программы, которые повлекут за собой *явные выгоды* и *отдаленные издержки*.

Так как политические деятели часто встречаются на сессиях и вне их, то это дает им возможность заниматься торговлей и обменом голосами, или *логроллингом* («перекачиванием бревна»), т. е. взаимной поддержкой. Суть логроллинга состоит в том, что члены парламента выбирают несколько программ, которые важны для их округа, и обязуются проголосовать «за» по другим программам, предоставленным другими членами, которые оказали им поддержку. Как правило, эти программы при прямом голосовании не принимаются. С помощью логроллинга на первый план выдвигаются местные интересы, порой даже за счет общенациональных. Один из вариантов логроллинга — это «бочонок с салом», или «общественное корыто». Так называются законы, которые состоят из небольших локальных проектов, например, постройка автодороги в определенной местности, монтаж систем связи и т. д., но за счет всех налогоплательщиков, т. е. за счет госбюджета. В этот «бочонок» все добавляется «сала», пока не наступает уверенность, что необходимое большинство голосов набрано. И на голосование он выдвигается в качестве единого закона.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И ГОЛОСОВАНИЕ

Каким же образом принимаются решения о производстве общественных товаров?

Например, это может осуществляться с помощью голосования. Мы знаем, что для определения оптимального количества общественного товара необходимо, чтобы соблюдалось правило равенства предельных выгод предельным издержкам. Однако же при принятии решений с помощью голосования часто оказывается, что эти решения являются экономически неэффективными. Согласно теории общественного выбора принятие решений о производстве общественных товаров зависит от личных интересов голосующих. Здесь могут быть следующие случаи:

1. Если затраты на производство общественных товаров делятся поровну между голосующими независимо от получаемой выгоды каждым, то будет существовать тенденция тратить денег меньше, чем это необходимо для общества, т. е. общественных товаров будет произведено меньше, чем это необходимо. Например, общество, состоящее из нескольких человек, принимает решение путем общего голосования об освещении улицы, на которой оно живет. Всем членам общества этот проект приносит выгоду, но выгода эта будет для каждого различна и зависит от того, в каком месте расположен дом, насколько часто человек выходит на улицу в темное время суток и т. д. Налоги все платят поровну. Допустим, что анализ издержек и выгод показал, что оптимальным для общества количеством фонарей будет семь. Однако путем голосования будет принято решение об установлении только шести фонарей.

2. Если затраты распределены неравномерно, а выгода одинакова, то общественных товаров будет произведено больше, чем это необходимо обществу. В нашем случае будет принято решение об установлении восьмого фонаря.

3. И только при затратах, пропорциональных получаемой выгоде каждым голосующим, будет принято оптимальное для общества решение. В нашем примере общество примет решение об установлении семи фонарей. При этом каждый будет все равно руководствоваться своей личной выгодой.

ПАРАДОКС ГОЛОСОВАНИЯ. ТЕОРИЯ СРЕДНЕГО ИЗБИРАТЕЛЯ

Таким образом, мы видим, что существуют трудности, связанные с принятием решений большинством голосов. Но есть еще

одна проблема, которая называется *парадоксом голосования*. Это ситуация, когда путем голосования нельзя определить приоритетность общественных предпочтений. Предположим, что общество, состоящее из трех избирателей (I, II и III), расставляет по порядку (ранжирует)

свои предпочтения относительно производства общественных товаров: национальная оборона, строительство туннеля и возведение плотины (табл. 11.1). Первый избиратель на первое место ставит национальную оборону, на второе — строительство туннеля, а на третье — возведение плотины. Второй избиратель на первое место ставит строительство туннеля, на второе — возведение плотины, а на третье — национальную оборону. Третий избиратель на первое место ставит возведение плотины, на второе — национальную оборону, а на третье — строительство туннеля.

Таблица 11.1

Парадокс голосования

Общественный товар	Избиратели		
	I	II	III
Национальная оборона	1	3	2
Туннель	2	1	3
Плотина	3	2	1

Проанализируем результаты голосования.

1. На *первом этапе* избиратели голосуют либо за национальную оборону, либо за строительство туннеля. Тогда первый избиратель будет голосовать за национальную оборону, так как у него она стоит на первом месте, а строительство туннеля — на втором. Второй избиратель будет голосовать за строительство туннеля, так как он у него стоит на первом месте, а национальная оборона — на третьем. Третий избиратель будет голосовать за национальную оборону, так как она у него стоит на втором месте, а строительство туннеля — на третьем. Результатом первого этапа голосования будет: двое против одного голосуют за национальную оборону, т. е. вопросы национальной обороны более приоритетны, чем необходимость строительства туннеля.

2. На *втором этапе* избиратели голосуют либо за строительство туннеля, либо за возведение плотины. Мы видим, что первый избиратель будет голосовать за строительство туннеля, так как он у него стоит на втором месте, а возведение плотины — на третьем. Второй избиратель будет голосовать за строительство туннеля, так как его он поставил на первое место, а возведение плотины — на второе. А третий избиратель будет голосовать за возведение плотины, так как она у него стоит на первом месте, а строительство туннеля — только на третьем.

Таким образом, результатом второго этапа голосования будет: двое против одного голосуют за строительство туннеля, т. е. прокладка туннеля необходимее, чем возведение плотины.

Как подсказывает логика, если большинство избирателей предпочитают национальную оборону строительству туннеля, а строительство туннеля — возведению плотины, следовательно, вопросы национальной обороны важнее возведения плотины.

3. Посмотрим, каков же будет результат *третьего этапа* голосования, когда избиратели будут голосовать либо за национальную оборону, либо за возведение плотины. Первый избиратель будет голосовать за национальную оборону, так как он ее поставил на первое место, а возведение плотины — на третье. Второй избиратель будет голосовать за возведение плотины (она у него стоит на втором месте, а национальная оборона — на третьем). Третий избиратель будет голосовать тоже за возведение плотины, так как ее он поставил на первое место, а национальную оборону — только на второе. Мы видим, что большинство избирателей предпочитают возведение плотины проблемам национальной обороны, что противоречит логике.

Итак, выбор путем большинства голосов может привести к противоположным результатам, так как отсутствует транзитивность предпочтений. Голосование часто не позволяет сделать согласованный выбор, который бы отражал предпочтения общества. Тогда правительству очень трудно определить «необходимые» обществу общественные товары.

Еще один момент, на котором мы остановимся, это *модель среднего избирателя* (избирателя-центриста). Она предполагает, что лицо, занимающее промежуточную позицию при принятии решений, становится центральной фигурой, определяющей исход голосования. Допустим, что наши три избирателя проголосовали за строительство туннеля, но у каждого есть свой проект: первый избиратель предлагает построить его за 500 ден. ед., второй — за 700, а третий — за 300 ден. ед. Какое же из этих предложений будет принято? В первом туре голосования участвуют средний по стоимости проект и какой-нибудь другой, например, оцениваемый в 500 и 700 ден. ед. Тогда за 500 ден. ед. будет голосовать первый избиратель и третий (он предлагал построить туннель за 300 ден. ед., поэтому, естественно, будет голосовать хотя бы за сумму в 500 ден. ед.). Во втором туре голосования участвуют опять средний по стоимости проект и оставшийся, т. е. оцениваемый в 500 ден. ед. и 300 ден. ед. За проект в 500 ден. ед. будут голосовать первый и второй избиратели (так как второй голосовал за

проект в 700 ден. ед., поэтому будет «за» хотя бы за проект в 500 ден. ед.). Мы видим, что победит избиратель-центрист. Тенденция следовать среднему избирателю (центристу) зачастую сдерживает принятие крайних решений, что очень важно, но не всегда гарантирует, что решения будут приняты оптимальные.

На протяжении всего курса изучения микроэкономики мы исходили из того, что потребители и производители имеют полную информацию об экономических переменных, относящихся к их выбору. Сейчас мы посмотрим, что происходит, если некоторые участники рынка владеют большим объемом информации, чем другие, т. е. проанализируем случай асимметричного распределения информации.

11.4. АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ПОНЯТИЕ АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Термин *асимметричная информация* используется в экономике при описании ситуаций, в которых часть участников делового предприятия обладает важной информацией, в то время как другая часть заинтересованных лиц ею не располагает. Асимметричная информация характерна для многих ситуаций в экономике: как правило, продавцы товара знают гораздо больше о его качестве, чем покупатели; рабочие знают о своих способностях лучше предпринимателей, а управляющие знают о своих способностях лучше, чем собственники предприятий. Теория асимметричной информации может объяснить нам многие правила, действующие в экономике: почему, например, производители холодильников, телевизоров и прочих товаров предлагают гарантии покупателям; почему собственникам предприятий надо наблюдать за поведением управляющих; почему фирмы заключают с работниками контракты, предусматривающие систему стимулирования и пр.

Рассмотрение асимметричной информации мы начнем с ситуации, в которой продавцы имеют более точную информацию о качестве товара, чем покупатели.

Первое значение асимметричной информации о качестве товаров было проанализировано Джорджем Акерлофом. Рассмотрим неопределенность качества товаров на примере рынков страхования и кредита.

СТРАХОВАНИЕ И АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

В повседневной жизни существует очень много факторов риска – риск заболеть, быть ограбленным и т. д. И люди могут защитить себя от последствий подобных событий посредством уменьшения риска путем страхования. Однако рынок страхования также характеризуется асимметричной информацией о качестве. Работу страхового рынка может сделать проблематичной неблагоприятный отбор, возникший вследствие асимметричной информации. Люди, покупающие страховку, знают намного лучше о состоянии своего здоровья, чем страховые компании. Так как именно люди, страдающие какими-либо заболеваниями, в большей степени желают страховаться, то их доля в общем количестве страхующихся возрастает. Это повышает цену страховки, что приводит к тому, что здоровые люди, взвешивая свой риск, предпочитают не страховаться. Тем самым доля страдающих каким-либо заболеванием людей еще больше увеличивается, что опять приводит к повышению цены страховки и т. д. до тех пор, пока на страховом рынке не останется лишь эта категория лиц. Таким образом, когда асимметричная информация приводит к неблагоприятному отбору страхующихся, деятельность страховых компаний становится невыгодной. Поэтому во многих странах люди старше 65 лет сталкиваются с трудностями при медицинском страховании. Подобные ситуации заставляют государство вмешиваться в вопросы медицинского страхования, особенно это касается пожилых людей, нивелируя последствия неблагоприятного отбора.

Асимметричное распределение информации также является причиной того, что страховые компании не могут полностью проконтролировать *моральный риск*. Эта проблема возникает в том случае, когда после покупки страхового полиса застрахованный по халатности (или сознательно) увеличивает риск причинения ущерба, зная, что убытки покроются за счет страховки. Например, он может оставить незапертой машину на стоянке, если она застрахована от угона или ограбления, или ездит по дорогам без должного внимания, застраховав гражданскую ответственность. За счет асимметричного распределения информации страховые компании не могут полностью контролировать недобросовестность поведения застрахованных людей. В результате моральный риск повышает страховые взносы и приносит прибыль нечестным людям за счет людей аккуратных и порядочных. Поэтому перед заключением договора страхования, например, автомобиля, страховая компания может потребовать установить

противоугонное устройство, а также выяснить, имеется ли у автомобилиста гараж и т. д. От этого зависит и стоимость страховки. Иначе бы рынок страхования не мог бы существовать.

РЫНОК КРЕДИТА И АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ. РЕПУТАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ

Асимметричная информация могла бы препятствовать и функционированию кредитных рынков, например, рынка кредитных кар-

точек, если бы компании, выпускающие их, и банки не имели доступ к информации, хранящейся в центральном компьютере и позволяющей отличать добросовестных заемщиков от недобросовестных. Предположим, что произошло бы на рынке кредитных карточек, если бы не было этой информации? Асимметричность информации на рынке кредита состоит в том, что должники лучше, чем кредиторы знают, будут они возвращать долг или нет. Компании устанавливают одинаковый процент для всех заемщиков, что привлекает и ту категорию, которая платить не хочет. Это приводит к повышению процента за кредит, что опять увеличивает долю неплательщиков (плательщики не хотят платить высокий процент и не заключают договоры), процент за кредит снова повышается и т. д. В результате кредиты стали бы очень дорогими и честные заемщики не смогли бы ими воспользоваться. Поэтому для частичного решения проблемы асимметричной информации и неблагоприятного отбора на кредитном рынке очень большую роль играет обмен информацией о недобросовестных клиентах. Без этого существование кредитного рынка было бы невозможно.

Если продавцы не будут предоставлять информацию о качестве товара или услуги покупателям, низкоккачественные товары вытеснят высококачественные, и рынок работать не будет. Поэтому продавцы очень заинтересованы в том, чтобы убедить покупателей в высоком качестве своих товаров. Это достигается во многом за счет репутации фирмы. Например, человек делает покупки именно в этом магазине, так как последний славится отличным качеством обслуживания, предприниматель наймет именно этого работника на фирму, так как его порекомендовали надежные люди и пр. Иногда проблему неопределенности качества товаров может решить *стандартизация*. Например, туристы, проезжая по скоростному шоссе, скорее всего зайдут пообедать в «Ростикс» или «Макдоналдс», чем в никому неизвестное кафе.

Таким образом, мы увидели, что и государство, в частности на рынке медицинского страхования, и обмен информацией между кре-

дитными компаниями, и репутация на рынке услуг могут способствовать частичному решению проблемы неопределенности качества товаров. Другим важным механизмом, позволяющим преодолеть асимметричную информацию, являются *рыночные сигналы*.

ПОНЯТИЕ РЫНОЧНОГО СИГНАЛА. СИГНАЛЫ НА РЫНКЕ ТРУДА

Концепция сигналов рынка впервые была разработана Михаэлем Спенсом, который показал, что на некоторых рынках продавцы подают покупателям своего рода сигналы, содержащие

информацию о качестве товара.

Рассмотрим рынок труда, который является хорошим примером рынка с асимметричной информацией: работники знают гораздо больше о качестве своего труда, чем наниматели. Для того, чтобы сигнал был значимым, нужно, чтобы он был таким, что с его помощью можно было бы отличить высококвалифицированного работника от низкоквалифицированного. Значимым сигналом на рынке труда является *образование*. Здесь большое значение имеет и количество лет обучения, и полученная степень, и репутация учебного заведения, выдавшего диплом, и пр. Фирмы рассматривают образование как сигнал о производительности. Высокопроизводительные работники захотят получить образование, даже если это не способствует повышению эффективности их работы. Они получают его для того, чтобы иметь возможность подать сигнал о качестве своего труда (но, в конечном итоге, конечно же, образование повышает производительность и дает дополнительные знания).

Сигналы могут быть и на других рынках с асимметричной информацией: рынках телевизоров, холодильников, автомобилей и т. д. Фирмы, производящие высококачественную, надежную продукцию, подают сигналы потребителям с помощью *гарантий* и *поручительств* (в случае, когда потребители не могут определить, какая марка лучше). Долгосрочные обязательства обходятся дороже производителю низкокачественного товара, ведь его надо чаще ремонтировать за счет фирмы, и она может разориться на бесплатном ремонте. Следовательно, гарантии можно оценивать как сигналы высокого качества товара, и потребители будут согласны платить за такой товар более высокую цену.

* * *

Таким образом, завершая изучение курса микроэкономики, мы проанализировали те трудности, которые могут возникать на рынке из-за

проблемы внешних эффектов, необходимости производства общественных товаров и асимметричного распределения информации. В связи с этим в данной главе мы остановились на понятии внешних эффектов рынка, объяснили их возникновение, выяснили способы решения этой проблемы на примере загрязнения окружающей среды. Также мы рассмотрели особенности, присущие общественным товарам, узнали, какие трудности возникают на рынке в связи с необходимостью их производства, и как определяются в обществе виды и объемы производства общественных благ, т. е. рассмотрели теорию общественного выбора. В данной главе мы также остановились на понятии асимметричной информации и проблемах, которые в связи с этим могут возникать на рынке. При этом особое внимание было обращено на неопределенность качества товаров.

Вопросы для повторения

1. Какие причины возникновения трудностей на рынке вы можете назвать?
2. В чем сущность внешних эффектов рынка? Приведите примеры положительных и отрицательных внешних эффектов рынка.
3. Объясните возникновение внешних эффектов рынка.
4. Какие способы решения проблемы внешних эффектов вы знаете?
5. Что такое общественный товар и чем он отличается от частного блага? Каковы особенности общественных товаров?
6. В чем заключается проблема «фрирайдера»?
7. Что изучает теория общественного выбора и каковы ее основные предпосылки?
8. Почему теория общественного выбора рассматривается в курсе микроэкономики?
9. Что в экономической теории называется поиском политической ренты? Приведите примеры.
10. В чем состоит сущность логроллинга?
11. Какие трудности при принятии решений о производстве общественных товаров вы можете назвать?
12. В чем сущность парадокса голосования и модели избирателя-центриста?
13. Что понимается под асимметричной информацией? Приведите примеры.
14. К чему может привести неопределенность качества товаров? Покажите на примере рынков страхования и кредита.
15. Какие сигналы рынка вы можете назвать?

МАКРОЭКОНОМИКА

РАЗДЕЛ III

Глава 12. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Мы приступаем к изучению нового раздела экономической теории — **макрэкономии**. Нам уже известно, что макроэкономика изучает экономические явления и процессы на уровне национального хозяйства в целом, т. е. *объектом изучения* макроэкономики являются экономические отношения, связи и процессы, проявляющиеся на народнохозяйственном уровне. В макроэкономике первостепенное значение имеет изучение целей, условий и результатов развития национальной экономики, поэтому в данной главе основное внимание будет уделено таким вопросам, как приоритетные цели макроэкономики, макроэкономические субъекты, особенности макроэкономического анализа. Также мы рассмотрим систему национальных счетов и ее основные показатели.

12.1. МАКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ ЦЕЛИ

ВОЗНИКНОВЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ И ОСОБЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Несмотря на то, что причиной возникновения политической экономии послужил

интерес к общему состоянию экономики, оформилась макроэкономика в особый раздел экономической науки только в 30-х гг. XX столетия. Способствовала этому работа Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшая в 1936 г. Дж. М. Кейнсом была доказана связь между ростом инвестиций и увеличением объема производства, причем гораздо большим, чем рост самих инвестиций. По мнению Дж. М. Кейнса, происходит это потому, что инвестиции приводят к мультипликационному (множительному) эффекту. Отсюда им делался вывод о том, что, воздействуя на инвестиции в национальном масштабе, развитие экономики можно либо притормозить, либо ускорить. Дальнейшее развитие макроэкономического анализа шло как по линии углубления и развития идей кейнсианства (некейнсианство), так и по линии их пересмотра с точки зрения классической школы (неоклассики). Такие ученые, как Р. Харрод, А. Хикс, М. Фридмен, П. Самуэльсон и другие внесли большой вклад в развитие макроэкономики.

В макроэкономическом анализе в основном используются те же методы, что и в микроэкономике, но анализ на макроэкономическом уровне имеет свою особенность. Этой особенностью является оперирование агрегированными экономическими категориями. В макроанализе используются такие величины, как валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД), совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен в экономике, уровень занятости в стране, уровень безработицы и т. д. При этом также вводятся показатели, характеризующие динамику экономических процессов, например, темпы роста реального ВВП, темп инфляции, рост доходов населения и др. Таким образом, макроэкономика исследует проблемы экономического роста и экономических циклов, денег и денежного обращения, инфляции, занятости, анализирует состояние государственного бюджета и платежного баланса страны и т. д. В условиях создания информационного общества и усиления интернационализации хозяйственной жизни произошло расширение содержания предмета макроэкономики: теперь она изучает и мировую экономику. Разрабатываются открытые макроэкономические модели, которые учитывают влияние и внешних факторов на национальную экономику: так, одной из основных целей макроэкономики является поддержание равновесного внешнеторгового баланса, а одним из макроэкономических субъектов — заграница.

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУБЪЕКТЫ

В макроэкономике различают четыре экономических субъекта:

1. *Сектор домашних хозяйств.* Домашние хозяйства являются собственниками факторов производства, находящихся в частной собственности. За счет продажи этих факторов производства, например, труда, домашние хозяйства получают свой доход, который распределяется на потребление и сбережения. Следовательно, домашние хозяйства проявляют три вида деловой активности:

- предлагают факторы производства;
- потребляют часть получаемого дохода;
- сберегают оставшуюся его часть.

2. *Предпринимательский сектор.* Он представляет собой совокупность всех фирм, зарегистрированных внутри страны. Мы знаем из микроэкономики, что фирма — это организация, которая владеет предприятиями (или одним предприятием) и ведет на нем хозяйственную деятельность. Различают три вида активности предпринимательского сектора:

- фирмы предъявляют спрос на факторы производства;
- производят товары и услуги;
- осуществляют инвестирование, т. е. поддерживают и развивают производственную базу.

3. *Государственный сектор.* В него входят все государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных товаров (мы уже знакомы с проблемой «фрирайдера»), ликвидацией отрицательных внешних эффектов рынка, выплачивает пенсии и пособия домашним хозяйствам, выдает субсидии предпринимательскому сектору, проводит денежно-кредитную, финансовую, антимонопольную политику и т. д. Источниками покрытия государственных расходов служат налоги, которые взимаются с домашних хозяйств и предпринимательского сектора. Еще одна важнейшая функция государства (в лице Центрального банка страны) — это эмиссия денег. Коротко экономическую активность государственного сектора как макроэкономического субъекта можно представить следующим образом:

- государство закупает блага, произведенные в предпринимательском секторе, для своих целей;
- взимает налоги;
- обеспечивает экономику необходимым количеством денег.

На самом же деле, как мы увидим в дальнейшем, роль государства в экономике гораздо более значима.

4. *Заграница*. Она включает всех экономических субъектов за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие заграницы на отечественную экономику осуществляется путем взаимного обмена: товарами и услугами; капиталом; рабочей силой; национальными валютами и т.д.

Деятельность всех этих четырех субъектов макроэкономики рассматривается на четырех рынках: товаров и услуг, труда, денег и ценных бумаг.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ

Решение макроэкономических проблем субъектами макроэкономики должно быть направлено на достижение основных экономических целей общества. Основными макроэкономическими целями являются:

1. *Стабильный уровень производства* – ежегодное увеличение объема производства без резких изменений под воздействием различных факторов.

2. *Стабильный уровень цен* – цены устанавливаются на основе рыночной конкуренции и не увеличиваются слишком быстрыми темпами.

3. *Высокий уровень занятости* – каждый желающий может получить работу по соответствующей специальности.

4. *Поддержание равновесного внешнеторгового баланса*. Для этого необходимы, во-первых, свободная продажа товаров на внутреннем рынке; во-вторых, свободная продажа своих товаров на внешнем рынке, и, в-третьих, стабильный обменный курс национальной валюты на валюты других стран. В результате обеспечивается равновесие между экспортом и импортом, а, следовательно, и платежного баланса страны.

Все эти цели (так называемый «магический четырехугольник») сами по себе не достигаются, они являются результатом функционирования производства и воспроизводственного процесса в целом.

12.2. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. ИСТОРИЯ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Общую характеристику развития национальной экономики дает *система национальных счетов*

(СНС), или народнохозяйственная бухгалтерия. СНС для экономики играет ту же самую роль, что и бухгалтерский учет на предприятии, с той лишь разницей, что используются макроэкономические показатели. Бухгалтерские данные являются первичным источником СНС, представляющей собой *совокупность статистических показателей и таблиц, с помощью которых измеряется совокупное производство страны и его компоненты с целью определения состояния экономики в целом*. В СНС отражены, с одной стороны, наличные ресурсы, а с другой — их использование. Так же, как и при составлении бухгалтерского баланса, при построении СНС используется метод двойной записи. Эти счета разрабатываются как для экономики в целом, так и отдельно — для институциональных секторов.

СНС позволяет:

- измерить объем производства в стране;
- охарактеризовать функционирование экономики в долгосрочной перспективе;
- раскрыть факторы, определяющие функционирование экономики;
- создать основу для формирования и проведения в жизнь государственной экономической политики.

Первую СНС создал американский экономист С. Кузнец. В 1933 г. он подготовил данные о национальном доходе США за 1929—1932 гг. Первый же международный стандарт СНС был подготовлен Организацией Объединенных Наций (ООН) в 1953 г. Усовершенствованный вариант был одобрен Статистической комиссией ООН в 1968 г. и являлся основой национального счетоводства до 1993 г. Последний вариант методологии СНС, подготовленный также Статистической комиссией ООН, был принят в феврале 1993 г. В 1992 г. в России принят закон о переходе отечественной статистики на СНС. Это связано с переходом нашей страны к рыночной экономике, а также с расширением международных экономических связей. При этом был учтен богатый опыт русской земской статистики и советский опыт разработки балансов народного хозяйства.

СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ОТ БАЛАНСА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

До 1992 г. в мировой статистической практике существовали две методологии, представленные «на равных» в Статистической комиссии ООН. Одна из них, по которой оценивалась эко-

номическая деятельность большинства стран с рыночной экономикой, базировалась на национальном счетоводстве, используемом СНС. Другая методика использовалась странами-членами Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), в том числе СССР. Она базировалась на методологии баланса народного хозяйства, главной функцией которого являлся контроль за выполнением плана, а теоретической основой — марксистско-ленинская теория воспроизводства. Обе методики имели общее основание: *они базировались на применении балансового метода* в изучении экономических процессов (доходы—расходы). И второе, что их объединяло: *объем произведенной продукции измерялся в течение года*.

Вместе с тем в указанных методиках имелись и значительные отличия.

1. В балансе народного хозяйства отражался только процесс воспроизводства материальных благ, в то время как сфера услуг во внимание не принималась. Между тем в этой сфере все большую долю стали занимать услуги юристов, финансистов, дизайнеров, архитекторов, услуги в сфере образования и здравоохранения. Возросла роль так называемых *бизнес-услуг* — научно-исследовательских центров, рекламных агентств, аудиторских фирм. В современных условиях — условиях создания информационного общества — резкий рост объемов услуг произошел и в сфере информационных технологий и телекоммуникационных связей, включая интернет. Кроме того, на практике порой очень трудно отличить материальную сферу производства от нематериальной. Например, труд писателя и услуги пассажирского транспорта — это нематериальная сфера, а труд редактора (в издательском деле) и услуги грузового транспорта — материальная. В СНС учитывается как сфера материального, так и сфера нематериального производства. В настоящее время в развитых странах доля услуг составляет от 60 до 80% ВВП.

2. При построении баланса народного хозяйства применялся двойной (повторный) счет, поэтому оценка продукта, созданного в стране, была завышена. В стоимость же валового продукта, рассчитанного по методике, основанной на СНС, входит только стоимость *конечного* продукта, или *сумма добавленных стоимостей*. **Добавленная стоимость** — это стоимость, которая добавляется на каждой стадии обработки исходного продукта.

Применение повторного счета рассмотрим на следующем примере (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Пример использования метода повторного счета

(ден. ед.)

Стадии производства	Цена продукции	Добавленная стоимость
Выращивание сырья, т. е. хлопка	100	100
Производство нитей	130	30
Производство ткани	180	50
Пошив одежды	250	70
Оптовый продавец	310	60
Розничный продавец	400	90
Итого	1370	400

Из табл. 12.1 видно, что прежде чем одежда попадет на реализацию к розничному продавцу, необходимо пройти несколько стадий ее производства: выращивание хлопка, производство нитей, производство тканей, пошив одежды, покупка ее оптовым продавцом. В стоимость продукта по методике, основанной на балансе народного хозяйства, входила стоимость всех промежуточных продуктов и стоимость конечного продукта, т. е. суммируя, получаем итоговую цифру 1370 ден. ед. ($100 + 130 + 180 + 250 + 310 + 400$). Таким образом, стоимость хлопка входила в совокупный продукт 6 раз, стоимость нитей — 5 раз и т. д. Стоимость конечного продукта составляет 400 ден. ед., и именно она учитывается в СНС.

Однако при всех недостатках баланса народного хозяйства нельзя не учитывать его большое значение в развитии национального счетоводства: он был создан раньше, чем СНС — в России в 1926 г. составлен за 1923—1924 гг. Его основу составляла таблица, являющаяся прообразом межотраслевых балансов, разработанных американским экономистом русского происхождения, лауреатом Нобелевской премии В. Леонтьевым. И, если бы не было баланса народного хозяйства, не известно, когда была бы вообще создана СНС.

**СЧЕТА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.
НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО**

В современной российской СНС наибольшее значение имеют следующие 7 счетов:

1) *счет товаров и услуг* дает представление об общем объеме обрабатываемых товаров и услуг как отечественного, так и импортного производства без «очистки» от двойного счета;

2) *счет производства* выделяет из всей массы товаров и услуг те, которые произведены в России, и подразделяет их использование на промежуточное потребление (компонент повторного счета) и создание ВВП;

3) *счет образования доходов* показывает структуру распределения ВВП;

4) *счет первичного распределения доходов* показывает величину первичных доходов владельцев факторов производства;

5) *счет вторичного распределения доходов* отражает образование располагаемого дохода;

6) *счет использования располагаемого дохода* показывает, как располагаемый доход используется на потребление и сбережения;

7) *счет операций с капиталом* отражает использование сбережений на накопление основного капитала и изменение запасов оборотных средств.

Указанные счета являются текущими счетами, используемыми во всех секторах экономики (наравне с ними используются также счета накопления и балансы активов и пассивов). Согласно методике 1993 г. кроме этих счетов для измерения результатов экономической деятельности СНС РФ включает также счета отраслей экономики, счета отдельных экономических операций и счета экономики в целом (консолидированные счета).

Важным разделом СНС является *межотраслевой баланс производства товаров и услуг (МОБ)*, разработанный В. Леонтьевым. Он представляет собой шахматную таблицу (в виде матриц), в которой показывается, какие товары и в каких количествах потребляет каждая отрасль, и где потребляется продукция, созданная в этой отрасли. Межотраслевой баланс позволяет всесторонне отображать результаты расширенного воспроизводства, важнейшие экономические пропорции и межотраслевые связи в экономике, исследовать издержки производства по каждой отрасли и т. д.

Потребителями информации, которую предоставляет СНС, являются правительства и государственные органы, предпринимательские структуры, научно-аналитические центры, высшие учебные заведения, а также различные международные организации.

Совокупность материальных и нематериальных благ, которыми располагает общество и которые созданы и накоплены им за весь предшествующий период своего развития, представляет собой *национальное богатство* страны. Подсчитать абсолютно точно размер нацио-

нального богатства практически невозможно. Может быть осуществлена лишь примерная оценка его величины. Чем больше национальное богатство, тем выше уровень жизни населения. Подтверждением этого положения может служить примерная *структура национального богатства*:

1. Основные производственные фонды.
2. Оборотные производственные фонды.
3. Материальные резервы.
4. Природные ресурсы.
5. Непроизводственные фонды.
6. Информация.

12.3. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Показатели результатов производства подразделяются на показатели валовых и чистых результатов. В СНС валовые показатели отличаются от чистых на величину износа основного капитала, т. е. на величину амортизации. К *основным показателям СНС* относятся:

- валовой внутренний продукт (ВВП) или валовой национальный доход (ВНД);
- чистый внутренний продукт (ЧВП) или чистый национальный доход (ЧНД) – национальный доход;
- валовая прибыль экономики (ВПЭ);
- чистая прибыль экономики (ЧПЭ);
- валовой национальный располагаемый доход (ВНРД);
- чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД);
- валовое национальное сбережение (ВНС);
- чистое национальное сбережение (ЧНС);
- чистое кредитование/чистое заимствование.

Рассмотрим эти показатели более подробно. Начнем с важнейших – ВВП и ВНД.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Основным показателем СНС в нашей стране является валовой внутренний продукт, а в США и некоторых европейских странах – валовой национальный доход.

ВВП — это *конечная* стоимость товаров и услуг, произведенных *внутри* страны за один год (резидентами данной страны). *Резиденты* — экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства и т. д.) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие экономический интерес на территории данной страны. *Экономическая территория* совпадает с территорией данного государства за исключением посольств и военных баз, но включает национальные военные базы и посольства за рубежом, т. е. в ВВП учитывается стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране как отечественными, так и зарубежными товаропроизводителями.

ВНД — *конечная* стоимость товаров и услуг, произведенных *нацией* за один год, т. е. в ВНД учитывается конечная стоимость товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны как внутри страны, так и за рубежом. Для большинства стран разница между ВВП и ВНД составляет плюс-минус 1%. Следует отметить, что ВНД — это тот же показатель, который назывался согласно методике 1968 г. валовым национальным продуктом (ВНП). Взаимосвязь между ВВП и ВНД можно показать следующим образом:

$$\text{ВВП} = \text{ВНД} + \begin{array}{l} \text{Доходы,} \\ \text{полученные} \\ \text{иностранцами} \\ \text{внутри страны} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Доходы,} \\ \text{полученные} \\ \text{за границей} \\ \text{соотечественниками} \end{array}$$

Для России основным показателем национального счетоводства является ВВП, следовательно, основное внимание мы будем уделять именно этому показателю.

Для того чтобы в ВВП не было повторного счета, этот показатель не включает:

- *продажу поддержанных вещей* (их стоимость уже подсчитана в ВВП соответствующего года);
- *финансовые сделки*, к которым относятся:
 - сделки с ценными бумагами и прирост их стоимости. В биржевой игре в значительной степени присутствует элемент спекуляции, поэтому сделки с ценными бумагами свидетельствуют не об изменении объемов производства созданного продукта, а о колебаниях биржевой конъюнктуры;
 - государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице и т. д.);
 - частные трансфертные платежи (субсидии, подарки, получаемые студентами из дома, от родственников и пр.).

Государственные и частные трансферты представляют собой одностороннюю передачу тех или иных благ. Они уже учтены в доходах граждан, поэтому не включаются в ВВП. *Транзакционные же сделки*, т. е. из которых пользу извлекают обе стороны, служат признаком предоставления услуг, и это является основанием для включения этих сумм в ВВП.

СТРУКТУРА ВВП ВВП является результатом деятельности основных секторов экономики за один год. Классификация секторов экономики производится по двум основным критериям.

1. По *основному содержанию деятельности* различают:

- сельское хозяйство (включая лесное и рыбное хозяйство);
- промышленность (включая, как правило, строительство);
- сферу услуг (часто включая транспорт).

2. По *степени переработки веществ природы* различают:

- первичный сектор, непосредственно использующий природные материалы. Здесь добываются природные ресурсы;
- вторичный сектор, где обрабатываются продукты других отраслей экономики (первичного сектора);
- третичный сектор, который непосредственно обслуживает человека и его производственную деятельность.

Данная классификация секторов экономики определенным образом взаимосвязана: так, первичный сектор включает сельское хозяйство и добывающую промышленность, вторичный — обрабатывающую промышленность, а третичный сектор — сферу услуг.

До промышленного переворота в экономике господствовал первичный сектор, когда люди занимались непосредственно добычей необходимых им природных материалов. В первой половине XX в. преобладающим стал вторичный сектор, т. е. обрабатывающая промышленность. Акцент переместился на создание машин, с помощью которых стали производиться необходимые людям блага. Но в конце XX в. главную роль в экономике стал играть третичный сектор, с преобладанием роли знаний и интеллекта, а также производства информационного продукта.

МЕТОДЫ РАСЧЕТА ВВП Существуют три метода измерения ВВП.

Первый метод, являющийся основным в России, это *производственный*. Он предполагает расчет ВВП как сумму добавленных стоимостей (см. табл. 12.1). Весь произведенный национальный продукт равен сумме прироста стоимо-

стей, добавленных на каждой стадии производства. Поэтому ВВП называют продуктом, очищенным от повторного счета.

Второй метод — расчет ВВП по расходам, или *метод конечного использования*, т. е. ВВП представляет собой сумму всех расходов, необходимых, чтобы выкупить все, что произведено:

$$Y = C + I + G + X_n,$$

где Y — ВВП; C — потребительские расходы; I — расходы на инвестиции; G — государственные расходы; X_n — чистый экспорт.

Это **основное макроэкономическое тождество**.

Сумма потребительских и государственных расходов ($C + G$) представляет собой **конечное потребление** — использование товаров и услуг для удовлетворения индивидуальных потребностей населения и потребностей общества в целом, включая содержание государственного аппарата, школ и больниц, учреждений спорта и культуры, строительство дорог, отчисления на НИОКР и т. д., за исключением, как мы уже отмечали, трансфертов. Сюда же входят расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НКОДХ), — профсоюзов, политических партий, научных обществ, спортивных клубов, религиозных организаций и т. д.

Расходы на инвестиции, или валовое накопление (I), включает валовое накопление основного капитала, прирост запасов материальных оборотных средств, а также чистое приобретение ценностей — антиквариата, предметов живописи, скульптур, драгоценных металлов и камней, ювелирных изделий и т. п. (согласно методики 1968 г. они включались в потребление).

Чистый экспорт (X_n) представляет собой разницу между экспортом и импортом товаров и услуг. Если стоимость экспорта превышает стоимость импорта, то сальдо будет положительным. Отрицательное сальдо свидетельствует о превышении импорта над экспортом.

Третий метод — расчет ВВП по доходам. Он предусматривает суммирование первичных доходов, подлежащих распределению между участниками процесса производства. ВВП по доходам включает:

- оплату труда наемных работников;
- налоги на производство и импорт за вычетом субсидий (числительные косвенные налоги);
- валовую прибыль и валовые смешанные доходы;
- доходы от собственности.

К *валовым смешанным доходам* относятся доходы некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (небольшие магазины, киоски, фермы и т. д.), где трудятся сами владельцы, поэтому здесь очень трудно доход разделить на заработную плату и прибыль. *Доходы от собственности* возникают в результате предоставления в ссуду или сдачи в аренду финансовых и материальных непроектных активов (в том числе земли) хозяйствующим единицам для использования их в производстве. Сюда входят процент, дивиденды, рента и реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций.

ДЕФЛЯТОР ВВП В макроэкономике различают *номинальный ВВП*, исчисляемый в текущих ценах, и *реальный ВВП*, рассчитываемый в ценах определенного (базового) года, когда при оценке экономического развития в расчет не принимается прирост стоимости товаров и услуг за счет роста цен. Отношение номинального ВВП к реальному называется *дефлятором ВВП*:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП номинальный}}{\text{ВВП реальный}}$$

Дефлятор ВВП показывает, насколько вырос ВВП за счет роста цен. Используя дефлятор ВВП как показатель роста общего уровня цен в экономике, можно подсчитать реальный ВВП, который является более точной характеристикой результатов развития экономики. Например,

$$\text{ВВП реальный}_{2004г} = \frac{\text{ВВП номинальный}_{2004г}}{\text{Дефлятор ВВП}_{2004г}}$$

Таким образом, с помощью показателя реального ВВП можно измерить стоимость общего объема производства в разные годы в постоянных ценах, т. е. реальный ВВП является более точным показателем функционирования экономики по сравнению с номинальным ВВП.

