

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЛЯ НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ (ЭКОНОМИКА)

Учебная программа дисциплины

➤ Конспект лекций

Пособие к практическим занятиям

Методические указания по самостоятельной работе

Банк тестовых заданий в системе UniTest



УДК 330.01
ББК 65.01
Э40

Авторы:

**Т. М. Шибитова, Л. Н. Абрамовских, И. И. Зырянова, А. В. Лихтер,
Т. П. Малинова, Е. Н. Сочнева, А. В. Бабенко**

Электронный учебно-методический комплекс по дисциплине «Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика)» подготовлен в рамках инновационной образовательной программы «Институт фундаментальной подготовки», реализованной в ФГОУ ВПО СФУ в 2007 г.

Рецензенты:

Красноярский краевой фонд науки;
Экспертная комиссия СФУ по подготовке учебно-методических комплексов дисциплин

Э40 Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика).
Версия 1.0 [Электронный ресурс]: конспект лекций / Т. М. Шибитова, Л. Н. Абрамовских, И. И. Зырянова и др. – Электрон. дан. (3 Мб). – Красноярск : ИПК СФУ, 2008. – (Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика): УМКД № 88-2007 / рук. творч. коллектива Т. М. Шибитова). – 1 электрон. опт. диск (DVD). – Систем. требования: *Intel Pentium* (или аналогичный процессор других производителей) 1 ГГц; 512 Мб оперативной памяти; 3 Мб свободного дискового пространства; привод *DVD*; операционная система *Microsoft Windows 2000 SP 4 / XP SP 2 / Vista* (32 бит); *Adobe Reader 7.0* (или аналогичный продукт для чтения файлов формата *pdf*).

ISBN 978-5-7638-1494-1 (комплекса)

Номер гос. регистрации в ФГУП НТЦ «Информрегистр» 0320802558 от 05.12.2008 г. (комплекса)

Настоящее издание является частью электронного учебно-методического комплекса по дисциплине «Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика)», включающего учебную программу, пособие к практическим занятиям, методические указания по самостоятельной работе, контрольно-измерительные материалы «Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика). Банк тестовых заданий», наглядное пособие «Экономическая теория для неэкономических специальностей (экономика). Презентационные материалы».

В конспекте лекций по экономической теории для неэкономических специальностей изложены основные темы, дающие представление о микро- и макроэкономике, предмете и методе экономики, рыночной системе, теории поведения потребителя, производстве и издержках фирм и др. В конце лекций предложены вопросы для самопроверки, а также тесты и библиографические списки.

Предназначен для студентов неэкономических специальностей.

© Сибирский федеральный университет, 2008

Рекомендовано к изданию
Инновационно-методическим управлением СФУ

Редактор Т. М. Пыжик

Разработка и оформление электронного образовательного ресурса: Центр технологий электронного обучения информационно-аналитического департамента СФУ; лаборатория по разработке мультимедийных электронных образовательных ресурсов при КрЦНИТ

Содержимое ресурса охраняется законом об авторском праве. Несанкционированное копирование и использование данного продукта запрещается. Встречающиеся названия программного обеспечения, изделий, устройств или систем могут являться зарегистрированными товарными знаками тех или иных фирм.

Подп. к использованию 01.10.2008

Объем 3 Мб

Красноярск: СФУ, 660041, Красноярск, пр. Свободный, 79

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
МОДУЛЬ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	9
Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА	9
1.1. История становления и этапы развития экономической теории. Предмет и метод экономической теории	9
1.2. Экономические потребности и экономические блага. Экономические ресурсы и проблема выбора в экономике. Производственные возможности и альтернативные издержки	12
1.3. Экономические системы: содержание, особенности и модели	17
Вопросы	19
Тесты.....	19
Библиографический список.....	23
Тема 2. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	24
2.1. Рынок: сущность, структура и функции. Модели рыночной экономики.....	24
2.2. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения. Механизм установления рыночного равновесия	28
2.3. Эластичность спроса и предложения.....	35
Вопросы	39
Тесты.....	39
Библиографический список.....	42
МОДУЛЬ 2. МИКРОЭКОНОМИКА	43
Тема 3. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	43
3.1. Понятие общей и предельной полезности блага.....	43
3.2. Моделирование поведения потребителя в ординалистской концепции. Оптимум потребителя	46
3.3. Изменение оптимума потребителя при изменении его дохода и цены одного из потребляемых благ	48
Вопросы	50
Тесты.....	50
Библиографический список	51
Тема 4. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ	52
4.1. Классификация предприятий.....	52



4.2. Экономическая теория производства	54
4.2.1. Издержки производства в краткосрочный период деятельности.....	56
4.2.2. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде.....	63
4.2.3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде	66
Вопросы	68
Тесты.....	68
Библиографический список.....	70
Тема 5. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	70
5.1. Понятие конкуренции и ее виды	71
5.2. Совершенная конкуренция	71
5.3. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции.....	75
5.3.1. Чистая монополия.....	75
5.3.2. Монополистическая конкуренция.....	81
5.3.3. Олигополия.....	83
5.4. Ценовая дискриминация.....	84
Вопросы	85
Тесты.....	85
Библиографический список.....	86
Тема 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА РЕСУРСЫ.....	87
6.1. Рынок труда и распределение доходов.....	87
6.2. Рынок капитала. Процент	92
6.3. Рынок земли. Рента	93
Вопросы	96
Тесты.....	96
Библиографический список.....	97
Тема 7. ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ.....	97
Вопросы	100
Тесты.....	100
Библиографический список.....	101
Тема 8. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРУГООБОРОТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО	102
8.1. Теоретические основы макроэкономического анализа. Народнохозяйственный кругооборот.....	102
8.2. Основные макроэкономические показатели и национальное счетоводство. Валовой национальный продукт (валовой внутренний продукт)	106
8.3. Дефлятор валового национального продукта и индексы цен. Номинальные и реальные показатели	116