Исходя из того, что дефлятор ВВП показывает изменение общего уровня цен в экономике, следовательно, он — один из основных показателей измерения уровня инфляции в стране. Другим таким показателем является *индекс потребительских цен (ИПЦ)*, который определяется как отношение стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины в базовом году. В чем состоит отличие этих показателей: дефлятора ВВП и ИПЦ? (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Отличия дефлятора ВВП от ИПЦ

Дефлятор ВВП	ИПЦ
Рассчитывается на основе всех производимых в экономике страны товаров и услуг (включая здания и офисы, локомотивы, ракеты и пр.)	Определяется исходя из цены рыночной корзины товаров и услуг, которая формируется на основе типичных покупок средней семьи
В основе расчетов лежит цена товаров и услуг, произведенных в данном году, т. е. состав рыночной корзины изменяется	В основе расчетов лежит цена постоянной, фиксированной корзины товаров и услуг, т. е. качественные сдвиги в производстве и потреблении во внимание не принимаются
Является показателем изменения общего уровня цен в экономике	Служит для измерения стоимости жизни

ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС)

Итак, ВВП в России (а в некоторых странах ВНД) является главным показателем СНС. Однако он не предусматривает вычета изношенной в данном году части основного капитала, поэтому в СНС используется и другой показатель — **чистый внутренний продукт (ЧВП)**, или **национальный доход (НД)**. Он представляет собой ВВП, скорректированный на сумму амортизационных отчислений, т. е. на потребление основного капитала:

$$\text{ЧВП (НД)} = \text{ВВП} - \text{Амортизация.}$$

Согласно методике 1968 г. эти показатели различались: национальный доход получался путем вычета из ЧВП косвенных налогов — налога на добавленную стоимость, налога с продаж, акцизов, налога на имущество, лицензионных платежей, таможенных пошлин. Согласно же методике 1993 г. косвенные налоги входят в состав национального дохода, т. е. являются доходом государства.

Валовая прибыль экономики (ВПЭ) — еще один показатель СНС. ВПЭ равна сумме валовой прибыли всех отраслей и секторов национального хозяйства. Этот показатель представляет собой ту часть ВВП, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и чистых налогов на производство и импорт. В то же время она включает субсидии, полученные на производство и импорт:

ВПЭ = ВВП – Оплата труда – Налоги на производство и импорт + Субсидии на производство и импорт.

ВПЭ измеряет прибыль экономики (или убыток), полученную от производства. Если из валовой прибыли экономики вычесть потребление основного капитала (амортизационные отчисления), то получим другой показатель СНС – *чистую прибыль экономики (ЧПЭ)*:

ЧПЭ = ВПЭ – Амортизация.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) рассчитывается путем суммирования располагаемых доходов всех секторов экономики. Он отличается от ВНД на величину сальдо текущих трансфертов, переданных за рубеж или полученных из-за рубежа – гуманитарная помощь, подарки, получаемые из-за границы, и т. д. ВНРД – эта та сумма денег, которая тратится государством на конечное потребление ($C + G$ в основном макроэкономическом тождестве) и национальное сбережение. **Национальное сбережение** – сумма ВНРД, которая остается после вычета величины конечного потребления, т. е. это прирост основных фондов, запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей и т. д. Если от валового национального сбережения вычесть сумму амортизационных отчислений, то получим **чистое национальное сбережение**.

И еще один показатель СНС – это **чистое кредитование, или чистое заимствование**, характеризующий объем финансовых ресурсов, временно предоставленных данной страной другим странам или временно полученных от них.

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА

Серьезной проблемой национального счетоводства является учет в СНС благ, не поступающих на рынок. К ним прежде всего относятся продукция, производимая в личном подсобном хозяйстве, и экономические блага, предоставляемые в процессе самообслуживания. Дело в том, что получить достоверную информацию, касающуюся приусадебного хозяйства и внутреннего мира семьи, очень трудно. Практически невозможно добиться от владельца земельного участка, сколько мешков картошки он накопил и сколько килограммов помидор вырастил, а уж тем более трудно подсчитать, сколько окон и квадратных метров полов вымыла домохозяйка и сколько котлет она приготовила. Поэтому для таких товаров в национальном счетоводстве используется принцип **рыночного эквивалента**, основанный на том, что товары и услуги, не

поступающие на рынок, сначала учитываются в натуральных единицах, а затем им приписываются цены аналогичных продуктов, поступающих в рыночный оборот. Так в российской статистике подсчитывается продукция приусадебных участков, которая составляет почти половину сельскохозяйственной продукции России. А чтобы узнать стоимость услуг, предоставляемых в процессе самообслуживания, необходимо подсчитать, во сколько обошлись бы эти услуги семье, если бы для уборки квартиры была нанята домработница, автомобиль ремонтировался в автосервисе, а телевизор — в телемастерской, если бы ремонт квартиры производился специально нанятыми рабочими и т. д.

Еще один сектор экономики, учет продукции которого составляет большую проблему национального счетоводства, — это *теневая экономика*. Она существует во всех странах, но в нашей стране резко превышает среднемировой уровень. Ее размеры в России составляют более 40% ВВП, в то время как в развитых странах — всего лишь 10–20%. Различают три вида теневой экономики:

1. *«Серая»*. Это разрешенная в стране трудовая или предпринимательская деятельность, доходы от которой скрываются от уплаты налогов.

2. *«Беловоротничковая»*. В современной рыночной экономике к ней относятся технологические махинации, когда при производстве товаров нарушаются установленные нормы и стандарты. В командной экономике это также были «приписки» продукции и фальсификация сведений в отчетах о выполнении плана.

3. *«Черная»*. Это криминальная деятельность, запрещенная в стране (наркобизнес, контрабанда оружия, проституция, производство фальшивых денег и т. д.).

Очевидно, что учет оборотов «серой» теневой экономики, производящей нормальные товары, значительно бы увеличил ВВП страны, но подсчитать стоимость этой продукции очень трудно, так как она скрывается экономическими агентами от официального, в том числе и статистического, учета. Однако существуют косвенные показатели, по которым можно оценить стоимость официально не учтенной продукции. Например, ее можно оценить по размерам потребления электроэнергии, согласно счетов по оплате электроэнергии.

* * *

Таким образом, в данной главе мы рассмотрели вопросы, связанные с возникновением макроэкономики как особого раздела экономической

теории, остановились на особенностях макроэкономического анализа, видах деловой активности макроэкономических субъектов, а также на основных целях макроэкономики. Особое внимание уделили сущности и содержанию системы национальных счетов. В связи с этим нами были рассмотрены основные ее показатели, а также проанализированы проблемы национального счетоводства.

Вопросы для повторения

1. Что такое макроэкономика?
2. Назовите основные цели макроэкономики.
3. Каковы особенности макроэкономического анализа?
4. Какие основные макроэкономические субъекты вы можете назвать?
5. В чем сущность системы национальных счетов и какова ее роль в экономике?
6. В чем сходства и отличия системы национальных счетов и баланса народного хозяйства?
7. Что представляет собой национальное богатство и какова его структура?
8. Что такое ВВП и чем он отличается от ВНД? Какова структура ВВП?
9. Какие вы знаете методы расчета ВВП?
10. Назовите другие показатели СНС. Как они рассчитываются?
11. Проанализируйте проблемы, существующие в национальном счетоводстве?

Глава 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Макроэкономическое равновесие — центральный вопрос курса макроэкономики. В данной главе мы рассмотрим понятие, виды и условия макроэкономического равновесия, проведем анализ совокупного спроса и совокупного предложения, с которыми связаны важнейшие процессы в национальной экономике, а также познакомимся с тем, как устанавливается макроэкономическое равновесие. Особое внимание будет уделено основным моделям макроэкономического равновесия и таким составляющим совокупного спроса, как потребление и инвестиции.

13.1. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

СУЩНОСТЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Макроэкономическое равновесие означает сбалансированность, пропорциональность в развитии национальной экономики. Должно достигаться

соответствие между производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением, товарной массой и ее денежным эквивалентом, сбережениями и инвестициями, рынками труда, капитала, потребительских благ и пр. На очень долгий срок достичь равновесия практически невозможно, так как рыночная экономика находится в постоянном движении, развитие отдельных ее частей и сфер происходит неравномерно, поэтому равновесное состояние нарушается. Это проявляется в безработице, инфляции, спаде производства, снижении реальных доходов населения. При этом через постоянные отклонения и нарушения происходит развитие национальной экономики. Если бы равновесие не нарушалось, то не было бы и развития. Равновесие национальной экономики не сводится только к рыночному равновесию, поскольку экономика испытывает влияние и иных факторов: политических, социальных, демографических и т. д. Среди экономистов, занимавшихся исследованиями экономического равновесия, можно назвать А. Смита, Ф. Кенэ, Ж.-Б. Сэя, К. Маркса, Л. Вальраса, Дж. М. Кейнса, В. Леонтьева и др.

ВИДЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И ЕГО УСЛОВИЯ

Равновесие в экономике имеет разные виды:

1. Краткосрочное (текущее) и долгосрочное равновесие.

2. Идеальное и реальное равновесие. Идеальное равновесие – теоретически желаемое, оптимальная сбалансированность экономической системы, ее идеальная пропорциональность. Предпосылками его достижения являются наличие совершенной конкуренции и отсутствие внешних эффектов рынка. Иногда идеальное равновесие называют *полным*. Реальное равновесие – фактическое равновесие, которое существует в условиях несовершенной конкуренции и при наличии внешних эффектов рынка.

3. Частичное и общее равновесие. Частичное равновесие – равновесие, установившееся на отдельных рынках, в отдельных отраслях и сферах экономики. Оно означает равенство двух сторон экономики, например, производства и потребления, покупательной способности и товарной массы, спроса и предложения и достигается в рамках отдельной части рыночной системы, поэтому называется *частичным*. Основы анализа частичного равновесия заложены в работах А. Маршалла. Однако если речь идет о национальной системе в целом, то анализа частичного равновесия становится недостаточно, необходим анализ общего равновесия. Общее равновесие – это равновесие эко-

номической системы в целом. Оно подразумевает соответствие общественных целей и имеющихся экономических возможностей; предполагает такое состояние экономики, при котором используются все имеющиеся ресурсы; означает, что общая структура производства соответствует структуре потребления. Анализ общего экономического равновесия необходим для выявления причин его нарушения.

4. Устойчивое и неустойчивое равновесие. Равновесие называется устойчивым, если в ответ на внешний импульс, разрушающий равновесие, экономика самостоятельно возвращается в устойчивое состояние. Если после внешнего воздействия экономика не может восстановиться самостоятельно, то равновесие называется неустойчивым.

К условиям макроэкономического равновесия относятся:

1. Фактический уровень производства равен потенциальному объему производства ($Y = Y^*$).

2. Фактический уровень инфляции равен ожидаемой инфляции ($\pi = \pi_e$).

3. Фактический уровень безработицы равен ее естественному уровню ($U = U^*$).

4. Сальдо платежного баланса равно нулю ($BP = 0$).

Нарушение равновесия приводит к потерям валового внутреннего продукта, к снижению доходов населения, к росту инфляции и безработицы.

13.2. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПОНЯТИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА. КРИВАЯ СПРОСА. ЗАКОН СОВОКУПНОГО СПРОСА

Совокупный спрос (AD) — это количество конечных товаров и услуг (реальный объем национального производства), которое потребители, предприятия и правительство

готовы купить по данной цене за определенный период. Составляющие совокупного спроса можно определить из основного макроэкономического тождества:

$$Y = C + I + G + X_n$$

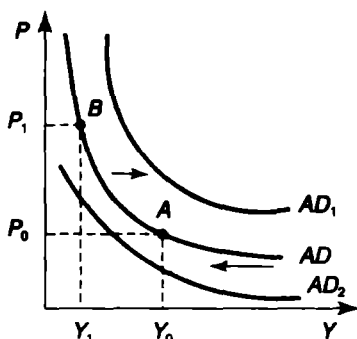


Рис. 13.1. Кривая совокупного спроса (AD)

где Y — реальный ВВП; C — личное потребление; I — инвестиции; G — государственные закупки; X_e — чистый экспорт.

Графически совокупный спрос можно представить в виде кривой совокупного спроса AD (рис. 13.1). Эта кривая отражает **сущность закона совокупного спроса**: между уровнем цен и реальным объемом производства, на который предъявлен спрос, существует обратная зависимость при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос. Общий уровень цен в эконо-

номике, мы знаем из гл. 12, определяется дефлятором ВВП. При переходе из точки A в точку B цена увеличивается с P_0 до P_1 , что приводит к снижению совокупного спроса с Y_0 до Y_1 .

Если в микроэкономике нисходящий характер кривой спроса мы объясняли эффектами дохода и замещения, то в макроэкономике выделяют следующие причины:

1. **Эффект богатства (эффект Пигу)**. Он связан с такой составляющей совокупного спроса, как конечное потребление ($C + G$):

- при повышении цен снижается покупательная способность денег. Население реально становится беднее и, соответственно, сокращает свои расходы, т. е. объем реального личного потребления (C) находится в обратной зависимости от изменения общего уровня цен;
- реальные государственные закупки (G) тоже будут сокращаться при росте цен, так как отдельные статьи расходов государственного бюджета определяются в номинальном денежном выражении.

2. **Эффект процентной ставки (эффект Кейнса)**. При рассмотрении кривой совокупного спроса предполагается, что объем денежной массы в экономике не меняется. Тогда при увеличении цен спрос на деньги увеличивается, а это приведет к повышению процентной ставки. Рост процентной ставки в свою очередь способствует сокращению как потребительских расходов (C) — сокращается покупка товаров в кредит, так и инвестиций (I) — они находятся в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

3. Эффект импортных закупок. При повышении цен спрос на отечественные товары сокращается (увеличивается спрос на импортные товары), т. е. следует ожидать увеличения импорта и сокращения экспорта (за рубежом также сократится спрос на наши подорожавшие товары). Чистый экспорт, как одна из составляющих совокупного спроса, уменьшится.

Таким образом, каждая из составляющих совокупного спроса изменяется в направлении, противоположном изменению общего уровня цен. Следовательно, можно утверждать, что и вся кривая совокупного спроса должна иметь отрицательный наклон.

Когда мы говорили о сущности макроэкономического закона спроса, то подчеркивали, что на совокупный спрос оказывает влияние только один фактор — уровень цен в экономике, остальные же факторы оставались неизменными. Тогда движение происходит вдоль кривой совокупного спроса. Если же неценовые факторы изменяются, то происходит сдвиг кривой совокупного спроса вправо при увеличении совокупного спроса (в положение AD_1 на рис. 13.1), либо влево при его уменьшении (в положение AD_2 на рис. 13.1).

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА

К неценовым факторам совокупного спроса относятся:

1. Изменения в ожиданиях покупателей товаров и факторов производства. Ожидания роста экономики приводит к тому, что потребители увеличивают свои плановые расходы при любом уровне цен. Так же поступают и фирмы: рост ожидаемых прибылей способствует увеличению спроса на факторы производства и увеличению плановых инвестиций. Кривая совокупного спроса сдвигается вправо.

2. Изменения в политике правительства:

- при росте государственных закупок совокупный спрос увеличивается, и кривая AD сдвигается вправо;
- если происходит рост налогов, то это приводит к уменьшению прибылей фирм и сокращению инвестиций. В то же время сокращаются и доходы потребителей, т. е. рост налогов приводит к уменьшению совокупного спроса, кривая AD сдвигается влево;
- при увеличении денежной массы, находящейся в обращении, процентная ставка уменьшается, что ведет к увеличению инвестиций и покупок в кредит. В результате совокупный спрос увеличивается, а кривая AD сдвигается вправо.

3. *Изменения в численности населения.* Рост населения увеличивает совокупный спрос, кривая AD сдвигается вправо.

4. *Изменения в мировой экономике.* Изменения в мировой экономике влияют на такую составляющую совокупного спроса, как объем чистого экспорта, а именно:

- изменение национального дохода стран-партнеров в сфере внешнеэкономических связей. Если доход граждан в этих странах увеличивается, то увеличивается спрос как на отечественные товары, так и на импортируемые. Кривая совокупного спроса сдвигается вправо;
- изменение обменных курсов национальной валюты и иностранной. Например, рубль дорожает по отношению к доллару. Тогда экспортируемые товары будут стоить дороже за границей и спрос на них сократится. В то же время для наших потребителей стоимость импортируемых товаров уменьшится, поэтому следует ожидать, что экспорт снизится, а импорт увеличится, т. е. объем чистого экспорта снизится и кривая совокупного спроса сдвинется влево.

**ПОНЯТИЕ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.
КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.
ЗАКОН СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

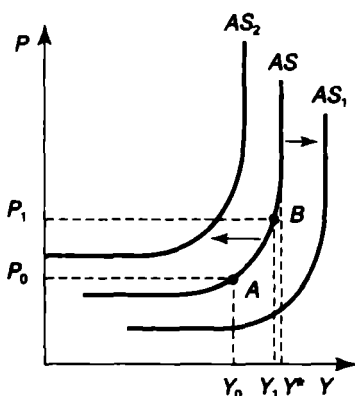


Рис. 13.2. Кривая совокупного предложения (AS)

Совокупное предложение — это количество конечных товаров и услуг (реальный объем национального производства),

которое будет произведено в стране при любом возможном уровне цен.

Графически совокупное предложение можно представить в виде кривой совокупного предложения AS (рис. 13.2). Она отражает *сущность закона совокупного предложения*: между уровнем цен и величиной совокупного предложения существует прямая зависимость при неизменности прочих факторов, влияющих на предложение. При переходе из точки A в точку B цена увеличивается с P_0 до P_1 , что приводит к увеличению совокупного предложения с Y_0 до Y_1 .

Форма кривой AS трактуется по-разному в классической и кейнсианской школах. В *классической модели* экономика рассматривается в долгосрочном периоде и функционирует на полную мощность при полной занятости. Кривая AS , согласно классикам, выглядит как *вертикальная линия*, отражая тот факт, что в этих условиях невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Объем реального ВВП, соответствующий классической кривой AS , называется *потенциальным объемом производства* (Y^*). При этом кривая AS может сдвигаться влево или вправо под влиянием увеличения экономических ресурсов, производительности труда, капитала и т. д.

Кейнсианская модель рассматривает экономику в краткосрочном периоде (от одного до трех лет). Эта модель исходит из неполной занятости экономики. В таких условиях кривая AS либо *горизонтальна*, либо имеет *восходящий* характер. Горизонтальный отрезок кривой AS отражает состояние глубокого спада в экономике, где производственные и трудовые ресурсы не полностью используются. Восходящий отрезок кривой AS отражает такую ситуацию, когда рост объема национального производства сопровождается увеличением цен. Это может происходить из-за неравномерности развития отдельных отраслей, использования для расширения производства менее эффективных ресурсов, что повышает уровень издержек и, соответственно, цен.

И классическая, и кейнсианская модели описывают ситуации, которые вполне возможны в реальной действительности. Поэтому три формы кривой AS принято объединять в одну линию, имеющую *три отрезка*:

- кейнсианский (горизонтальный);
- промежуточный (восходящий);
- классический (вертикальный).

Когда мы говорили о сущности макроэкономического закона предложения, то подчеркивали, что на совокупное предложение оказывает влияние только один фактор — уровень цен в экономике, остальные же факторы оставались неизменными. Тогда движение происходит вдоль кривой совокупного предложения. Если же эти неценовые факторы изменяются, то происходит сдвиг кривой совокупного предложения вправо при увеличении совокупного предложения (в положение AS_1 на рис. 13.2), при уменьшении же

совокупного предложения сдвиг кривой происходит влево (в положение AS_2 на рис. 13.2).

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Почти все неценовые факторы совокупного предложения оказывают воздействие на средние издержки. К неценовым факторам совокупного предложения относятся:

купного предложения относятся:

1. *Изменение цен на ресурсы.* Рост заработной платы, процента, прибыли и ренты ведет к увеличению издержек на единицу продукции, в результате совокупное предложение уменьшается, и кривая AS сдвигается влево. Иногда изменения в ценах факторов производства могут вызвать *шок предложения*.

2. *Изменения в производительности факторов производства.* При увеличении производительности факторов производства издержки на единицу продукции снижаются, и совокупное предложение увеличивается, кривая AS сдвигается вправо, и наоборот.

3. *Изменения в политике правительства.* Так, увеличение налогов повышает издержки на единицу продукции и смещает кривую AS влево, в то время как увеличение субсидий, наоборот, — смещает кривую AS вправо.

4. *Изменения в ожиданиях.* Ожидания высоких темпов экономического роста ведут к увеличению совокупного предложения, кривая AS сдвигается вправо, а ожидания ухудшения экономической ситуации в стране приводят к сдвигу кривой AS влево.

13.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ $AD - AS$

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Взаимодействие между совокупным спросом и совокупным предложением определяется на основе модели $AD-AS$. Она является исходной базовой моде-

лью для анализа макроэкономического равновесия. Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяют *равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства*. Рассмотрим случай, когда эти кривые пересекаются на промежуточном участке кривой совокупного предложения (рис. 13.3, а). Равновесный уровень цен равен P_0 , а равновесный

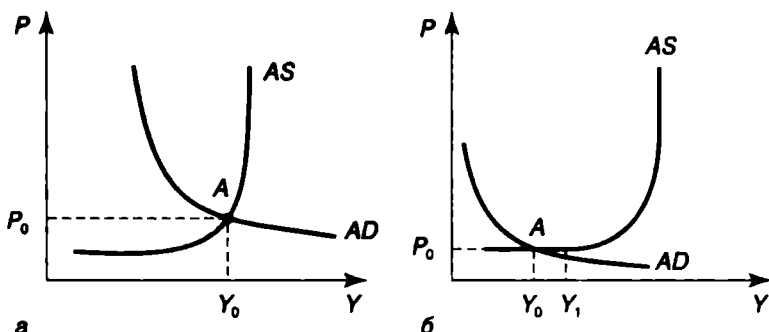


Рис. 13.3. Макроэкономическое равновесие при пересечении кривых AD и AS на: а — восходящем участке кривой AS ; б — кейнсианском участке кривой AS

реальный объем производства — Y_0 . Установление макроэкономического равновесия можно рассмотреть на примере микроэкономической модели «паутины» (см. гл. 4).

Если кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном участке кривой AS (рис. 13.3, б), то уровень цен здесь не играет никакой роли в установлении рыночного равновесия. Если бы в стране было произведено количество продукции Y_1 , ее нельзя было бы продать, так как экономика находится в состоянии кризиса, и потребители не могли бы скупить на рынке весь национальный продукт, следовательно, возникнут товарные запасы и производители сократят количество предлагаемых товаров и услуг до величины Y_0 .

СДВИГИ КРИВОЙ СОВОКУПНОГО СПРОСА

Под влиянием различных факторов могут происходить сдвиги кривой совокупного спроса.

1. Сдвиг кривой совокупного спроса происходит на кейнсианском участке кривой совокупного предложения (рис. 13.4, а). Мы помним, что на этом участке экономика характеризуется высоким уровнем безработицы и наличием неиспользуемых производственных мощностей. При увеличении совокупного спроса с AD до AD_1 реальный объем производства увеличится с Y_0 до Y_1 . Занятость тоже увеличится, а уровень цен останется постоянным.

2. Сдвиг кривой совокупного спроса происходит на промежуточном участке кривой совокупного предложения (рис. 13.4, б). В этом случае увеличение реального объема производства сопровождается ростом цен. Повышение цен, связанное с увеличением совокупного спроса, называется *инфляцией спроса*.

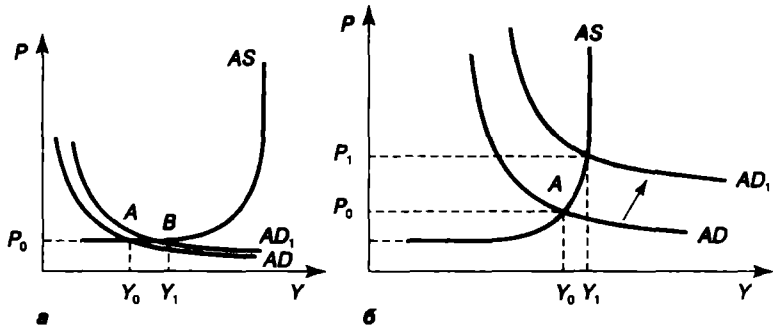


Рис. 13.4. Сдвиг кривой AD на:
 а – кейнсианском отрезке кривой AS ;
 б – восходящим отрезке кривой AS

3. Сдвиг кривой совокупного спроса происходит на вертикальном участке кривой совокупного предложения (рис. 13.5). Здесь факторы производства используются полностью, так как общество находится на границе производственных возможностей. Повысится только уровень цен, объем же производства останется неизменным. Он соответствует, мы помним, естественному уровню безработицы (полной занятости).

ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА

Однако же, если совокупный спрос уменьшится, то, как правило, на промежуточном и классическом отрезках кривой совокупного предложения цены не будут снижаться (по крайней мере в краткосрочном

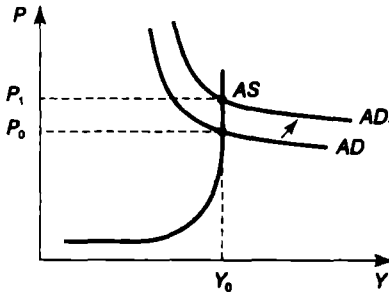


Рис. 13.5. Сдвиг кривой AD на классическом отрезке кривой AS

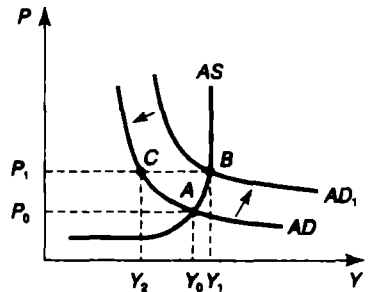


Рис. 13.6. Эффект хrapовика

периоде) из-за действия **эффекта храповика** (рис. 13.6). Храповик — это механизм, в котором колесо крутится только вперед. Если совокупный спрос увеличится с AD до AD_1 , то равновесие установится в точке B с равновесной ценой P_1 и равновесным объемом производства Y_1 . Но если совокупный спрос опять снизится с AD_1 до AD , то цена останется на уровне P_1 . Равновесный объем производства снизится и будет равен Y_2 , т. е. равновесие установится в точке C . Из-за того, что цены не имеют тенденции к снижению, кейнсианский отрезок кривой совокупного предложения сдвигается вверх, и кривая совокупного предложения принимает вид кривой P_1BAS . Цены не уменьшаются, так как, во-первых, заработная плата не имеет тенденции к снижению, а, во-вторых, многие фирмы обладают монопольной властью и могут противостоять снижению цен в период уменьшения совокупного спроса.

СДВИГИ КРИВОЙ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Кривая совокупного предложения тоже может сдвигаться.

1. Если предложение уменьшается, то происходит сдвиг кривой AS влево, в положение AS_1 (рис. 13.7). Равновесие переместится из точки

A в точку B , равновесная цена повысится с P_0 до P_1 . В экономике будет наблюдаться инфляция, обусловленная ростом издержек, т. е. **инфляция предложения**.

2. Если предложение увеличивается, то кривая AS сдвинется вправо в положение AS_2 . Это приведет к увеличению реального объема производства с Y_0 до Y_2 и уменьшению уровня цен с P_0 до P_2 . Смещение кривой совокупного предложения вправо свидетельствует об экономическом росте в стране, когда кривая производственных возможностей также сдвигается вправо.

Таким образом, с помощью модели $AD-AS$ можно оценить степень воздействия шоков на состояние национальной экономики, а также определить эффективность стабилизационной политики государства.

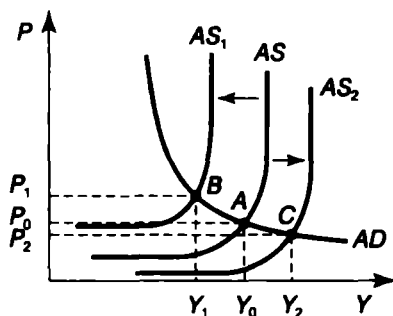


Рис. 13.7. Сдвиг кривой AS

13.4. ДРУГИЕ МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Модели макроэкономического равновесия являются предметом изучения во всех экономических школах. Эта проблема занимала таких экономистов, как Ф. Кенэ, А. Смит, К. Маркс, А. Маршалл, Л. Вальрас, Д. Патинкин, Дж. М. Кейнс, Д.Р. Хикс, Э. Хансен и др. Все они являются авторами соответствующих макроэкономических моделей. Мы рассмотрим лишь некоторые из них. Первой макроэкономической моделью была «экономическая таблица» Ф. Кенэ — главы школы физиократов. Из гл. 1 мы знаем, что Ф. Кенэ разделил общество на три класса — землевладельцев (собственников земли), землепользователей (фермеров) и «бесплодный» класс остальных граждан (ремесленников), т. е. он рассматривал взаимодействие трех макроэкономических субъектов (рис. 13.8).

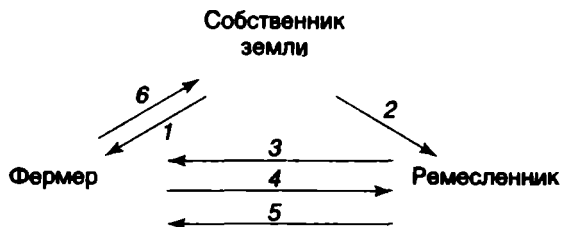


Рис. 13.8. Схема народнохозяйственного кругооборота Ф. Кенэ

Сущность этой модели состоит в следующем:

1. Собственники земли в прошлом году получили земельной ренты (6). Эту сумму они расходуют в текущем году:
 - на покупку сельскохозяйственной продукции у фермеров (1);
 - на покупку изделий у ремесленников (2).
2. Ремесленники покупают продукты питания у фермеров (3).
3. Фермеры эти деньги отдают ремесленникам за купленные сельскохозяйственные орудия труда (4).
4. Ремесленники покупают у фермеров сырье, необходимое для развития производства (5).

5. Фермеры используют часть денег в хозяйстве для развития производства, а оставшуюся часть передают собственникам земли в качестве ренты (6).

Таким образом, Ф. Кенэ описал процесс кругооборота товаров и денег в масштабах всей страны (наподобие системы кровообращения в организме человека).

Следующая макроэкономическая модель появилась в экономической науке только через 100 с лишним лет. Ее разработал К. Маркс во втором томе «Капитала». Он создал модели простого и расширенного воспроизводства, которое осуществляется при соблюдении соответствующих условий.

Выдающийся швейцарский ученый Л. Вальрас разработал модель общего экономического равновесия в условиях свободной конкуренции. Модель Л. Вальраса представляет собой систему линейных уравнений, где для каждого товара выделяется отдельное уравнение, т. е., являясь по форме макроэкономической, она опирается на микроэкономические показатели.

Продолжением и развитием идей Л. Вальраса стал межотраслевой баланс, который также называют шахматной таблицей «затраты – выпуск». Мы уже знаем из гл. 12, что она разработана В. Леонтьевым в 30-х гг. XX в. Эта модель отражает все ведущие факторы, показатели и пропорции экономики, на основе ее можно получить различные виды равновесия: отраслевое, межотраслевое, общее, проследить, каким образом рост производства какой-либо отрасли вызывает рост остальных отраслей. Данная модель широко используется в практических расчетах затрат производства и цен, при анализе межотраслевых связей и определении структуры созданного продукта.

В настоящее время вся система национального счетоводства основывается на модели народнохозяйственного кругооборота (рис. 13.9):

Деление на «население» и «предприниматели» условно, так как среди населения есть предприниматели и наоборот. Верхний поток характеризуется тем, что предприниматели продают населению товары и услуги. Население, покупая их, платит деньги. Нижний поток: население продает предпринимателям факторы производства. Предприниматели же платят заработную плату, ренту, прибыль и процент. Это самая простая схема народнохозяйственного кругооборота, в действительности здесь принимают участие также государство и заграница.

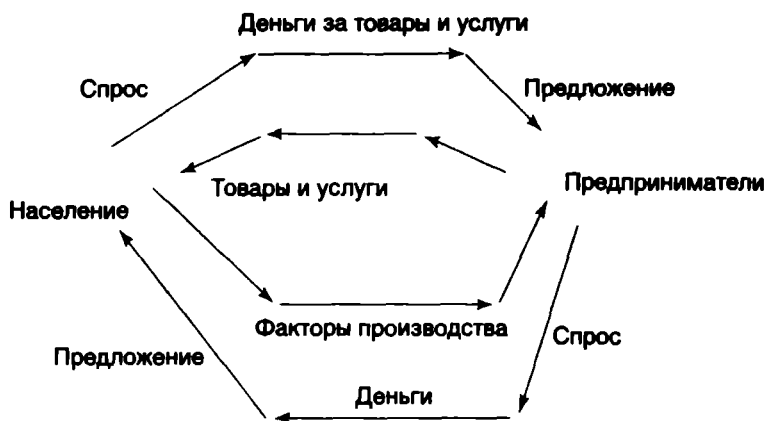


Рис. 13.9. Схема народнохозяйственного кругооборота

Любая модель не абсолютна и для каждой страны она имеет свои особенности (как калейдоскоп), но на основе таких моделей происходит регулирование уровня занятости, инфляции, объема выпуска продукции, инвестиций, потребления, валютного курса, процентных ставок и т. д.

13.5. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Анализ макроэкономического равновесия неразрывно связан с такими составляющими совокупного спроса, как потребление и инвестиции.

ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ, ИХ ФАКТОРЫ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Потребление — часть дохода населения, которая тратится на приобретение материальных благ и услуг.

Остальная часть денежного дохода сберегается, т. е. **сбережения** — часть дохода населения, которая не потребляется. Таким образом, **Сбережения = Доход – Потребление**.

Потребление и сбережения населения оказывают непосредственное влияние на объем национального производства, уровень цен в стране и занятость.

В экономической теории для анализа роли потребления и сбережений Дж. М. Кейнсом были введены такие понятия, как функция потребления и функция сбережений.

Функция потребления показывает взаимосвязь потребительских расходов и реальных располагаемых доходов населения (доход после уплаты налогов), а **функция сбережений** — взаимосвязь сбережений населения и реальных располагаемых доходов. На рис. 13.10, а на оси абсцисс расположен реальный располагаемый доход населения, а на оси ординат — потребительские расходы. Если бы доходы населения были бы полностью равны расходам на потребление, то кривая функции потребления приняла бы вид прямой, исходящей из начала координат под углом 45° . На самом же деле кривая функции потребления имеет форму прямой VA . Точка B представляет собой **точку нулевого сбережения**, а соответствующий ей доход называется **пороговым доходом**. Слева от точки B находится **зона отрицательного сбережения** (люди берут деньги в долг на потребительские расходы), а справа — **зона чистого сбережения**, так как доходы здесь больше потребления. В точке D_1 , соответствующей определенному уровню дохода, величина потребления определяется расстоянием от оси OX до кривой потребления, а величина сбережений — расстоянием от кривой потребления до линии в 45° . Функции потребления и сбережений находятся в непосредственной зависимости. Если прямую AB представить в виде оси OX , то функцию сбережений показала бы прямая в 45° . На рис. 13.10, б представлена функция сбережений. Точка B — точка нулевого сбережения, соответствующий ей доход — пороговый доход,

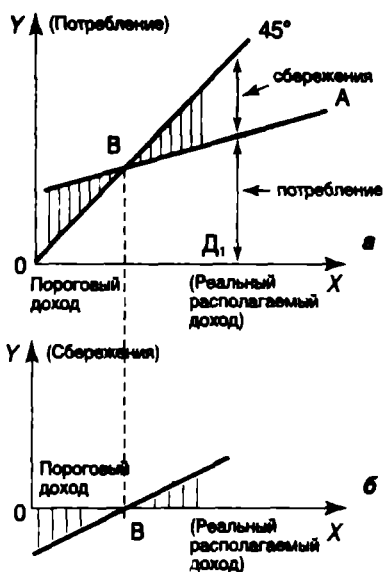


Рис. 13.10. Функции:
а — потребления; б — сбережений

левее точки *B* находится зона отрицательного сбережения, а правее — зона чистого сбережения.

**СРЕДНЯЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ
СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ
И К СБЕРЕЖЕНИЯМ**

Как мы уже увидели, функции потребления и сбережений непосредственно зависят от доходов населения. Отношение потребления к доходу называется *средней склонностью к потреблению (ССП)*, а отношение сбережений к доходу — *средней склонностью к сбережениям (ССС)*:

$$СПП = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}}, \quad ССС = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}$$

В сумме они равны единице ($СПП + ССС = 1$); при их расчете в процентах — 100%. Например, доход составляет 20 тыс. руб., 15 тыс. руб. потребляется, а оставшиеся 5 тыс. руб. сберегаются. Тогда $СПП = \frac{15}{20} = 0,75$, а $ССС = \frac{5}{20} = 0,25$. Это означает, что из каждого рубля дохода 75 коп. идет на потребление, а 25 коп. — на сбережения.

Дополнительное потребление, связанное с увеличением дохода на одну единицу, называется *предельной склонностью к потреблению (ПСП)*, а дополнительное сбережение при увеличении дохода на один рубль называется *предельной склонностью к сбережениям (ПСС)*:

$$ПСП = \frac{\text{Изменение потребления}}{\text{Изменение дохода}}, \quad ПСС = \frac{\text{Изменение сбережений}}{\text{Изменение дохода}}$$

В сумме они также равны единице. Например, доход увеличился на 3 тыс. руб., при этом потребление увеличилось на 2100 руб., а сбережения — соответственно на 900 руб. Тогда $ПСП = \frac{2100}{3000} = 0,7$, а $ПСС = \frac{900}{3000} = 0,3$. Это означает, что из каждого дополнительного рубля дохода 70 коп. потребляется, а 30 коп. — сберегается. Предельную склонность к потреблению показывает угол наклона линии потребления, а предельную склонность к сбережениям — угол наклона линии сбережений.

Помимо дохода на потребление и сбережения оказывают влияние и другие факторы, которые приводят к сдвигу кривых потребления и сбережения. Среди этих факторов выделяют *рост налогов и*

предложения, увеличение цен, отчислений на социальное страхование, ажиотажный спрос.

ИНВЕСТИЦИИ: СУЩНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ, НАПРАВЛЕНИЯ

Инвестиции — это расходы фирм, направленные на расширение производства, улучшение качества продукции, увеличение товарных запасов и

т. д., т. е. вложение средств с целью получения доходов.

Основными *источниками инвестиций* являются:

- собственные и заемные средства предприятий;
- государственные капиталовложения;
- иностранные инвестиции.

Источником инвестиций являются сбережения. При повышении доли сбережений доля потребления, мы знаем, уменьшается. Это приводит к затовариванию или росту неиспользуемых производственных мощностей. В результате объем производства снижается, безработица увеличивается, доходы сокращаются, а значит, сбережения и инвестиции уменьшаются. Таким образом, рост сбережений в конечном итоге способствует снижению сбережений, а значит, и инвестиций. В этом заключается **парадокс бережливости**.

Инвестиции, осуществляемые при нулевом доходе, называются **автономными инвестициями**, или первичными.

Инвестиции осуществляются в следующих *направлениях*:

- 1) строительство новых зданий и сооружений;
- 2) закупки нового оборудования, техники и технологий;
- 3) дополнительные закупки сырья и материалов;
- 4) строительство жилья и других объектов социального назначения;
- 5) приобретение ценностей не для производственных нужд (антиквариат, живопись, скульптура, драгоценности).

Инвестиционные расходы зависят от уровня реальной процентной ставки и ожидаемой нормы чистой прибыли, которую рассчитывают получить от вложенных инвестиций. При принятии решений об инвестициях фирмы сопоставляют будущие доходы от инвестиций с настоящими расходами, т. е. инвестициями. Полученные доходы должны быть больше текущих расходов, чтобы можно было выплатить процент по кредиту. Например, если ожидаемая норма чистой прибыли будет 15%, а реальная процентная ставка — 12%, то инвестировать прибыльно. Высокие процентные ставки снижают заинтересованность фирм в осуществлении инвестиций. Возникает вопрос, имеет ли значение уровень процентной ставки, если фирма

использует свои собственные средства для осуществления инвестиций? В этом случае фирма должна найти наилучший из всех возможных вариантов использования своих денег. Может быть, если процентная ставка достаточно высока, более выгодным является предоставление денег в кредит или покупка облигаций. Инвестиции при этом сокращаются. Таким образом, в любом случае, занимает фирма деньги или нет, высокий уровень процентной ставки снижает заинтересованность фирмы в инвестициях. Здесь еще необходимо помнить, что при сравнении будущих доходов с текущими инвестициями будущие доходы должны быть продисконтированы, т. е. приведены к сегодняшней стоимости с помощью дисконта (см. гл. 10). Мы говорили, что инвестиции будут рентабельны только в том случае, если чистая прибыль положительна, т. е. чистая дисконтированная стоимость больше нуля.

КРИВАЯ СПРОСА НА ИНВЕСТИЦИИ

Взаимосвязь между инвестициями (I) и реальной процентной ставкой (r) можно отразить в виде *кривой спроса на инвестиции* D_1 (рис. 13.11). Она показывает размер инвестиций, которые фирмы согласны осуществлять при каждом данном уровне процентной ставки. Чем выше ставка процента, тем ниже желаемый уровень инвестиционных расходов (другие факторы остаются при этом неизменными). Если процентная ставка уменьшается с r_1 до r_2 , то все больше инвестиционных проектов становится прибыльными, и величина инвестиций увеличится с I_1 до I_2 . Если же другие факторы, влияющие на инвестиции помимо реальной процентной ставки, изменяются,

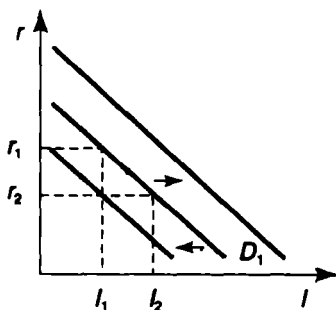


Рис. 13.11. Кривая спроса на инвестиции

то это приводит к сдвигу кривой спроса на инвестиции либо вправо, если объем инвестиций увеличивается, либо влево, если объем инвестиций уменьшается. К факторам, влияющим на инвестиции, относятся:

- *затраты на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования.* Если эти затраты возрастают, то ожидаемая норма чистой прибыли снижается, величина планируемых инвестиций уменьшится, следовательно, кривая спроса на инвестиции сдвинется влево;

- *налоги*. Увеличение налогов уменьшает ожидаемую норму чистой прибыли, что ведет к снижению инвестиционных расходов, кривая спроса на инвестиции также сдвинется влево;
- *технология производства*. Совершенствование технологии производства является основным стимулом для инвестирования, следовательно, кривая спроса на инвестиции сдвинется вправо;
- *наличный основной капитал*. При недостатке основного капитала инвестиции увеличиваются, а если оснащенность достаточна, то они уменьшаются;
- *ожидания фирм по поводу будущих условий предпринимательства*. Оптимистические настроения сдвигают кривую спроса на инвестиции вправо, а пессимистические — влево.

МЕХАНИЗМ МУЛЬТИПЛИКАТОРА И АКСЕЛЕРАТОРА

Инвестиции оказывают очень большое влияние на объем национального производства. Для того чтобы рассмотреть это влияние, мы остановимся на теории «мультипликационного», т. е. множительного, эффекта. Понятие «мультипликатор» ввел в экономическую теорию в 1931 г. английский экономист Р. Кан. Было замечено, что затраты на общественные работы, которые проводились администрацией Ф. Рузвельта в период Великой экономической депрессии, приводят к мультипликационному эффекту занятости (возникла первичная, вторичная, третичная занятость и т. д.). Теория мультипликатора была развита Дж. М. Кейнсом в работе «Общая теория занятости, процента и денег». **Мультипликатор инвестиций (M_I)** — это коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличивается национальный доход при увеличении инвестиций:

$$M_I = \frac{\text{Изменение национального дохода}}{\text{Изменение инвестиций}}$$

Рассмотрим действие мультипликатора на следующем примере. Допустим, сделаны дополнительные инвестиции в размере 6000 ден. ед. на покупку рабочей силы. ПСП у нанятых работников равна $2/3$, а ПСС — $1/3$, т. е. из каждой дополнительной единицы денежного дохода 0,75 ден. ед. потребляется, а 0,25 ден. ед. — сберегается. Тогда из 6000 ден. ед. нанятые работники истратят (т.е. предъявят спрос на товары и услуги) 4000 ден. ед. ($6000 \cdot 2/3$). Эти деньги получают продавцы, у которых тоже предельная склонность к потреблению равна $2/3$, т. е. из полученных 4000 ден. ед. они предъявят спрос на товары

и услуги на сумму 2666,6 ден. ед. ($4000 \cdot 2/3$). Эту сумму получают другие предприниматели, которые в свою очередь истратят 1777,7 ден. ед. ($2666 \cdot 2/3$) и т. д. Видно, что инвестиции в 6000 ден. ед. вызвали цепную реакцию вторичных, третичных, четвертичных расходов и т. д. Когда расходы приблизятся к нулю, то, сложив их все, получим: $6000 + 4000 + 2666,6 + 1777,7 + \dots = 18\,000$ ден. ед. Можно сделать следующий вывод: при первичных инвестициях в 6000 ден. ед. национальный доход вырос на 18 000 ден. ед., т. е. мультипликатор равен 3:

$$M_1 = 18\,000 : 6000 = 3.$$

В экономике используется и другая формула мультипликатора инвестиций:

$$M_1 = \frac{1}{1 - \text{ПСП}}, \text{ или } M_1 = \frac{1}{\text{ПСС}}.$$

Зная предельную склонность к потреблению и сбережениям, можно вычислить мультипликатор и подсчитать, во сколько раз увеличится национальный доход под влиянием роста инвестиций. В нашем примере $M = 1 \cdot 1/3 = 3$.

С эффектом мультипликатора тесно связано действие эффекта акселератора. *Инвестиционный акселератор* показывает, насколько вырастут инвестиции в данном году под влиянием увеличения национального дохода в прошлом году. Инвестиции, которые зависят от динамики национального дохода, называются *производными инвестициями*. Производные инвестиции вместе с автономными ускоряют экономический рост. Это и послужило причиной возникновения понятия «акселератор», или «ускоритель». Исходя из взаимосвязи мультипликатора и акселератора, неокейнсианцами была разработана схема непрерывного динамического экономического роста.

* * *

Таким образом, в данной главе мы рассмотрели сущность, виды и основные модели макроэкономического равновесия, уделив основное внимание базовой модели $AD-AS$, в связи с чем изучили такие категории, как совокупный спрос и совокупное предложение. Также мы проанализировали сущность макроэкономических законов спроса и предложения, уделив особое внимание неценовым факторам совокупного спроса и предложения. Выяснив, что макроэкономическое равновесие и динамика экономического развития неразрывно связаны с потреблением, сбе-

режениями и инвестициями, мы рассмотрели и эти категории, а также взаимосвязь между ними.

Вопросы для повторения

1. Что представляет собой макроэкономическое равновесие и какие его виды вам известны?
2. Каковы условия макроэкономического равновесия?
3. Что такое совокупный спрос? В чем сущность макроэкономического закона спроса?
4. Каковы причины, объясняющие нисходящий характер кривой совокупного спроса?
5. Какие неценовые факторы совокупного спроса вы можете назвать?
6. Что такое совокупное предложение? В чем сущность закона совокупного предложения?
7. Как трактуется форма кривой совокупного предложения в классической и кейнсианской школах?
8. Каковы неценовые факторы совокупного предложения?
9. Опишите макроэкономическое равновесие в модели $AD-AS$. К чему приводят сдвиги кривых совокупного спроса и совокупного предложения?
10. Что такое эффект храловика?
11. Какие другие модели макроэкономического равновесия вам известны?
12. Что представляют собой потребление и сбережения? Какова взаимосвязь функций потребления и сбережений?
13. В чем сущность средней и предельной склонности к потреблению и сбережениям?
14. Что такое инвестиции? Каковы их источники и направления?
15. В чем заключается парадокс бережливости?
16. От чего зависит инвестиции? Нарисуйте кривую спроса на инвестиции и охарактеризуйте ее.
17. Каковы факторы, приводящие к сдвигу кривой спроса на инвестиции?
18. В чем заключается эффект мультипликатора и акселератора?

Глава 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Основная цель данной главы — выявить, что представляет собой экономический рост, каковы его цели и типы, какие существуют факторы экономического роста и в чем их особенности. Экономике, также как природе и обществу в целом, свойственна цикличность развития, когда периоды экономического роста сменяются кризисом, спадом. Поэтому в данной главе также рассмотрим сущность теории экономических циклов и ее практическое применение.

14.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ТИПЫ

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

Понятие *экономический рост* используется для характеристики развития национального хозяйства и сравнений между странами. Под ним понимается увеличение количества товаров и услуг, произведенных

за определенный период (обычно за один год). Экономический рост означает не кратковременное увеличение реального объема национального производства, а его долговременные тенденции и качественное совершенствование. Он свидетельствует о положительной динамике развития экономики. Экономический рост следует отличать от *экономического развития*. Второе понятие является более полным и означает изменение в экономической системе, протекающее как в эволюционной, так и в революционной формах. Экономическое развитие предполагает, что национальное хозяйство может находиться как в состоянии экономического роста, так и спада. Причем спад рассматривается как период, в течение которого восстанавливается равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, с рынка уходят неэффективно работающие предприятия. В результате создается основа для будущего экономического роста. Мы уже знаем из гл. 12, что обеспечение стабильного уровня производства, т. е. устойчивых темпов экономического роста, является основной целью общества. Экономический рост служит материальной основой повышения уровня и качества жизни населения, т. е. *конечной целью* экономического роста является *потребление*. В международной практике он также используется в качестве важнейшего показателя развития национальной экономики.

Графически экономический рост можно представить двумя уже известными нам способами.

1. Как постоянный сдвиг вправо кривой производственных возможностей (рис. 14.1, а), где ИТ и ПТ — инвестиционные и потреби-

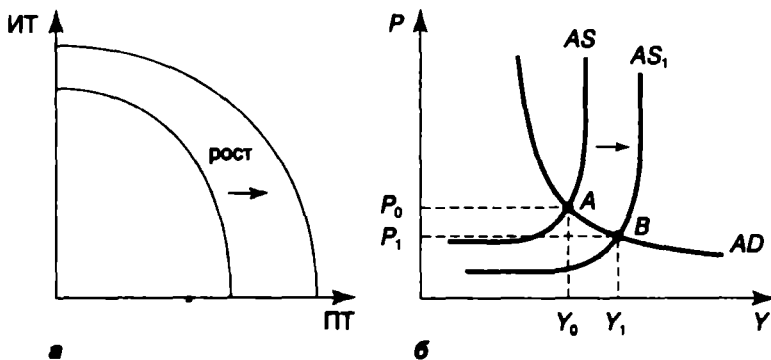


Рис. 14.1. Сдвиг вправо кривой:

а — производственных возможностей; б — совокупного предложения

тельные товары соответственно. Мы знаем, что если экономика находится на границе производственных возможностей, то это означает, что экономические ресурсы используются полностью и эффективно. При экономическом росте, когда увеличивается экономический потенциал страны, можно выпустить больше как потребительских, так и инвестиционных товаров.

2. Как сдвиг вправо кривой совокупного предложения AS (рис. 14.1, б). Это приводит к увеличению реального объема производства с Y_0 до Y_1 и уменьшению уровня цен с P_0 до P_1 .

Экономический рост измеряется как в натуральных показателях — штуках, тоннах, метрах (физический рост), так и в стоимостных. К основным стоимостным показателям относятся:

- темп прироста реального объема производства (X):

$$X = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%,$$

где Y_1 — реальный объем ВВП текущего года; Y_0 — реальный объем ВВП предшествующего года;

- темп прироста реального объема производства на душу населения (X_1):

$$X_1 = \frac{Z_1 - Z_0}{Z_0} \cdot 100\%,$$

где Z_1 и Z_0 — реальный ВВП на душу населения в текущем и предшествующем годах соответственно, причем

$$Z_1 = \frac{Y_1}{N}, \quad \text{а} \quad Z_0 = \frac{Y_0}{N},$$

где N — численность населения.

Использование любого из этих двух способов предполагает «очищение» показателей экономического роста от инфляции, поэтому мы и говорим о темпах прироста *реального* ВВП. Первый показатель используется для характеристики экономического и оборонного потенциала страны, а второй — для анализа уровня жизни и динамики благосостояния населения.

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ТЕМПЫ

История национальных экономик знает два основных *типа экономического роста*.

1. *Экстенсивный*. Он предполагает увеличение объема производства материальных благ и услуг за счет использования большего количества факторов производства — работников, земли, сырья, оборудования, т. е. за счет количественных параметров. При этом технологическая база производства остается неизменной. Так, для получения большего количества зерна используется больше пахотных земель и зерноуборочных комбайнов, для увеличения выпуска продукции на предприятии — большее количество работников и т. д.

2. *Интенсивный*. Он связан с ростом эффективности производства и предполагает увеличение объемов выпуска продукции за счет применения более совершенных факторов производства, т. е. улучшения качественных характеристик производства. Это проявляется в использовании достижений научно-технического прогресса, повышении квалификации работников, применении более экономичных ресурсов, за счет чего повышается качество выпускаемой продукции, растет производительность труда и ресурсосбережение.

На практике нельзя провести четкой границы между этими двумя типами экономического роста, т. е. в чистом виде они не существуют. Так, рост объема производства может происходить как за счет увеличения количества используемых ресурсов, так и за счет новых технических и технологических совершенствований. Поэтому обычно говорят о *преимущественно экстенсивном* или *преимущественно интенсивном* типах экономического роста. В развитых странах в условиях информационной экономики преобладает интенсивный экономический рост.

Экономический рост различается и по темпам: *высокие* или *низкие*. При их рассмотрении необходимо обращать внимание на качество созданного продукта и его структуру. Если производится некачественная продукция или в структуре созданного продукта преобладает удельный вес средств производства, а товаров для населения недостаточно, то ничего хорошего в высоких темпах экономического роста нет. Небольшие различия в темпах экономического роста (2% или 3%) приводят к значительным изменениям приращенного продукта во времени. В экономике существует *«правило 72»*, сущность которого состоит в том, что реальный ВВП удвоится за количество лет, равное 72 годам, деленным на темп экономического роста. Например, если темп экономического роста равен 1%, то ВВП удвоится за 72 года, при темпах роста 3% национальный объем производства удвоится за 24 года и т. д. Для того

чтобы с 2003 г. по 2010 г. увеличить объем ВВП России в два раза, темпы экономического роста должны составлять не менее 9% в год. Но, как показывают данные табл. 14.1, российская экономика пока не выдерживает таких темпов роста.

Таблица 14.1

Динамика роста ВВП за 2003—2007 гг.

Показатель	2003	2004	2005*	2006*	2007*
Рост ВВП в % к предыдущему году	7,3	6,8	6,3	6,1	6,5

Примечание: * — прогноз.

Кроме того, необходимо помнить, что наращение темпов экономического роста часто приводит к неблагоприятным факторам: загрязнению окружающей среды и нарушению баланса между человеком и природой. В связи с этим в начале 70-х гг. XX в. возникла концепция «нулевых темпов роста», что заставило многих ученых и политиков задуматься об оптимальных темпах роста для различных групп стран. Например, для слаборазвитых стран темпы экономического роста могут быть высокими — от 7 до 17%, а для высокоразвитых стран они могут быть значительно ниже — 2–3%. Необходимо, чтобы темпы экономического роста обеспечивали сбалансированное, пропорциональное развитие экономики. Американский экономист Эдмунд Фелпс сформулировал так называемое *«золотое правило накопления капитала»*, сущность которого состоит в том, что каждое поколение должно сберечь для будущих поколений такую долю дохода, которую оно получило от предыдущих. В этом случае экономический рост будет оптимальным.

ЦЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Многие источники экстенсивного роста в современных условиях крайне ограничены либо из-за их естественной невозобновляемости, либо потому, что представляют собой уникальную природную ценность. Чем выше пределы использования экстенсивных факторов, тем выше цена экстенсивного типа экономического роста. Цена же интенсивного роста снижается. *Цена экономического роста* выражается такой категорией, как *уровень эффективности производства*, который определяется отношением результата к затратам. Цена экономического роста снижается, если в каждом новом цикле воспроизводства резуль-

таты растут в большей степени, чем затраты. Показателем эффективности использования трудовых ресурсов служит *производительность труда*. Производительность труда свидетельствует о том, какое количество продукции (в денежном выражении) производится одним работником. Обратным показателем производительности труда является *трудоемкость*, показывающая, какое количество трудовых затрат приходится на единицу созданного продукта. Показателем эффективности использования основного капитала служит *фондоотдача*. Фондоотдача показывает, какое количество созданного продукта (также в денежном выражении) производится с помощью одной единицы используемых производственных фондов. Обратным показателем фондоотдачи является *фондоемкость*, показывающая, какая часть стоимости основного капитала приходится на единицу созданного продукта. Показателем эффективности использования материально-сырьевых ресурсов служит *материалоотдача*. Она рассчитывается как отношение стоимости созданного продукта в стране к затратам соответствующего ресурса. Обратный показатель материалоотдачи – *материалоемкость*, показывающая, сколько материально-сырьевых ресурсов (в денежном выражении) используется при производстве единицы продукта. При интенсивном типе экономического роста такие показатели, как производительность труда, фондоотдача, материалоотдача увеличиваются, в то время как показатели трудоемкости, фондоемкости и материалоемкости – уменьшаются.

14.2. ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Поскольку экономический рост непосредственно зависит от совокупного спроса и предложения, а также от распределения продукции, то естественно, что факторами экономического роста являются одновременно *спрос, предложение и распределение*. К факторам *совокупного спроса* относятся возрастающие потребности населения, прежде всего под воздействием развития производства. Так, в результате научно-технического прогресса в радиоэлектронной промышленности появилась спрос на предметы бытовой электроники – телевизоры, видеоманитофоны, домашние кинотеатры и т. п. От факторов совокупного спроса зависит реализация созданного национального продукта.

К факторам совокупного предложения относятся:

- количество и качество природных ресурсов,
- природно-климатические условия;
- количество трудоспособного населения и уровень его квалификации;
- уровень развития науки и техники, масштабы их применения в народном хозяйстве, т. е. научно-технический прогресс (НТП);
- наличие капиталов.

Наконец, к факторам распределения относятся:

- эффективность распределения трудовых ресурсов по отраслям экономики, территории страны;
- эффективность размещения финансовых учреждений по промышленным центрам;
- размещение высших и средних учебных заведений по территории страны;
- близость предприятий перерабатывающей промышленности к источникам сырья и т. д.

Существует еще ряд факторов, которые косвенно воздействуют на экономический рост. Так, совокупный спрос зависит от склонности населения к сбережениям и величины заработной платы, которая в свою очередь зависит от фискальной политики государства (в области налогов и расходов).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Для анализа экономического роста используется производственная функция:

$$Y = f(K, L, T),$$

где Y – объем ВВП, K – капитал, L – затраты труда, T – земля.

Самая простая производственная функция (функция Кобба–Дугласа) исследует два фактора, воздействующие на прирост национального продукта: труд и капитал. Американский экономист П. Дуглас и математик Х. Кобб на основе статистических данных о производстве пшеницы в США в 20-х гг. XX в. пришли к выводу, что при 1%-ном приросте затрат труда выпуск продукции увеличивается в 3 раза больше по сравнению с 1%-ным приростом капитала, т. е. важнейшим из факторов экономического роста является количество трудоспособного населения и уровень его квалификации. Таким образом, повышение эффективности использования труда приносит намного большую отдачу, чем привлечение дополнительного капитала. В связи с этим появились теории человеческого капитала, а также человеческих

отношений, социального партнерства и т. д., цель которых — обеспечение более высокой отдачи от использования человеческого фактора. В настоящее время в развитых странах повышение квалификации работников, улучшение качества рабочей силы стало главным фактором конкурентной борьбы. Все больше ценится способность работника к принятию нестандартных решений, проявлению инициативы и предприимчивости, его способность адаптироваться в меняющихся условиях производства. И мы уже знаем, что капиталовложения в рабочую силу (образование, социальные программы и т. д.) представляют собой такую форму капитала, как человеческий капитал. Величина человеческого капитала является тем рыночным сигналом, который частично устраняет недостатки асимметричного распределения информации между работодателем и наемным работником.

Экономический рост в значительной степени зависит от производительности труда и количества отработанных часов. Так, ВВП можно рассчитать как произведение:

$$\text{ВВП} = \text{ПТ} \cdot \text{Ч},$$

где ПТ — средняя почасовая выработка на одного занятого; Ч — количество отработанных часов.

В 1957 г. Нобелевский лауреат по экономике за 1987 г. Р. Солоу разработал технику определения вклада нескольких главных факторов в экономический рост. Эту работу позднее продолжил Э. Денисон. В 1985 г. вышла его книга «Тенденции американского экономического роста: 1929—1982 гг.», в которой он показал, что за счет производительности труда было обеспечено 68% экономического роста США, а за счет увеличения трудозатрат — 32%. Производительность труда зависит от научно-технического прогресса, инвестиций, экономики от масштаба производства, образования и переподготовки работников, распределения ресурсов и т. д. Таким образом, без накопления знаний и повышения квалификации работников невозможно внедрение достижений научно-технического прогресса — другого важнейшего фактора экономического роста.

НТП КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Внедрение достижений НТП увеличивает возможности производства новых товаров, способствует улучшению качества уже созданной продукции, по-

этому в настоящее время его роль как фактора экономического роста значительно возросла. *Научно-технический прогресс* — это этап раз-

вития производительных сил, который характеризует процесс сращения науки с производством. Начало этому процессу положил промышленный переворот в Англии в конце XVIII — начале XIX в. Он был связан с возникновением крупного машинного производства, в связи с чем технический и технологический прогресс перерос в научно-технический. НТП включает внедрение новых, более совершенных технологий, освоение новейших методов и форм управления и организации производства. Он позволяет по-новому комбинировать экономические ресурсы с целью улучшения качества продукции и увеличения объема ее выпуска. При этом, как правило, возникают новые, более эффективные отрасли. НТП существует в двух *формах*:

- *фондоёмкой*, когда ручной труд замещается машинным. В результате производительность труда растёт медленнее, чем фондовооруженность;
- *фондосберегающей*, когда машины, замещающие ручной труд, вытесняются новыми, более совершенными.

После появления фондосберегающей формы НТП остается преимущественно фондоёмким в течение долгого периода, так как стоит задача увеличения темпов экономического роста путем максимального использования имеющегося производственного потенциала.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Современной формой НТП является научно-техническая революция (НТР). Это понятие впервые было введено в научный оборот английским ученым Дж. Берналом в начале 50-х гг. XX в. Научно-техническая революция означает качественные скачки в НТП. Различают два *этапа* современной научно-технической революции.

Первый этап: 40—60 гг. XX в. Середина XX в. характеризуется переворотами в науке и технике:

- 1946 г. — изобретение ЭВМ в США, что дало импульс развитию кибернетики как науки;
- 1950 г. — пуск первого автоматического завода по производству автомобильных поршней в СССР, что вместе с изобретением ЭВМ положило начало массовой автоматизации производства;
- 1953 г. — расшифровка генетического кода ДНК в США и Англии, что способствовало развитию генной инженерии;
- 1957 г. — запуск первого в мире искусственного спутника Земли (СССР), что дало импульс развитию космонавтики, производству ракетной и космической техники.

Данный этап характеризуется также началом освоения атомной энергии и производством искусственных материалов (пластмасс).

Второй этап: 70-е гг. XX в. по настоящее время. Он характеризуется сращиванием новых технологий с микроэлектроникой и компьютерной техникой. Машине передаются логические и управленческие функции человека (развитие электронной техники). Конец XX — начало XXI в. характеризуются производством, распределением, обменом и потреблением информации. Применение информационных технологий преобразует всю экономику, ее структуру, характер и содержание труда, всю жизнь общества. Интернет и новейшие технологии связи в настоящее время приобретают все большее значение. Вводятся в эксплуатацию спутниковые системы связи нового поколения, объединяющие телевидение, телефонию и подключение к интернету, который уже превратился в информационно-технологическую среду мирового бизнеса (электронный бизнес между компаниями).

В настоящее время наметился новый технологический сдвиг, получивший название — **«нанотехнологическая революция»**. Нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. Это величина, сопоставимая с размерами атома. Считается, что переход от микротехнологий к нанотехнологиям означает качественный скачок в развитии производительных сил, переход от манипуляции с веществом к манипуляциям отдельными атомами, сбор из них любого предмета и любого вещества. Как говорят идеологи нанотехнологий, будут ликвидированы голод, болезни, загрязнение окружающей среды, т. е. будут решены многие глобальные проблемы, стоящие перед человечеством. В некоторых областях промышленности нанотехнологический контроль (например, контроль матриц при производстве DVD-дисков) стал обычным делом. В ведущих лабораториях мира отдельные наноэлектронные элементы разработаны уже сейчас, однако их более широкое внедрение придется, по оценкам специалистов, на первую четверть XXI в.

14.3. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

В обществе, как и в природе, широко известны процессы, которые имеют периодически повторяющийся характер, т. е. циклический. В природе, например, годовой цикл образу-

ют весна, лето, осень и зима. Экономике тоже свойственна цикличность. *Цикличность* — это всеобщая форма движения, которая отражает его неравномерность, смену эволюционных и революционных форм прогресса. К *характерным чертам цикличности* относятся:

- движение не по кругу, а по спирали, т. е. цикличность — это форма прогрессивного развития;
- каждый цикл имеет свои фазы и длительность;
- циклы неповторимы, т. е. каждый цикл, каждая фаза не имеет аналогов в историческом развитии;
- все циклы в природе и обществе взаимосвязаны: даже цикличность солнечных пятен оказывает воздействие на здоровье людей и урожай.

Экономическая теория цикличности исходит из того, что экономика находится в состоянии постоянного отклонения от состояния равновесия. Специфика экономических циклов заключается в том, что существует несколько типов циклов (в зависимости от отклонения от того или иного вида равновесия). Содержание экономического цикла характеризуют его основные фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем (рис. 14.2).

Исходной фазой экономического цикла является *кризис* — исключительно тяжелое для экономики и всей страны состояние. Во время кризиса отмечается перепроизводство товаров, уменьшаются или совсем прекращаются заказы на новое строительство, происходит массовое банкротство фирм практически во всех отраслях народного

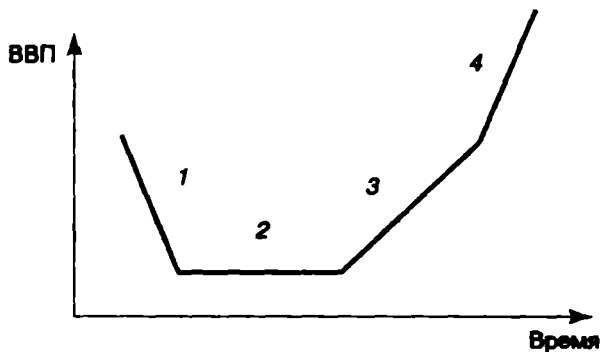


Рис. 14.2. Фазы экономического цикла:
1 — кризис; 2 — депрессия; 3 — оживление; 4 — подъем

хозяйства. В связи с уменьшением загрузки производственных мощностей увеличивается безработица, одновременно падает заработная плата. Поскольку предприниматели оказываются без наличных средств, то спрос на последние возрастает, соответственно растет и банковский процент. Возникает паника на биржах. Увеличивается количество банкротств фирм, банков. В этом проявляется одна сторона кризиса — *разрушительная*. Через некоторое время запасы товаров на складах уменьшаются. Начинается переход к следующей фазе экономического цикла — *депрессии*. С ростом покупок товаров спад производства постепенно проходит, затем и вовсе прекращается. Начинает расти масса свободного денежного капитала, падает норма банковского процента. Вслед за депрессией наступает следующая фаза цикла — *оживление*. Рост производства достигает предкризисного уровня. С увеличением спроса на товары растет производство, а так как банковский процент снижается, расширяются возможности получения кредита. Предприниматели опять могут вкладывать деньги в производство. Расширяются действующие предприятия, сооружаются новые, нанимается дополнительная рабочая сила. Постепенно стадия оживления переходит в заключительную фазу цикла — *подъем*, который характеризуется тем, что экономические показатели превышают предкризисный уровень. Предприниматели берут кредиты во все больших размерах, расширяют выпуск товаров. Растут прибыль и заработная плата фирм, что ведет к расширению спроса. Безработица еще больше сокращается. Подъем достигает своей высшей точки. Товаров выпущено столько, что рынок не в состоянии их поглотить, т. е. в ходе подъема появляются и нарастают диспропорции в экономике. И национальное хозяйство вновь оказывается в пучине кризиса. Через некоторое время все повторяется: за кризисом следует депрессия, за ней — оживление и подъем. И, наконец, снова кризис. Циклическое развитие производства продолжается. Теперь мы можем сказать, что другой стороной кризиса является *оздоровительная* сторона. Она выражается в движении экономики к новому, равновесному состоянию, техническом и технологическом обновлении производства, снижении издержек, повышении рентабельности производства.

В настоящее время экономические циклы имеют свои *особенности*.

- сокращается длительность циклов;
- относительно уменьшается глубина кризисов;
- кризисы стали более частыми и с 90-х гг. XX в. менее синхронными в большинстве развитых стран;
- фазы оживления и подъема отличаются неустойчивостью;

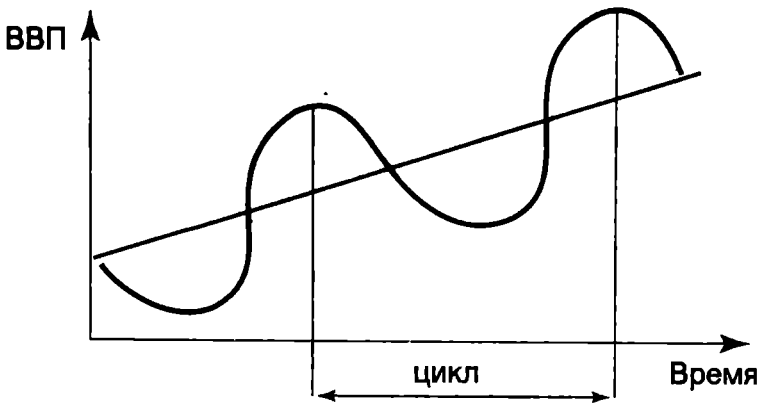


Рис. 14.3. Современная модель экономического цикла

- некоторые фазы могут выпадать;
- неотъемлемым элементом цикла стала инфляция.

В экономической литературе используются и другие понятия фаз экономического цикла (мы рассмотрели классический вариант). Так, вместо кризиса некоторые экономисты употребляют понятие «спад» или «сжатие», вместо подъема — «бум», «пик», а понятие «депрессия» совсем не употребляют. Современная модель экономического цикла представлена только двумя фазами — восходящей, характеризующей подъем производства, и нисходящей, которая свидетельствует о сокращении производства (рис. 14.3).

ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Каковы же причины цикличности? По этому поводу до сих пор продолжают споры. Так, Дж. М. Кейнс причину кризисов видел в избытке сбережений населения и недостатке инвестиций в производство. М. Туган-Барановский в качестве причины называл превышение средств производства над производством предметов потребления. К. Маркс важнейшей причиной кризисов считал противоречие между производством и потреблением, при этом он обращал внимание на то, что существует не одна какая-либо причина кризисов, а их совокупность. Так, он говорил, что материальной основой цикличности является физическое и моральное старение основного капитала, а его периодическое обновление задает временной параметр экономического цикла. И, действительно, мы видели, что фаза оживления совпадает с заменой устаревших средств производства. Можно сказать, что *основой циклического развития* национального хозяйства является цикличность научно-тех-

нического прогресса, когда предприниматели, находясь в постоянной конкурентной борьбе, осуществляют научно-технические разработки в целях освоения новой продукции и снижения уровня средних издержек. С появлением технических нововведений происходит как обновление основного капитала, так и изменение стереотипа массового потребления: рождается новое, более привлекательное представление о качестве жизни. Это в свою очередь является стимулом для развития производства, создания новых отраслей промышленности и радикальных изменений в производительных силах общества.

АНТИЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Среди экономистов нет разногласий относительно необходимости проведения государством для поддержания экономической стабильности антициклической политики, сгла-

живающей циклические колебания. *Антициклическая политика* — использование инструментов государственного регулирования для противодействия колебаниям экономической конъюнктуры, сглаживания верхней и нижней точек экономического цикла. Антициклическая политика используется для регулирования стабилизации экономики в двух основных направлениях: преодоление спада и сдерживание подъема. Так, в период кризиса проводится *стимулирующая* политика, а в период подъема, «перегрева» экономики — *сдерживающая* (табл. 14.2). Как мы увидим в дальнейшем, антициклическая политика государств является составной частью его финансовой и денежно-кредитной политики.

Таблица 14.2

Антициклическая политика государства

Кризис, депрессия	Подъем
Стимулирующая политика	Сдерживающая политика
Увеличение государственных расходов	Уменьшение государственных расходов
Снижение налогов	Увеличение налогов
Понижение ставки рефинансирования и уровня резервных требований	Повышение ставки рефинансирования
Покупка ценных бумаг	Продажа ценных бумаг

В России в настоящее время важнейшей задачей является увеличение темпов экономического роста и повышение в связи с этим уровня жизни населения. До «перегрева» российской экономике, по мнению авторов, еще далеко.

ВИДЫ ЦИКЛОВ

Мы уже отмечали, что спецификой экономических циклов является существование нескольких их типов, различающихся по продолжительности. В экономике выделяют следующие *типы экономических циклов*:

- *краткосрочные* (от нескольких дней до одного месяца и полугода). Они связаны с краткосрочными отраслевыми колебаниями запасов, продаж, процента и т. д.;
- *сезонные*. Они характерны для сельскохозяйственного производства, гостиничного и туристского бизнеса;
- «*малые циклы*», или *циклы Дж. Китчина*. Их продолжительность составляет 3–4 года и они связаны с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала и колебаниями денежного обращения;
- *циклы средней продолжительности (промышленные циклы) К. Маркса или К. Жуглара* продолжительностью 8–12 лет. Они связаны с необходимостью обновления основного капитала;
- *циклы Кузнецца* продолжительностью 15–20 лет, характерные для строительства;
- *длинные волны Н. Кондратьева*. Их продолжительность 40–60 лет, и связаны они с наступлением нового технологического способа производства, появлением технических нововведений. Николай Дмитриевич Кондратьев, имя которого носит «К-волна» — выдающийся советский ученый, был расстрелян в 1938 г. (посмертно реабилитирован в 1987 г.). В 1925 г. он написал работу «Большие циклы конъюнктуры», которая принесла ему мировую известность. С конца XVIII в. Н.Д. Кондратьевым было зафиксировано три длинных волны (исследования проводились в Англии, Франции и США), а в 1973 г. считается началом новой длинной волны. Названия стадиям К-волны дал Й. Шумпетер: *процветание, спад, депрессия, подъем*. Физическое проявление той или иной К-волны заключается в том, что во время ее повышающейся части кризисы средней продолжительности менее значительны и более редки, чем во время понижающейся части.

Теория цикличности, и, в частности, длинных волн дает огромный прогностический материал и может указать направления практической

деятельности. Экономическую цикличность необходимо рассматривать как определенную закономерность и принцип функционирования рыночной системы в целом.

* * *

Таким образом, в данной главе мы выяснили сущность, цели и типы экономического роста, рассмотрели показатели его измерения, а также основные факторы, под влиянием которых происходит экономический рост. Особое внимание было уделено таким факторам экономического роста, как человеческий фактор и научно-технический прогресс. В связи с этим мы рассмотрели сущность НТП и его современную форму — научно-техническую революцию. А поскольку экономический рост происходит в процессе циклического развития экономики, мы также выяснили понятие экономического цикла, причины его возникновения, фазы, типы и особенности на современном этапе.

Вопросы для повторения

1. В чем сущность экономического роста и каковы его количественные показатели?
2. Как графически можно представить экономический рост?
3. Какие типы экономического роста вам известны? В чем сущность «правила 72»?
4. В чем заключается «золотое правило накопления капитала» Э. Фелпса?
5. В чем выражается цена экономического роста? Какие показатели эффективности производства вы знаете?
6. Назовите факторы экономического роста.
7. В чем особенность человеческого фактора экономического роста?
8. Какова сущность научно-технического прогресса и его вклад в экономический рост?
9. Что такое научно-техническая революция, и какие ее этапы выделяются в экономической теории? В чем заключается сущность нанотехнологической революции?
10. Раскройте сущность экономической цикличности. Каковы ее характерные черты?
11. Охарактеризуйте основные фазы классического цикла. В чем особенно экономические циклов на современном этапе?
12. В чем заключается специфика экономических циклов? Какие виды циклов вам известны?
13. Объясните взаимосвязь экономических циклов с научно-техническим прогрессом.

Глава 15. ГОСУДАРСТВО И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Среди проблем экономической науки, которые не теряют своей актуальности уже несколько столетий, экономической роли государства, безусловно, принадлежит первое место. На протяжении всего учебника мы так или иначе затрагивали роль государства в экономике: гл. 9 — антимонопольная политика государства, гл. 14 — антициклическое регулирование экономики. А рассматривая теорию общественного выбора (гл. 11), мы заглянули *внутрь* процессов, происходящих в государстве: узнали, как принимаются решения на государственном уровне о производстве общественных товаров. В данной главе будет рассмотрена роль государства в различных экономических системах, точки зрения ученых относительно функций, которые должно выполнять государство, и масштабов его вмешательства. Кроме того, узнаем, что же обуславливает необходимость государственного регулирования, каковы его основные цели и направления, а также какие формы и методы при этом используются.

15.1. ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Государство — это политическая власть, представленная совокупностью законодательных, исполнительных и судебных органов, осу-

ществляющих управление обществом. Государство является неотъемлемым субъектом экономики в любой экономической системе. Но, несмотря на схожесть некоторых задач, место и роль государства в экономике различаются в зависимости от того или иного ее вида.

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА
В РАЗЛИЧНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

В *традиционной экономике* государство занимает существенные позиции. В условиях примитивной и отсталой техники, не позволяющей обеспечить экономический рост, оно выполняет важные функции: осуществляет перераспределение значительной части национального дохода. При феодализме государство охраняло земельную собственность феодалов, определяло обязанности ремесленников и крестьян, т. е. обязанности всех по отношению к центральной власти.