Вопросы	119
Тесты.....	119
Тема 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ	120
9.1. Совокупный спрос <i>AD</i> . Кривая <i>AD</i>	121
9.2. Совокупное предложение <i>AS</i> : классический, неоклассический и кейнсианский подходы	123
9.3. Равновесие в модели <i>AD–AS</i> : кратко- и долгосрочный периоды. Шоки спроса и предложения и стабилизационная политика государства.....	127
Вопросы	131
Тесты.....	131
Библиографический список.....	132
Тема 10. РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ. МУЛЬТИПЛИКАТОР	132
10.1. Потребление и сбережения в кейнсианской модели: понятие, графическое изображение, факторы, взаимосвязь. Парадокс бережливости	133
10.2. Инвестиции: виды, факторы, роль в экономике. Инвестиции и сбережения	136
10.3. Равновесие на товарном рынке и механизм его достижения. Инфляционный и рецессионный разрывы.....	139
10.4. Мультипликатор расходов. Механизм мультипликации и его эффект.....	141
Вопросы	144
Тесты.....	144
Библиографический список.....	145
Тема 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛЫ.....	145
11.1. Экономический рост: сущность, факторы, типы.....	146
11.2. Оценка экономического роста и его неравномерность. Колебания экономической активности.....	149
11.2.1. Оценка и измерение экономического роста. Классический взгляд и взгляд с точки зрения глобализации	149
11.2.2. Изучение экономических кризисов и циклов. Средние, малые циклы и «длинные волны» Н. Д. Кондратьева	149
11.2.3. Вопрос о причинах изменения экономической активности	153
11.3. Безработица как проявление макроэкономической нестабильности.....	154
11.3.1. Понятие безработицы и её первые теоретические объяснения. Современное представление о полной занятости, типах безработицы и её естественном уровне	154
11.3.2. Современное представление о полной занятости, типах безработицы и её естественном уровне	154

11.3.3. Проблема измерения. Издержки безработицы. Закон Оукена	156
11.4. Инфляция как проявление макроэкономической нестабильности ...	157
11.4.1. Понятие инфляции и её измерение	157
11.4.2. Типы инфляции по темпам, формам и причинам возникновения	158
11.5. Взаимосвязь инфляции и безработицы	159
11.5.1. Кривая Филипса в краткосрочном и долгосрочном периодах и стабилизационная политика государства	160
Вопросы	162
Тесты.....	162
Библиографический список.....	163
Тема 12. ГОСУДАРСТВО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА....	164
12.1. Экономическая политика государства: основы формирования. Функции государства в рыночной экономике	164
12.2. Фискальная политика и ее виды	165
12.3. Государственный бюджет и налоги. Налоговый мультипликатор ...	170
12.4. Деньги и их функции. Денежные агрегаты	174
12.5. Равновесие денежного рынка. Денежный мультипликатор.....	176
12.6. Банковская система государства. Методы и инструменты денежно- кредитного регулирования экономики.....	180
Вопросы	185
Тесты.....	185
Тема 13. ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО... 186	186
13.1. Особенности функционирования открытой экономики.....	186
13.2. Понятие, структура и основы развития мирового хозяйства. Сущность глобализации мировой экономики.....	189
13.3. Торговая политика государства	190
Вопросы	197
Тесты.....	197
МОДУЛЬ 4 СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ	199
Тема 14. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЩИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ.....	199
14.1. Понятие переходной экономики, её основные черты	199
14.2.1. Приватизация как исходное системное преобразование.....	201
14.2.2. Либерализация цен и необходимость стабилизационной политики... 202	
14.2.3. Институциональные изменения финансовой, банковской и других систем.....	204
Вопросы	205
Тесты.....	205
Библиографический список.....	206

Тема 15 СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ	207
15.1. Приватизация в России, её этапы, особенности и социально- экономические последствия.....	207
15.2. Либерализация цен в России и необходимость финансовой стабилизации.....	214
15.3. Выбор экономической стратегии и экономический рост. Современный этап развития экономики России.....	215
Вопросы	216
Тесты.....	216
Библиографический список.....	217

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономика – это система знаний, изучающая хозяйственное устройство общества, куда входят и закономерности экономического строя общества, и систематизация явлений хозяйственной жизни, и выработка практических рекомендаций в сферах производства и т. д.

Экономическая наука в своем развитии прошла несколько этапов и имела разные названия: политическая экономия, экономикс, экономическая теория (экономика), объект изучения этой науки единый – национальное хозяйство общества. Экономическая теория синтезирует представления ранее существовавших школ для условий современного этапа развития общества.

Экономическая теория как наука выполняет несколько функций: познавательную, методологическую и прикладную, т. е. раскрывает законы развития экономики, помогает строить экономические модели, разрабатывает стратегические экономические прогнозы.

В силу объективных причин современный человек должен разбираться в вопросах экономики, надеемся, что изучение наших лекций поможет в этом.