В *командной экономике*, функционирующей преимущественно на основе административных методов хозяйствования, государство занимается практически всем. Оно сосредоточивает в своих руках экономическую власть, решает, что?, как? и для кого? производить, распоряжается государственной собственностью, которая является господствующей в экономике. Эта система, как мы знаем, основана на централизованном директивном планировании.

В *рыночной и смешанной экономике* государство освобождается от несвойственных ему функций: директивного планирования, централизованного распределения ресурсов, удовлетворения полностью совокупного спроса и др. Оно занимается тем, без чего обществу нельзя существовать в современных условиях, и что не может сделать частный сектор экономики.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ
О РОЛИ ГОСУДАРСТВА
В ЭКОНОМИКЕ**

В настоящее время большинство экономистов единодушны в том, что государство является одним из главных субъектов рыночной экономики.

В то же время различные экономические школы трактуют по-разному функции, которые должно выполнять государство, а также масштабы его вмешательства в экономику.

1. *Меркантилисты* доказывали необходимость вмешательства государства в развитие экономики. Однако это распространялось только на торговлю (особенно на внешнеторговые отношения) и промышленность. Французские меркантилисты, например, провозглашали

необходимость установления жестких запретительных ввозных пошлин и ратовали за протекционистскую политику развития местной промышленности.

2. В период эпохи свободной конкуренции господствующими стали взгляды представителей *классической школы* о вреде активной экономической политики государства. А. Смит доказывал способность рыночной системы к саморегулированию. Поэтому государству отводилась роль «ночного сторожа», который должен охранять экономику, но ничего в ней не трогать. Государство должно было только регулировать общее равновесие и разрабатывать экономическое законодательство.

3. *Кейнсианство*. В XIX и XX вв. периодически повторяющиеся кризисы, инфляция, безработица, резкая дифференциация доходов (так называемые провалы рынка) показали неспособность рыночной системы обеспечить нормальный процесс общественного производства. А если рыночная система самостоятельно не может выходить из кризисных ситуаций, то помочь ей в этом должно государство путем регулирования экономической жизни. Теоретическому осознанию активной роли государства в рыночной экономике способствовала работа Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». В ней он обосновал необходимость государственной политики как средства, которое способно уравновешивать совокупный спрос и совокупное предложение, выводить экономику из кризиса и обеспечивать ее стабильность. Экономическая программа кейнсианства предлагала использование различных методов государственного регулирования экономики. Среди них можно назвать увеличение расходов государства, расширение общественных работ, проведение активной антиинфляционной и налоговой политики, регулирование занятости, ограничение роста заработной платы и др.

4. В 70-е гг. XX в. кейнсианский подход к оценке роли государства в рыночной экономике был подвергнут критике. Последователи А. Смита, *неоклассики*, доказывали, что государство, так же как и рынок, имеет свои «провалы». Из теории общественного выбора нам известно, что государственные органы порой принимают неоптимальные решения, т. е. не всегда эффективные с точки зрения общества. Неоклассики утверждали, что рыночный механизм способен обеспечивать общую сбалансированность экономики без управления из центра. А роль государства должна сводиться к косвенному воздействию на развитие экономики через проведение разумной денежно-кредитной политики.

5. Сторонниками активного государственного регулирования экономики являются представители концепции *институционализма*, которые критикуют теории автоматического регулирования рыночной экономики.

Мы видим, что представители различных школ предлагают либо вмешиваться государству в экономику, либо нет. Оба подхода, особенно если они абсолютизированы, страдают односторонностью. Эффективное развитие национальной экономики предполагает оптимальное сочетание рыночного и государственного регуляторов. При этом государство должно не подавлять рынок, а помогать ему.

Наиболее существенные позиции государство занимает во Франции, Германии, Скандинавских странах, Испании, Японии. Гораздо меньшую роль оно играет в Канаде и Австралии. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой роль государства значительна.

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Экономическая политика государства — это совокупность мер, направленных на то, чтобы воздействовать на национальное хозяйство страны. Рассматривая экономическую политику государства, необходимо помнить, что рынок и государство не отражают все многообразие и богатство экономической жизни. В обществе в регулировании экономических процессов участвуют также союзы промышленников и предпринимателей, ассоциации банкиров, торгово-промышленные палаты, профсоюзы, религиозные и культурные организации и т. д. В России это — Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата РФ, Ассоциация российских банков, Конгресс бирж и Межрегиональный биржевой союз и т. д. Они не относятся ни к государству, ни к рыночным структурам, но включены в механизм регулирования. В регулировании национальной экономики возрастает роль и таких факторов, как политика других государств, деятельность международных экономических организаций и ТНК. Поэтому в последнее время в экономической литературе идет речь о создании такого самоорганизующегося хозяйственного механизма, в котором будут сочетаться конкуренция, рынок и разнообразное регулирование, в том числе государственное, межгосударственное и негосударственное. При этом государству должна отводиться роль координатора совместных действий всех участников проводимой экономической политики. Таким образом, к *субъектам экономической политики* относятся:

- государство и его институты, при этом государство наделено экономической и политической властью;
- негосударственные союзы, объединения, которые могут опираться лишь на свою экономическую силу, так как законодательной властью они не обладают.

Кроме государства и негосударственных союзов, которые непосредственно участвуют в проведении экономической политики, существуют также группы и институты, оказывающие косвенное влияние на принятие решений в сфере экономической политики. К ним относятся политические организации, партии, средства массовой информации, ученые и политики, экспертные советы и т. д. В нашей же стране общественно-экономическая система пока еще не имеет такого структурного многообразия: роль профсоюзов невелика, а союзы предпринимателей только формируются. Однако все большую роль начинают играть политические партии, которые, как правило, выступают с позиции противостояния.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственное регулирование экономики — это система мер государства, посредством которых оно может воздействовать на социально-экономическое развитие общества. Необходимость включения госу-

дарства в регулирование экономики вызвана многими объективными причинами, связанными с несовершенством, «провалами» рынка, противоречиями, возникающими на нем. Рынок по своей природе не может достичь такого уровня саморегулирования, который обеспечивал бы полную занятость населения, развитие здравоохранения, всеобщего образования, строительство муниципального жилья, защиту окружающей среды и многое другое. Поэтому участие государства в решении проблем, порождаемых рынком, совершенно необходимо.

К причинам, вызывающим необходимость вмешательства государства в рыночную экономику, относятся:

1. Необходимость компенсации, ликвидации или недопущения отрицательных внешних эффектов рынка. Из гл. 11 мы уже знаем, что роль государства здесь сводится к следующему:

- введение налога на выбросы вредных веществ в окружающую среду;
 - введение стандартов на выбросы;
 - использование рыночных лицензий на сброс отходов.
-

Кроме этого сюда можно отнести:

- государственную экспертизу инвестиционных проектов на их экологическую безопасность;
- запрещение коммерческой эксплуатации части невозпроизводимых национальных ресурсов;
- запрещение применения вредных технологий; производства товаров и услуг, вредных для здоровья человека;
- правовые и административные рычаги, которые заставляют предпринимателей вкладывать деньги в восстановление природной среды.

2. Также из гл. 11 мы знаем, что существуют потребности в благах коллективного и общественного пользования. Речь идет об обороне страны, обеспечении национальной безопасности, охране общественного порядка. Эти блага, мы знаем, называются общественными товарами и услугами. Из-за существования проблемы «фрирайдера» рынок не может обеспечить производство этих товаров в достаточном количестве. Поэтому предоставление общественных благ населению является функцией государства, а их финансирование осуществляется из бюджета.

3. Каждая страна имеет свои высшие национально-государственные интересы, гарантом и защитником которых выступает государство, т. е. существует комплекс проблем, решить которые может только государство и никто другой.

4. Необходимость государственного регулирования определяется задачами решения социальных проблем, влияющих на развитие экономики. Так, государство устанавливает минимальные размеры заработной платы, продолжительность рабочего времени, гарантированного отпуска, величину прожиточного минимума. Оно регулирует отношения между трудом и капиталом, определяет направления социальных расходов, устанавливает пособия по безработице, осуществляет выплаты различных видов пенсий и других пособий.

5. Обеспечить экономику необходимым количеством денег может только государство.

6. По мнению некоторых экономистов, государство должно играть огромную роль и в выборе дальнейшего развития экономической системы в *точках бифуркации*, т. е. в точках разветвления экономической системы. Вмешательство государства здесь считается необходимым, так как стихийные начала рынка нацеливают экономическое развитие прежде всего на получение прибыли конкретным предприятием или отраслью, а не на развитие экономики в целом.

Таким образом, мы видим, что участие государства в решении проблем, порожаемых рынком («провалов» рынка), совершенно необходимо. При этом государство не должно подменять рынок и может действовать только в определенной системе координат. Эффективность рыночной экономики как системы является границей государственного регулирования.

15.2. ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственное регулирование направлено на достижение конкретных целей, имеющих особое значение для общества. Эти цели многообразны и зависят от многих обстоятельств, например, от степени общего развития экономики и ее структуры, социальной ориентации страны, от меры ее включенности в мировые экономические связи. *Главной целью* является обеспечение динамичного сбалансированного развития экономики на основе эффективного использования ресурсов. Во взаимосвязи с этой целью существует набор других конкретных целей, которые образуют так называемое «*дерево целей*». Среди них можно выделить:

- обеспечение приемлемых темпов экономического роста;
- создание системы эффективной занятости населения;
- поддержание стабильного уровня цен;
- поддержание равновесного платежного баланса страны;
- решение проблемы справедливого распределения доходов в обществе;
- достижение высокой экономической эффективности;
- обеспечение экологической безопасности.

Первые четыре цели в экономической науке, мы знаем, называют «*магическим четырехугольником*».

Кроме основных целей государственного регулирования в экономической науке выделяют также *цели второго уровня*. К ним относятся:

- свободное развитие общества;
- обеспечение правового порядка;
- внешняя и внутренняя безопасность.

В России за последние 10 лет структура выбираемых целей претерпела большие изменения. Если в начале 90-х гг. XX в. к основным целям относили обеспечение финансовой стабилизации и преодоление инфляции, то в конце 90-х гг. XX в. и в начале XXI столетия — это стимулирование инвестиционной активности субъектов экономики.

КОНФЛИКТЫ ЦЕЛЕЙ

Цели не должны подменяться средствами их достижения. Например, переход к рынку в России не самоцель, а одно из средств достижения экономических целей общества. Поскольку целевые установки неодинаковы по своим масштабам и значению, необходимо определить приоритеты при их выполнении. Так, достижение приемлемых темпов экономического роста является целью более высокого уровня, нежели обеспечение эффективной занятости населения, стабильного уровня цен и т. д. При этом практика регулирования экономических процессов показывает, что выполнение одной цели может затормозить выполнение другой или даже сделать это невозможным. Так, достижение полной занятости находится в противоречии с обеспечением стабильного уровня цен: чем выше степень занятости, тем выше доходы населения и совокупный спрос. В результате уровень цен повышается — наблюдается инфляция спроса. В свою очередь, усиление инфляции ведет к сокращению занятости: чем больше уровень цен, тем больше снижаются реальные доходы населения и совокупный спрос, что ведет к сокращению производства и, соответственно, занятости. Также существуют конфликты «занятость и внешнеэкономическое равновесие», «экономический рост и окружающая среда» и др. Как показывает опыт развитых стран, наилучшим при выполнении противоречивых целей является использование метода постоянного и мягкого волнообразного маневрирования, т. е. попеременное частичное выполнение каждой из противостоящих целей.

ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Объектами государственного регулирования выступают те отрасли и сферы экономики, регионы, нормальное развитие которых не может обеспечить рыночный механизм. Это развитие, например, оборонно-промышленного, аграрно-промышленного комплексов, рыночной инфраструктуры, банковской системы, фундаментальной науки, образования, регулирование деятельности крупных корпораций, которые имеют большое значение для функционирования экономики страны

и являются, как правило, естественными монополиями. В России к ним относятся «Газпром», «Лукойл», РАО «ЕЭС», железнодорожный транспорт и др.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В экономической литературе выделяют следующие *направления воздействия государства* на развитие рыночного сектора и экономики в целом:

1. *Создание правовых основ экономической деятельности.* С 90-х гг. XX в. в нашей стране проведена большая работа по формированию правовой базы новой системы хозяйствования: принятие новой Конституции РФ, кодексов — гражданского, бюджетного, налогового, трудового, земельного, большого количества законов, указов Президента РФ, постановлений правительства по широкому кругу хозяйственных вопросов. В то же время государство обязано контролировать выполнение принятых законодательных и нормативных документов. В настоящее время оно берет на себя ответственность за охрану частной собственности, патентных и авторских прав и т. д.

2. *Защита конкуренции и проведение антимонопольной политики.* Государство должно защищать конкуренцию, проводя антимонопольную политику. Поэтому оно запрещает применение несправедливых методов конкурентной борьбы, таких как бойкот, распространение ложной информации о конкуренте, промышленный шпионаж, взятки, демпинговые цены и т. д. Также это предполагает поддержку малого бизнеса. Деятельность естественных монополий регулируется с помощью соответствующих законов. Более подробно антимонопольное регулирование в России мы рассмотрели в гл. 9.

3. *Регулирование доходов с помощью бюджета и налоговой системы.* Среди этих мер можно назвать прогрессивное налогообложение крупных доходов, индексацию, выплату пособий беднейшим слоям общества и т. д. Перераспределение доходов, осуществляемое государством, является характерной чертой социальной рыночной экономики.

4. *Развитие передовых наукоемких отраслей,* требующих больших первоначальных затрат и связанных со значительной степенью неопределенности и риска. Государство поддерживает фундаментальную науку, проводит научно-техническую и инновационную политику. В России, несмотря на увеличение доли расходов бюджета, связанных с поддержкой фундаментальной науки в последние годы, общие реальные расходы в этой области во много раз меньше по срав-

нению с 1990 г., т. е. интеллектуальный потенциал общества все еще находится под угрозой.

5. Значительную роль в деятельности государства занимают вопросы *обеспечения стабильности финансово-кредитной системы и организации денежного обращения*. Более подробно финансовую политику государства, а также денежно-кредитную политику мы рассмотрим соответственно в гл. 17 и гл. 16.

6. Государство *регулирует внешние эффекты рынка, в том числе обеспечивает экологическую безопасность* (подробнее см. гл. 11).

7. *Обеспечение производства общественных благ*, о чем более подробно мы также говорили в гл. 11. Государство может гарантировать лишь такой уровень производства общественных товаров, который позволяют доходы государственного бюджета.

8. *Регулирование внешнеэкономической деятельности*. Исходя из конкретных национальных интересов, государство проводит либо политику либерализации, либо политику протекционизма. Для этого используются система таможенных тарифов и нетарифные меры регулирования, т. е. государство устанавливает таможенные правила, регулирует импорт и экспорт, выдает лицензии на ведение внешнеэкономической деятельности, осуществляет меры по ее стимулированию, защищает интересы отечественных товаропроизводителей на внешнем рынке.

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Как известно, научно-технический прогресс позволяет решить одни вопросы, одновременно порождая другие, не менее сложные. Технологические нововведения имеют как положительные, так и отрицательные последствия, их можно использовать как во благо человека, так и во зло. Например, создание новых поколений ксероксов и фотокопировальных машин способствовало подрыву секретности, что вызвало в свою очередь необходимость разработки новых правил хранения информации. Помимо всех положительных сторон, внедрение компьютеризации в систему образования позволяет с помощью так называемых «электронных учителей» воздействовать на подсознание подрастающего поколения, что создает возможности для манипулирования общественным сознанием. Поэтому государство обязано держать под контролем систему образования. Манипуляция отдельными атомами, связанная с нанотехнологической революцией, о которой мы говорили

Как известно, научно-технический прогресс позволяет решить одни вопросы, одновременно порождая другие, не менее сложные.

Технологические нововведения

в гл. 14, тоже должна быть под контролем государства, так как эти новые технологии могут быть использованы во вред человеку. Созданные наномашинны (роботы величиной с молекулу, имеющие собственный встроенный компьютер), могут полностью изменить не только среду обитания человека, но и его самого. Поэтому именно государству принадлежит решающая роль в том, в каком направлении будут использованы новейшие технологии. Новые информационные и телекоммуникационные технологии способствуют ослаблению эффективности действия некоторых законов и уже используются в международной торговле. А так как эти технологии универсальны, то они порождают глобальные проблемы. Поэтому в настоящее время назрела необходимость принятия законов, действующих как в общественном и частном секторах, так и на международном уровне. Многие в этом направлении уже делается Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ЮНЕСКО, Межправительственным бюро по вопросам информатики.

15.3. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Для регулирования экономики государство использует различные формы и методы, которые в совокупности образуют *механизм государственного регулирования*.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Основными формами государственного регулирования экономики являются:

- *бюджетно-налоговое регулирование*, означающее разработку, утверждение и исполнение государственного бюджета;
- *денежно-кредитное регулирование*, которое представляет собой систему государственных мер по поддержанию стабильности цен и валюты, а также необходимого объема денежной массы;
- *административное регулирование*, осуществляемое с помощью таких мер, как лицензирование, квотирование, принудительное разукрупнение монополий или картелирование и др.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Современная рыночная экономика регулируется с помощью *экономических (косвенных)* и *административных* методов.

тивных методов. При постоянно меняющемся их конкретном соотношении всегда преобладают экономические методы, так как они не сковывают свободу предпринимательства, не носят разрушительного характера и оказывают регулирующее воздействие на экономику через стимулирование или торможение деятельности субъектов рынка. Изменяя ставку кредита, процент по вкладам, норму обязательных резервов банков, проводя операции на открытом рынке, государство оказывает влияние на величину инвестиций, производство и занятость населения, динамику цен. В условиях спада производства государство применяет методы, стимулирующие экономическую активность. И, наоборот, при «перегреве» экономики вводит экономические меры, снижающие эту активность.

К *экономическим методам* прежде всего относятся: *денежно-кредитная и финансовая политика.*

Денежно-кредитная политика представляет собой совокупность мер в области денежного обращения и кредита, направленная на обеспечение роста реального объема ВВП, стабильности цен, эффективной занятости и выравнивание платежного баланса. К основным направлениям денежно-кредитной политики относятся:

- *операции на открытом рынке*, т. е. на рынке правительственных ценных бумаг;
- *политика учетной ставки (дисконтная политика) или ставки рефинансирования*, т. е. регулирование процента по займам коммерческих банков у Центрального банка;
- *изменение нормы обязательных резервов банков*, т. е. той суммы, которую коммерческие банки обязаны хранить в Центральном банке (без процентов).

Финансовой политикой называются мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны. Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: *бюджетной политики* (бюджетное регулирование) и *фискальной политики* (в области налогов и государственных расходов).

Более подробно денежно-кредитную и финансовую политики государства мы рассмотрим в гл. 16 и гл. 17.

Некоторые экономисты к экономическим методам государственного регулирования относят также *систему государственного программирования*, которое рассчитано на решение крупномасштабных,

стратегических задач. Оно может охватывать как всю экономику в целом, так и ее отдельные отрасли (например, социальную сферу), регионы, конкретные группы населения и др. В зависимости от использования различных критериев государственные программы можно подразделить на несколько видов. По *срокам* государственного программирования различают:

- *краткосрочные программы*, разрабатываемые на срок от одного года до трех лет.
- *среднесрочные программы*, рассчитанные на 3–5 лет.
- *долгосрочные программы*, которые составляются на срок от 5 лет и более.

По *объектам* государственного программирования программы подразделяются на:

- *общегосударственные программы*. Они содержат основные и значимые для общества в целом ориентиры экономического и социального развития. Эти программы направлены на регулирование деятельности государственного сектора и частных фирм;
- *региональные программы*, охватывающие деятельность отдельных частей экономики. В некоторых странах для социально-экономического развития регионов используют региональное планирование;
- *целевые программы*. Они предусматривают развитие конкретных направлений, например, научных исследований, а также поддержку отдельных групп населения. Например, в 2004 г. в России была принята целевая программа по обеспечению жильем военнослужащих;
- *отраслевые программы*, направленные на развитие отдельных отраслей;
- *чрезвычайные программы*, которые разрабатываются в тех случаях, когда экономика находится в кризисном состоянии вследствие экономических кризисов, экологических катастроф, ведения военных действий.

С помощью государственных программ решаются задачи структурной перестройки, осуществления инвестиций, защиты окружающей среды и т. д.

Наибольшее распространение государственное программирование получило в странах Западной Европы, а также в Японии. В США и Канаде, где предпочтение отдается текущему регулированию эко-

номики, оно распространено менее. Государственные программы широко применяются и в развивающихся странах.

Следует отметить, что государственные программы носят рекомендательный, а не директивный характер, как в командной экономике. Частный сектор их выполнять не обязан. Однако для их реализации государство оказывает сильную поддержку за счет экономических и социальных ресурсов всего общества.

Как мы уже отметили, наряду с экономическими методами государственного регулирования используются также и административные методы.

К административным методам регулирования экономики относят такие меры, как запрещение, разрешение, принуждение.

Запрещение — это запрет какой-либо деятельности, признание общественно вредным само производство каких-либо товаров и услуг либо его технологий. Например, в целях обеспечения безопасности или по другим причинам государство может запретить следование через его территорию персоны нон грата и грузов других государств.

Разрешение — это согласие, выданное в письменной или устной форме субъектом управления. Государство дает разрешение на ведение многих видов экономической деятельности, экспорт и импорт ряда товаров.

Принуждение основано на применении мер наказания за нарушение установленных норм. Например, при несвоевременной уплате налогов взимаются штрафы.

Административные методы регулирования используются часто при решении вопросов охраны окружающей среды, обеспечения национальной безопасности страны и т. д. Их используют при разработке стандартов, нормативов, а также при осуществлении контроля за их соблюдением.

Экономические и административные методы находятся в определенной взаимосвязи. Так как любой экономической регулятор применяется или изменяется после принятия соответствующих государственных решений, а также контролируется государственной службой, то можно сказать, что он уже несет в себе элемент администрирования. В то же время административные методы должны быть экономически обоснованы.

* * *

Таким образом, в данной главе мы рассмотрели роль государства в рыночной экономике, познакомились с точками зрения представителей различных экономических школ относительно функций государства в экономике и масштабов государственного регулирования, с субъектами экономической политики, выявили причины, вызывающие необходимость вмешательства государства в рыночную экономику, при этом определили границы этого вмешательства. Особое внимание было уделено целям государственного регулирования, основным его направлениям, формам и методам.

Вопросы для повторения

1. Что представляет собой государство и какую роль оно играет в различных экономических системах?
2. Как трактуются функции и масштабы государственного вмешательства в экономику различными представителями экономических школ?
3. Каковы границы государственного вмешательства в экономику?
4. Какие субъекты экономической политики вы можете назвать? Что является объектами государственного регулирования?
5. Назовите причины, вызывающие необходимость вмешательства государства в рыночную экономику.
6. Какова главная цель государственного регулирования? Какие цели образует «магический четырехугольник»? Назовите остальные цели.
7. Что такое «конфликты целей» и как их можно разрешить?
8. Каковы основные направления государственного регулирования экономики? Как изменится роль государства в экономике с внедрением новых технологий?
9. Назовите основные формы и методы государственного регулирования.

Глава 16. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В гл. 3 мы выяснили сущность денег, их эволюцию и основные функции. В данной главе будут рассмотрены денежно-кредитная система и денежно-кредитная политика государства. Исходя из того, что содержанием **денежно-кредитной политики** государства является регулирование денежной массы в обращении, сначала мы узнаем, что же представляет собой денежная масса, из каких агрегатов она состоит, и как устанавливается равновесие на денежном рынке. **Денежно-кредитная система** — это денежная и кредитная системы государства, поэтому далее мы выясним сущность денежной системы, ее основные типы и элементы. Особое внимание уделим кредитной системе, для этого выявим сущность кредита, его виды и роль в рыночной экономике, проанализируем двухуровневую банковскую систему России и децентрализованную банковскую систему США. И, наконец, узнаем, каковы основные цели и направления денежно-кредитной политики государства.

16.1. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Денежное обращение является составной частью товарного обращения, но оно имеет свои специфические черты и законы движения.

Когда деньги выступают посредником в товарном обмене, то товарный обмен превращается в товарное обращение.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

В экономике термин «деньги» используется в качестве краткого наименования *денежной массы*, представляющей собой сумму наличных и безналичных денежных средств. Денежная масса состоит из денежных агрегатов, которые объединяют отдельные ее компоненты в зависимости от степени ликвидности денег. В российской практике денежного обращения выделяются следующие *агрегаты денежной массы*:

- $M0$ = наличные деньги;
- $M1 = M0 +$ Чековые вклады (депозиты до востребования, а также средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах);
- $M2 = M1 +$ Срочные сберегательные вклады в банках;
- $M3 = M2 +$ Депозитные сертификаты + Облигации государственного займа.

В России доля наличных денег ($M0$) в агрегате $M2$ составляет 36%, что в 4,5 раза больше, чем в США. При этом за последние 10 лет (1994 — 2004 гг.) агрегат $M2$ увеличился более чем в 10 раз.

ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Согласно учению К. Маркса, когда функцию денег выполняло золото, количество денег, необходимых для обращения, регулировалось стихийно: если денег было больше, чем потребность в них, то золото уходило из обращения и выполняло функцию образования сокровищ. Если же потребность в деньгах возрастала, то золото из сокровищ перемещалось обратно в сферу обращения. То же происходило и при обращении банкнот, свободно размениваемых на золото. При обращении же бумажных денег, неразменных на золото, их количество, необходимое для обращения, должно регулироваться государством.

Закон денежного обращения выражает взаимосвязь между денежными и товарными массами, а также скоростью оборота денег:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V},$$

где M — количество денег, необходимых для обращения в стране за год; $P \cdot Q$ — цены на товары, подлежащие реализации; V — скорость обращения денег.

Далее мы увидим, что на указанной взаимосвязи основывается уравнение количественной теории денег.

РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Равновесие на денежном рынке целесообразно рассматривать на основе модели спроса и предложения денег: если предложение денег больше спроса на них, то стоимость денег падает. Стоимость денег измеряется их покупательной способностью, т. е. объемом товаров и услуг, который можно купить на одну денежную единицу:

$$P_M = \frac{1}{P},$$

где P_M — цена денег, т. е. их покупательная способность; P — цена, выраженная индексом потребительских цен (ИПЦ) (см. гл. 12).

При изменении ИПЦ например, увеличении на 7% — стоимость 1 руб. снижается на 7%.

Предложение денег — общее количество денег, находящихся в обращении. Графически оно изображается, как правило, в виде вертикальной прямой (MS на рис. 16.1), так как предполагается, что Центральный банк выпускает фиксированное на данный момент количество денег (M_1), которое не зависит от ставки процента («цены» денег) — r . В реальной жизни предложение денег зависит от целей, которые стоят перед денежно-кредитной политикой данной страны (гибкая или жесткая денежно-кредитная политика). Кривая **спроса на деньги** (MD на рис. 16.1) имеет наклон вниз, так как чем меньше стоимость денег, тем большее их количество требуется для совершения сделок. Равновесие на денежном рынке установится в точке F (см. рис. 16.1). Оно постоянно меняется под воздействием ряда факторов.

Предположим, что *меняется предложение денег*, а спрос на них остается неизменным. Если предложение денег выросло (рис. 16.2), то кривая MS сдвигается вправо в положение MS_1 , ставка процента снижается с r_1 до r_2 , равновесие перемещается из точки F в точку F_1 . Однако процентная ставка не может снижаться бесконечно. Есть минимальная норма, ниже которой она не может снижаться. Точка касания кривой спроса и кривой минимальной нормы ссудного процента называется **ликвидной ловушкой** (рис. 16.3). За этой точкой равновесие денежного рынка невозможно, так как при дальнейшем росте

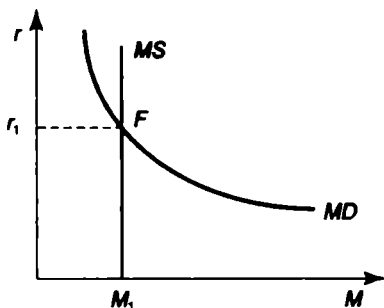


Рис. 16.1. Равновесие на денежном рынке

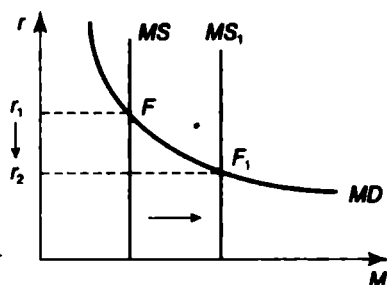


Рис. 16.2. Равновесие на денежном рынке при росте предложения денег

предложения денег норма ссудного процента не будет снижаться. А увеличение количества денег в обращении будет приводить к инфляции. Выход из ликвидной ловушки возможен только силами государства с использованием активной финансовой политики. Если *увеличивается спрос на деньги*, а предложение остается неизменным (рис. 16.4), то кривая MD сдвигается вправо в положение MD_1 , а процентная ставка увеличивается с r_1 до r_2 . Это может произойти, например, в результате роста номинального ВВП: спрос на деньги увеличивается, и процентная ставка, т. е. цена денег, возрастает при неизменности их предложения.

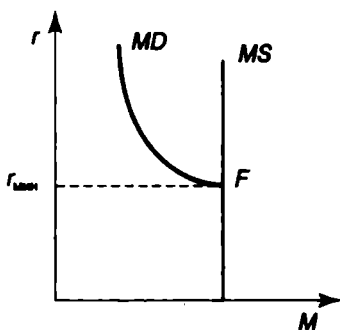


Рис. 16.3. Ликвидная ловушка

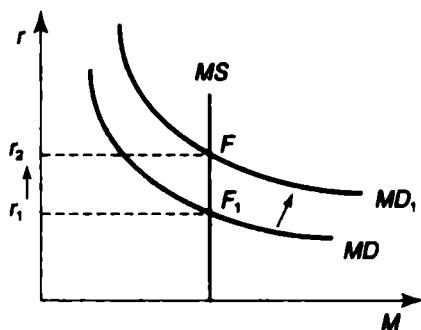


Рис. 16.4. Равновесие на денежном рынке при росте спроса на деньги

16.2. ДЕНЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством.

Выделяют *два типа* денежных систем (в зависимости от того, в какой форме функционируют деньги):

1. *Система металлического обращения*, при которой обращаются деньги из благородных металлов и выполняют все свои функции, а кредитные деньги размениваются на металл. В условиях системы металлического обращения обеспечивалась стабильная покупательная способность денег. Но была и негативная сторона: периодически возникал дефицит платежных средств. В 30-х гг. XX в. во всех странах мира за исключением США был отменен обмен бумажных денег на золото (доллар перестал обмениваться на золото в 1971 г.).

2. *Система обращения кредитных и бумажных денег*, при которой золото вытесняется из обращения, начинает функционировать с середины 30-х гг. XX в. Для нее характерны следующие *черты*:

- вытеснение золота из внутреннего и внешнего обращения (оно оседает в золотых резервах). При этом золото продолжает выполнять функцию сокровищ;
- выпуск наличных и безналичных денежных знаков на основе кредитных операций банков;
- развитие безналичного денежного оборота и сокращение наличного;
- создание механизмов денежно-кредитного регулирования со стороны государства.

В настоящее время денежная система России функционирует в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке РФ (Банке России)» от 12 апреля 1995 г. На территории России в обращении находятся наличные деньги в форме банкнот и монет, а также безналичные деньги в виде средств на счетах кредитных учреждений. В качестве платежных документов для безналичных расчетов используются платежные поручения, расчетные чеки, аккредитивы, платежные требования-поручения, утвержденные Банком России.

ЭЛЕМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

В экономике выделяют следующие *элементы денежной системы*:

1. *Название денежной единицы.* В любой стране название денежной единицы устанавливается законодательно. Денежная единица делится на мелкие, пропорциональные части, например, 1 доллар США равен 100 центам, 1 английский фунт стерлингов — 100 пенсам, 1 рубль — 100 копейкам.

2. *Масштаб цен.* В настоящее время официальный масштаб цен утратил свой экономический смысл. Теперь он складывается стихийно и служит для соизмерения стоимостей товаров посредством цены (подробнее см. гл. 3).

3. *Виды денег и денежных знаков, находящихся в обращении.* К основным видам денежных знаков относятся:

- *банкнота* — вид денежных знаков, выпускаемых Центральным банком на основе учета векселей. Наряду с векселями обеспечением банкнот было золото, находившееся в распоряжении Центрального банка. Двойное обеспечение придавало банкнотам высокую устойчивость и надежность. Банкноты выпускаются строго определенного достоинства. Так, в США — это 1, 5, 10, 20, 50, 100 долларов, в Великобритании — 1, 5, 10, 20 и 50 фунтов стерлингов, в России — 5, 10, 50, 100, 500 и 1000 рублей, в странах зоны евро — 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 евро;
- *казначейские билеты* — бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государственным казначейством, как правило, для покрытия дефицита государственного бюджета. Они никогда не обеспечивались драгоценными металлами и не обменивались на золото или серебро. После отмены золотого стандарта разница между казначейскими билетами и банкнотами практически стерлась. Сейчас в России функционируют наличные деньги в виде банкнот и монет;
- *разменная монета* — слиток металла установленной законом формы и веса, служащий в качестве разменных денег.

4. *Эмиссионная система* также относится к элементам денежной системы. Она представляет собой порядок выпуска и обращения кредитных и бумажных денег, установленный законом. Банковские билеты, в виде которых выступают кредитные и бумажные деньги, выпускаются Центральным банком, а казначейские билеты и монеты — казначейством. В России с 1925 г. эмиссия казначейских билетов была передана в ведение Госбанку СССР, а казначейский характер сохранился только для эмиссии металлических монет.

5. *Денежное регулирование* — комплекс мер государственного воздействия на объем денежной массы.

16.3. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ СТРУКТУРА

Кредитная система — это совокупность кредитных институтов, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства в соответствии с принципами кредитования. Она состоит из:

- *банковской системы*;
- *специализированных кредитно-финансовых институтов* (инвестиционных, страховых компаний, пенсионных и благотворительных фондов, кредитных кооперативов и т. д.).

Основное внимание мы уделим банковской системе, но прежде выясним, что представляет собой кредит.

КРЕДИТ И ЕГО ВИДЫ

Кредит — это система денежных отношений, складывающихся по поводу мобилизации свободных денежных средств предприятий, организаций и населения и их предоставления на условиях срочности, возвратности и платности. К основным *принципам кредитования* относятся:

1) *срочность* кредита, т. е. кредит предоставляется на определенный срок;

2) *платность* кредита. Если лицо берет ссуду, то за нее он платит процент — *кредитную ставку*; если лицо вкладывает свои деньги в банк, то получает за это *процент по депозиту*. Разница между кредитной и депозитной ставкой называется *банковской маржой*. Банковская маржа является одним из основных видов доходов банка. Банковская прибыль формируется также и за счет комиссионных сборов за банковские услуги;

3) *возвратность* кредита подразумевает, что кредит должен быть возвращен в строго установленный срок. В качестве обеспечения своевременного возврата кредита банки принимают залог, гарантии, поручительства и обязательства. В то же время банки могут принимать решения о предоставлении кредита без обеспечения, или *бланкового кредита*;

4) *целевой характер* кредита, т. е. кредит выдается под определенные потребности.

Кредит можно *классифицировать* по ряду признаков:

- *по срокам* кредит бывает *краткосрочный* — до 1 года (может выдаваться на 30, 60, 90 дней и т. д.), *среднесрочный* — от 1 года до 5–7 лет, *долгосрочный* — свыше 7 лет;
- *по размерам* различают *мелкий, средний и крупный* кредит. Для банка и клиента это определяется индивидуально в зависимости от финансовых возможностей каждого;
- *по видам обеспечения* кредит подразделяется на *обеспеченный* и *необеспеченный*, т. е. *бланковый*;
- *по видам кредиторов* различают *государственный, банковский и коммерческий* кредит;
- *по видам заемщиков* кредит бывает *персональный* (выдается частному лицу), *сельскохозяйственный, промышленный, государственный* и т. д.;
- *по использованию* кредит подразделяется на *потребительский, инвестиционный, для устранения временных финансовых затруднений, экспортный или импортный, на операции с ценными бумагами* и т. д.

Роль кредита проявляется в обеспечении бесперебойности, непрерывности процесса воспроизводства, ускорении оборота материальных ценностей и денежных средств, ограничении использования наличных денег в обращении.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банковская система, как мы уже выяснили, является основным составным элементом кредитной системы страны. **Банк** — финансовое учреждение,

созданное для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности. В странах с рыночной экономикой банк и его филиалы являются юридическими лицами. Кроме того, имеются еще представительства, агентства и отделения банков, которые таковыми не являются.

В настоящее время в России функционирует *двухуровневая банковская система*.

1. *Первый уровень* образует **Центральный банк Российской Федерации**, или **Банк России**, основными функциями которого являются:

- денежная эмиссия;
- регулирование денежного обращения, а также реализация официальной денежно-кредитной и валютной политики;

- осуществление общего надзора за деятельностью кредитно-финансовых учреждений и исполнением финансового законодательства;
- предоставление кредитов коммерческим банкам в качестве кредитора в последней инстанции;
- выполнение функции агента правительства, к которым относятся выпуск и погашение государственных ценных бумаг, управление счетами правительства, осуществление государственных зарубежных финансовых операций и т. п.

2. *Второй уровень* банковской системы составляют *коммерческие банки*. Они могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, с участием иностранного капитала, иностранные и др. По видам операций коммерческие банки бывают *универсальные* и *специализированные*. К основным типам коммерческих банков относятся:

- *депозитные банки*, основная деятельность которых связана с приемом депозитов и выдачей краткосрочных кредитов;
- *инвестиционные банки*, занимающиеся размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги, а также выдачей долгосрочных кредитов;
- *ипотечные банки*, предоставляющие долгосрочные кредиты под залог недвижимости;
- *сберегательные кассы и кредитные общества* и т. д.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Банковские операции делятся на активные, пассивные и забалансовые, т. е. кредитно-пассивные.

Активные операции носят характер предоставления различного рода кредитов, т. е. размещения денежных средств.

Пассивные операции сводятся в основном к привлечению вкладов, получению кредитов от других банков и эмиссии собственных ценных бумаг. Если собственный (уставный, акционерный) капитал — лишь отправная точка для создания банка, то заемные средства, получаемые в результате пассивных операций, являются основой банковской деятельности.

Забалансовые операции можно сгруппировать следующим образом:

- *первую группу* составляют *традиционные финансовые и биржевые услуги* (управление пакетами акций, консультации, помощь в слияниях и т. д.);

- *ко второй группе* относятся услуги, которые можно назвать *гарантийным бизнесом*. В данном случае речь идет, во-первых, о посредничестве банков, т. е. банки выступают в качестве гарантов, а, во-вторых, о непосредственном их участии в операциях. Данные услуги являются отражением диверсификации банковской деятельности, а также свидетельствуют о сближении банковского и биржевого дела. Среди указанных операций следует назвать *фьючерсные операции* — купля-продажа условий будущих контрактов с фиксированием их сроков; *опцион* — операция, дающее право на совершение будущей сделки; *операция НИФ* — среднесрочный договор (на 3–5 лет) между банком и эмитентом ценных бумаг о том, что в случае трудностей с реализацией этих ценных бумаг банк берет на себя обязательства по их покупке или предоставления равноценного кредита и др.;
- *третью группу* составляют *свопы* — обмены долговыми обязательствами между двумя заемщиками. Свопы используются в тех случаях, когда у заинтересованных сторон есть преимущества на определенных рынках капиталов, например, обмен обязательствами в различной валюте.

Помимо двухуровневой банковской системы существует централизованная монобанковская система (в СССР, например, было банковское триединство — Госбанк, Стройбанк и Внешторгбанк), а также децентрализованная банковская система — Федеральная резервная система США (ФРС). Рассмотрим последнюю более подробно.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА США

Федеральная резервная система США была создана в 1913 г. ФРС состоит из 12 округов, каждый из которых имеет свой Федеральный резервный банк. Банки, зарегистрированные в ФРС, считаются банками-членами ФРС. С 1980 г. был издан Закон о денежном контроле, по которому требования об обязательном уровне резервов распространились на все банки страны (до этого ФРС могла устанавливать резервные требования только банкам-членам ФРС). Этим законом также было разрешено всем банкам держать счета в ФРС, использовать ее чеково-клиринговую систему и, по усмотрению ФРС, получать у ней кредиты. Формально банки еще делятся на членов и нечленов ФРС, однако никакого реального значения это различие уже

не имеет. ФРС является формально независимой организацией, которая не подчиняется инструкциям Казначейства США или любого другого органа администрации (для минимизации вероятности использования правительства денежной эмиссии при финансировании бюджетного дефицита).

ФРС, как и любой центральный банк, выполняет следующие основные *функции*:

1) *обеспечение стабильной работы денежной и финансовой систем*. Выполняя эту функцию, ФРС действует и как банк банков, и как контролер за работой банковской системы. Функция как банк банков означает, что коммерческие банки держат свои депозиты в ФРС и осуществляют платежи друг другу посредством перевода средств с этих депозитов. ФРС играет роль кредитора в последней инстанции – выделяет кредиты банкам и фирмам в случае угрозы финансовой паники. *Надзор за работой банковской системы* ФРС осуществляет посредством контроля над предоставлением кредитов и практикой хранения резервов (мы уже знаем, что ФРС устанавливает норму обязательных резервов для всех банков), но процентные ставки, выплачиваемые коммерческими банками по депозитам, с 1986 г. ФРС уже не контролирует;

2) *проведение денежно-кредитной политики*. Основные ее направления мы рассмотрим ниже.

16.4. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Центральный банк страны воздействует на количество денег в обращении, проводя монетарную политику, или политику денежно-кредитного регулирования, которая занимает одно из центральных мест в макроэкономике. В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, изучающая процесс воздействия денег и денежно-кредитной политики на состояние экономики в целом.

Существуют *два* различных *подхода к теории денег*: модернизированная кейнсианская теория и современная количественная теория денег (монетаризм).

И кейнсианцы, и монетаристы признают, что изменение денежного предложения влияет на номинальный объем ВВП. Но они по-

разному оценивают как значение этого влияния, так и сам механизм: с точки зрения кейнсианцев, в основу денежно-кредитной политики должен быть положен определенный уровень процентной ставки, а с точки зрения монетаристов — спрос и предложение денег.

КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ

Основные положения кейнсианской теории денег.

1. Рыночная экономика представляет собой неустойчивую систему с многими «провалами».

Поэтому государство должно постоянно использовать различные инструменты регулирования экономики, в том числе денежно-кредитные.

2. Цепочка причинно-следственных связей предложения денег и номинального ВВП такова: изменение денежного предложения является причиной изменения уровня процентной ставки, что в свою очередь приводит к изменению в инвестиционном спросе и через мультипликационный эффект инвестиций — к изменению в номинальном ВВП.

3. Основное теоретическое уравнение, на котором базируется кейнсианская теория — это уже известное нам основное макроэкономическое тождество:

$$Y = C + G + I \pm X_n.$$

4. Кейнсианцы отмечают, что причинно-следственные связи между предложением денег и номинальным ВВП достаточно велики. Но при проведении денежно-кредитной политики необходимо помнить, что:

- центральный банк должен обладать определенной информацией, например, о том, как скажется на инвестиционном спросе изменение процентной ставки и, соответственно, как изменится величина ВВП, т. е. каков мультипликатор инвестиций;
- между приростом денег в обращении, инвестициями и объемом выпускаемой продукции существует определенный временной лаг;
- наращивание денежного предложения при неизменном спросе на деньги может завести экономику в ликвидную ловушку, т. е. когда процентная ставка не реагирует на увеличение предложения денег. В этом случае рвется цепь причинно-следственных связей между ростом количества денег в обращении и номинальным ВВП.

В связи с вышеизложенным, кейнсианцы считают монетарную политику не столь эффективным средством стабилизации экономики, в отличие, например, от фискальной или бюджетной политики.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ (МОНЕТАРИСТСКИЙ ПОДХОД)

С 70-х гг. XX в. в экономической науке преобладающим стало неоклассическое направление, в том числе его современная форма — монетаризм.

Главный теоретик современного монетаризма — известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен.

В самых общих чертах *основные положения современного монетаризма* таковы:

1. Монетаризм базируется на убеждении, что рыночная экономика — внутренне устойчивая система. Все негативные моменты, которые в ней возникают, — результат неумелого вмешательства государства в экономику, которое надо свести к минимуму.

2. Взаимосвязь между массой денег в обращении и номинальным объемом ВВП обнаруживается более тесная, чем между инвестициями и ВВП. Монетаристы отмечают, что существует прямая зависимость между количеством денег в обращении и общим объемом проданных товаров и услуг в рамках национальной экономики. Эта связь выражается *уравнением обмена* Ирвинга Фишера, или *уравнением количественной теории денег*:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — средняя цена товаров и услуг; Q — количество товаров и услуг, произведенных в рамках национальной экономики в течение определенного периода (как правило, за один год).

Произведение уровня цен и количества произведенных товаров и услуг за год ($P \cdot Q$) представляет собой номинальный объем ВВП.

Из уравнения обмена следует, что

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}.$$

Если скорость обращения денег (V) постоянна, то количество денег в обращении прямо пропорционально номинальному объему ВВП.

3. Из уравнения И. Фишера следует, что при постоянных V и Q изменение денежного предложения прямо влияет на цены: при увеличении предложения денег снижается их покупательная способность, т. е. цены растут. Но если увеличение предложения денег будет происходить одновременно с расширением объема ВВП, то роста цен не произойдет.

4. М. Фридмен выдвинул «денежное правило» сбалансированной долгосрочной денежно-кредитной политики: *«необходимо поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении»*. Величина этого прироста (в процентах) за длительный период равняется среднегодовому темпу прироста ВВП (в процентах) за длительный период плюс среднегодовой темп ожидаемой инфляции (тоже в процентах). «Денежное правило», или «монетарное правило» М. Фридмена предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении — 3–5% в год, что стимулирует деловую активность в экономике. Если увеличение денежного предложения будет свыше 3–5% в год, то произойдет раскручивание инфляции, а если рост денежной массы в обращении будет ниже 3–5%, то темп прироста ВВП снизится. Денежное правило М. Фридмена легло в основу денежно-кредитной политики США и Великобритании (рейганомика и тетчеризм) в конце 70-х гг. XX в. Так называемая политика *таргетирования*, т. е. ежегодного ввода определенных ограничений на увеличение денежной массы в обращении, привела к зримым результатам: уровень инфляции сократился с 10% до 5% в год, а темп роста ВВП составил 3–5% в год. В проведении жесткой денежно-кредитной политики в России достаточно успешно использовались отдельные принципы «денежного правила» М. Фридмена. К ним можно отнести следующие:

- Банк России не имеет права покрывать расходы бюджета и бюджетный дефицит за счет денежной эмиссии;
- устанавливаются пределы роста денежной массы в увязке ее с реальным приростом ВВП;
- используются рыночные методы денежно-кредитного регулирования.

Современные теоретические модели денежно-кредитной политики представляют собой синтез кейнсианства и монетаризма, в котором учтены рациональные моменты каждой из теорий. В долгосрочном периоде в денежно-кредитной политике преобладает монетари-

стский подход. В краткосрочном периоде государство воздействует непосредственно на процентную ставку в целях быстрого экономического маневрирования (кейнсианство).

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И МЕТОДЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Субъектами (проводниками) денежно-кредитной политики, призванной регулировать денежное обращение, является центральный банк страны и коммерческие банки, а *объектом* — спрос и предложение на денежном рынке. *Высшая цель* государственной денежно-кредитной политики заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости, росте реального объема ВВП и обеспечении устойчивого платежного баланса (мы помним, что эти цели образуют «магический четырехугольник» целей). Мероприятия для достижения этих целей осуществляются довольно медленно, и рассчитаны они на годы. В связи с этим *текущая денежно-кредитная политика* ориентируется на более конкретные и доступные цели, например, на фиксирование количества денег, находящихся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования коммерческих банков и т. п.

В рамках денежно-кредитной политики применяются *методы прямого и косвенного регулирования* денежно-кредитной системы. *Прямые методы* имеют характер административных мер в форме различных директив центрального банка, касающихся, например, объема прироста денежной массы и ее компонентов, лимитов кредитования, регулирования процентной ставки и т. д. Эти методы в современной рыночной экономике могут использоваться только в качестве краткосрочного инструмента в особо тяжелые периоды экономической жизни страны. *Косвенные методы* регулирования денежно-кредитной сферы воздействуют на экономику с помощью рыночных механизмов. Их называют основными *инструментами денежно-кредитной политики*. В переходных экономиках, особенно на первых этапах преобразований, используются как прямые, так и косвенные методы.

ДЕНЕЖНЫЙ (БАНКОВСКИЙ) МУЛЬТИПЛИКАТОР

Прежде чем перейти к рассмотрению инструментов денежно-кредитной политики, мы посмотрим, как же банки «делают» деньги, т. е. каким образом происходит увеличение или уменьшение денежной массы в обращении, когда деньги дополнительно не печатаются. Этот процесс происходит вследствие действия мультипликационного эффекта.

Денежный мультипликатор — коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличивается денежная масса по сравнению с первоначальным вкладом. Это величина, обратно пропорциональная норме обязательных резервов:

$$M_M = \frac{1}{rr},$$

где M_M — денежный (банковский) мультипликатор; rr — норма обязательных резервов банков в долях единиц (сумма денежных средств, которую коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке без процентов), т. е. если норма обязательных резервов равна 20%, то $rr = 0,2$. Также мультипликатор зависит от того соотношения, в котором люди склонны делить свои денежные средства на наличные деньги и банковские депозиты.

Предположим, вкладчик (*клиент 1*) принес в *банк 1* 100 тыс. руб. Допустим, что клиент, получивший ссуду в одном банке, полностью тратит эти деньги на покупку товаров, а продавец, получив деньги за товар, полностью кладет их на свой счет в другом банке. Норма обязательных резервов — 20%. Тогда *банк 1*, получив 100 тыс. руб., 20 тыс. руб. должен оставить в виде обязательных резервов, а на 80 тыс. руб. выдает ссуду *клиенту 2*. *Клиент 2*, получив кредит 80 тыс. руб., купил товары на эту сумму. Продавец, получив деньги, кладет их на свой счет в *банк 2*. *Банк 2*, получив 80 тыс. руб., 20% (16 тыс. руб.) оставляет в виде обязательных резервов, а на 64 тыс. руб. выдает кредит *клиенту 3*, который также купил товары на эту сумму, а продавец положил их на свой счет в *банк 3*. *Банк 3* оставил в виде обязательных резервов 20% (12,8 тыс. руб.), а остальные деньги (51,2 тыс. руб.) выдает в кредит *клиенту 4* и т. д. Таким образом, все вместе банки смогли выдать денег значительно больше, чем принес в *банк 1* самый первый вкладчик. Денежная масса увеличится до 500 тыс. руб. Денежный мультипликатор в данном примере равен: $1/0,2 = 5$. Так банки «делают» деньги, используя кредит.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Каким же образом центральный банк может воздействовать на количество денег в обращении?

В современной рыночной экономике используются следующие *инструменты* регулирования денежной массы в обращении (*направления денежно-кредитной политики*):

1. Операции на открытом рынке. В настоящее время в мировой экономической практике это — основной инструмент денежно-кредитной политики. Путем покупки или продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг центральный банк может осуществлять либо вливание денег в кредитную систему государства, либо их изъятие. Операции на открытом рынке проводятся центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений. Итак, на денежном рынке наблюдается *излишек денежной массы* в обращении. Тогда центральный банк продает ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам, выплачивая по ним высокий процент. Банки скупают ценные бумаги, а центральный банк получает деньги. Денег у банков становится меньше, их предложение уменьшается (через банковский мультипликатор), и процентная ставка повышается. Инвестиции сокращаются, что приводит к уменьшению роста ВВП в пропорции, равной мультипликатору инвестиций. Такая политика проводится при «перегреве» экономики, когда надо ее «охладить» и не допустить повышения цен. Механизм может работать и в обратном направлении: если на денежном рынке наблюдается *недостаток денежных средств*, то центральный банк начинает скупать ценные бумаги у банков по выгодному для них курсу. Количество денег в банках увеличивается, их предложение возрастает (через механизм действия денежного мультипликатора), и процентная ставка уменьшается. Инвестиции увеличиваются, что приводит к росту ВВП. Такая политика проводится при «переохлаждении» экономики и называется «кредитной экспансией». В результате экономика «подогревается» за счет дополнительного количества денежной массы.

2. Изменение учетной ставки или ставки рефинансирования, или дисконтная политика. Ставка рефинансирования — это процент, под который центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Учетная ставка — процент, по которому центральный банк учитывает векселя коммерческих банков. Ставка рефинансирования устанавливается центральным банком. Уменьшение ее делает кредиты для коммерческих банков привлекательными, количество денег у банков увеличивается, денежное предложение (через механизм банковского мультипликатора) увеличивается. Наоборот, увеличение ставки рефинансирования делает кредиты невыгодными, и банки требуют обычно досрочного возврата выданных ими ссуд. Предложение денег уменьшается. В на-

чале 2004 г. Банк России снизил ставку рефинансирования с 16% до 14% годовых. Разница между ставкой рефинансирования и рыночной ставкой процента сохраняется на невысоком уровне (плюс-минус 0,5%), так как если бы она была значительно ниже, то банки старались бы получить у центрального банка дешевые кредиты, чтобы купить на эти средства ценные бумаги, приносящие более высокие доходы. Среди инструментов монетарной политики дисконтная политика занимает второе по значению место после операций на открытом рынке и проводится обычно в сочетании с деятельностью центрального банка на открытом рынке.

3. Изменение обязательного уровня резервов. В случае если центральный банк дает прямое указание на изменение обязательной доли резервов, тогда их увеличение будет приводить к сокращению денежного предложения (через действие банковского мультипликатора), а сокращение — к увеличению. По мнению специалистов, этот инструмент является самым мощным, но норма обязательных резервов часто не изменяется, поскольку центральный банк заинтересован в том, чтобы коммерческие банки сохраняли устойчивое положение.

Кроме этих традиционных направлений денежно-кредитной политики центральный банк также **управляет наличной денежной массой** (регулирует обращение наличных денег, эмиссию, организацию их обращения и изъятия из обращения). Помимо этого центральный банк **осуществляет валютное регулирование**. Под ним понимается управление валютными потоками и внешними платежами, а также формирование валютного курса национальной валюты. Эффективной системой валютного регулирования является **валютная интервенция**. За счет золотовалютных резервов центральный банк покупает или продает иностранную валюту. Продавая иностранную валюту, центральный банк увеличивает ее предложение, что ведет к повышению курса национальной валюты. Для снижения курса национальной валюты он скупает иностранную, увеличивая тем самым спрос на нее.

* * *

В данной главе мы изучили денежно-кредитную систему и денежно-кредитную политику государства, узнали, что представляет собой денежная масса, и из каких агрегатов она состоит, как устанавливается равновесие на денежном рынке, выяснили сущность денежной системы, ее основные типы и элементы, выявили сущность кредита и его виды, рас-

смотрели двухуровневую банковскую систему России и Федеральную резервную систему США. Особое внимание было уделено основным целям и направлениям денежно-кредитной политики.

Вопросы для повторения

1. Что такое денежная масса и из каких агрегатов она состоит? По какому критерию различаются денежные агрегаты?
2. В чем сущность закона денежного обращения? Какую связь выражает уравнение количественной теории денег?
3. Как устанавливается равновесие на денежном рынке, и как оно изменяется под воздействием изменения предложения денег и спроса на них? Что представляет собой ликвидная ловушка?
4. В чем сущность денежной системы и какие типы денежных систем вам известны?
5. Назовите основные элементы денежной системы и кратко охарактеризуйте их.
6. Что такое кредитная система и какова ее структура?
7. В чем сущность кредита, каковы его принципы и виды?
8. Каковы основные функции Банка России и коммерческих банков? Назовите основные банковские операции.
9. Чем отличается двухуровневая банковская система от децентрализованной банковской системы?
10. Каковы основные положения кейнсианской и монетаристской теории денег?
11. В чем сущность денежно-кредитной политики? Каковы ее объект, субъекты и основные цели?
12. Что такое денежный (банковский) мультипликатор и каков механизм его действия?
13. Перечислите основные направления денежно-кредитной политики.

Глава 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В данной главе мы рассмотрим круг вопросов, связанных с финансовой системой и финансовой политикой государства. Для этого сначала выясним, что же представляют собой финансы, каковы их функции, и чем вызвана необходимость их существования. Затем рассмотрим структуру финансовой системы, а также бюджетную и фискальную политику государства, представляющие собой два взаимосвязанных направления финансовой политики.

17.1. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ

ФИНАНСЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Финансы существуют потому, что сохраняются товарно-денежные отношения, а там, где имеются товарно-денежные отношения, производство, распределение и использование созданного продукта осуществляется посредством финансов. Термин «финансы» возник в XIII–XV вв. в торговых городах Италии. В это время уже существо-

вали государства, деньги, товарно-денежные отношения. Изначально данный термин означал любой денежный платеж. В дальнейшем содержание данного термина менялось. Что же такое финансы? В выражении «Финансы поют романсы» под финансами следует понимать деньги. Но *финансы — это не деньги!* Финансовые отношения — это денежные отношения, но не всякие денежные отношения представляют собой финансовые отношения. Сюда не входят денежные средства, которые обслуживают личное потребление и обмен — розничный товарооборот, процессы купли-продажи между отдельными людьми, акты дарения, получение денег по наследству. Финансы обладают таким признаком, по которому их можно безошибочно выделить среди других денежных отношений: они всегда опосредованы правовыми актами, регулирующими денежные отношения. Нефинансовые денежные отношения правовыми актами не регулируются. **Финансы как экономическая категория** выражают производственные отношения (денежные отношения), связанные с образованием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. То есть финансовые отношения охватывают *две сферы*. *Первая* — это та, в которой экономические денежные отношения связаны с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и государственных внебюджетных фондах. *Вторая сфера* — та, в которой денежные отношения опосредуют кругооборот денежных фондов предприятий. Таким образом, финансирование различают *по источникам образования*:

- *централизованное финансирование*. Это денежные средства государства, которые составляют центральное звено всей финансовой системы. Централизованные финансы образуются путем перераспределения части национального дохода через налоговую систему;
- *децентрализованное финансирование*. Это финансы предприятий, которые являются основой всей финансовой системы.

**СУБЪЕКТЫ
ФИНАНСОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ**

Финансовые отношения складываются между:

- *государством и предприятиями* — при уплате налогов в бюджетную систему и финансировании расходов;
- *предприятиями* — в процессе приобретения товарно-материальных ценностей, а также реализации товаров и услуг;

- *руководством предприятия и работниками*, например, при выплате заработной платы;
- *предприятиями и вышестоящими организациями* в вопросах создания централизованных фондов денежных средств и их распределения;
- *государством, отдельными гражданами и внебюджетными фондами* — при внесении платежей в госбюджет, получении пенсий, пособий, стипендий;
- *отдельными звеньями бюджетной системы*;
- *страховыми организациями и предприятиями и населением* — при уплате страховых взносов и возмещении ущерба при наступлении страхового случая.

Из сказанного выше ясно, что знак равенства между деньгами и финансами ставить нельзя. Главным материальным источником денежных фондов выступает национальный доход страны. Поэтому его рост — основное условие увеличения объемов финансовых ресурсов.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ

Сущность финансов проявляется в их **функциях**, под которыми понимается «работа», выполняемая финансами. Различают следующие функции финансов:

1. *Распределительная* функция проявляется в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами. При распределении и перераспределении национального дохода формируются доходы в материальной и нематериальной сферах производства.

2. *Контрольная* функция заключается в контроле над распределением части национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению. Целью финансового контроля является рациональное и бережное расходование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, пресечение бесхозяйственности и расточительства. Эта функция выполняется с помощью финансовых органов. В зависимости от того, кто осуществляет финансовый контроль, он может быть *общегосударственным, ведомственным, внутрихозяйственным, общественным и независимым (аудиторским)*. Важную роль в организации финансового контроля в нашей стране играют Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) и Федеральная налоговая служба (ФНС России). Контрольная функция финансов реализуется через бухгалтерскую, статистическую или оперативную отчетность, ведущуюся по утвержденной государством методике.

3. *Стимулирующая* функция состоит в том, что государство с помощью системы финансовых рычагов может оказывать воздействие на развитие предприятий и целых отраслей в нужном обществе направлении. Конкретными финансовыми *рычагами* являются:

- *бюджет* (можно выделить деньги на развитие отрасли или предприятия, а можно и не выделить);
- *налоги* (низкие ставки налогов могут стимулировать хозяйственную деятельность, а чрезмерно высокие – подорвать ее);
- *экспортно-импортные пошлины, тарифы* (могут быть низкими, льготными, а могут быть и высокими, делающими невыгодными экспортно-импортные операции).

Все три функции финансов действуют одновременно: распределяя национальный доход, они стимулируют производство и в то же время контролируют его. Если состояние финансов характеризуется как кризисное, то это означает, что кризис охватил всю экономику. Примером может служить августовский кризис 1998 г. в России.

17.2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ СТРУКТУРА

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Совокупность финансовых отношений в рамках национальной экономики представляет собой *финансовую систему*. Она включает *государственные финансы (централизованные финансы), финансы хозяйствующих субъектов и финансы граждан*. Каждое звено финансовой системы выполняет конкретные задачи.

1. Задачей *государственных* финансов является сосредоточение финансовых ресурсов в фондах государства или территориальных органов власти и направление их на финансирование нужд общества.

2. Перед финансами *хозяйствующего субъекта* стоит задача формирования своих денежных фондов и использования их на основе эффективного управления денежным потоком.

3. В задачу финансов *граждан* входит формирование доходов и их использование.

СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

В структуре централизованных финансов главным элементом выступают *бюджеты трех уровней* (в соответствии с Бюджетным кодексом РФ):

- *федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;*
- *бюджеты субъектов Федерации* (бюджеты республик, края, области);
- *местные бюджеты* — городские, районные, сельские.

Возможны разные принципы построения взаимоотношений между бюджетами разных уровней. До 1991 г. в СССР взаимоотношения бюджетов базировались на принципе *демократического централизма*. Госбюджет РСФСР, как и бюджеты других союзных республик, включались в госбюджет СССР. В него также входили все бюджеты страны, включая сельские и поселковые бюджеты.

В настоящее время в России взаимоотношения бюджетов разных уровней строятся на принципе *фискального федерализма*: бюджеты нижестоящих уровней функционируют автономно, т. е. не включают свои доходы и расходы в бюджеты вышестоящих уровней. При этом не исключается возможность перераспределения денежных средств между бюджетами. Межбюджетные отношения носят односторонний характер — от федерального бюджета к региональным бюджетам и от региональных бюджетов к местным бюджетам. Это связано с тем, что в большинстве случаев региональные и местные бюджеты не имеют достаточных источников доходов. Для достижения определенной сбалансированности бюджетов различных уровней государство прибегает к таким финансовым инструментам, как *субвенции* — средства строго целевого назначения; *дотации* — твердые суммы денежных средств, направляемые на пополнение доходов и минимизации дефицита бюджета нижестоящего уровня; *кредитные ресурсы* — средства, передаваемые на возмездной основе под проценты или без них. Совокупность доходов и расходов федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации образуют *консолидированный бюджет* страны.

Централизованные финансы включают *государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды имущественного и личного страхования.*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Государственный бюджет представляет собой основной финансовый план государства на текущий год и имеет силу закона. Он

утверждается законодательными органами власти. По материальному содержанию государственный бюджет — централизованный фонд денежных средств государства, по социально-экономической сущности — основное орудие перераспределения национального дохода для выполнения правительством своих функций.

Основоположником теории и практики использования госбюджета в XX в. стал Дж. М. Кейнс. Он легализовал бюджетный дефицит для стимулирования экономики. В бюджете аккумулируется часть денежных доходов предприятий и граждан. За счет бюджетных средств финансируется оборона, управление, охрана общественного порядка и безопасность государства, а также сфера здравоохранения, культура и искусство и пр.

Государственный бюджет выполняет следующие *функции*:

- перераспределение части национального дохода;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- стимулирование НТП;
- контроль над образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Государственный бюджет представляет собой структуру доходов и расходов. Превышение доходов над расходами составляет **бюджетный профицит**, а превышение расходов над доходами — **бюджетный дефицит**.

Рассмотрим основные статьи расходов и доходов государственного бюджета России.

Статьи расходов госбюджета:

- содержание органов государственной власти и управления;
- содержание правоохранительных органов;
- финансирование социально-культурного развития и науки;
- национальная оборона;
- внешнеэкономическая деятельность;
- обслуживание государственного долга;
- финансовая помощь бюджетам других уровней;
- иные расходы.

Статьи доходов госбюджета:

- налоговые доходы (налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, НДС, акцизы, налог на внешнюю деятельность и др.);
- неналоговые доходы (поступления от внешнеэкономической деятельности, продажи государственного имущества, государственные займы).

В табл. 17.1 приведены данные расходов и доходов госбюджета, бюджетного профицита, а также доля доходов госбюджета в ВВП нашей страны за период 2003–2005 гг.

Таблица 17.1

**Расходы и доходы бюджета,
бюджетный профицит и доля доходов госбюджета
в ВВП России за период 2003–2005 гг.**

Показатели	2003	2004	2005 (проект)
Расходы	2 трлн 346 млрд руб.	2 трлн 703 млрд руб.	3 трлн 05 млрд руб.
Доходы	2 трлн 417 млрд руб.	3 трлн 290 млрд руб.	3 трлн 32 млрд руб.
Бюджетный профицит	71 млрд руб.	587 млрд руб.	278 млрд руб.
Соотношение доходов госбюджета к ВВП, %	18,2	21,1	17,8

Особенностью бюджета 2004 г. было создание Стабилизационного фонда. Это своего рода страховка для экономики в целом. В него вошли все дополнительные доходы от введения пошлин на нефть и часть налога на добычу полезных ископаемых. По расчетам аналитиков Минфина России, объем Стабилизационного фонда на 1 января 2006 г. возрастет до 720 млрд руб. Также в бюджете 2004 г. была снижена налоговая нагрузка: ставка НДС с 20% до 18%, а также отменен 5%-ный налог с продаж.

Особенностью бюджета 2005 г. является:

- увеличение ВВП до 18 трлн 720 млрд руб.;
- увеличение военных расходов на 27,7%;
- увеличение расходов на борьбу с терроризмом на 150 млрд руб.;
- рост заработной платы в бюджетном секторе на 20%;
- снижение единого социального налога (перенос части налогового бремени с обрабатывающих секторов экономики на сырьевые).

Из табл. 17.1 видно, что доходы госбюджета в 2005 г. несколько выше, чем в 2004 г. и значительно выше, чем в 2003 г. Однако же в долларовом исчислении доходы госбюджета составляют около 111 млрд долл., что нельзя считать достаточным. На нынешнем этапе развития экономики бюджет нашей страны должен составлять порядка 300 млрд долл. Для сравнения — госбюджет США на 2004 г. составлял около 2 трлн долл.

Сумма бюджетных расходов в процентах к ВВП называется *государственной квотой*. В Швеции она равна 60%, в США – 30, в России – 17,3 (2004 г.) и в 2005 г. по прогнозам должна составить 16,3%.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

Помимо государственного бюджета важным элементом в системе централизованных финансов являются *государственные внебюджетные фонды* – совокупность финансовых средств, находящихся в распоряжении правительственных или местных органов власти и имеющих целевое назначение. Они находятся в собственности государства, но имеют определенную самостоятельность. По наименованию фонда можно судить о направлении использования его средств. Внебюджетные фонды подразделяются на *социальные* и *экономические*. К социальным внебюджетным фондам относятся Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), Фонд социального страхования, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования Российской Федерации; к экономическим – Российский фонд технического развития и отраслевые внебюджетные фонды НИОКР, финансовые фонды поддержки отраслей, инвестиционные фонды и др. В России насчитывается более 40 федеральных внебюджетных фондов. Общие доходы всех внебюджетных фондов превышают 60% доходов государственного бюджета. Основные суммы отчислений во внебюджетные фонды включаются в состав себестоимости продукции и устанавливаются в процентах к фонду оплаты труда.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ

Специфическим элементом централизованных финансов выступает *государственный кредит (займ)*, представляющий собой мобилизацию государством временно свободных средств населения и юридических лиц и их использование для финансирования экономических и социальных программ. Государственный займ, размещенный внутри страны, называется *внутренним займом (кредитом)*, а в других странах – *внешним займом*. Государственный займ осуществляется путем выпуска в обращение и продажи государственных ценных бумаг (ГКО – государственные краткосрочные облигации, ОФЗ – облигации федерального займа, ОГСЗ – облигации государственного сберегательного займа и др.). В России они выпускаются Млифинром России.

Исходя из срока привлечения средств займы делятся на критерические (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные

(свыше 5 лет). В России в 2005 г. около 93% запланированного объема внутреннего займа будет приходиться на среднесрочные и долгосрочные заимствования. Всего в 2005 г. планируется привлечь за счет размещения государственных ценных бумаг на внутреннем рынке 210,9 млрд руб. и погасить государственные ценные бумаги на сумму 85,8 млрд руб. Размер государственного займа включается в сумму *государственного долга* страны. Различают *внутренний долг* – это долг государства своему населению и *внешний долг* – долг иностранным государствам, организациям и физическим лицам. На 1 января 2006 г. (по прогнозам) внутренний долг России составит более 600 млрд руб. (20 млрд долл. США). На 1 января 2004 г. внутренний долг составлял 23,15 млрд долл. США. К 2005 г. внешний долг России сократился с 121,6 млрд долл. США до 113,6 млрд долл., т. е. на 8 млрд долл. В 2005 г. Россия планирует выплатить 17,7 млрд долл. США в счет погашения основной суммы внешнего долга и 6,2 млрд долл. составят проценты.

Россия также является кредитором. Основными нашими должниками являются Куба, Монголия, Вьетнам, Индия, Сирия, Ливан, страны СНГ.

ФОНДЫ СТРАХОВАНИЯ

Фонды страхования предназначены для возмещения убытков, причиненных в результате стихийных бедствий и несчастных случаев. Объектом купли-продажи здесь выступает страховая

защищенность. Страхование может быть добровольным и обязательным. Среди основных *функций* страхования выделим следующие:

- формирование фонда денежных средств (как плата за риски, которые берут на себя страховые компании);
- возмещение ущерба юридическим и физическим лицам;
- предупреждение страховых случаев и минимизация возможного страхового ущерба;
- формирование инвестиционного потенциала страны: временно свободные денежные средства можно инвестировать в производство, недвижимость, банки, ценные бумаги и т. д.

Учитывая, что емкость российского страхового рынка пока еще очень мала, денежные средства финансовых компаний в нашей стране не являются существенным источником инвестиций в экономику.

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансы предприятий, как мы уже отмечали, представляют собой вторую сферу финансовых отношений (децентрализованную) и являются основой всей финансовой системы. Децентрализо-

ванные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих же предприятий. Финансы предприятий характеризуют денежные отношения, связанные с формированием, распределением и использованием денежных средств для выполнения своих обязательств перед государством, другими предприятиями, работниками и т. д. Предприятия осуществляют деятельность на условиях коммерческого расчета, целью которого является обязательное получение прибыли. Государство, заинтересованное в прибыльной работе предприятий, стремится создать благоприятные условия для предпринимательства.

17.3. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Финансовая политика представляет собой мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе законодательства страны. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния народного хозяйства страны. В период кризиса или депрессии проводится *стимулирующая* финансовая политика, которая предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В период подъема, «перегрева» экономики — *сдерживающая* финансовая политика, которая предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование указанных мер.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных *направлений* деятельности государства:

- 1) *бюджетной политики* (в области регулирования бюджета);
- 2) *фискальной политики* (в области налогов и государственных расходов).

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Бюджетная политика — это мероприятия государства по управлению доходами и расходами бюджета, а также бюджетным дефицитом. В экономике известны следующие *концепции бюджетной политики* государства.

Основу *первой концепции* составляет ежегодно сбалансированный бюджет. Еще совсем недавно такой бюджет считался целью финансовой политики, что должно было обеспечить стабильность экономического развития страны. Но такое состояние бюджета исключает или в значительной степени уменьшает эффективность фискальной политики государства. Например, в экономике наблюдается длительный период безработицы, когда доходы населения падают. При этом налоговые поступления автоматически сокращаются. Если целью финансовой политики является ежегодно сбалансированный бюджет, то правительство должно либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать комбинацию этих двух мер. Следствием указанных мероприятий будет еще большее сокращение совокупного спроса, а, значит, более значительное падение производства и увеличение безработицы. Стремление ежегодно балансировать бюджет может стимулировать и инфляцию, в условиях которой повышение денежных доходов увеличивает и налоговые поступления. Для того чтобы доходы бюджета не превышали расходы, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать комбинацию этих двух мер. Следствием этого будет лишь увеличение темпов инфляции.

Основу *второй концепции* бюджетной политики составляет бюджет, сбалансированный в ходе экономического цикла, а не ежегодно, т. е. государство осуществляет антициклическое регулирование и одновременно стремится сбалансировать бюджет. В период кризиса снижаются налоги и увеличиваются государственные расходы, т. е. создается временный дефицит бюджета. Во время подъема налоги повышаются, а государственные расходы снижаются. Возникший бюджетный профицит может быть использован на покрытие дефицита, возникшего в период спада. Однако длительный и глубокий спад может смениться совсем коротким периодом подъема. Тогда появившийся в период подъема профицит бюджета не покрывает дефицит, возникший в период кризиса. Следовательно, будет иметь место циклический дефицит бюджета.

Третья концепция бюджетной политики базируется на обеспечении сбалансированности экономики, а не бюджета. При этом в экономике может наблюдаться как устойчивый профицит, так и устойчивый дефицит бюджета, т. е. стабильность экономики и ее устойчивое развитие является главной задачей, а сбалансированность бюджета – второстепенной.

Российская бюджетная политика длительное время базировалась на первой концепции: требование бездефицитности госбюджета было обязательным. В настоящее время руководство страны в большей степени ориентируется на положения второй концепции — сбалансирование бюджета в ходе экономического цикла.

Исходя из того, что вторым направлением финансовой политики государства является фискальная политика, то, прежде чем мы перейдем к ее рассмотрению, выясним, что же представляют собой налоги, каковы их виды, функции и т. д.

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВ И ИХ ФУНКЦИИ

Налоги — это обязательные платежи в бюджет, которые осуществляют юридические и физические лица. К основным *элементам налоговой системы* относятся:

- *объект налога* — имущество или доход, подлежащие обложению;
- *субъект налога* — налогоплательщик, т. е. физическое или юридическое лицо;
- *источник налога* — доход, из которого выплачивается налог;
- *ставка налога* — величина налога с единицы объекта налога;
- *налоговая льгота* — полное или частичное освобождение налогоплательщика от налога.

Налоги могут взиматься следующими *способами*:

1. *Кадастровый*. Кадастр — таблица, справочник. Здесь объект налога разделен на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносятся в специальные справочники — кадастры. Для каждой группы установлена своя ставка налога. Данный метод характеризуется тем, что величина налога не зависит от доходности объекта. Например, транспортный налог взимается по установленной ставке исходя из мощности двигателя транспортного средства, независимо от того, эксплуатируется оно или нет.

2. *На основе декларации*. Декларация — это документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Выплата налога производится после получения дохода (например, налог на прибыль).

3. *У источника дохода*. Этот налог вносится лицом, которое выплачивает доход, т. е. налогообложение производится до получения дохода. Например, налог на доходы физических лиц: предприятие вычитает из заработной платы работника сумму налога и перечисляет его в бюджет. Остальная сумма выплачивается работнику.

Роль налогов выражается в их функциях. Различают следующие *функции налогов*:

- *фискальная* — аккумуляция денежных средств в бюджет. Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части бюджета. Так, в бюджете 2005 г. доля налогов в доходах составляет 67%. С фискальной политикой государства мы в дальнейшем познакомимся подробнее;
- *регулирующая*. Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни налоги и отменяя другие, государство создает условия для развития определенных отраслей и производств. Например, для развития малого предпринимательства и таких сфер деятельности, как производство товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники и др. предусмотрено льготное налогообложение. С помощью системы налогообложения государство стимулирует НТП, увеличение количества рабочих мест, капиталовложения в расширение производства и пр.;
- *перераспределительная*. С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий и предпринимателей, доходов граждан на развитие производственной и социальной инфраструктуры (например, на строительство железных дорог и автострад), инвестиции в капиталоемкие отрасли с длительным сроком окупаемости (строительство электростанций), поддержку лиц внепроизводственной сферы, не имеющих своих доходов (студенты, учителя, военнослужащие, пенсионеры и т.д.).

ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

А. Смит сформулировал основополагающие *принципы налогообложения*, которые могут использоваться в любой экономической системе:

- 1) подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно получаемому ими доходу;
- 2) сумма налога, которую обязан уплатить отдельный субъект налога, должна быть точно определена;
- 3) каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, как это удобно плательщику;
- 4) каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы заработная плата чиновников не поглотила значительную долю тех средств, которые поступают от данного налога.

При этом имущество или доход, подлежащие обложению, должны иметь защиту от двойного обложения.

Налоги классифицируются по нескольким признакам:
ВИДЫ НАЛОГОВ

1. *По способу платежа* различают прямые и косвенные налоги. *Прямые налоги* уплачиваются непосредственно субъектами налога и прямо пропорциональны платежеспособности. К прямым налогам относятся налог на доходы физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, земельный налог и др. *Косвенные налоги* взимаются через надбавку к цене и являются налогами на потребителей. К косвенным налогам относятся: акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины, лицензионные платежи.

2. Налоги *по их использованию* подразделяются на общие и специальные (целевые). *Общие налоги* поступают в бюджет государства для финансирования общегосударственных мероприятий, например, налог на доходы физических лиц или налог на прибыль. *Специальные налоги* имеют строго определенное назначение, например, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, лесной налог.