МОДУЛЬ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА

1.1. История становления и этапы развития экономической теории. Предмет и метод экономической теории (экономики).

1.2. Экономические потребности и экономические блага. Экономические ресурсы и проблема выбора в экономике. Производственные возможности и альтернативные издержки.

1.3. Экономические системы: содержание, особенности и модели.

1.1. История становления и этапы развития экономической теории. Предмет и метод экономической теории

Экономические науки как система знаний человечества занимаются изучением хозяйственного устройства общества. С их помощью люди познают объективные закономерности экономического строя общества, систематизируют явления хозяйственной жизни, вырабатывают практические рекомендации в сферах производства, обмена, распределения и потребления материальных благ. Теоретической и методологической основой всех экономических наук является экономическая теория (экономика).

История становления экономической теории как науки включает в себя труды мыслителей Древнего Востока (Египта, Китая, Индии и др.), Древней Греции и Древнего Рима. Они изучали хозяйственные явления в рамках единой науки об обществе и окружающей человека природы. Принято считать, что экономическая теория берет свое начало с момента выхода в свет в 1615 году книги французского экономиста Антуана де Монкретьена (1575–1622) «Трактат политической экономии». К этому времени произошел окончательный переход от отрывочных наблюдений и описаний событий хозяйственной деятельности к формированию целостных представлений о природе явлений экономической жизни общества. Название трактата было присвоено новой науке – «политическая экономия». Оно сложилось из трех греческих слов: «полис» – город, государство, общество; «ойкос» – дом, хозяйство; «номос» – закон и представляет собой науку о законах ведения общественного хозяйства.

Одной из важнейших проблем того времени был вопрос об источниках богатства нации и способах его увеличения. Условия для систематизированного описания национального хозяйства появились лишь в период становления капитализма (конец XV – начало XVI века) и первым экономическим учением стал **меркантилизм** (от итал. *mercante* – торговец, купец). Основ-

ные идеи меркантилистов заключались в том, что они отождествляли богатство нации с деньгами и их натуральной формой – серебром и золотом. Источником богатства они считали торговлю и особенно внешнюю торговлю. Исходя из этого, меркантилисты выработали систему мер, которую должно использовать государство для стимулирования притока в страну денег и ограничения их оттока.

Эта система мер легла в основу политики **протекционизма** (от лат. *protectio* – покровительство, защита).

Следующее экономическое учение – **физиократия** (от греч. *physis* – природа, *kratos* – власть) существовало в I–XVII веках. Его основателем был Франсуа Кенэ (1694–1744). Физиократы, критикуя меркантилистов, утверждали, что богатство нации представлено многообразием товаров, а его источником является труд. Однако ограниченность идей физиократов заключалась в том, что они признавали производительным только труд в сельском хозяйстве, относя все другие виды труда к непроизводительному.

Продолжая учение физиократов, представители **классической политической экономии** – прежде всего Адам Смит (1723–1790) и Давид Рикардо (1772–1823), обосновали следующие теоретические положения:

- богатство нации создается в сфере материального производства;
- источником богатства является труд; он же служит мерилем ценности всех товаров;
- экономика должна регулироваться рынком; она имеет свои законы, которые объективны.

В начале второй половины XIX века политическая экономия переживала кризис. Она распалась на два направления: марксизм и маржинализм.

Основателем **марксизма** был Карл Маркс (1818–1883), который считал предметом своего исследования капиталистический способ производства и соответствующие ему производственные отношения. Маркс создал теорию прибавочной стоимости и доказал, что ее производство достигается путем эксплуатации пролетариата, а присвоение капиталистами этой прибавочной стоимости является постоянным источником увеличения их богатства. Как и А. Смит, К. Маркс был убежден, что рынок служит могучим средством накопления капитала. Но он полагал, что этот процесс закончится обострением классовой борьбы и гибелью капитализма, так как его противоречия столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться. Экономическое учение К. Маркса получило широкое распространение в России.

Маржинализм (от фр. *marginal* – предельный) зародился в 70-е годы XIX века. Его представители К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас и др. – видели задачу политической экономии в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, они даже отказались от самого термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Существенным недостатком маржинализма является его перегруженность абстрактными рассуждениями, математическими выкладками и асоциальность.

Главными направлениями современной экономической мысли принято считать:

– **неоклассическое направление** – современные экономические теории и течения, представляющие развитие классической школы, созданной трудами А. Смита и Д. Рикардо; неоклассицизм ввел в экономическую науку понятие спроса, предложения, полезности, маргинальности и всеобщего равновесия. Становление неоклассического направления связывают с именем Альфреда Маршалла (1842–1924);

– **кейнсианское направление** – макроэкономическое учение, автором которого является английский экономист Дж. М. Кейнс (1883–1946). Он обосновал необходимость государственного регулирования рыночной экономики, с целью ее сохранения;

– **институционализм** – направление экономической мысли, которое сформировалось для исследования совокупности социально-экономических факторов (институтов) во времени, а также для изучения социального контроля общества над экономикой. Его представители: Т. Веблен, У. Митчелл, М. Вебер, Д. Гелбрейт и др.

Экономическая наука в своем развитии прошла несколько этапов и имела разные названия: политическая экономия, экономикс, экономическая теория (экономика).