3. В зависимости от того, *в распоряжение какого органа поступают налоговые средства*, различают федеральные налоги, региональные налоги и местные налоги.

Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами, принимаемыми Федеральным Собранием. Согласно Налоговому кодексу РФ (по состоянию на 2004 г.) к ним относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) единый социальный налог;
- 5) платежи за загрязнение окружающей среды;
- 6) налог на прибыль;
- 7) государственная пошлина;
- 8) таможенная пошлина;
- 9) налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения;
- 10) сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация»;
- 11) сборы за выдачу лицензий и право на производство алкогольной продукции и др.

К *региональным налогам и сборам* относятся:

- 1) налог на имущество предприятий;
- 2) лесной налог;
- 3) налог на игорный бизнес;
- 4) налог на вмененный доход;
- 5) транспортный налог.

Местные налоги и сборы (всего их 22, но обязательными являются только первые 3):

- 1) налог на имущество физических лиц;
- 2) земельный налог;
- 3) сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- 4) сбор за право торговли;
- 5) налог на рекламу;
- 6) сбор за право торговли винно-водочными изделиями и др.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Фискальная политика — это политика государственных расходов и налогов, т. е. система регулирования, связанная с правительственными расходами и налогами. Правительственные расходы и налоги являются *инструментами* фискальной

политики. К правительственным расходам, мы знаем, относится строительство за счет бюджета дорог, школ, медицинских учреждений, закупки сельскохозяйственной продукции, боевой техники, внешне-торговые закупки, содержание социальной сферы, науки, поддержка искусства и т. д. С налогами мы уже познакомились выше.

Основными *рычагами* фискальной политики государства являются изменения:

- налоговых ставок;
- базы налогообложения;
- видов налогов;
- их количества;
- размеров государственных расходов или их направлений.

В экономической теории представители кейнсианской школы и сторонники теории «экономики предложения» по-разному рассматривают методы проведения фискальной политики государства.

Кейнсианцы, мы знаем, ориентируются на создание эффективного совокупного спроса как стимула экономического развития страны. Основным фактором роста совокупного спроса и, соответственно, роста реального объема производства они считают сокращение налогов,

что в краткосрочном периоде приводит к сокращению поступлений в бюджет. Следствием этого является образование или увеличение бюджетного дефицита. Согласно кейнсианской теории существуют два направления фискальной политики, являющиеся традиционными.

Первое направление — дискреционная политика, которая проводится по усмотрению правительства и на основе принимаемых им решений. Это сознательное регулирование государством уровня налогов и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем ВВП, занятость и инфляцию. Государственные расходы оказывают на совокупный спрос влияние, подобное инвестициям, и так же, как инвестиции, обладают мультипликационным эффектом. *Мультипликатор государственных расходов* показывает, как изменяется объем ВВП в результате изменения государственных расходов:

$$M_G = \frac{\Delta Y}{\Delta G},$$

где M_G — мультипликатор государственных расходов; Y — объем ВВП; G — государственные расходы.

Налоги также оказывают воздействие на рост ВВП. Увеличение налоговых ставок приводит к сокращению потребительских доходов, а следовательно, и расходов. Совокупный спрос уменьшается, и объем реального ВВП также уменьшается. Изменение налогов, подобно инвестициям и государственным расходам, приводит к мультипликационному эффекту. *Налоговый мультипликатор* — коэффициент, показывающий, во сколько раз изменяется ВВП под влиянием изменения налогов.

$$M_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T},$$

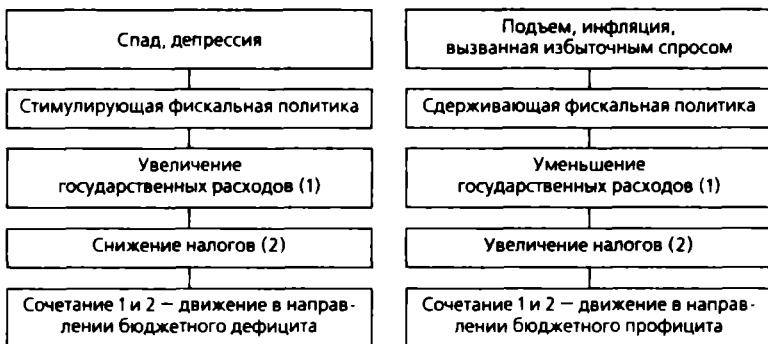
где M_T — мультипликатор налогов; T — налоги; Y — объем ВВП.

Налоговый мультипликатор меньше мультипликатора инвестиций и государственных расходов, так как при сокращении налогов увеличивается не только потребление, но и сбережения. А каждая единица прироста государственных расходов и инвестиций оказывает прямое воздействие на величину ВВП.

Дискреционная фискальная политика, как и финансовая вообще, используется для регулирования стабилизации экономики в двух основных направлениях: преодоление спада (стимулирующая) и сдерживание подъема (сдерживающая) (табл. 17.2).

•Таблица 17.2

Разновидности дискреционной фискальной политики



Вторым направлением фискальной политики является *политика встроенных стабилизаторов*, т. е. тех механизмов, которые работают в режиме саморегулирования. Сюда относятся прогрессивная система налогообложения (чем больше доход, тем больше ставка налога); система государственных трансфертов (система пособий по безработице, социальные выплаты, программы по поддержке малоимущих слоев населения и т. д.). По мере роста объема ВВП наблюдается пропорциональный прирост налоговых поступлений, что снижает покупательную способность населения и экономический рост сдерживается. В случае падения национального производства налоговые поступления уменьшаются. Это увеличивает покупательную способность населения, совокупный спрос увеличивается и спад экономики сдерживается. Трансфертные же платежи во время экономического подъема сокращаются, а в период спада возрастают. Встроенные стабилизаторы только уменьшают колебания цикла, но не могут их полностью устранить. Эта проблема решается уже с помощью дискреционной политики.

В отличие от кейнсианцев, сторонники *теории «экономики предложения»* считают, что уменьшение налоговых ставок приводит к увеличению совокупного предложения. Уменьшение налогов способствует росту доходов населения и доходов предпринимателей, а, значит, расширению производства, что в конечном счете приводит к увеличению поступлений в бюджет. Эта зависимость получила назва-

ние «эффект Лаффера». Кривая Лаффера показывает зависимость между динамикой налоговых ставок и доходами бюджета государства (рис. 17.1). При увеличении ставки налога до определенных пределов (50%) доход государства увеличивается, а затем начинает уменьшаться (снижается деловая активность, часть предпринимателей уходит в «теневую экономику»). При 100%-ном налогообложении доход государства равен нулю. Причем при налогах, например, в 20% и 80% доходы в бюджет одинаковы. Конечно же, в краткосрочном периоде снижение налогов обязательно приведет к уменьшению налоговых поступлений в бюджет, но в долгосрочном периоде налоговые поступления в бюджет увеличиваются в результате экономического роста, т. е. методы проведения фискальной политики, предлагаемые сторонниками теории «экономики предложения», рассчитаны на долговременный эффект.

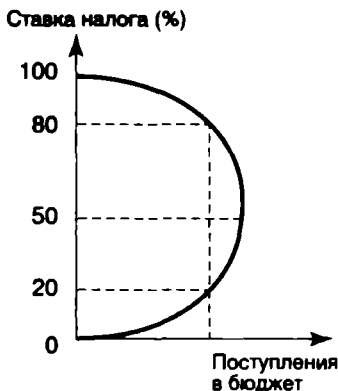


Рис. 17.1. Кривая Лаффера

* * *

В данной главе были рассмотрены финансовая система и финансовая политика государства. Сначала мы выяснили сущность финансов как экономической категории, их основные функции, а также то, кто является субъектами финансовых отношений. Затем определились с понятием финансовой системы и выделили ее основные звенья. При этом мы подробно рассмотрели структуру централизованных финансов, в связи с чем особое внимание уделили таким элементам, как государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды имущественного и личного страхования. При рассмотрении финансовой политики были выделены два взаимосвязанных направления: бюджетная политика (в области регулирования бюджета) и фискальная (в области налогов и государственных расходов). Особое внимание было уделено различным концепциям бюджетной политики, сущности налогов, их функциям и видам в Российской Федерации, а также различным методам проведения фискальной политики.

Вопросы для повторения

1. Что представляют собой финансы как экономическая категория? Какие денежные отношения не относятся к финансовым?
2. Какие две сферы охватывают финансовые отношения? Каковы субъекты финансовых отношений?
3. Назовите основные функции финансов и раскройте их содержание.
4. Что такое финансовая система и из каких звеньев она состоит?
5. Какова структура централизованных (государственных) финансов?
6. Чем принцип фискального федерализма отличается от принципа демократического централизма?
7. Что представляет собой государственный бюджет? Каковы его функции?
8. Охарактеризуйте государственные внебюджетные фонды, государственный кредит и фонды страхования.
9. Что такое финансовая политика и из каких направлений она состоит?
10. Какие концепции бюджетной политики государства вам известны?
11. Каковы сущность налогов и способы их взимания?
12. Назовите основные функции налогов и принципы налогообложения.
13. По каким принципам классифицируются налоги?
14. Каковы основные инструменты и рычаги фискальной политики?
15. Назовите традиционные направления фискальной политики.
16. Что представляют собой мультипликаторы государственных расходов и налогов? Какова особенность налогового мультипликатора?
17. Какие разновидности дискреционной фискальной политики вы знаете?
18. Изобразите на графике кривую Лаффера. Какую зависимость она отображает?

Глава 18. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Данная тема посвящена различным аспектам функционирования рынка ценных бумаг, или фондового рынка. В этой главе мы рассмотрим сущность рынка ценных бумаг и его специфические функции, отличия первичного рынка ценных бумаг от вторичного, а также выясним основные виды ценных бумаг, уделив особое внимание торговле «с прилавка» и фондовой бирже.

18.1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг, или фондовый рынок, — это составная часть финансового рынка (другой его составляющей является денежный рынок). Он представляет собой совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. Основной задачей рынка ценных бумаг является «перелив» сбережений в инвестиции по цене, устраивающей покупателя и продавца. С экономической точки зрения *ценную бумагу* можно представить как форму существования капитала, которая облегчает его перераспределение и может обращаться на рынке, принося доход двух видов: *инвестиционный* (дивиденд или процент) и *курсовой* (полученный в результате покупки ценной бумаги по одной цене и перепродажи ее по другой, более высокой цене). Процедура выпуска ценных бумаг называется

эмиссией, а лица, выпускающие ценные бумаги, — **эмитентами**. Эмитентами могут быть юридические лица или органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления. Под **выпуском ценных бумаг** понимается совокупность ценных бумаг одного эмитента, имеющих одинаковые условия эмиссии и обеспечивающих одинаковый объем прав владельцам. Владельцы ценных бумаг называются **инвесторами**. Ценные бумаги наиболее привлекательных для инвесторов корпоративных эмитентов называются **«голубыми фишками»**. В России к ним относят ценные бумаги «Газпрома», РАО «ЕЭС», «Лукойла», «Сургутнефти», «Норильского никеля» и др.

В России фондовый рынок начал складываться с 1991 г. В настоящее время, несмотря на серьезные проблемы, российский рынок ценных бумаг располагает большим потенциалом и динамично развивается.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг выполняет как общерыночные функции (информационную, регулируемую, стимулирующую и др.), так и специфические.

К ним относятся:

1. *Перераспределительная* функция — главная функция рынка ценных бумаг. Она выражается:

- в перераспределении денежных средств между отраслями и сферами рыночной деятельности;
- переводе сбережений из непроемкой сферы в производительную;
- финансировании дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе.

2. Функция *страхования ценовых и финансовых рисков, или хеджирование*, стала возможной благодаря появлению фьючерсных и опционных контрактов.

3. Функция *ускорения процесса обращения и расчетов*, так как ценные бумаги могут выступать в качестве средств платежа.

4. Рынок ценных бумаг *служит «барометром» экономического состояния на макро- и микроуровнях*. На макроуровне индикаторами экономического состояния являются биржевые индексы, а на микроуровне — котировка ценных бумаг отдельной фирмы на фондовой бирже.

СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В экономической теории при рассмотрении структуры рынка ценных бумаг выделяют следующие критерии:

1. В зависимости от *сферы функционирования* рынок ценных бумаг бывает:

- международный;
- национальный;
- региональный.

2. В зависимости от *способа обращения* ценных бумаг различают следующие рынки ценных бумаг:

- организованный (биржевой);
- неорганизованный («уличный» рынок, или торговля «с прилавка»).

3. По отношению к *эмиссии* различают:

- первичный рынок ценных бумаг, т. е. приобретение ценных бумаг их первыми владельцами. Важнейшая черта первичного рынка — это полное раскрытие информации для инвесторов. На первичном рынке ценные бумаги продаются по номинальной или аукционной цене;
- вторичный рынок ценных бумаг, где происходит перепродажа ценных бумаг их первыми владельцами. Важнейшая черта вторичного рынка — его *ликвидность*, которая определяется как отношение объема сделок по ценным бумагам к объему предложения ценных бумаг. На вторичном рынке ценные бумаги продаются по рыночному курсу.

4. По *сегментам* рынок ценных бумаг в России подразделяется на:

- *государственные ценные бумаги*, выпущенные федеральными органами власти и субъектами Федерации. В России к ним относятся ГКО — государственные краткосрочные облигации, ОФЗ — облигации федерального займа, ОБР — облигации Банка России, ОГСЗ — облигации государственного сберегательного займа. Из рынка ценных бумаг субъектов Федерации наиболее развитыми являются рынки облигаций Москвы и Санкт-Петербурга;
- *муниципальные ценные бумаги*, выпущенные органами местного самоуправления. Это может быть город или район, обладающий правом выпускать долговые обязательства. Инвестирование в муниципальные ценные бумаги связано с большим риском по сравнению с инвестированием в государственные ценные бумаги, так как в настоящее время многие крупные города фактически живут в долг. Муниципальные облигации выпускаются не во всех странах, что связано с другим путем привлечения ресурсов в бюджеты городов — получением банковских кредитов;

- *корпоративные ценные бумаги*, выпускаемые предприятиями и банками. К ним относятся акции, облигации и векселя. В развитых странах их эмиссия является важнейшим источником привлечения предприятиями финансовых ресурсов. В России в настоящее время уровень капитализации рынка корпоративных ценных бумаг пока еще очень низок и составляет примерно 90 млрд долл. США;
- *различные суррогатные ценные бумаги (варранты)*. Они являются неэмиссионными ценными бумагами и требуют ликвидного залогового обеспечения, т. е. под залог ликвидных товарных запасов компании могут привлекать средства с рынка капиталов.

Эффективное функционирование рынка ценных бумаг невозможно без его *инфраструктуры*, обеспечивающей полный комплекс услуг по заключению сделок с ценными бумагами, проведению расчетов и учету прав на них и т. д.

К инфраструктуре рынка ценных бумаг относятся:

- *правовое и нормативное обеспечение оборота ценных бумаг*. Деятельность рынка ценных бумаг в России регулируется Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», Законом РФ «О государственном внутреннем долге Российской Федерации», Постановлением Правительства РФ «О ценных бумагах органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» и др.;
- *органы государственного регулирования и надзора* (Минфин России, Банк России, Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России)), а также органы *рыночного надзора* (саморегулируемые организации, к которым в России относятся НАУФОР – Национальная ассоциация участников фондового рынка, НФА – Национальная фондовая ассоциация, ПАРТАД – Профессиональная ассоциация регистраторов, трансферагентов и депозитариев);
- *система расчетов и учет прав на ценные бумаги*, включающая регистрационную, депозитарную и расчетно-клиринговую деятельность;
- *организации профессиональных участников рынка ценных бумаг* – биржи и торговые системы, которые организуют проведение регулярных торгов ценными бумагами (в России – это фондовая биржа «РТС», ММВБ и др.), дилеры и брокеры;

- *информационное обеспечение рынка ценных бумаг*, к которому относятся издания, освещающие финансовые вопросы, рейтинговые агентства, специализированные банки данных и т.д.

ИНДЕКСЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

Вопрос об индексах ценных бумаг связан с их рейтингом. Самый известный из индексов ценных бумаг — это индекс *Доу-Джонса*. В различных странах существуют национальные индексы ценных бумаг. Так, индекс ценных бумаг промышленности Германии называется

ДАКСАН, японский индекс — *НИККЕЙ*, российский — индекс *РТС* и т. д.

Рейтинг ценной бумаги, который определяет условия и надежность инвестирования, служит своего рода индикатором для вкладчиков. В настоящее время существуют различные системы определения рейтинга ценных бумаг. Крупнейшими в мире рейтинговыми агентствами являются *Standard & Poor's* и *Moody's*. Они определяют рейтинги как отдельных компаний, так и отраслей промышленности и стран в целом на основе анализа финансовых показателей эмитента, а также анализа и прогнозирования конъюнктуры рынка ценных бумаг. При этом рейтинги регулярно обновляются. С 2002 г. такие российские компании, как «Газпром», «Юкос», «Сургутнефть», «Лукойл», «Сибнефть», «Норильский никель», РАО «ЕЭС», МТС и Сбербанк России входят в европейский список крупнейших компаний, а первые четыре — в список 500 крупнейших по капитализации компаний мира. В 2004 г. к ним присоединились РАО «ЕЭС», «Норильский никель» и МТС. По суммарной капитализации в 2004 г. российские компании обогнали страны, которые в 2003 г. стояли выше в рейтинговой таблице — Финляндию, Австралию и Корею, а «Газпром» в 2004 г. вошел в сотню крупнейших компаний мира (92-е место против 158-го в 2003 г.). В 2003 г. международное агентство *Moody's* впервые присвоило России хотя и самый низкий, но все-таки инвестиционный кредитный рейтинг *Bbb3*, что на международном финансовом языке означает, что наша страна перешла в категорию динамично развивающихся государств мира.

В России в настоящее время также появились рейтинговые агентства, такие как «Интерфакс», журнал «Эксперт» и др. Следует отметить, что рейтинги, присваиваемые нашими агентствами, малоизвестны и, как правило, не играют значительной роли при принятии решений инвесторами, особенно иностранцами.

Курс ценных бумаг зависит также от банковских процентных ставок. В основе всех мировых процентных ставок лежит ставка

ЛИБОР (LIBOR) – Лондонская межбанковская ставка продавца. Это ставка тех, кто предлагает кредиты. Есть и Лондонская межбанковская ставка покупателя – **ЛИБИД (LIBID)**. Банковский процент определяется как сумма ставки ЛИБОР, банковской маржи и комиссионных.

18.2. ВИДЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ценные бумаги классифицируются по многим признакам: по эмитентам (государственные, муниципальные и корпоративные), по срокам обращения (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные), по способу получения доходов (с фиксированным и нефиксированным доходом), по характеру операций, стоящих за выпуском ценных бумаг (фондовые, коммерческие и товарные) и т. д. Мы рассмотрим классификацию ценных бумаг *в зависимости от прав, предоставляемых данной ценной бумагой*. По этому критерию все ценные бумаги можно разделить на следующие *виды*:

- 1) свидетельства о собственности;
- 2) свидетельства о займе;
- 3) контракты на будущие сделки (производные ценные бумаги, или деривативы).

СВИДЕТЕЛЬСТВА О СОБСТВЕННОСТИ

К *свидетельствам о собственности* относятся акции. **Акция** – это ценная бумага, удостоверяющая долевое участие в капитале предприятия, действующего в форме акционерного общества. Она дает право на получение части его прибыли в виде дивидендов, а также право голоса на общем собрании акционеров (кроме привилегированных акций).

Существуют следующие *способы эмиссии* акций.

1. **Ведение реестра.** Титулом собственности здесь является запись в реестровой книге, а моментом вступления в собственность – момент записи в реестре. В России акционерные общества, имеющие больше 500 акционеров, обязаны иметь внешнего реестродержателя. В реестре содержится информация об эмитенте, всех выпусках акций эмитента, зарегистрированных лицах и т. д.

2. **Сертификация.** Титулом и моментом собственности здесь является выдача акции как документа.

3. Смешанный способ.

Акции могут размещаться следующими способами:

- *публичное размещение*, когда дается реклама, и акции продаются всем желающим. Здесь каждый потенциальный акционер должен находиться в совершенно равных условиях по отношению к другим акционерам: всем акционерам акции продаются по одинаковому курсу, дивиденды выплачиваются в один и тот же срок и т. д.;
- *закрытая подписка*, когда акции размещаются среди заранее выбранного круга акционеров. Здесь условия продажи акций могут быть разные;
- *аукцион*, где продаются в основном акции государственных предприятий (в случае их приватизации).

В экономике существуют следующие *разновидности* акций:

1. *Именные акции*. Владелец именной акции обязательно должен быть зарегистрирован в реестре предприятия. На акции указывается фамилия акционера. Особой формой именных акций являются *винкулированные* акции. Они могут передаваться в третьи руки только с разрешения акционерного общества.

2. *Акции на предъявителя* являются наиболее распространенной разновидностью акций. На такой акции не указывается фамилия акционера, и владельцы нигде не регистрируются; акции могут свободно продаваться.

Все акции (и именные, и на предъявителя) могут быть простыми и привилегированными.

Простые акции дают право голоса на общем собрании акционеров, а их держатели получают дивиденды в зависимости от результатов деятельности предприятия. *Привилегированные* акции не дают права голоса на общем собрании акционеров, но по ним гарантируется получение дивидендов независимо от размера полученной предприятием прибыли. Если в течение определенного периода не была получена прибыль, дивиденды выплачиваются из резервного фонда. В России привилегированных акций можно выпускать не более 20% от суммы эмиссии.

Обычно одна акция дает право на один голос (*одноголосая* акция), но могут быть и *многоголосые* акции.

Бывают акции *без дивидендов*. Они являются возвратными, т. е. акционерное общество обязано их выкупить. Обычные акции акционерное общество выкупать не обязано.

Курс акции определяется соотношением спроса и предложения. Акция стоит столько, сколько за нее согласен заплатить покупатель. Курс акции может быть *по номиналу; выше номинала (с премией); ниже номинала (с дисконтом)*.

Акции без дивидендов, или возвратные акции, продаются акционеру с дисконтом, а выкупаются через определенный срок по номиналу или с премией. А в промежутке между покупкой и продажей акционерному обществу их можно продать на фондовом рынке. Курс акций практически никогда не соответствует их номинальной стоимости, а дивиденды зависят от номинала. Например, мы купили акцию номинальной стоимостью 1000 руб., которая приносит дивиденд 10%, т. е. 100 руб. Но если мы купили ее по курсу 2500 руб., то получать будем все равно 100 руб. (реальная прибыль составит лишь 4%). Дивиденды по акциям выплачиваются из чистой прибыли.

СВИДЕТЕЛЬСТВА О ЗАЙМЕ

Свидетельства о займе, или долговые ценные бумаги, — это облигации, векселя, депозитные (сберегательные) сертификаты.

Облигация — ценная бумага, владельцу которой принадлежит право получать заранее установленный доход в виде фиксированной процентной ставки. При этом гарантируется возмещение номинальной стоимости облигации в указанный в ней срок. Облигации продаются, покупаются и закладываются на фондовом рынке.

Обязательными атрибутами облигации являются:

- номинал;
- процент;
- срок погашения.

Все облигации делятся на две группы:

1) *с залогом (старшие облигации)*. Залогом может служить все, что угодно, лишь бы это удовлетворяло инвестора, например, недвижимость или другие ценные бумаги;

2) *без залога (младшие облигации)*. Чаще всего это государственные облигации.

Превращение одного вида ценных бумаг в другой называется *конвертацией*. *Конвертируемые* облигации гарантируют их держателю право при наступлении определенных условий обменять их на акции предприятия.

Еще один вид облигации — *беспроцентные, или беспкупные*. Их выпускают, как правило, с дисконтом, а выкупают с премией (с поправкой на инфляцию). Интерес инвестора составляет указанная разница.

Главную роль при выпуске облигаций играет финансовая репутация той организации, которая их выпускает. На международном финансовом рынке котируются те облигации, которые получают самую высокую оценку международных банков. Наивысшая оценка — AAA (ее имеет только Всемирный банк), потом следуют AA и A; BBB, BB, B; CCC, CC, C и группа D — дефолт. От рейтинга облигаций зависят процент за кредит, условия кредитования и т. д. Займы и облигации развивающихся стран называются «*мягкими*». Займы и облигации с менее хорошей репутацией на международном финансовом жаргоне именуется «*мусорными*» облигациями.

Рыночный курс облигации определяется на основе дисконтирования ожидаемых доходов за время нахождения облигации в обороте:

$$PDV_0 = d/(1+r) + d/(1+r)^2 + d/(1+r)^3 + \dots + (d + V_n)/(1+r)^t,$$

где PDV_0 — рыночная стоимость облигации; d — ежегодно получаемый доход с облигации; r — ставка процента в долях единиц; V_n — номинальная стоимость облигации; t — время нахождения облигации в обороте.

Указанная выше формула дисконтирования будущих доходов отличается от уже известной нам формулы новой составляющей — V_n (номинальной стоимости облигации). Данная составляющая появляется потому, что при погашении облигации держателю возвращается ее номинальная стоимость. Мы видим также, что изменение процентной ставки оказывает очень большое влияние на рыночный курс облигации: с ростом процентной ставки рыночный курс облигации падает.

Второй вид ценных бумаг во второй группе — свидетельства о займе — вексель.

Вексель — ценная бумага, удостоверяющая обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя. Вексель — ценная бумага установленной законом формы, содержащая безусловное абстрактное денежное обязательство. Сочетание *установленной законом формы* означает, что для написания векселя используются бланки определенной формы. *Безусловное обязательство* означает, что вексель не может содержать никаких условий возврата денег. *Абстрактное обязательство* означает, что в векселе не может фигурировать объект сделки. Таким образом, на векселе должно быть указано: *кто, кому, сколько должен и когда обязан отдать долг*.

Вексель может быть простой и переводной (тратта).

Простой вексель (соло-вексель) выражает отношения двух сторон — кредитора и заемщика. В развитых странах можно пойти в банк и продать вексель с дисконтом. Банк может ждать возврата денег в срок, а может обратиться в центральный банк, который (если захочет) купит его с дисконтом. Покупка векселей центральным банком, как мы уже знаем, называется учетом векселей, а процент, который получает центральный банк при покупке векселей у коммерческих банков, называется учетной ставкой процента.

Переводной вексель (*тратта*) содержит приказ векселедержателя о переводе указанной на векселе суммы третьему лицу. Эта передаточная надпись называется *индоссамент*. Залог по векселю (если он есть) или поручительство крупных банков называется *аваль*, а сам вексель — *авалированный*, т. е. с гарантией. Если на векселе отсутствует один из реквизитов (число, сумма), то он называется *бланко-вексель*. Согласие плательщика оплатить вексель путем соответствующей подписи на нем называется *акцепт*.

Депозитный, или сберегательный, сертификат — ценная бумага, которая свидетельствует о депонировании денег в банке и удостоверяет права держателя сертификата на получение по истечении определенного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов. В отличие от сберегательной книжки, депозитный сертификат это — ценная бумага, которую можно купить и продать. Депозитный сертификат выдается юридическому лицу на срок до одного года, а сберегательный сертификат — на срок до трех лет.

ПРОИЗВОДНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Третья группа ценных бумаг — это *производные ценные бумаги, или контракты на будущие сделки (деривативы)*. К ним относятся фьючерсы, форварды, опционы, варранты и другие ценные бумаги.

Фьючерс — ценная бумага, содержащая обязанность покупателя купить, а продавца — продать определенное количество данного товара в определенный срок по фиксированной цене. Эти бумаги можно перепродавать. Если фьючерсы не выполняются, то платятся штрафы до 40–60% суммы сделки. При заключении фьючерса все правила сделки устанавливаются биржей.

Форвард — либеральная форма фьючерса. Это контракт на будущую сделку по условиям, согласованным двумя сторонами (покупа-

телем и продавцом). Например, за невыполнение обязательств штраф составит 7–8%; за просрочку поставки он будет в 4 раза меньше, чем на бирже и т. д.

Опцион — ценная бумага, содержащая право продавца продать, а покупателя — купить определенное количество данного товара в определенный срок по фиксированной цене. Или это право на отказ от покупки. Существуют опционы на покупку ценных бумаг (колл), на продажу (пут) и двойные опционы (стеллаж).

Варрант — сертификат товарного склада о приеме на хранение определенного товара, использующийся при продаже или залоге данного товара. Складские свидетельства, как мы уже отмечали, являются неэмиссионными ценными бумагами и требуют ликвидного залогового обеспечения, т. е. под залог ликвидных товарных запасов компании могут привлекать средства с рынка капиталов. В нашей стране развитие рынка складских свидетельств требует разработки подробной нормативной базы.

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ

Итак, инвестор собрал ценные бумаги. При этом на рынке появляются новые ценные бумаги, исчезают старые, какие-то становятся очень рискованными. Как же ими управлять?

В 1989 г. американский экономист югославского происхождения Гарри Марковиц получил Нобелевскую премию за научное предвидение. Еще в 1942 г. он защитил докторскую диссертацию об управлении ценными бумагами. В середине 90-х гг. XX в. был проведен опрос крупных корпораций и выяснено, что Г. Марковиц предвидел результаты этого опроса еще в 1942 г. Он разработал *принципы управления портфелем ценных бумаг*:

- 1) чем больше риск, тем больше прибыль;
- 2) оптимальное сочетание ценных бумаг в портфеле. Необходимо уравновешивать рискованные и консервативные ценные бумаги;
- 3) при всей оптимальности не покупать те же самые ценные бумаги — принцип разложения ценных бумаг. Даже банковские вклады должны быть разложены по видам: «нельзя складывать все яйца в одну корзину».

Г. Марковиц нарисовал кривую, которая получила название *кривой Марковица* (рис. 18.1). В точке «золотого сечения» наименее возможный риск сочетается с наиболее возможной прибылью. Современные концепции инвестирования развиваются в рамках портфельного подхода, т. е. общий уровень риска операций на рынке ценных

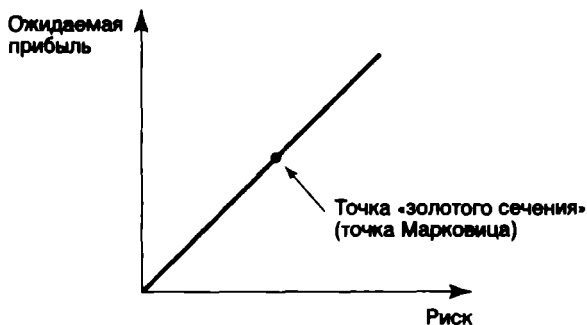


Рис. 18.1. Кривая Марковица

бумаг может быть снижен за счет объединения рисковых активов в портфели. Снижение риска происходит за счет того, что различные ценные бумаги имеют разную доходность. В зависимости от целей инвестора формируются различные *типы* портфелей:

- портфель роста, который ориентирован на ускоренное увеличение средств, инвестированных в ценные бумаги;
- портфель дохода, который обеспечивает получение высоких текущих доходов;
- сбалансированный портфель, включающий наряду с высокодоходными ценными бумагами консервативные, т. е. низкодоходные ценные бумаги;
- специализированный портфель, состоящий из ценных бумаг определенного вида.

Управление портфелем ценных бумаг более подробно рассматривается в курсе «Инвестиции» через проблему управления финансовыми рисками.

18.3. ТОРГОВЛЯ «С ПРИЛAVКА» И ФОНДОВАЯ БИРЖА

Вторичный рынок ценных бумаг характеризуется торговлей «с прилавка», или «уличным рынком» (внебиржевой оборот ценных бумаг), а также торговлей на *фондовой бирже* (биржевой оборот ценных бумаг).

**ВНЕБИРЖЕВОЙ ОБОРОТ
ЦЕННЫХ БУМАГ**

Внебиржевой оборот означает куплю-продажу ценных бумаг вне стен биржи путем прямого согласования условий сделки между продавцом и покупателем. Все облигации, а иногда и акции продаются на «уличном рынке». Их продают в основном молодые компании, а также те, кто по каким-то причинам не хочет предоставлять на биржу финансовые отчеты. Для того чтобы внебиржевой рынок стал доступен для фирмы, необходима брокерская компания, которая согласна поддержать вторичный рынок по данному виду ценных бумаг. При торговле «с прилавка», или на «уличном рынке» продажа ценных бумаг производится путем телефонных переговоров и через компьютерную сеть между разобщенными брокерами. Механизм купли-продажи ценных бумаг здесь таков: получив заказ на покупку (продажу) ценных бумаг, брокер по телефону (или через компьютерную сеть) разыскивает своего коллегу, который знает, кто может их продать (купить). Торговля «с прилавка» длится дольше, чем на бирже, и иногда занимает весь рабочий день, но по своему обороту ее объемы в десятки раз больше, чем на бирже, в основном, за счет продажи облигаций. Цены же на «уличном рынке» складываются под влиянием биржи.

**БИРЖА И БИРЖЕВОЙ
ОБОРОТ ЦЕННЫХ БУМАГ**

Биржа в переводе с фр. означает «кошелек» (хотя в экономической литературе есть и другие трактовки этого понятия). *Биржевой фондовый рынок* — это организованный рынок ценных бумаг, так как торговля на нем всегда ведется по правилам, установленным биржей, и только между биржевыми посредниками, которые тщательно отбираются среди других участников рынка. Каждая биржа имеет свои правила и предъявляет требования к продаваемым и покупаемым ценным бумагам, поэтому ценные бумаги одной и той же компании могут котироваться на одной бирже и не котироваться на другой. Фондовая биржа сама по себе не совершает операций с ценными бумагами, она создает условия для сделок — осуществляет связь между продавцом и покупателем, предоставляет помещение, техническое обслуживание, оказывает консультационные, арбитражные и другие услуги. Торговля ценными бумагами на бирже может происходить традиционным (классическим) и компьютеризированным способами.

Классическая фондовая биржа — это аукцион, где торговля ведется посредством обмена устными инструкциями между представите-

лами брокерских фирм. Классические биржи пока еще доминируют и крупнейшая из них — Нью-Йоркская фондовая биржа.

На *автоматизированных фондовых биржах* торговля ведется через компьютерные сети, которые объединяют соответствующих фондовых посредников в единый компьютеризированный рыночный организм. Автоматизированные электронные торговые системы для заключения сделок с ценными бумагами значительно видоизменили фондовый рынок. Характерными *признаками компьютеризированных фондовых бирж* являются:

- отсутствие физического места, где встречаются продавцы и покупатели, т. е. непосредственный контакт между ними отсутствует;
- полная автоматизация процесса торговли ценными бумагами и его обслуживания: роль участников торгов может ограничиваться вводом в электронную сеть заявок на куплю-продажу ценных бумаг;
- стирание географических и временных границ при осуществлении сделок, что способствует интернационализации торговых операций с ценными бумагами.

На развитие фондового рынка очень большое влияние в последние годы стал оказывать интернет, который позволяет максимально снизить организационные издержки и делает выгодной работу с частными инвесторами. Ведение интернет-торговли упрощает механизм доступа на рынок, снижает «планку» входа на него, ведет к значительному росту числа участников торгов, так как делает выгодными операции даже с небольшими суммами денег. Процесс компьютеризации фондовых бирж сейчас характерен и для России, несмотря на то, что начался он гораздо позже, чем в Западной Европе и США. Крупнейшая в России фондовая биржа — Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) — стала первой в нашей стране, внедрившей интернет-трейдинг. Использование компьютерных технологий является основой для создания единой общенациональной биржевой системы. Так, в Германии восемь фондовых бирж объединены в Федерацию немецких фондовых бирж, во Франции единую систему образуют семь фондовых бирж. В России уже созданы предпосылки для создания подобной системы: так, торгово-депозитарный комплекс ММВБ объединяет в единую систему семь бирж, которые расположены в разных регионах страны. Крупнейшими фондовыми биржами в России помимо ММВБ являются Московская фондовая биржа (МФБ), фондовая биржа «РТС» и Санкт-Петербургская фондовая биржа.

Фондовая биржа создается в форме некоммерческого партнерства, и ее членами могут быть любые профессиональные участники рынка ценных бумаг. Брокеры и дилеры, работающие на бирже, называются **трейдерами**. *Брокер* действует за счет клиента и от его имени, а в качестве вознаграждения получает комиссионные. Ему устанавливается срок покупки или продажи ценных бумаг, а также минимальную цену их продажи (или максимальную цену покупки). *Дилер* работает за свой счет и от своего имени.

Тенденция изменения цен на бирже складывается под воздействием двух групп участников торгов — «быков» и «медведей». «*Быки*» — это те, кто ожидает и способствует повышению цен и играет на этом (им надо продать ценные бумаги, и они играют на повышение цены). «*Медведями*» называют тех участников торгов, кто ожидает и способствует понижению цен и играет на этом (им надо купить ценные бумаги, и они сбивают цену). Сотрудники биржи, которые определяют ход торгов (управляют ходом торговой сессии, торгами по ценной бумаге, торговыми счетами, заявками и т. д.), называются **маклерами**. Наименьшее количество ценных бумаг, которое можно купить за один раз, называется **лот**: в Нью-Йорке лот — это 100 акций, в Японии — 1000 акций. Биржевым товаром на фондовой бирже служат: ценные бумаги, валюта, драгоценные металлы, кредитные ресурсы.

Различают следующие *виды сделок* на фондовой бирже:

1) **кассовые** — это сделки «спот», или «кэш» — операции, которые подлежат исполнению немедленно после регистрации (в течение 1–2 дней);

2) **срочные сделки** — сделки, которые подлежат исполнению в сроки, установленные биржевым Советом (превышающие два рабочих дня): в конце месяца, в середине месяца, сроком исполнения три месяца и т. д. Они бывают двух видов: твердые (фьючерсные) и условные (опционные);

3) **арбитражные сделки** — покупка ценных бумаг на одной бирже и одновременная их продажа на другой бирже с целью получения прибыли в виде курсовой разницы;

4) **межбанковские сделки** — сделки, совершаемые при посредничестве двух и более бирж.

Процедура включения ценных бумаг в котировочный список биржи (*лист*) называется **листингом**. Рекомендация банков о включении ценных бумаг крупных и средних компаний в список (лист) называется **андеррайтингом** (подписывать). При этом банки не несут

никакой финансовой ответственности за данную рекомендацию. Малоизвестные компании должны представить результаты аудита своей фирмы. Листинг дает компании следующие *преимущества*:

- повышается престиж компании;
- создаются лучшие условия кредитования;
- если компания хочет слиться или поглотить другую фирму, то уже имеется рыночная цена соответствующих акций;
- отличное видение рынка (издания, освещающие финансовые вопросы, дают полный отчет о торговле списочными акциями за день и за неделю);
- можно легко следить за «судьбой» своих акций;
- кредиторы с большим желанием берут в залог списочные акции, так как их легче продать.

При прохождении процедуры листинга учитываются такие факторы, как репутация эмитента, его финансовое состояние и платежеспособность, интерес к данной ценной бумаге со стороны потенциальных покупателей, перспективы роста эмитента и сфера его деятельности.