Объект изучения у них единый – национальное хозяйство общества. Однако разные экономические школы понимали и понимают его по-разному. Экономическая теория (экономика) синтезирует представления ранее существовавших школ и направлений для условий современного этапа развития общества. Она включает в себя и политическую экономию (сущностный анализ) и микро- и макроэкономическую (функциональный анализ). Объектом ее исследования являются современные экономические системы, существующие в форме смешанной экономики. Экономическая теория изучает объективные экономические законы и рациональное поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях, а также поведение людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ в условиях ограниченности ресурсов в целях удовлетворения потребностей.

Выделяют несколько функций, которые выполняет экономическая теория как наука:

– познавательная – познание реальных экономических процессов, т. е. раскрытие законов развития экономики;

– методологическая – объясняет, каким образом построить экономические модели, какими методами пользоваться;

– прикладная – используется для выработки экономической политики, для создания программ, разработки стратегических экономических прогнозов.

Если предмет экономической теории раскрывает «что» познается, то метод – «как» познается. Метод – это совокупность приемов и подходов к исследованию. Метод не может быть произвольным, он должен соответствовать особенностям предмета соответствующей науки. Выделяют такие методы исследования экономических явлений и процессов:

– метод научной абстракции – упрощение научного анализа путем исключения из него тех факторов, которые в данном анализе не играют ведущей роли и могут быть опущены в целях получения более четкой картины для определения основных взаимосвязей и взаимозависимостей;

– анализ и синтез – анализ позволяет изучить составные части, элементы изучаемой системы, а синтез – объединять отдельные знания и информацию в единое целое;

– индукция и дедукция – индукция представляет собой выведение теоретических положений и принципов из фактов, движение мысли от частного к общему, а дедукция – движение познания от теории к фактом, от общего к частному;

– агрегирование – укрупнение экономических показателей посредством их объединения в группы. Агрегированные показатели представляют обобщенные синтетические измерители, объединяющие в одном показателе многие частные. Агрегирование производится путем суммирования, группировки, перемножения или других способов сведения частных показателей в обобщенные;

– исторический метод – процесс исследования событий в хронологическом порядке;

– метод экономико-математического моделирования – это подход к научному познанию, основанный на изучении количественных показателей посредством моделирования экономических явлений и др.

1.2. Экономические потребности и экономические блага.

Экономические ресурсы и проблема выбора в экономике.

Производственные возможности и альтернативные издержки

Для любого этапа развития экономики объективными условиями выступают потребности общества и экономические ресурсы.

Под экономическими потребностями обычно понимают недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Экономические потребности выступают как внутренний побудитель активной человеческой деятельности, поскольку они имеют такие особенности, как **безграничность и неутолимость**.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами. Одни блага имеются в почти неограниченных масштабах (воздух), а другие в ограниченных. Последние называются экономическими благами и состоят из товаров и услуг. Экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга, электроприборы и т. д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо и т. д.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относятся и услуги транспорта (поезд, самолет, автомобиль), и сферы услуг (кино, театр, цирк). Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага.

Для производства экономических благ в виде товаров и услуг необходимы соответствующие ресурсы.

Экономические ресурсы или факторы производства – это то, с помощью чего производятся экономические блага. К важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал, предпринимательские способности и информация.

Понятие "земля" включает все естественные, природные ресурсы: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы и т. д.

Труд представляет собой совокупность физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг.

Капитал или инвестиционные ресурсы – это все произведенные средства производства, используемые в производстве товаров и услуг. Процесс накопления средств производства называется инвестированием.

Под предпринимательскими способностями обычно понимают особый вид человеческого ресурса, заключающийся в способности соединять и наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

Индивиды, фирмы и общество в целом сталкиваются с проблемой **ограниченности** экономических ресурсов, т. е. их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относительна. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако в каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно. Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такие ресурсы, как земля, труд, капитал, в известной мере, взаимозаменяемы, что находит свое выражение в производственной функции. В наиболее общем виде она выглядит следующим образом: $Q = f(r_1, r_2, r_3, \dots, r_n)$, где Q – объём производства; $r_1, r_2, r_3, \dots, r_n$ – используемые производственные ресурсы.

В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель – удовлетворения своих потребностей; фирма – прибыли, государство – уровня народного благосостояния. Поэтому в реальной действительности люди всегда сталкиваются с проблемой выбора альтернативных путей или с альтернативными издержками. Производство одного продукта означает отказ от другого. И чтобы сделать оптимальный экономический выбор, рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей. Издержки одного

блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются **альтернативными издержками, издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.**

Рассмотрим условный пример. Путешествие из Санкт-Петербурга в Москву занимает 8 часов поездом и 3 часа самолетом. Стоимость проезда поездом – 100 рублей, самолетом – 250 рублей. В путешествие собираются индивиды А, В и С. Их часовые ставки оплаты труда соответственно 20 руб./ч; 30 руб./ч; 50 руб./ч. Какой вид транспорта рационально выберут эти индивиды? В данном случае 100 рублей – неизбежные затраты, т. е. выбирается любой вид транспорта, меньше затратить невозможно. Поэтому, дополнительными (предельными) затратами являются $250 - 100 = 150$ рублей. Неизбежные потери времени составляют 3 часа, дополнительные (предельные) потери равны $8 - 3 = 5$ часам. Далее следует сопоставить дополнительные затраты и возможные заработки за дополнительное время.