К недостаткам листинга относятся:

- дополнительный контроль над компанией (компания, акции которой включены в лист, принимает на себя дополнительные обязательства: предоставление годового отчета и баланса, информирование о дивидендах, дополнительном выпуске акций и т. д.);
- дополнительные расходы (надо платить биржевой сбор за листинг, а также вносить ежегодную плату за его поддержание);
- если компания малоизвестна (и в некоторых других случаях) неопределенность акций становится очевидна всем.

Некоторые фондовые биржи торгуют и внесписочными акциями. Так, например, Токийская фондовая биржа (занимающая второе место в мире после Нью-Йоркской фондовой биржи) имеет три секции: для крупных списочных компаний; для мелких списочных компаний; для всех несписочных компаний.

Биржи представляют собой бесприбыльные ассоциации, однако они являются безубыточными и самокупаемыми. Основными *статьями их доходов* являются:

- налог на сделку, взимаемый и с продавца, и с покупателя;
- плата компаний за включение их акций в лист;
- ежегодные взносы компаний за поддержание листинга на должном уровне;
- вступительные взносы новых членов и т. п.

Полученный доход биржа использует для возмещения издержек, выплаты премий своим работникам и т. д. Члены же биржи осуществляют сделки с ценными бумагами ради получения максимальной прибыли.

* * *

В данной главе мы рассмотрели составную часть финансового рынка — рынок ценных бумаг; определились с основными понятиями рынка ценных бумаг, изучили его специфические функции, структуру и инфраструктуру, а также основные виды ценных бумаг в зависимости от предоставляемых ими прав. При рассмотрении вторичного рынка ценных бумаг основное внимание было уделено «уличному» рынку и особенно — фондовой бирже.

Вопросы для повторения

1. Что представляет собой рынок ценных бумаг? Какова его основная задача?
2. В чем сущность ценной бумаги с экономической точки зрения?
3. Какие специфические функции рынка ценных бумаг вы можете назвать?
4. Какова структура рынка ценных бумаг? Что относится к его инфраструктуре?
5. Какую роль играют индексы ценных бумаг? Назовите наиболее известные из них.
6. По каким признакам классифицируются ценные бумаги? Какие основные виды ценных бумаг можно выделить в зависимости от предоставляемых ими прав?
7. Что такое акции и каковы основные способы их эмиссии и размещения? Какие разновидности акций вам известны? Как определяется курс акции?
8. Что такое облигация и каковы ее основные атрибуты? Какие разновидности облигаций вам известны?
9. Что представляет собой вексель и депозитный (сберегательный) сертификат?
10. Какие ценные бумаги относятся к производным?
11. Что такое портфель ценных бумаг и каковы основные принципы управления им?
12. Чем характеризуется внебиржевой оборот ценных бумаг?
13. Что такое фондовая биржа и какова сфера ее деятельности?
14. Какие виды сделок с ценными бумагами осуществляются на фондовой бирже?
15. Что такое листинг? Каковы его преимущества и недостатки?

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ

Мы уже знаем из гл. 13, что макроэкономическое равновесие, означающее сбалансированность и пропорциональность в развитии национальной экономики, постоянно нарушается, что находит проявление в инфляции, спаде производства, безработице, снижении реальных доходов и уровня жизни населения. Поэтому в данной теме рассмотрим широкий круг вопросов, связанных с указанными явлениями: выясним сущность инфляции, безработицы и доходов, их причины и виды, как распределяются доходы в обществе, проанализируем систему антиинфляционных мер и основные направления социальной политики государства.

19.1. ИНФЛЯЦИЯ И СИСТЕМА АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕР

СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция (от лат. *inflatio* – «вздутие») – снижение покупательной способности денег, обесценивание денежной единицы, означающее, что на одну денеж-

ную единицу товаров и услуг можно купить меньше, чем раньше. Как правило, инфляция проявляется *прежде всего* в росте цен, но вместе с тем в дальнейшем мы увидим, что не всегда это происходит. Например, скрытая инфляция проявляется в росте товарного дефицита. Долговременное снижение уровня цен называется *дефляцией* («выдувание»), а замедление темпов инфляции — *дезинфляцией*. Как экономическое явление инфляция связана с выпуском бумажных денег («вздутие» означает переполнение каналов денежного обращения бумажными деньгами). В условиях натурального обмена, обращения идеальных денег, а также свободного обмена бумажных денег на золото это явление не наблюдалось.

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ

В экономической литературе *вид инфляции* определяют по следующим критериям:

1. **Форма проявления** инфляции: инфляция бывает открытая и подавленная (скрытая).

- **Открытая** инфляция характерна для подвижных и свободных цен, и проявляется в их продолжительном росте.

Открытая инфляция обычно протекает в следующих формах:

- инфляция со стороны спроса;
- инфляция со стороны предложения (инфляция издержек);
- структурная инфляция.

При *инфляции спроса* рост цен происходит за счет увеличения роста совокупного спроса (рис. 19.1). Здесь денежная масса существенно и быстро опережает количество товаров и услуг в обращении (образно говоря, слишком большое количество денег охотится за слишком малым количеством товаров).

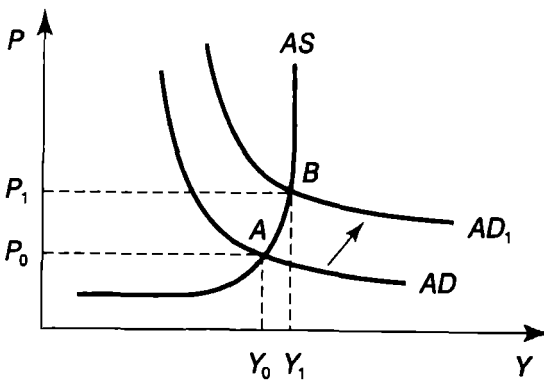


Рис. 19.1. Инфляция спроса

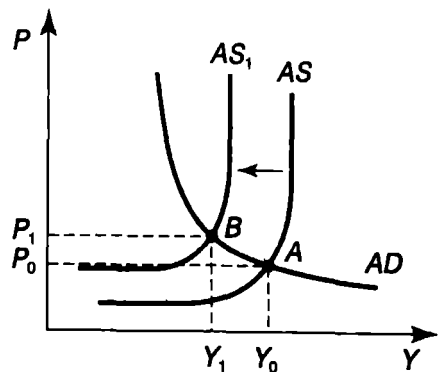


Рис. 19.2. Инфляция предложения

Инфляция издержек, или *инфляция предложения*, как нам уже известно из гл. 13, вызывается ростом издержек в расчете на единицу продукции. Рост цен на факторы производства (сырье, энергоносители, рабочую силу и т. д.) сокращает прибыль фирм, что приводит к уменьшению совокупного предложения, и кривая *AS* сдвигается влево (рис. 19.2). В результате цены на товары и услуги растут, что приводит к дальнейшему удорожанию как факторов производства, так и потребительских товаров.

Структурная инфляция возникает при нарушении общего равновесия, несбалансированном развитии отраслей, когда спрос на отдельные виды продукции неудовлетворен. В результате в экономике наблюдается рост цен. Для того, чтобы обуздать такую инфляцию, необходимы инвестиции в те отрасли, продукции которых не хватает. Эта форма открытой инфляции возникает также при структурных сдвигах в совокупном спросе, когда появляются новые товары с высокими «престижными» ценами. При этом даже если цены на традиционные товары не растут, общий уровень цен в экономике повышается.

- **Подавленная**, или **скрытая**, инфляция характерна для цен, жестко контролируемых государством. Она проявляется в усилении товарного дефицита, когда товары уходят на «черный» рынок, а также в снижении качества товаров и услуг. Этот вид инфляции был характерен для России в период командной экономики. Переходу от подавленной инфляции к открытой в России способствовала либерализация цен.

2. Вторым критерий при определении вида инфляции — это **темпы роста цен**. Здесь выделяют три ступени инфляции:

- **Управляемая, умеренная**, или **ползучая** инфляция — темпы роста цен до 10% в год. Она характерна для большинства стран с развитой рыночной экономикой и является элементом нормального развития экономики. Умеренную инфляцию, вызванную увеличением предложения денег до 3–5% в год (вспомним «денежное правило» М. Фридмена, рассмотренное в гл. 16), можно считать полезной для экономики.
- **Галопирующая** инфляция характеризуется ростом цен до 200% в год. Она проявляется не только в росте цен, но и в превышении спроса над предложением, причем избыточный положительный спрос не стимулирует рост предложения. Такая инфляция уже опасна для экономики и требует проведения антиинфляционных мер.

- **Гиперинфляция** характеризуется сокращением производства, усилением его автономности и натурализацией, переходом к бартерным сделкам, «бегством» от денег с целью превращения их в товары. Формальный критерий гиперинфляции был введен американским экономистом Ф. Кэганом. Он предложил началом гиперинфляции считать месяц, в котором цены впервые увеличились более чем на 50%. Завершением гиперинфляции считается месяц, предшествовавший тому, в котором цены увеличились менее 50% и не достигают этого уровня в течение года.

3. Третий критерий при определении вида инфляции – это **соотношение роста цен по различным товарным группам**. Здесь различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

- **Сбалансированная** инфляция характеризуется тем, что цены на различные виды товаров относительно друг друга не меняются. Опасности для экономики она не представляет: если факторы производства подорожали в 20 раз, и конечный продукт также подорожал в 20 раз, то возникает лишь неудобство в расчетах.
- При **несбалансированной** инфляции цены на различные виды товаров постоянно меняются по отношению друг к другу, причем в разных пропорциях. В России наблюдаются именно этот вид инфляции. В условиях несбалансированной инфляции невозможно рассчитать и сравнить доходность различных инвестиционных проектов; для нее характерны только короткие спекулятивно-посреднические операции.

4. Следующий критерий при определении вида инфляции – это **ожидаемость или предсказуемость инфляции**. Здесь следует выделить:

- **ожидаемую** инфляцию, которая предсказывается и прогнозируется заранее, причем с достаточной степенью надежности;
- **неожидаемую** инфляцию, возникающую стихийно. В этом случае повышение цен даже на 10% может привести к существенному снижению эффективности деятельности фирм и снижению доходов населения.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции практически не наносит вреда экономике, в то время как комбинация несбалансированной и неожиданной – очень опасна, так как такая комбинация сопровождается перераспределением доходов и национально-го богатства и падением доходности предприятий.

**ПРИЧИНЫ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ
ИНФЛЯЦИИ**

При выявлении причин инфляции различают монетарные и немонетарные концепции.

Сторонники *монетарных концепций* одной из основных причин возникновения инфляции считают рост номинального количества денег, превышающий рост производства товаров и услуг при неизменной скорости оборота денег. В гл. 16, рассматривая количественную теорию денег, мы познакомились с уравнением обмена И. Фишера:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

где M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег; P – средняя цена товаров и услуг; Q – количество товаров и услуг, произведенных в рамках национальной экономики в течение определенного периода времени (обычно за год).

Напомним, из этого уравнения следует, что при постоянных V и Q изменение денежного предложения напрямую влияет на цены: при увеличении предложения денег цены растут. Если же увеличение предложения денег будет происходить одновременно с расширением объема ВВП, то роста цен не произойдет. Вспомним также «денежное правило» М. Фридмана, согласно которому увеличение денежного предложения свыше 3–5% в год приводит к новому витку инфляции. Авторы монетарных концепций также утверждают, что инфляция может возникнуть и в том случае, если количество номинальных денег остается неизменным, а скорость их обращения увеличивается быстрее, чем растет объем производства (например, при совершенствовании техники расчетов посредством использования пластиковых карт и интернет-торговли).

В *немонетарных концепциях* причиной инфляции называют либо увеличение совокупного спроса (кейнсианцы и неокейнсианцы), либо рост издержек на единицу продукции (сторонники «экономики предложения»). То есть авторы немонетарных концепций объясняют инфляцию либо со стороны спроса, либо со стороны предложения. Увеличение количества денег, находящихся в обращении, в этих концепциях является непременным условием повышения цен, а не причиной. Увеличение совокупного спроса может происходить и без увязки с ростом денежной массы (например, в связи с ростом спроса на инвестиции). Причиной инфляции здесь называют также структурные сдвиги спроса, о которых мы говорили при рассмотрении такой формы открытой инфляции, как структурная инфляция.

Как уже отмечалось в гл. 16, современные модели денежно-кредитной политики представляют собой синтез монетаризма и кейнсианства.

Причины инфляции делятся на внутренние и внешние. К **внутренним** причинам относятся следующие:

1) несбалансированность государственных расходов и доходов, т. е. дефицит государственного бюджета, который часто покрывается за счет *чрезмерной эмиссии денежных знаков*;

2) милитаризация экономики, способствующая развитию военных отраслей в ущерб гражданским. В результате *нарушаются оптимальные пропорции между отраслями*, и возникает структурная инфляция;

3) *рыночная власть монополий, олигополий и государства*. Мы знаем, что современный рынок во многом олигополистичен, и олигополисты, обладающие монопольной властью, заинтересованы в сокращении производства и повышении цен;

4) *инфляционные ожидания*. Население привыкает к повышению цен и запасается товарами впрок, что приводит к увеличению совокупного спроса, а производители, опасаясь повышения цен со стороны поставщиков, увеличивают цены на товары и услуги, раскручивая тем самым маховик инфляции.

Внешней причиной инфляции считается прежде всего конъюнктура мирового рынка. Например, увеличение мировых цен на нефть, газ и другие энергоносители приводит в конечном счете к росту цен на внутреннем рынке.

Теперь мы можем назвать *глубинную причину инфляции* — это *нарушение пропорций развития национального хозяйства в результате действия различных факторов*.

ИЗМЕРЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ

При измерении скрытой, или подавленной, инфляции в экономике используются такие *показатели*, как:

- соотношение цен, контролируемых государством, с ценами свободного рынка, в том числе и теневого;
- вероятность осуществления нужной покупки;
- затраты времени на поиски товара;
- объем вынужденных сбережений и др.

При измерении открытой инфляции используются как индексы роста цен, так и показатели роста цен в процентах; чаще всего используют *индекс потребительских цен (ИПЦ)* (см. гл. 12) и *индекс оптовых цен (индекс цен товаров производственного назначения)*, отражающий динамику цен на сырье, полуфабрикаты, материалы и конечные виды продукции на оптовом рынке.

Другим показателем измерения открытой инфляции является уже известный нам *дефлятор ВВП* (индекс изменения цен в среднем по экономике в целом). Отличия ИПЦ от дефлятора ВВП мы рассмотрели в гл. 12 (см. табл. 12.2).

При измерении инфляции используются как цепные, так и базисные индексы. При расчете *цепных индексов* показатель в последующий период делится на соответствующий показатель предыдущего периода, например, отношение стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины предыдущего года. Рассмотрим цепные индексы потребительских цен в РФ за период 2002–2006 гг. в табл. 19.1.

Таблица 19.1

Рост потребительских цен в России в 2002–2007 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005 (прогноз)	2006 (прогноз)	2007 (прогноз)
Индекс потребительских цен (ИПЦ), %	15,1	13	11,7	10	8	6–7

При расчете *базисных индексов* данные за некоторый период принимаются за базу, а индексы роста цен определяются путем деления показателей определенного года (например, стоимость потребительской корзины текущего года) на базовый показатель (например, стоимость потребительской корзины базового года).

Существует и такой способ количественного измерения инфляции, как *«правило семидесяти»*. Оно позволяет подсчитать количество лет, необходимых для удвоения общего уровня цен: число 70 делится на показатель ежегодного темпа роста цен.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Развитие инфляционных процессов приводит к отрицательным социально-экономическим последствиям, среди которых можно назвать снижение реальных доходов населения и перераспределение их в пользу немногочисленного процента населения, потерю заинтересованности у производителей в создании качественных товаров, ухудшение условий жизни у населения с фиксированными доходами (врачей, преподавателей, военнослужащих, студентов, пенсионеров и др.). Поэтому разработка и осуществление антиинфляционной политики является необходимым элементом стабилизации экономики. В системе антиинфляционных мер выделяют *два пути*:

1. **Адаптационная политика**, или **пассивный путь** борьбы с инфляцией основан на том, что домохозяйства, фирмы и государство приспосабливаются к росту цен. Наиболее распространенным методом приспособления к инфляции является индексация процентной ставки (она увеличивается на величину инфляции). Кроме того, применяются индексация доходов населения в зависимости от уровня и темпов инфляции, а также компенсация потерь от инфляции наиболее обездоленным слоям населения. Фирмы, приспосабливаясь к инфляции, меняют свою экономическую политику: осуществляют только краткосрочные проекты, увеличивают долю заемных средств, пересматривают политику использования прибыли и т. д.

2. Второй путь в системе антиинфляционных мер — **активный**. Особая роль здесь отводится государству, которое должно принять законы, стимулирующие предпринимательскую деятельность, особенно в части налогообложения. Представители монетаризма считают, что инфляцию можно остановить резким сокращением темпов роста денежной массы, т. е. методом «холодной индюшки». В результате уменьшаются инфляционные ожидания, что приводит к снижению темпов инфляции. Кейнсианцы выступают за политику *градуализма*, т. е. за меры по замедлению роста совокупного спроса (например, путем сокращения социальных программ и государственных расходов). Снижение темпов роста совокупного спроса приводит к снижению темпов роста цен. Кроме того, государство предпринимает меры, направленные против роста цен в отраслях-монополиях, ликвидирует дефицит государственного бюджета, сохраняет валютный коридор и т. д.

Таким образом, антиинфляционная политика должна быть направлена на сдерживание и регулирование трех компонентов инфляции: *спроса, издержек и ожиданий*.

19.2. ЗАНЯТОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

В условиях циклического развития экономики возникают проблемы занятости населения и роста безработицы. А обеспечение высокого уровня занятости, как мы уже знаем, является одной из целей «магического четырехугольника», т. е. центральной задачей макроэкономической политики государства.

**ПОНЯТИЕ
РЫНКА
ТРУДА**

Рынок труда представляет собой важнейшую сферу рыночных отношений. Рассматривая рынок труда в микроэкономике (гл. 10), мы выявили особенности товара «труд», узнали, что это специфический товар, качественно отличающийся от таких товаров, как сырье и материалы, оборудование, здания и сооружения, потребительские товары и т. д. **Рынок труда** в макроэкономике — это общественно-экономическая форма движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила обращается как товар, т. е. продается и покупается по всем законам рыночной экономики. Рынок труда охватывает всех лиц, способных работать по найму (экономически активное население). К лицам, способным работать по найму, относятся:

- *занятые по найму;*
- *занятые не по найму, или потенциальный рынок труда* (домашние хозяйки, военнослужащие, предприниматели, студенты, обучающиеся с отрывом от производства и т. д.);
- *лица, находящиеся в поисках работы, составляют циркулирующий рынок труда.*

К неспособным работать по найму, т. е. не относящимся к рынку труда, относят стариков, детей, инвалидов.

Рынок труда возникает и формируется при соблюдении следующих *условий*:

1. Работник должен быть юридически свободен и может по своему усмотрению распоряжаться своими способностями к труду, т. е. рабочей силой.
2. Работник не имеет всего необходимого для ведения собственного дела, например, необходимых денежных средств, или он не обладает талантом предпринимателя.
3. На рынке должен появиться покупатель товара «труд», т. е. должна возникнуть потребность предпринимателя в покупке рабочей силы.

Кроме того, работник должен соответствовать требованиям рабочего места, а предлагаемое рабочее место должно соответствовать интересам работника. Поэтому в настоящее время некоторые экономисты предлагают включать в рынок труда и рынок рабочих мест.

С категорией «рынок труда» тесно связано понятие «**занятость**», которое выражает степень вовлечения экономически активного населения (т. е. всех способных работать по найму) в народное хозяйство. Под **полной занятостью** понимается не пого-

ловная занятость, а занятость, при которой предложение рабочей силы покрывается спросом на нее, когда любой желающий трудиться по определенной специальности получает такую возможность. Полная занятость достигается при наличии *естественного уровня безработицы*.

Цена труда выступает в форме *зарботной платы*, которая находится под воздействием двух факторов — спроса и предложения на труд. Если предложение труда больше спроса на труд, то заработная плата снижается. Если спрос на труд превышает предложение, то цена труда повышается. Классически это правило работало в период свободной конкуренции. В современных же условиях, в условиях несовершенной конкуренции, действие закона спроса и предложения на рынке труда имеет свои *особенности*. Если на рынке обычных товаров можно видеть как дефицит, так и затоваривание в зависимости от колебаний спроса и предложения, то *на рынке труда спрос на труд всегда меньше его предложения*, т. е. постоянно существует определенный уровень безработицы.

Рынок труда способен порождать сложные социальные проблемы (бедность, безработица и т. д.) и социальную напряженность в обществе (митинги, демонстрации протеста, забастовки населения). А поскольку сам он разрешить их не может, то это вынуждает государство создавать соответствующую систему, способную решать указанные проблемы (содействие занятости, помощь безработным и семьям, оказавшимся за чертой бедности, разработка трудового законодательства и т. д.). Таким образом, экономический механизм рынка труда включает и нерыночные элементы, без которых он не может нормально функционировать.

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ВИДЫ

Итак, мы выяснили, что в современных условиях предложение труда превышает спрос на него, т. е. в обществе постоянно существует определенный уровень безработицы. **Безработица** — это временная незанятость способных работать по найму, т. е. экономически активного населения. Уровень безработицы в стране определяется отношением количества безработных к экономически активному населению и выражается в процентах.

Безработица формируется за счет людей, потерявших работу в результате увольнения, добровольно уволившихся, пришедших на рынок труда впервые или после перерыва в работе. Продолжительность срока, в течение которого человек в среднем пребывает в со-

стоянии незанятости, составляет показатель **продолжительности безработицы**. Продолжительность безработицы различна у разных групп населения и изменяется в зависимости от фазы цикла, в котором находится экономика. В России к безработным относятся лица, проживающие на ее территории более шести месяцев, не имеющие заработка, зарегистрированные в службе занятости, а также готовые приступить к работе в соответствии с квалификацией. В экономической науке различают следующие виды безработицы:

- **фрикционная безработица** связана с текучестью кадров, возникающей в связи с переменой рабочих мест, места жительства, получением образования, выходом из декретного отпуска и т. д. В большинстве случаев фрикционная безработица является добровольной и способствует более рациональному распределению трудовых ресурсов. Как правило, ею охватывается 2–3% экономически активного населения. Уровень фрикционной безработицы входит в состав ее естественного уровня;
- **структурная безработица** возникает под воздействием структурных сдвигов в экономике, в связи с чем происходят изменения в структуре спроса на рабочую силу. Под воздействием научно-технического прогресса спрос на одни профессии сокращается, а на другие, включая новые, наоборот, растет. Структурная безработица является вынужденной, так как увольнение работника происходит по инициативе работодателя. Примером структурной безработицы может быть высвобождение большого количества машинисток и делопроизводителей в связи с компьютеризацией производства. Изменение отраслевой структуры народного хозяйства требует расширения системы переподготовки кадров, непрерывного повышения квалификации работников, а также улучшения работы служб занятости. Поскольку структурная безработица существует в современном мире постоянно, то ее уровень также включается в состав естественного уровня безработицы;
- **циклическая безработица** — вид безработицы, связанный с циклом деловой конъюнктуры. Масштабы и продолжительность циклической безработицы минимальны при подъеме, а максимальных показателей достигают во время кризиса в экономике. В периоды экономических спадов и подъемов величина циклической безработицы может колебаться от 0 до 10 процентов и более. Больше всего от циклической безработицы страдают

молодежь, женщины, работники, имеющие низкую квалификацию, некоренное население и пр.

Таким образом, фрикционная и структурная безработица образуют уровень *естественной безработицы*, или уровень полной занятости. Именно полной занятости соответствует потенциальный объем ВВП. Циклическая безработица не входит в состав естественного уровня безработицы. Показатель естественного уровня безработицы периодически изменяется в зависимости от изменений законодательства и обычаев общества. Например, в годы Второй мировой войны в США и странах Западной Европы он составлял 3%, в 60-х гг. прошлого столетия – 4, в 80-х гг. – 6–8%. Рост естественного уровня безработицы происходит в связи с изменениями в демографическом составе рабочей силы, увеличением числа женщин, вышедших на рынок труда, и других факторов. В России естественный уровень безработицы в настоящее время составляет 5–7%.

Мы рассмотрели только основные виды безработицы, в то время как в экономической литературе различают до 20 ее видов, среди которых называют добровольную, вынужденную, скрытую, хроническую, застойную, институциональную и другие формы безработицы.

Динамика уровня безработицы в России приведена в табл. 19.2.

Таблица 19.2

Уровень безработицы в России в 1992–2006 гг.

Годы	Показатели безработицы, %
1992	5,5
1993	6,3
1994	8,8
1995	10,5
1996	10,7
1997	13,4
1998	15,3
1999	12,6
2001	9,0
2002	8,0
2003	8,3
2004	8,1
2005 (прогноз)	8,1–8,3
2006 (прогноз)	7,6

Мы видим, что за последние 12 лет (1992–2004 гг.) в России самый высокий уровень безработицы наблюдался в 1998 г.: так российский рынок труда отреагировал на августовский кризис 1998 г.

ЗАКОН ОУКЕНА. КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Цена безработицы – это объем невыпущенной продукции. Потенциальные потери ВВП в результате увеличения темпов безработицы исчисляются на основе *закона Оукена*, названного по имени американского экономиста Артура Оукена. Сущность этого закона состоит в том, что превышение фактического уровня безработицы над ее естественным уровнем на 1% приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным на 2,5%:

$$\frac{Y^* - Y}{Y} \cdot 100\% = \alpha \frac{(U - U^*)}{U^*} \cdot 100\%,$$

где U^* – потенциальный уровень безработицы; Y – реальный объем ВВП; U – фактический уровень безработицы; α – коэффициент Оукена, равный 2,5.

Помимо экономических издержек безработицы необходимо учитывать и ее социальные издержки, когда работник теряет квалификацию, снижаются его практические навыки, обостряется социальная напряженность в обществе, усиливается состояние депрессии, растет преступность.

Исследования показали, что между уровнем безработицы и инфляцией существует тесная взаимосвязь: при снижении уровня безработицы увеличиваются доходы населения, а значит, и платежеспособ-

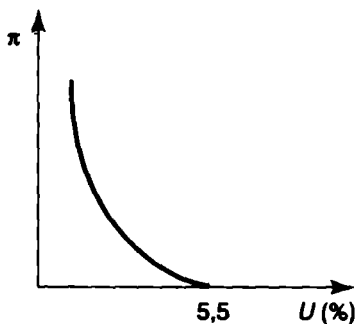


Рис. 19.3. Кривая Филлипса

ный спрос, следовательно, по законам рынка цены на потребительские товары будут расти, т. е. уровень инфляции повысится. В 1958 г. на основе обобщения данных о безработице, заработной плате и ценах на потребительские товары в Великобритании английский экономист О. Филлипс построил кривую на оси координат, показывающую, что при уровне безработицы 5,5% заработная плата поддерживается на одном уровне (рис. 19.3). Если уровень безработицы (U) сокращается, то заработная плата (а значит, и уро-

вень инфляции — π) увеличивается. На основе такой зависимости возникла так называемая *компромиссная теория*, сущность которой состоит в том, что нация может снизить уровень безработицы за счет ускорения темпов инфляции. Практика показывает, что кривую Филлипса можно использовать в качестве инструмента экономического анализа только в краткосрочном периоде, так как в долгосрочном периоде, несмотря на высокий уровень безработицы, инфляция увеличивается.

БИРЖИ ТРУДА

Важную роль в регулировании рынка труда и решении проблем занятости играют биржи труда. *Биржа труда* — это учреждение, которое осуществляет посредничество между работниками и предпринимателями при купле-продаже труда и регистрации безработных. Современные биржи труда могут быть государственными, частными и общественными. В решении проблем занятости приоритет отдается именно государственным биржам труда (центрам занятости). В *задачи биржи труда* входят:

- анализ спроса и предложения на рабочую силу;
- учет свободных рабочих мест и вакантных должностей;
- поиск свободных рабочих мест и оказание услуг по трудоустройству;
- организация профессионального обучения и переподготовки;
- регистрация безработных;
- оказание материальной помощи нуждающимся.

В отношении российских бирж труда следует отметить, что в своей деятельности они недостаточно внимания уделяют изучению конъюнктуры рынка труда, прогнозированию его развития, переподготовке и переквалификации работников.

19.3. ДОХОДЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ

Становление рыночных отношений в России характеризуется большой степенью неравномерности распределения доходов населения, а от этого зависит не только благосостояние общества, но и политическая стабильность в нем. Поэтому проблема распределения доходов в обществе занимает одно из главных мест в макроэкономике.

ПОНЯТИЕ «ДОХОД» И ЕГО ИСТОЧНИКИ

Доход — это общая сумма денег, зарабатываемых или получаемых людьми за определенный период (обычно за год).

Существует четыре вида дохода: *заработная плата, процент, рента и прибыль*. Их источниками служат соответственно *труд наемных работников, капитал, земля и предпринимательская способность*. Обобщенно доход — это цена факторов производства.

Обычно в номинальный доход (исчисляемый в денежном выражении) включают и наличные трансфертные платежи (пособия, пенсии, стипендии и т. д.). Некоторые экономисты считают, что в доходы необходимо включать и субсидии на оплату жилья, продовольственные талоны, помощь государства на образование и медицинское обслуживание и пр.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ БЮДЖЕТЫ

Доходы должны создавать условия для поддержания определенного уровня жизни. Понятие *«уровень жизни»* можно определить как обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и ду-

ховными благами или степень удовлетворения потребности людей в этих благах. Набор необходимых для жизнедеятельности благ включает и такие потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания, жилье и т. д. Уровень жизни можно рассматривать как на *глобальном уровне* (для населения в целом), так и в *дифференцированном разрезе* (для отдельных групп населения). Первый подход позволяет сделать сравнительный анализ уровня жизни населения в различных странах по показателю *ВВП на душу населения*. Самый высокий этот показатель в США, Скандинавских странах, Германии, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, Японии. Россия по уровню жизни занимает 71-е место в мире. Однако этот показатель является усредненным и не отражает неравномерность распределения доходов среди отдельных категорий людей. Сравнение уровня жизни по группам населения (второй подход) происходит на основе потребительских бюджетов. *Бюджет семьи* — это совокупность доходов всех членов семьи. Существует бюджет минимальной материальной обеспеченности, бюджет для средней семьи, бюджет высокого достатка, бюджет для пенсионеров и других групп населения.

Минимум материальной обеспеченности — это прожиточный минимум, или «черта бедности». Все группы населения, живущие за

«чертой бедности», считаются бедняками. Черта бедности в значительной степени повышается за счет роста объемов цен и не отражает роста объемов потребления. Прожиточный минимум в России в 2004 г. составлял 2140 руб. в месяц, а по Москве — 4105 руб. Ныне действующий закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» был принят в 1997 г. и несколько раз за это время корректировался.

Таблица 19.3

**Состав потребительской корзины (продукты питания)
в Российской Федерации в 2004 г.**

Наименование продукта	Объем потребления в среднем в расчете на одного трудоспособного человека		
	в год	в месяц	в день
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку), мука, крупа, бобовые, кг	133,7	11,1	0,37
Картофель, кг	107,6	9,0	0,3
Овощи и бахчевые, кг	89,4	7,5	0,25
Фрукты свежие, кг	16,7	1,4	0,05
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар, кг	20,3	1,7	0,056
Мясопродукты, кг	37,2	3,1	0,1
Рыбопродукты, кг	16,0	1,3	0,044
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко, кг	210,7	17,5	0,6
Яйца, шт.	166	14	0,5
Масло растительное, маргарин и другие жиры, кг	12,0	1,0	0,03
Прочие продукты (соль, чай, специи), кг	4,9	0,4	0,014

Помимо продуктов питания в минимальную потребительскую корзину входят также непродовольственные товары (например, количество чулочно-носочных изделий на одного трудоспособного человека определено 5 шт. в год, школьно-письменных товаров для взрослого населения — 3 шт. в год, на детей — 27 шт.) и услуги (оплата жилья, включая услуги ЖКХ, транспортные услуги и другие виды услуг, на которые предусмотрено 15% от величины расходов на все услуги). По мнению ученых, российская минимальная потребительская корзина составляет 30% биологической нормы выживания. Прожиточный минимум, определяемый потребительской корзиной, должен

составлять не менее 4000 руб. в месяц на одного человека (при этом сюда не входят затраты на обучение, отдых и развлечения). По официальной статистике в России 20% населения в 2004 г. жили за чертой бедности. Кроме *абсолютной черты бедности* в экономике рассчитывают и ее *относительную величину*, которая определяется социальными и культурными условиями. Например, в США также считается, что 20% населения относится к бедным. Однако бедняками в этой стране считается семья из трех человек, при условии что ее ежегодный доход не превышает 17 тыс. долл. (1400 долл. в месяц).

Бюджет для средней семьи определяется по доходам среднего класса. В комплект потребительской корзины для этой категории населения входят дом, автомобиль, дача, современный дизайн жилья, возможность путешествовать, обучать детей, наличие ценных бумаг и драгоценностей. Средний класс составляют состоятельные люди, т. е., образно говоря, все небогатые и небогатые. В России к среднему классу относят людей с доходом не менее 1500 долл. США в месяц. В мировой практике развитыми принято считать государства, в которых население на питание тратит не больше 20% доходов. В России же бедные на питание тратят все, что получают, а средний класс — больше 30%.

Бюджет высокого достатка. К богатым в России относят тех людей, в чьих семьях на одного человека в месяц приходится не менее 40 тыс. руб. (при условии высокого потребительского старта). Отношение доходов 10% семей с самым высоким достатком к доходам 10% семей с самым низким достатком называется *децильным, или структурным, коэффициентом*. В 2004 г. он составлял по стране 14, в частности по Москве — 45 (для сравнения: в Японии он равен 6, в Германии — 7).

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ И ПЕРСОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА. КРИВАЯ ЛОРЕНЦА

В экономической теории распределение общественного дохода рассматривается как с точки зрения функционального распределения, так и исходя из персонального распределения. *Функциональное распределение дохода* показывает, какая часть национального дохода приходится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. Основная масса людей подавляющую часть своих доходов получает в форме заработной платы (в развитых странах этот показатель составляет 75%). На долю ренты, как платы за землю (сюда не включается экономическая рента, полученная на рынке труда) приходится 0,4% национального

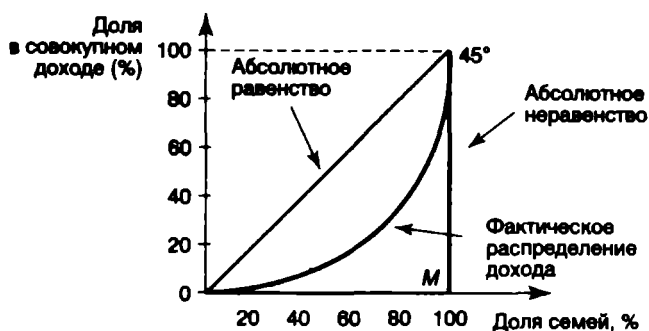


Рис. 19.4. Кривая Лоренца

дохода, на долю процентных платежей — 9% общего дохода, на прибыль соответственно — 15,6%. *Персональное распределение дохода* показывает, как распределяется доход между различными группами населения. Ни для кого не секрет, что доход этот распределяется неравномерно. Для наглядного изображения степени неравенства в распределении дохода среди групп населения в мировой практике используется *кривая Лоренца* (рис. 19.4). На оси абсцисс в процентном соотношении приводится доля семей, а на оси ординат — доля в совокупном доходе. Все население и все доходы разделены на 5 групп (по 20%). Если бы доходы были распределены равномерно, то это бы показала прямая линия, идущая из начала координат под углом в 45° (здесь кривая Лоренца свидетельствует об *абсолютном равенстве*). На самом же деле доходы распределены неравномерно, и это иллюстрируется кривой, расположенной ниже прямой в 45° (кривая Лоренца свидетельствует о *фактическом распределении доходов*). Чем дальше от прямой в 45° расположена кривая Лоренца, тем больше степень неравенства в обществе. При *абсолютном неравенстве* 1% семей имеет все 100% дохода, остальные же не будут иметь ничего (кривая Лоренца образует прямой угол с вершиной в точке М).

Кроме децильного коэффициента, показывающего неравномерность распределения доходов, в экономике используется *индекс Джини* — коэффициент концентрации доходов. Он представляет собой отношение площади, расположенной между реальной кривой Лоренца и прямой в 45° к площади, лежащей ниже прямой в 45° . Значение индекса Джини находится между 0 и 1: чем индекс Джини ближе к 1, тем более неравномерно распределены доходы.

ПРИЧИНЫ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ

Среди *причин неравенства* в доходах экономисты называют:

- различия в физических и умственных способностях человека;

- различия в образовании и профессиональной подготовке;
- профессиональные вкусы и риск;
- владение собственностью (недвижимостью, сельскохозяйственными угодьями, ценными бумагами и др.);
- состав семьи (количество работающих и неработающих членов семьи);
- господство на рынке (в том числе наличие лицензий);
- удача, связи.

Дифференциация доходов вызывает имущественную дифференциацию. А поскольку со временем имущество, принадлежащее семье, передается по наследству, то имущественное неравенство будет приводить к дальнейшей дифференциации доходов, так как для различных семей создается разный потребительский старт. Степень легкости, с которой человек или семья могут «передвигаться» вниз или вверх по экономической лестнице, называется *экономической мобильностью*.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Усиление дифференциации доходов вызывает необходимость социальной защищенности населения. *Социальная защищенность населения* представляет собой систему мер, ограждающих любого гражданина страны от экономической и

социальной деградации в случае резкого сокращения доходов (в результате безработицы, болезни, инвалидности, рождения ребенка, старости и т. д.). Учитывается также необходимость предоставления медицинских услуг и пособий семьям с детьми до 16 лет. Доля расходов на социальную защиту зависит от возможностей экономики и различна в разных странах. Самая высокая доля социальных расходов в Швеции – 33% от ВНД, во Франции – 29%, Германии – 24%. В России эта доля составляет очень незначительную часть – 0,9% от ВВП в 2005 г. (5% доходов бюджета 2005 г.).

В экономике любой страны реализация мер по социальной защите предполагает создание правовой основы, разработку и реализацию социальных программ, а также их финансирование.

Система социальной защищенности включает следующие направления:

1. *Создание условий для эффективной системы занятости:*

- поощрение территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы;
- помощь в обучении и переподготовке кадров (например, в развитых странах предоставляются налоговые льготы предприятиям, осуществляющим переподготовку своих работников);
- использование нестандартных видов занятости (частичной, временной, надомничества, индивидуальной трудовой деятельности и т. д.);
- страхование по безработице;
- создание нормальных условий труда.

2. *Установление социальных нормативов и стандартов* (прожиточного минимума, минимального размера заработной платы).

3. *Осуществление трансфертных платежей, или социальных выплат. Трансфертные платежи* — это безвозмездные субсидии государства, направляемые на поддержку семей с низким уровнем дохода и осуществляемые за счет налоговых отчислений в бюджет. К ним относятся пособия по безработице, пенсии, стипендии, пособия одиноким матерям, пособия на рождение ребенка, детям, не достигшим 16-летнего возраста, и т. д. В развитых странах помощь производится и в неденежной форме (например, программа продовольственных талонов).

4. *Индексация фиксированных доходов*, означающая частичное возмещение государством денежных потерь населения в связи с инфляционным обесцениванием доходов. Индексация осуществляется путем пересчета фиксированных доходов в соответствии с ростом индекса потребительских цен.

5. *Защита интересов потребителей и другие меры.*

Степень социальной защищенности населения говорит об уровне экономического развития страны и благосостояния общества, поскольку решать проблемы распределения доходов можно только в условиях высокоразвитого производства. Основным принципом при распределении доходов в обществе в условиях рыночной экономики должен быть такой: «Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным».

* * *

В данной главе мы рассмотрели явления, в которых проявляется нарушение макроэкономического равновесия, а именно — инфляцию, безработицу и неравномерность распределения доходов в обществе.

В связи с этим мы выяснили сущность инфляции, ее виды и причины, основные показатели ее измерения, а также систему антиинфляционных мер государства. Определились с понятиями рынка труда, занятости и безработицы, рассмотрели основные виды безработицы, закон Оукена, кривую Филлипса, роль и задачи биржи труда. Кроме того, выявили сущность дохода, его виды и источники, особое внимание уделили различным потребительским бюджетам и неравномерности распределения доходов в обществе, рассмотрели также основные направления социальной политики государства.

Вопросы для повторения

1. В каких явлениях проявляется макроэкономическая нестабильность?
2. В чем сущность инфляции и каковы ее виды?
3. Каковы основные причины инфляции? Как трактуются причины инфляции в монетарных и немонетарных концепциях инфляции?
4. С помощью каких показателей измеряется инфляция?
5. Какие основные направления антиинфляционной политики государства вы знаете?
6. Каково экономическое содержание рынка труда и занятости? Что входит в понятие полной занятости?
7. В чем проявляется особенность действия законов спроса и предложения на рынке труда в современных условиях?
8. Что такое безработица и как определяется ее уровень? Перечислите основные виды безработицы. Какие виды безработицы образуют ее естественный уровень?
9. В чем сущность закона Оукена?
10. Какая существует взаимосвязь между уровнем безработицы и инфляцией? Начертите кривую Филлипса.
11. Что представляет собой биржа труда? Каковы ее роль и задачи?
12. Что такое доход и каковы его виды и источники?
13. Охарактеризуйте различные потребительские бюджеты. Чем отличается абсолютная черта бедности от относительной?
14. Что показывает функциональное и персональное распределение доходов? Проиллюстрируйте степень неравенства в распределении доходов среди групп населения с помощью кривой Лоренса.
15. На основе каких коэффициентов рассчитывается неравномерность распределения доходов в обществе?
16. Каковы основные причины неравенства в доходах?
17. В чем сущность социальной политики государства и каковы ее основные направления?

Глава 20. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Национальные экономики в настоящее время все более широко вовлекаются в международные экономические отношения и становятся открытыми макроэкономическими системами, поэтому сегодня нельзя исследовать экономику отдельной страны, не учитывая общемировые экономические процессы. В данной главе мы рассмотрим роль международного разделения труда и интернационализации производства в формировании мировой экономики, основные теории международной торговли, а также формы международных экономических отношений, среди которых особое внимание уделим международному движению капиталов и международной валютной системе.

20.1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

**РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ
ТРУДА И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ В ФОРМИРОВАНИИ
МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Объективной основой межгосударственных экономических отношений является *международное разделение труда* – специализация

отдельных стран в рамках мировой экономики на производстве определенных видов продукции и услуг. Эта специализация обуслов-

ливаает необходимость обмена результатами деятельности между различными странами. В экономической литературе выделяют три *типа* международного разделения труда.

1. *Общее* – разделение труда по сферам производства (добывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и т. д.) и, как следствие, деление стран на сырьевые, аграрные и индустриальные.

2. *Частное* – специализация стран на определенных отраслях производства (например, машиностроение, легкая, пищевая промышленность и т. д.). Частное международное разделение труда означает широкое развитие межотраслевого обмена.

3. *Единичное* – специализация стран на изготовлении отдельных агрегатов, машин, деталей, узлов или технологических стадиях процесса производства. Например, при строительстве международной космической станции отдельные узлы и агрегаты разрабатывались Россией, другие – США, третьи – Францией и т. д. Сегодня практически невозможно определить национальную принадлежность готового изделия: например, телевизор японского производства состоит из деталей, изготовленных в странах Азии, а собирают его в Японии, Великобритании, Испании и других странах мира. Единичное международное разделение труда означает развитие внутриотраслевой специализации и соответствует высокоразвитым производительным силам. В сторону его развития в настоящее время как раз и переместился центр тяжести внешнеэкономических связей.

К *причинам развития международного разделения труда* можно отнести следующие:

- природно-климатические различия, связанные с обеспеченностью страны полезными ископаемыми, пахотными землями и т. д.;
- географическое положение страны, характеризующее прежде всего ее удаленностью от основных транспортных путей и рынков сбыта;
- различия в численности населения и занимаемой территории;
- особенности исторического развития (сложившиеся производственные и внешнеэкономические традиции). Так, признанными мировыми лидерами считаются: в производстве часов – Швейцария, тканей – Великобритания, изделий из стекла – Италия, чая – Индия, Китай и Цейлон, кофе – Бразилия и т. д.;
- уровень экономического и научно-технического развития стран.

В настоящее время происходит относительное снижение роли двух первых факторов в связи с созданием новых транспортных средств и особенно – информационных коммуникаций.

В результате углубления международного разделения труда произошло формирование *устойчивых* производственно-экономических связей между отдельными странами, т. е. процесс, получивший название *интернационализации экономики*, проявляющийся в росте взаимозависимости национальных экономик, в выходе воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, во все большем участии стран в международном разделении труда. Несмотря на то, что экономические и политические связи между странами возникли с появлением национальных государств, формирование устойчивых экономических связей (т. е. процесс интернационализации экономики) стало возможным только с переходом к крупному машинному производству. Дополнительный импульс развитию интернационализации экономики придает научно-технический прогресс. В настоящее время даже экономически развитые страны не могут осуществлять эффективное развитие *всех* отраслей материального производства, науки и техники. Для успешного решения многих проблем современности (например, освоение космоса) требуются значительные материальные затраты и высококвалифицированные научные кадры, что возможно только в результате объединения усилий нескольких стран. Большое влияние на развитие процесса интернационализации экономики оказывают и глобальные проблемы современности — экологическая, сырьевая, топливно-энергетическая, угроза ядерной катастрофы и т. д. Их решение тоже невозможно без объединения усилий ряда стран. В настоящее время интернационализация экономики проявляется прежде всего в деятельности транснациональных корпораций и транснациональных банков (ТНК и ТНБ), в международной экономической и валютной интеграции. Современный этап интернационализации экономики характеризуется *глобализацией*, имеющей объективную материальную основу, заложенную научно-технической революцией и интернационализацией, т. е. глобализация является закономерным явлением. В результате процесса глобализации национально-государственная форма организации жизни людей трансформируется в новую форму.

СУЩНОСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Итак, к началу XX в. сложилось *мировое хозяйство*, или, как его теперь чаще называют, *мировая экономика*, процесс развития которой продолжается и в наши дни. Мировая экономика представляет собой совокупность национальных экономик и их хозяйственных отношений (т. е. *международных экономических*

отношений) друг с другом. В настоящее время в мире насчитывается около 240 государств, в которых проживает 6,1 млрд человек. Согласно официальной версии ООН в мировой экономике выделяют три группы стран:

- *развитые страны с рыночной экономикой*, в которых проживает «золотой миллиард» человечества. Сюда входят примерно 25 наиболее развитых в промышленном отношении стран Северной Америки, Западной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона;
- *развивающиеся страны с рыночной экономикой*. В эту группу входят более 100 государств, общими чертами которых являются многоукладность экономики, отсталость развития промышленности, сельского хозяйства, социальной инфраструктуры, периферийное положение и зависимость в системе мировой экономики;
- *страны с переходной экономикой*. К ним относят бывшие социалистические страны Европы, страны СНГ, постепенно растворяющиеся в двух предыдущих группах стран.

Таким образом, мировая экономика представляет собой единый мировой хозяйственный механизм, в состав которого входят национальные хозяйства. В настоящее время мировая экономика претерпела большие изменения. Если раньше обрабатывающая промышленность размещалась в основном в развитых странах, а отсталые страны развивались в качестве аграрно-сырьевых придатков, то сейчас практически все страны производят готовые изделия. Однако же, развитые страны специализируются на экспорте наукоемких товаров (преобладание затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и техноемких изделий (микроэлектроника, например), а отсталые — на экспорте ресурсо-, трудо- и капиталоемких товаров, изготовление которых часто загрязняет окружающую среду. К *субъектам* мировой экономики относятся государства и их народы, международные экономические организации, а также юридические и физические лица.

Сферой устойчивых товарно-денежных отношений между странами является *мировой рынок*, зарождение которого относится к периоду первоначального накопления капитала.

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Методологические проблемы перехода от национальной модели экономики к мировой об-

суждались еще меркантилистами, т. е. задолго до выхода капитала за свои первоначальные географические границы. В полемике с меркантилистами формировались идеи классической школы. Кратко проанализируем основные теории международной торговли.

1. А. Смит, рассматривая вопросы международного разделения труда, говорил о том, какие товары лучше экспортировать, а какие — импортировать. В экономической литературе его теория международной торговли получила название теории **абсолютных преимуществ**. Сущность ее состоит в том, что наибольшую выгоду во внешней торговле можно иметь тогда, когда страна-экспортер будет специализироваться на производстве тех товаров, по которым обладает абсолютными преимуществами. Последние проявляются в более высокой производительности труда и в меньших издержках на производство данного товара. Это позволяет успешно конкурировать на мировом рынке с той страной, у которой эти преимущества отсутствуют. Например, страны ОПЕК обладают абсолютным преимуществом при добыче нефти, что дает им возможность диктовать мировые цены на этот природный ресурс, определять объем его добычи и получать монопольные сверхприбыли. К основным недостаткам этой теории относят то, что она не рассматривает случай, когда абсолютные преимущества в производстве всех товаров принадлежат одной стране или нескольким. Данная теория не дает ответа на вопрос, возможно ли участие стран в международной торговле, если они не располагают никакими абсолютными преимуществами в производстве товаров?

2. Подлинным основателем теории мировой торговли стал Д. Рикардо. Теория абсолютных преимуществ А. Смита вошла в его теорию как частный случай. Д. Рикардо разработал теорию **сравнительных (относительных) преимуществ**, которая стала общепризнанной в мировой науке и торговле. Согласно теории сравнительных преимуществ импорт товара будет выгоден и тогда, когда отношение национальной стоимости импортируемой продукции к интернациональной стоимости продукции будет больше, чем отношение национальной стоимости экспортируемой продукции к интернациональной стоимости. Сравнительные преимущества обусловлены более низкими вмененными издержками. Поясним эту теорию на примере, взятом из книги Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения». Допустим, в Англии производятся сукно и вино, стоимость которых 100 и 120 ден. ед. соответственно. В Португалии на производство точно таких же товаров тратится 90 и 80 ден. ед. (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Теория сравнительных преимуществ, ден. ед.

Страна-производитель	Сукно	Вино
Англия	100	120
Португалия	90	80

В этом примере Португалия тратит на производство сукна и вина меньше денежных единиц, чем Англия, т. е. их производство в Португалии *абсолютно* более эффективно, чем в Англии. Согласно теории А. Смита Португалии было бы невыгодно торговать с Англией. Однако сравнивать следует не абсолютный, а относительный эффект. Что же выгодно в данном случае импортировать Англии, а что Португалии (учитывая, что сделка является бартерной)? Сравним отношение двух товаров для Португалии (предположим, что она является национальным государством, а Англия — интернациональным): $90/100$ и $80/120$; $0,9 > 0,6$, следовательно, для Португалии выгодно импортировать сукно в обмен на вино. Действительно, вино, которое стоит в Португалии 80 ден. ед., она обменяет на английское сукно, собственное производство которого обходится в 90 ден. ед., т. е. Португалия экономит 10 ден. ед. Англия же, обменяв сукно стоимостью 100 ден. ед. на португальское вино, собственное производство которого обходится в 120 ден. ед., выигрывает 20 ден. ед. Мы видим, что Англия обладает сравнительным преимуществом в производстве сукна, а Португалия — в производстве вина. Таким образом, Д. Рикардо был сделан вывод о выгоде международной торговли для всех стран-участниц. Недостатком этой теории экономисты называют то, что в ней рассматривался только один фактор производства — труд, а другие факторы во внимание не принимались.

3. Современной модификацией теории сравнительных преимуществ является *теория сравнительной обеспеченности* факторами производства Э. Хекшера и Б. Олина. Данная теория основана на следующих *положениях*:

- обеспеченность стран факторами производства неодинакова. Например, в одной стране много трудовых ресурсов, а в другой — капитала;
- при производстве различных товаров факторы производства используются в разных соотношениях. Например, при производстве текстильных изделий требуются большие затраты труда и

малые затраты капитала, а при производстве самолетов и ракет — наоборот, большие затраты капитала и сравнительно малые — труда.

В соответствии с теорией Хекшера—Олина страна, имеющая изобилие капитала, экспортирует капиталоемкие товары, а страна, имеющая много трудовых ресурсов — трудоемкие.

4. Современные теории международной торговли развили концепцию Хекшера—Олина. На их основе был сделан вывод о том, что профессиональное мастерство, интеллект населения и уровень технологии являются наиболее важными факторами, влияющими на внешнюю торговлю. Так появились **концепция технологического разрыва, теория конкурентного преимущества** страны и другие теории международной торговли.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

К числу важнейших форм международных экономических отношений можно отнести следующие:

1. Торговля товарами. Обмен традиционными товарами существует тысячелетия. Термин «торговля» первоначально подразумевал именно такой обмен. Международная торговля товарами представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Она делится на торговлю *сырьевыми товарами, машинами и оборудованием, а также потребительскими товарами.*

2. Торговля услугами. Это торговля «невидимыми» товарами, не имеющими вещественной формы. Сюда относятся:

- *обмен научно-техническими знаниями.* В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда в форме патентов, товарных знаков, технических знаний и опыта, именуемых «ноу-хау» («знаю как»), технических услуг (инжиниринг) и т. д.;
- *международный туризм;*
- *арендные операции;*
- *информационные и рекламные услуги;*
- *посреднические и другие виды услуг.*

3. Вывоз капитала — движение, или миграция, капитала через национальные границы.

4. Международная миграция рабочей силы, означающая перемещение, переселение трудоспособного населения по причинам экономического характера.

5. *Экономическая интеграция*, означающая создание единого интернационального хозяйства на базе переплетения экономик отдельных государств. Примером экономической интеграции может служить Европейский Союз (ЕС).

6. *Международные валютные отношения*. С их помощью осуществляются все остальные формы международных экономических отношений.

В структуре внешнеторгового оборота России в 2004 г. первое место занимали страны ЕС, второе место — страны СНГ, затем следуют государства-члены Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Среди отдельных стран крупнейшими внешнеторговыми партнерами России являются Германия, Нидерланды, Китай, Италия, Белоруссия и Украина. На долю этих шести стран приходится более 40% внешнеторгового оборота РФ.

Из всех форм международных экономических отношений мы наиболее подробно рассмотрим вывоз капитала и международные валютные отношения.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Платежный баланс — это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода, как правило, одного года.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, т. е. любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: 1) как *кредит* (отражает отток ценностей из страны и приток валюты в страну); 2) как *дебет* (отражает расход валюты в обмен на приобретаемые ценности).

Платежный баланс в соответствии со стандартной классификацией, разработанной Международным валютным фондом (МВФ), включает *два основных счета*:

- **счет текущих операций**. Подразделами этого счета являются *внешнеторговый баланс*, *баланс услуг* и *баланс факторных доходов*. В последнем учитываются доходы от иностранных инвестиций. Итоговый баланс в первом разделе — *баланс по текущим операциям*;
- **счет операций с капиталом и финансовыми инструментами**. Здесь отражается движение капитала и финансовых инструментов, в частности, учитываются прямые и портфельные инвестиции. Итогом этого раздела платежного баланса является *баланс официальных расчетов*.

Суммирование первого и второго разделов баланса, а также статьи «Ошибки и пропуски», где учитывается нелегальное «бегство» капитала, позволяет подвести *итоговый баланс*.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, должен быть равен нулю. Это означает, что все долги страны должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Если резиденты страны тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, то баланс официальных расчетов сводится с дефицитом. В этом случае погашение задолженности осуществляется центральным банком путем сокращения официальных резервов иностранной валюты, либо за счет корректировки валютного курса в сторону удешевления национальной валюты (*девальвация*). Удорожание курса валюты называется *ревальвацией*. Изменение структуры экспортно-импортных операций разрешает проблему дефицита платежного баланса.

20.2. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

В условиях углубления интернационализации мировой экономики и развития процесса глобализации роль экспорта капитала значительно повысилась. Причем, если в течение первой половины XX в. (до 50-х гг.) традиционными направлениями движения капитала были развивающиеся страны, то вторая половина прошлого столетия и начало XXI в. характеризуются усилением интеграции капиталов развитых стран.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И ЕГО ПРИЧИНЫ

Международное движение капитала — размещение и функционирование капитала за границами страны. Его можно представить

как движение финансовых потоков и финансовых требований между кредиторами и заемщиками. Существуют различные трактовки определения причин движения капитала.

Представители *неоклассического направления*, базирующегося на принципе сравнительных преимуществ и теории предельной производительности факторов производства, утверждают, что капитал дви-

жется оттуда, где его предельная производительность низка, туда, где она велика. При этом международное движение капитала создает более эффективную комбинацию факторов производства в обеих странах и увеличивает их валовой национальный доход.

Сторонники *неокейнсианского направления*, базирующегося на макроэкономическом анализе, движение капитала ставят в зависимость от состояния платежного баланса и внутренней деловой активности страны, подчеркивают, что при положительном сальдо текущего платежного баланса вывоз капитала уравнивает превышение экспорта над импортом, что дает возможность странам-импортерам капитала увеличивать закупки товаров.

Сторонники *марксистского направления*, базирующегося на теории прибавочной стоимости, накоплении капитала и теории империализма, причинами вывоза капитала называют его относительный избыток, который вывозится монополиями в целях более прибыльного использования за границей; растущую интернационализацию производства; усиление конкурентной борьбы между монополиями. При этом ими подчеркивается, что вывоз капитала имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран, ввозящих и вывозящих капитал. В целом же — это часть системы международного господства финансового капитала, эксплуатации и подчинения менее развитых стран.

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Формы международного движения капитала различаются в зависимости от критериев их определения.

1. *По принадлежности* различают:

- государственный капитал;
- частный (физических лиц и компаний, в том числе транснациональных корпораций);
- международных организаций.

2. *По формам*:

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- прочие.

Государственный капитал вывозится в основном из развитых государств в развивающиеся страны. У многих динамично развивающихся государств с нарождающимися рынками (Китай, Индия, Корея, Малайзия, Филиппины и др.) наблюдается приток иностранных инвестиций. По данным за 2004 г., 40% валовых инвестиций приходится

на Азиатско-Тихоокеанский регион. Приток в страну иностранных инвестиций связан, как правило, с ростом внешней задолженности, что позволяет снизить налоговую нагрузку на национальное хозяйство и создает дополнительные предпосылки экономического роста. Этот фактор используют и развитые страны для выхода из рецессии. Классическим примером в этом отношении являются США, у которых на 2005 г. запланирован дефицит госбюджета в размере 480 млрд долл.

Основными экспортёрами *частного* капитала в настоящее время являются Япония, США, Великобритания, Германия, Франция, Швейцария, Италия, Швеция, Финляндия и другие страны.

Основные страны-инвесторы России – Германия, Кипр, США, Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия, Люксембург. На их долю приходится 74% общего объема накопленных иностранных инвестиций. **Накопленный иностранный капитал** – это общий объем иностранных инвестиций, произведенных с момента начала вложения с учетом погашения, а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств. Общая сумма накопленных инвестиций в экономике России на конец 2004 г. равнялась 81 млрд 593 млн долл.

В 2004 г. внешний долг России сократился со 121,6 млрд долл. США до 113,6 млрд долл., т. е. на 8 млрд долл. В 2005 г. Россия планирует выплатить 17,7 млрд долл. США в счет погашения основной суммы внешнего долга и 6,2 млрд долл. составят проценты.

В то же время крупнейшими получателями российских инвестиций являются Белоруссия, Молдавия, Литва, Кипр, Иран, Виргинские острова (Брит.), Либерия и другие страны.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

К **прямым иностранным инвестициям** относятся строительство или приобретение за границей фабрик, заводов, магазинов и т. д., а также покупка контрольного пакета акций иностранной компании. Они обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных вложений капитала. Основные потоки прямых иностранных инвестиций осуществляют **ТНК**, к которым относятся компании, имеющие производственные мощности за рубежом.

Страна-импортер прямых инвестиций имеет свои выгоды и потери. К **выгодам** можно отнести:

- рост производства;
- создание новых рабочих мест и подготовку кадров;
- использование новых технологий;
- рост налоговых поступлений и т. д.

Поэтому правительства многих стран мира приветствуют прямые иностранные инвестиции, освобождая страны-импортеры на несколько лет от уплаты налогов, импортных пошлин за ввозимое ими сырье и полуфабрикаты.

Специально для размещения иностранных предприятий создаются свободные экономические зоны (СЭЗ), в которых на предприятия не распространяются внешнеторговые ограничения (у отечественных фирм часто не бывает средств на строительство, расширение и модернизацию фабрик и заводов). Крупнейшие СЭЗ в России находятся в Калининградской области, Находке, Алтайском крае, Сахалинской и Читинской областях и др.

Среди *потерь* от прямых инвестиций экономисты называют:

- опасность подрыва национальной экономики за счет потери контроля со стороны государства;
- возможность давления на правительство со стороны ТНК;
- потери конкурирующих местных инвесторов, отечественных производителей и пр.

Часто ТНК интересуются только разработкой полезных ископаемых и не вкладывают капитал в обрабатывающую промышленность. Соблюдение национальных интересов развития конкурентоспособных отраслей с использованием зарубежных источников и обеспечение национальной экономической безопасности — это, безусловно, одна из важнейших функций государства. Еще одним принципиальным вопросом для привлечения иностранных инвестиций является обеспечение условий равной конкуренции, а именно — соблюдение национального режима, т. е. равного подхода к отечественным и иностранным инвесторам.

В целом значительный объем прямых иностранных инвестиций служит тревожным сигналом, поскольку указывает на то, что национальная экономика не обладает конкурентоспособным сектором, ее фирмы во многих отраслях не могут защитить свои позиции на рынке от давления иностранных фирм. Однако положительный эффект иностранных инвестиций может проявиться в усилении конкуренции, что будет стимулировать национальных производителей к росту производительности труда и совершенствованию технологий.

Главные экспортеры капитала в форме прямых инвестиций — промышленно развитые страны с высоким доходом на душу населения: США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Нидерланды.

ды, Швейцария. В то же время эти страны (кроме Японии) являются и основными импортерами капитала. Это связано с тем, что в развитых странах инвестиции гарантированы от политических потрясений. Здесь необходимо отметить, что за последние годы резко повысилась и роль развивающихся стран в привлечении капитала из-за рубежа: государства, особенно экономически отсталые, проводя политику «открытых дверей» для иностранного капитала, рассматривают ее как шанс для экономического прорыва. Положительным примером могут служить такие страны, как Китай, Корея, Малайзия, Бразилия и др.

Доля прямых инвестиций в накопленном иностранном капитале России в начале 2005 г. составляла 44,1%.

Одна из главных форм прямых иностранных инвестиций в экономику России — создание совместных с российскими партнерами предприятий. Основная часть инвестиций вкладывается в финансово-кредитную сферу, торговлю, нефтяную, газовую, металлургическую промышленность, телекоммуникации.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Портфельные инвестиции — это покупка ценных бумаг данной страны (акций и облигаций, в том числе государственных) зарубежными инвесторами. При этом покупатель не должен располагать более 10% акций данной фирмы. Портфельные инвестиции предназначены не для контроля зарубежной фирмы, а для того, чтобы получать от приобретенных ценных бумаг доход в виде дивидендов и роста курсовой стоимости акций, а также проценты по облигациям. К странам, предпочитающим портфельные инвестиции, относят Великобританию, Францию, Японию.

Приток портфельных инвестиций очень выгоден для страны-импортера капитала, так как позволяет фирмам и государству привлечь и использовать средства со всего мира. В то же время при ожидании падения процентных ставок или при каких-либо форс-мажорных обстоятельствах на фондовом рынке иностранный капитал, вложенный в форме портфельных инвестиций, может быстро «уйти» из страны-импортера, как это произошло в конце 90-х гг. XX в. в странах Восточной Азии, что привело экономику этих стран к кризису.

Доля портфельных инвестиций в накопленном иностранном капитале в экономике России в начале 2005 г. составляла 1,9%.

Фундаментальное отличие портфельного инвестирования от прямого состоит в том, что портфельный инвестор, как правило, не стремится захватить управление инвестируемым им предприятием. Со-

гласно уставу ряда международных компаний инвестору чаще всего запрещено участвовать в управлении и даже быть избранным в совет директоров компании, в которую он вкладывает средства.

ПРОЧИЕ ИНВЕСТИЦИИ

К прочим инвестициям относятся мировой рынок ссудных капиталов и безвозмездная помощь. *Мировой рынок ссудных капиталов* представляет собой совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. Международный кредит выражает отношения, складывающиеся между кредиторами и заемщиками различных стран по поводу предоставления, использования и погашения ссуды вместе с процентами. *Субъектами* этих отношений выступают государства, банки, международные экономические организации, ТНК и т. д. Мировой рынок ссудных капиталов представляет собой банковские и торговые кредиты, кредиты международных организаций, выпуски еврооблигаций и т. д. В настоящее время на мировом рынке произошло сближение ссудного капитала с прямыми и портфельными инвестициями, так как часто крупные кредиты предоставляются под конкретные промышленные проекты, а заемные средства используются для покупки ценных бумаг.

В начале 2005 г. доля прочих инвестиций в накопленном иностранном капитале в экономике России составляла 54%.

Российскими инвесторами, осуществляющими капиталовложения за рубежом, могут выступать как юридические лица, зарегистрированные на территории Российской Федерации, так и граждане России.

После распада СССР до середины 90-х гг. ведущей формой вывоза капитала из России был экспорт ссудного капитала в бывшие советские республики. С середины 90-х гг. стал нарастать взаимный поток инвестиций между странами СНГ. За 1994—2004 гг. Россия сумела более чем в 10 раз увеличить свои краткосрочные и долгосрочные активы в странах СНГ. В свою очередь страны СНГ инвестируют капитал в экономику России, создавая совместные предприятия.

20.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Международная валютная система является одним из важнейших элементов механизма действия всей мировой экономики. Как мы уже

отмечали, с помощью валютных отношений осуществляются все остальные формы международных экономических отношений.

ПОНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ВАЛЮТНОГО КУРСА

Валюта — это денежная единица страны, участвующей во внешнеэкономических связях. **Валютные отношения** представляют собой совокупность экономических отноше-

ний, возникающих при функционировании денег в международном обороте. Субъектами валютных отношений могут быть:

- *отдельные государства;*
- *предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность;*
- *банки и другие организации;*
- *физические лица.*

Валютные отношения возникают и развиваются на основе углубления международного разделения труда, развития процессов интернационализации и глобализации. Государственно-правовая форма организации международных валютных отношений представляет собой *международную валютную систему*, т. е. форму организации валютных отношений, которая закрепляется межгосударственными договоренностями. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран, называется **валютным курсом**. В его основе лежит покупательная способность национальной и иностранной денежных единиц, т. е. способность денежных единиц обмениваться на определенное количество товаров и услуг. Вместе с тем на валютный курс оказывают влияние и другие факторы:

- *экономические* (состояние платежного баланса страны, уровень инфляции и процентных ставок и т. д.);
- *неэкономические*, например, политическая стабильность в стране, наличие военных конфликтов и др.

Различают следующие *режимы* валютного курса:

1) *фиксированный*, т. е. соотношение курса валют жестко устанавливается государством;

2) *плавающий*, который формируется под воздействием спроса и предложения, но регулируется государством при помощи валютной интервенции, изменения процентных ставок, введения или отмены валютных ограничений и т. д.

Более чем за 100 лет своего существования валютная система претерпела большие изменения. В эволюции международной валютной системы выделяют:

- *золотой стандарт*;
- *Бреттон-Вудскую* валютную систему;
- *Ямайскую* валютную систему.

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ

Исторически первой возникла международная валютная система, в которой роль денег выполняли благородные металлы — золото и серебро, а в последствии — только золото. Этот механизм получил название *золотого стандарта* и существовал в трех формах.

1. *Золотомонетный стандарт*. Применялся в основном до Первой мировой войны. К основным чертам золотомонетного стандарта относятся следующие:

- денежная единица приравнивалась к определенному количеству золота;
- осуществлялись свободная чеканка золотых монет и свободный обмен монет из других металлов и банковских билетов на золотые монеты;
- золото беспрепятственно обращалось внутри страны и между различными государствами.

2. *Золотослитковый стандарт*. Был введен в развитых странах после Первой мировой войны и характеризовался следующими чертами:

- денежная единица по-прежнему приравнивалась к определенному количеству золота, но обмен банкнот и других неполноценных денег осуществлялся не свободно — на золотые монеты, а лишь на золотые слитки весом 12,5 кг;
- была прекращена свободная чеканка золотых монет;
- золото уже не использовалось во внутреннем денежном обращении, а предназначалось только для международных расчетов.

3. *Золотовалютный (золотодевизный) стандарт*. Девиз — это платежное средство (переводы, чеки, аккредитивы и т. д.) в иностранной валюте, используемое в международных расчетах. Золотодевизный стандарт предусматривал обмен неполноценных денег на валюту стран с золотослитковым стандартом.

Золотослитковый и золотодевизный стандарты называют «урезанными» формами золотого стандарта. Они просуществовали недолго: к началу 30-х гг. XX в. обмен банковских билетов на золото был

отменен во всех странах за исключением США (в США такой обмен был прекращен в 1971 г.). Из гл. 16 мы знаем, что с середины 30-х гг. XX в. во всем мире начинают функционировать денежные системы, основанные на обороте бумажных и кредитных денег.

БРЕТТОН-ВУДСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Бреттон-Вудская валютная система юридически была оформлена в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции в США и представляла собой золотодевизный, а по

существу золотодолларовый стандарт. Основными чертами Бреттон-Вудской валютной системы являются:

1) сохранение функции мировых денег за золотом (оно продолжало быть средством окончательных расчетов между странами и всеобщим воплощением общественного богатства);

2) одновременно с золотом в качестве международных платежных средств использовались «ключевые» валюты — доллар США и в более ограниченных размерах — английский фунт стерлингов;

3) национальные валюты обращались свободно на основе фиксированного режима валютного курса, выраженного в долларах;

4) рыночные курсы валют могли отклоняться от фиксированных долларовых паритетов этих валют на плюс-минус 1%, т. е. все валюты жестко приравнивались к доллару;

5) межгосударственное валютное регулирование должно было осуществляться через Международный валютный фонд (МВФ).

Был создан также Международный банк реконструкции и развития (МБРР), который предоставлял долгосрочные кредиты странам-членам МВФ.

Эта система, как мы видим, ставила доллар США в привилегированное положение и отражала сложившуюся расстановку сил после Второй мировой войны. В целом в 50—60-е гг. XX в. Бреттон-Вудская система функционировала успешно, способствовала расширению международной торговли, а также росту промышленного производства. В 70-е гг. произошло столкновение в связи с ослаблением позиций США на внешнем рынке в результате сокращения золотых запасов страны и в связи с усилением экономических позиций других стран валютной системы были паритетны. Так, в 1971 г. был прекращен обмен долларом на золото согласно официальному доллару-весу золота, а также введен плавающий режим валютных курсов. Это означало фактический и практический отход от принципов Бреттон-Вудской системы.

ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Ямайская валютная система была оформлена соглашением стран-членов МВФ в 1976 г. в городе Кингстоне на Ямайке. Ямайские соглашения вступили в силу в 1978 г. В них были зафиксированы те изменения в международной валютной системе, которые произошли в первой половине 70-х гг. XX в. Перечислим основные черты Ямайской валютной системы.

1. Официально была зафиксирована демонетизация золота, т. е. золото стало обычным товаром и перестало выполнять функцию мировых денег (вместе с тем за ним сохранилась роль резервного актива благодаря его реальной ценности).

2. Доллар США формально приравнивался к другим ведущим свободно конвертируемым валютам, что однако практически не поколебало его главенствующего положения.

3. В качестве международного платежного средства были объявлены специальные права заимствования (СДР) [Special Drawing Rights (SDR)], которые должны были стать основой валютных паритетов (на практике СДР так и не стал основным международным платежным средством).

4. Был узаконен плавающий режим валютного курса.

5. МВФ получил полномочия осуществлять более жесткий надзор за валютной политикой стран — его членов (Россия вступила в члены МВФ в 1992 г.).

Ямайские валютные соглашения не ликвидировали всех противоречий, что проявилось в несовершенстве плавающих валютных курсов, а также в финансовых и валютных кризисах в Мексике, государствах Юго-Восточной Азии, России, Бразилии и других странах.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

В процессе международной экономической интеграции страны Западной Европы в 1979 г. объявили о создании региональной валютной системы — *Европейской валютной системы (ЕВС)*. С 1979 г. по 1999 г. в качестве европейской валютной единицы использовался ЭКЮ, курс которой рассчитывался на основе *валютной корзины* (набора) 10 западноевропейских валют. Валютная корзина формируется исходя из удельного веса каждой страны в ВНД ЕС и с учетом торговли внутри него, а также вклада каждой страны в механизмы краткосрочной валютной поддержки. 1 января 1999 г. взамен ЭКЮ в 11 странах — участницах ЕС была введена единая валюта — евро. С 1 января 2002 г. она была

запущена в оборот в виде банкнот и монет и стала использоваться уже 12 странами (в 2001 г. в ЕВС вступила Греция). С 1 июля 2002 г. все национальные денежные знаки государств «зоны евро» прекратили свое хождение в качестве средства платежа. В настоящее время котировку курса евро к доллару и к валютам стран, не входящим в ЕВС, осуществляет Европейский центральный банк, штаб-квартира которого находится во Франкфурте-на-Майне.

* * *

В данной главе мы рассмотрели теоретические проблемы развития мировой экономики, которая является самой молодой и динамично развивающейся частью современной экономической науки. Выяснили роль международного разделения труда и процесса интернационализации производства в формировании и развитии мировой экономики, ее сущность и структуру, проанализировали положения основных теорий международной торговли, платежный баланс страны, а также формы международных экономических отношений, среди которых особое внимание уделили вывозу капитала и международным валютным отношениям.

Вопросы для повторения

1. В чем состоит сущность международного разделения труда и каковы его основные типы?
2. Чем отличается процесс интернационализации экономики от возникновения экономических связей между странами?
3. Что такое глобализация экономической жизни и какова ее объективная основа?
4. Какова экономическая сущность мировой экономики? Какие группы стран в ней выделяются? Назовите основных субъектов мировой экономики.
5. В чем сущность теорий абсолютных и сравнительных преимуществ в международной торговле? Какие другие теории международной торговли вы знаете?
6. Назовите основные формы международных экономических отношений.
7. Что представляет собой платежный баланс страны и из каких счетов он состоит?
8. В чем сущность международного движения капитала и каковы его причины?
9. Назовите основные формы международного движения капитала.

10. Что понимается под прямыми иностранными инвестициями? Перечислите главных экспортеров этой формы движения капитала. Каковы положительные и отрицательные последствия движения прямых иностранных инвестиций?
11. Чем портфельные инвестиции отличаются от прямых иностранных инвестиций?
12. Что представляет собой мировой рынок ссудных капиталов?
13. Какова роль России в международном движении капитала?
14. Раскройте содержание понятий «валютные отношения», «валютный курс» и «международная валютная система».
15. Выделите основные периоды развития международной валютной системы.

ЛИТЕРАТУРА

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ

Конституция Российской Федерации.

Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2.

Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2.

Трудовой кодекс Российской Федерации.

Земельный кодекс Российской Федерации.

Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 21 марта 1991 г. (в редакции Законов РФ от 1992 г. и Федеральных законов от 1995 и 1998 гг.).

Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».

Закон Российской Федерации «О банках и банковской деятельности».

Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле».

УЧЕБНИКИ, УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ И НАУЧНЫЕ ИЗДАНИЯ

Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория: Учеб. пособ. – М.: Юриспруденция, 2001.

Ашман А.В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – М.: Политкварт. 1985.

Борисовская Т.А. Новые тенденции в международной миграции капитала. Современная Россия: реалья и перспективы — М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2004.

Введение в экономическую теорию. Микроэкономика: Учеб. пособ. — М.: МГТУ им. А.Н. Косыгина, 2001.

Гальперин В., Игнатьев С., Моргунов В. Микроэкономика. — СПб.: Экономическая школа, 1998.

Гребнев Л.С., Нуреев Р.М. Экономика: Курс основ. — М.: Вита-Пресс, 2000.

Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. — СПб., 1994.

Дорнбуш Р., Фишер С., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело, 2002.

Ильчиков М.З. Предпринимательская функция и экономический механизм ее реализации. — М.: ИД «Камерон», 2004.

История экономических учений / Под ред. Е.Б. Галкина: Метод. пособ. — М.: МГТУ им. А.Н. Косыгина, 2002.

Камаев В.Д. Основы экономики. — М.: Владос, 2002.

Кондратьев Н.Г. Проблемы экономической динамики. — М., 1989.

Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. — М.: ЗАО «Экономика», 2004.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. — М.: ИНФРА, 2004.

Макроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. — М.: КноРус, 2004.

Микроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова — М.: КноРус, 2002.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. — М.: Экономика, 1992.

Самуэльсон П. Экономика. — М., 1992.

Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. — М., 2004.

Шамхалов Ф. Государство и экономика: основы взаимодействия. — М.: Экономика, 2000.

Шумпетер Й. Теория экономического анализа. — СПб., 2001.

Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: МГТУ, 1993.

Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Владос, 2003.

В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Краткий курс

Учебник представляет собой краткий курс экономической теории, подготовленный в соответствии с Государственным образовательным стандартом. В простой и доступной форме авторы изложили важнейшие вопросы современной экономической теории в условиях информационной экономики. Учебник состоит из трех разделов: Введение в экономическую теорию, Микроэкономика и Макроэкономика, где помимо традиционных тем введены новые — Внешние эффекты рынка, Теория общественного выбора, Асимметричная информация, Рынок ценных бумаг и др.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся как по экономическим специальностям и направлениям, так и неэкономическим, преподавателей и аспирантов, а также всех желающих изучить экономику. Его можно использовать при подготовке к семинарским занятиям, экзаменам и зачетам, написании курсовых и контрольных работ.

ООО "Издательство Глобус"
Экономическая теория. Краткий курс
ISBN 9 78-5-406-00210-0



9 78 5406 002100

КТК
902

Цена: 229 руб.