Для А: $150 \text{ руб.} > 20 \text{ руб./ч} \cdot 5 \text{ час.}$

Для В: $150 \text{ руб.} = 30 \text{ руб./ч} \cdot 5 \text{ час.}$

Для С: $150 \text{ руб.} < 50 \text{ руб./ч} \cdot 5 \text{ час.}$

Итак, с точки зрения рационального поведения, А едет поездом, для В безразлично, какой вид транспорта выбрать, а С полетит самолетом. Этот простейший случай дает прекрасный пример принятия экономических решений. Они принимаются, когда дополнительные (предельные) выгоды должны быть не меньше дополнительных (предельных) издержек: $MB \geq MC$, где MB – предельные выгоды; MC – предельные издержки.

Итак, ограниченность экономических ресурсов ведет к ограниченности производственных возможностей; ограниченность производственных возможностей общества можно пояснить с помощью графической модели: кривой производственных возможностей. **Кривая производственных возможностей** показывает возможные сочетания объемов производства двух благ в условиях ограниченных ресурсов.

Допустим, необходимо произвести только два товара: пушки и масло, представляющие альтернативу гражданского и военного производства. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его максимальное количество – 5 млн кг; используя тот же ресурсно-технологический максимум, можно получить 15 тыс. пушек. Однако общество может производить и то и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство и масла и пушек до уровня, который ниже максимального объема. Производство масла, и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов. Альтернативные возможности производства масла и пушек приведены в [табл. 1.1](#).

Таблица 1.1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Производственные возможности	Пушки, тыс. шт.	Масло, кг
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

Иллюстрация этой ситуации представлена на кривой производственных возможностей (рис. 1.1), где по горизонтали отложено количество масла, а по вертикали – количество пушек. Данный пример показывает, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т. е. она должна выбирать между военным и гражданским производством путем перераспределения ресурсов.

Кривая производственных возможностей показывает значения альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов (в экономике полной занятости) все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на границе производственных возможностей, и все точки, лежащие на кривой производственных возможностей, являются эффективными.

Любая производственная программа характеризуется точкой, находящейся на кривой производственных возможностей, и не будет обеспечена наличными ресурсами.

В случае же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства пушек и масла находятся не на кривой, а внутри кривой, например в точке У. Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производства.

Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнутая к началу координат). Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу масла, общество будет в большей мере

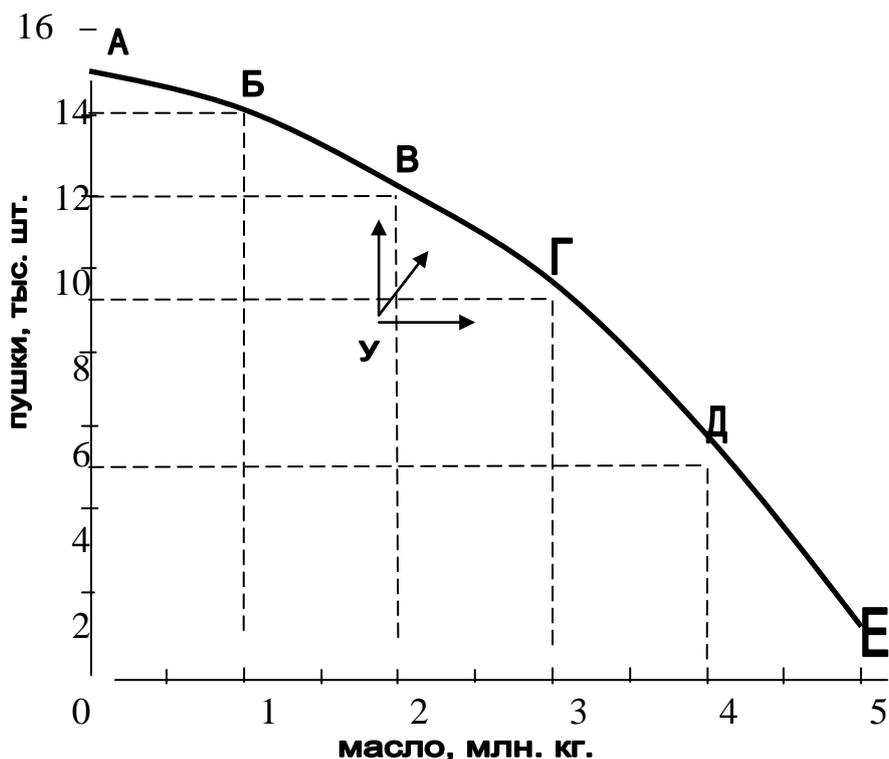


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

использовать в производстве масла сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждый произведённый дополнительный килограмм масла, требует всё большего сокращения производства пушек (и наоборот).

А это означает, что количество продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется вмененными издержками производства этого продукта. В нашем случае количество пушек, от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительный килограмм масла, и есть вмененные издержки.

Однако, по мере того как происходит движение издержек при переходе к дополнительному производству масла, обнаруживается важный экономический принцип. По мере движения от А к Е, количество пушек, которыми приходится жертвовать, чтобы получить дополнительный килограмм масла, возрастает. Этот пример иллюстрирует закон возрастающих, вмененных издержек. Каков экономический смысл данного закона? Почему увеличение производства масла связано с необходимостью жертвовать все большим количеством пушек? Ответ сводится к следующему: экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов.

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией основных идей:

- 1) ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные вне кривой производственных возможностей, неосуществимы.
- 2) возможность выбора находит выражение в необходимости для обще-

ства проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на кривой.

3) нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных (альтернативных) затратах.

4) вогнутость кривой показывает увеличение вмененных издержек и, как следствие, уменьшение доходности.

1.3. Экономические системы: содержание, особенности и модели

Главной экономической задачей в любой экономической системе является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблем ограниченных возможностей, которая обусловлена безграничными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Любая экономика должна найти ответы на следующие вопросы:

- что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?
- как эти товары и услуги надо производить?
- как будет распределен произведенный продукт?

Различные экономические системы отличаются подходом и методом в решении поставленных экономических проблем. Понятие *экономической системы* в экономической теории включает в себя исторически сложившуюся или установленную совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. В истории человеческого общества выделяют три основные разновидности экономических систем: традиционную, командно-административную и рыночную. В некоторых экономически слаборазвитых странах до сих пор существует *традиционная*, основанная на обычаях, экономическая система. Традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют какие товары и услуги, как и для кого производить. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях, освященных временем. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в эти страны с большими трудностями, поскольку он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя. Для традиционной системы характерна такая особенность, как активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

Характерными чертами **командно-административной системы** является государственная собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма. А отсюда и структура общественных потребностей определялась плановыми органами, которые руководствовались задачей удовлетворения минимальных по-

требностей, а значительная часть ресурсов направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

В рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы: *что, как, и для кого* – определяют рынок, цены, прибыль и убытки.

Что – решается платежеспособным спросом. Потребитель сам решает, за что он готов платить деньги. Производитель же будет стремиться удовлетворить желание потребителя отдать деньги за нужный ему товар.

Как – решается производителем, стремящимся получить больший доход. Для этого он должен произвести товар с более низкими издержками, чем его конкурент.

Для кого – решается в пользу потребителей с наибольшим доходом.

Современная рыночная экономика – *смешанная экономика*, т. е. это такой тип общества, когда механизм рынка дополняется активной деятельностью государства. Обычно в качестве основы берется степень развития государственной собственности и доля государственных расходов в валовом национальном продукте. По степени участия государства в экономике с известной долей условности можно было бы расположить все страны на оси, одним концом которой является рыночная экономика, а другим – командная. Большинство стран разместилось бы между этими полюсами. Их обычно относят к смешанной экономике. В таких странах, как Россия, Швеция, Нидерланды, государство играет большую роль, чем в Англии, Японии, США.

Достоинство смешанной экономики заключается в эффективности использования ресурсов и экономической свободе производителей. Смешанная экономика диктует наиболее эффективное использование ресурсов, способствует внедрению более современных технологий.

Поскольку одним из важнейших признаков классификации экономических систем являются форма собственности (частная, общенародная) и способ координации экономической деятельности (рыночный, плановый), то простейшая типология индустриальных систем выглядит следующим образом в табл. 1.–2.

Таблица 1.2

Типология индустриальных систем

Координационный механизм	Собственность	
	Частная	Общественная
Рыночный	Частный капитализм	Социалистическая рыночная экономика
Плановый	Капиталистическая плановая экономика	Социалистическая плановая экономика

В качестве классического примера частного капитализма приводят Англию XIX века; капиталистической “плановой” экономики – фашистскую Германию; “социалистической рыночной” экономики – бывшую Югославию; социалистической плановой экономики – СССР.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепризнанного решения проблемы экономики. Разные общества, обладающие различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и тра-

дициями, противоположными идеологическими устоями, используют разные институты для решения реальной проблемы относительной редкости ресурсов. А значит, лучший способ решения дилеммы “неограниченные потребности – редкие ресурсы” в одной экономической системе может оказаться непригодным в другой системе.

Вопросы

1. Что изучает экономическая теория? Каковы основные направления и школы экономической теории?
2. Какова связь между «политической экономией» и «экономикс»?
3. Назовите основные функции экономической теории. Охарактеризуйте каждую из них.
4. Какие методы научного познания используются в экономических исследованиях?
5. Что такое **потребности**? Как принято их классифицировать?
6. Какие экономические ресурсы используются людьми в процессе производства материальных благ?
7. Что означает **относительная ограниченность экономических ресурсов**?
8. На чем основано деление экономических благ на предметы потребления и средства производства?
9. Почему в сфере экономики людям все время приходится делать выбор?
10. Какие основные проблемы решает экономика любой страны?
11. Что такое **альтернативные издержки**? Есть ли альтернативные издержки вашей учебы в вузе? Каковы они?
12. Почему экономика полной занятости всегда альтернативна?
13. Каковы экономические идеи хозяйствующих субъектов?
14. Что такое **экономическая система**?
15. Как в разных экономических системах решаются основные экономические вопросы, стоящие перед каждой страной?

Тесты

1. Что служит причиной роста вмененных издержек производства:
 - а) ограниченность факторов производства;
 - б) неограниченность факторов производства;
 - в) невозможность взаимозаменяемости факторов производства;
 - г) взаимозаменяемость факторов производства.
2. Закон возрастания альтернативных издержек действует, если кривая производственных возможностей имеет:
 - а) выпуклую форму;
 - б) форму прямой;
 - в) вогнутую форму;
 - г) любую форму.
3. Столярная мастерская производит столы и стулья. При неизменном объеме ресурсов возможны следующие сочетания общего выпуска за год (шт.):

Варианты	Стол	Стулья
А	25	180
Б	30	130

Каковы альтернативные издержки увеличения производства столов с 25 до 30, выраженные в стульях:

- а) 180;
- б) 130;
- в) 50;
- г) $(180 + 130) : 2 = 155$.

4. Критериями разграничения типов экономических систем служат:

- а) форма собственности на ресурсы;
- б) тип координационного механизма;
- в) уровень благосостояния членов общества;
- г) свободный доступ к рыночной информации.

5. Какие из приведенных ниже экономических понятий можно непосредственно проиллюстрировать при построении КВП:

- а) спрос и предложение;
- б) совокупный спрос и совокупное предложение;
- в) ограниченность производственных ресурсов, компромиссный выбор, альтернативная стоимость;
- г) наилучший способ удовлетворения потребностей при имеющихся производственных возможностях.

6. Три типа экономических систем – это:

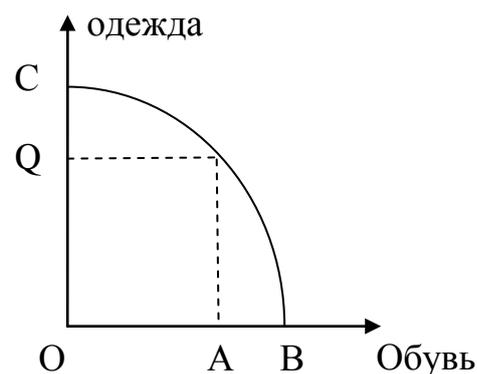
- а) традиционная, рыночная, централизованная;
- б) демократическая, анархическая и тоталитарная;
- в) феодальная, капиталистическая и коммунистическая;
- г) развивающаяся, развитая и заживающая.

7. Принципиальная неразрешимость проблемы ограниченности ресурсов связана с тем, что:

- а) часто возникают ситуации, когда имеющихся товаров не хватает на всех потребителей, например, нельзя поровну поделить семь видеокассет между десятью желающими их получить;
- б) большинство природных ресурсов человечество исчерпало;
- в) рынок не может произвести все необходимые людям товары и услуги;
- г) в каждый конкретный момент времени человеческие потребности превышают возможности их удовлетворения за счет доступных ресурсов.

8. В стране, имеющей показанную на рисунке кривую производственных возможностей, решено производить Q единиц одежды. Какой из отрезков на графике соответствует альтернативной стоимости такого решения?

- а) OA;
- б) AB;
- в) QC;
- г) OB.



9. В какой из вариантов ответа включены основные вопросы экономики?
- а) что производится, как производится, кем потребляется;
 - б) что потребляется, как производится, кто производит;
 - в) что производится, как потребляется, кто производит;
 - г) что потребляется, как производится, кто потребляет.
10. Что из перечисленного является неэкономическим благом:
- а) подводная лодка;
 - б) досуг и развлечения;
 - в) энергия ветра;
 - г) знания.
11. Незаработанное нефтяное месторождение может служить примером:
- а) естественных ресурсов;
 - б) капитала;
 - в) земли;
 - г) рынка.
12. Благо, доступное одному, а пользоваться им могут одновременно многие, есть:
- а) частное благо;
 - б) общественное благо;
 - в) общий ресурс;
 - г) естественная монополия.
13. Блага, используемые для производства других благ, есть:
- а) факторы производства;
 - б) основной капитал;
 - в) информация;
 - г) предпринимательская деятельность.
14. Одновременное и полное удовлетворение всех потребностей невозможно вследствие:
- а) неэффективного использования рабочей силы;
 - б) неверного принятия экономического решения;
 - в) ограниченности экономических ресурсов;
 - г) отсутствия культуры хозяйствования.
15. В производственной функции $Q = f(F_1, F_2 \dots F_n) - F_1, F_2 \dots F_n$ есть:
- а) экономические потребности;

- б) производственные ресурсы;
- в) издержки производства;
- г) основные доходы.

16. Максимальные результаты при минимальных затратах – это:

- а) рациональное ведение хозяйства;
- б) повышение производительности труда;
- в) максимальное удовлетворение потребности;
- г) эффективность общественного производства.

17. Самый дефицитный ресурс современной российской экономики:

- а) труд;
- б) капитал;
- в) земля;
- г) предпринимательская деятельность.

18. Альтернативные варианты при полном использовании ресурсов показывает кривая:

- а) спроса;
- б) предложения;
- в) уровня жизни;
- г) производственных возможностей.

19. Точка, расположенная вне кривой производственных возможностей:

- а) полное обеспечение наличными ресурсами;
- б) использование ресурсов для производства одного из двух товаров;
- в) недостаточное использование ресурсов;
- г) необеспеченность наличными ресурсами.

20. Недостаточное использование ресурсов показывает точка, которая лежит:

- а) за пределами кривой производственных возможностей;
- б) внутри кривой производственных возможностей;
- в) на кривой производственных возможностей;
- г) на биссектрисе первого координатного угла.

21. Максимальный заработок, который может получать студент, бросив учебу в университете, есть:

- а) доход на удовлетворение своих потребностей;
- б) доход на содержание родителей;
- в) альтернативная ценность обучения в университете;
- г) доход на обучение в будущем периоде.

22. Трансформацию кривой производственных возможностей влечет:
- а) активное участие страны в международном разделении труда;
 - б) изменение технологии;
 - в) расширение ресурсной базы;
 - г) преодоление ограниченности трудовых ресурсов.

23. На линии производственных возможностей рост производства одного вида продукта сочетается:

- а) с ростом производства другого вида продукта;
- б) с уменьшением производства другого вида продукта;
- в) с постоянным объемом производства другого вида продукта;
- г) возможен любой из указанных вариантов.

24. Как называется экономическая ситуация, когда наращивать производство одного продукта можно, только сокращая производство другого продукта:

- а) экономическим кризисом;
- б) эффективной;
- в) неэффективной;
- г) переходной экономикой.

25. Какой из фундаментальных экономических вопросов «что?», «как?» и «для кого?» производить можно решить только на макроэкономическом уровне:

- а) какие товары производить?
- б) какой ожидается уровень инфляции?
- в) сколько товаров и услуг производить?
- г) кто будет производить товары и услуги?

Библиографический список

1. Добрынин, А. Еще раз о предмете экономической теории / А. Добрынин // РЭШ. – 1993. – № 6.
2. Маркс, К. Капитал. Т 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т 23. – М., 1974.
3. Маршалл, А. Принципы экономической науки : пер. с англ. / А. Маршалл. – М., 1993. Т 1.
4. Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М., 1997.
5. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. – М. : Юрайт-издат, 2005. – 557 с. (гл. 1, 2, 3).

Тема 2. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 2.1. Рынок: сущность, структура, функции. Модели рыночной экономики.
- 2.2. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения. Механизм установления рыночного равновесия.
- 2.3. Эластичность спроса и предложения.

2.1. Рынок: сущность, структура и функции. Модели рыночной экономики

Рынок представляет собой систему отношений товарного производства, посредством которых осуществляется связь между продавцами и покупателями, производителями и потребителями как внутри страны, так и между странами. Рынок можно представить как механизм взаимодействия покупателей и продавцов, производителей и потребителей, осуществляемый посредством движения цен при регулирующем воздействии институциональных норм и правил.

Рыночный механизм обслуживает весь воспроизводственный процесс, включающий в себя сферы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. При этом суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателя на основе свободного взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности.

Рынок как особый механизм экономических отношений между продавцами и покупателями, производителями и потребителями появился только тогда, когда в обществе возникли и сформировались необходимые для этого условия:

– **общественное разделение труда (ОРТ)**. На определенном этапе развития общества рост потребностей людей сделал невозможной их жизнедеятельность, основанную на универсальном труде и самообеспечении. Производители начали специализироваться на выпуске того или иного продукта. Специализированный труд, с одной стороны, является более производительным и приводит к росту объемов производства, а с другой – он стимулирует обмен между товаропроизводителями, так как произведенный в достаточном количестве один продукт можно обменять на другие блага, необходимые для жизнедеятельности товаропроизводителей;

– **экономическое обособление товаропроизводителей**. Обмен товарами предполагает возмездность затрат в эквивалентной форме для товаропроизводителей. Относительно друг друга они выступают как самостоятельные хозяйствующие субъекты с обособленными экономическими интересами. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности на экономические ресурсы и локализации частных интересов;

– **свобода предпринимательства** для эффективного функционирования рыночного хозяйства. Любой хозяйствующий субъект имеет право выбирать желаемый вид экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в любой допускаемой государством законной форме;

– **минимизация трансакционных издержек**. Понятие трансакционных издержек было введено в научный оборот Р. Коузом в работе «Природа фирмы» (1937). Они включают расходы, связанные с поиском информации, затраты на ведение переговоров, работы по измерению свойств товара, издержки по спецификации и защите прав собственности и т. д. Обмен в форме купли-продажи предполагает смену собственника, поэтому важно определить и соблюсти условия, на которых экономическое благо сменит собственника, и как эта смена будет осуществляться. Все эти усилия и затраты учитываются в трансакционных издержках, и предполагаемый доход предпринимателя должен быть больше трансакционных издержек, связанных с организацией и видением бизнеса.

Нормальное функционирование рыночного механизма возможно, если реализуются организационные принципы его построения. К ним относят:

– **экономическую свободу хозяйствующих субъектов**. Она проявляется либо как свобода потребителя (свободный потребительский выбор на рынке товаров и услуг), либо как свобода предпринимательства (производитель свободен в выборе сферы приложения капитала, выборе экономических партнеров, рынков сбыта и т. д.);

– **рыночную конкуренцию**. Условия конкурентной среды определяют по количеству продавцов и покупателей на рынке, возможности влияния на рыночные цены, виду выпускаемой продукции, наличию барьеров по входу в отрасль, информированности агентов о рыночной конъюнктуре. В зависимости от того, как перечисленные признаки проявляются на том или ином рынке, различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию. Рынок свободной (совершенной) конкуренции предполагает условия, при которых на рынке существует достаточное количество продавцов и покупателей, так что ни один из них не может повлиять на рыночную цену. Производится идентичная, стандартизованная продукция, так что потребителю безразлично, у кого ее покупать. Хозяйствующие субъекты обладают полной информацией о состоянии рыночной конъюнктуры и отсутствуют барьеры по входу в отрасль;

– **главенство потребителя на рынке**, так как в рыночной системе именно потребитель отвечает на вопрос «Что производить?», покупая или не покупая тот или иной товар на рынке;

– **рыночное ценообразование**. На рынке существует основной механизм формирования цен – рыночная конъюнктура, т. е. соотношение спроса и предложения в каждый конкретный период времени;

– **договорные, в основном контрактные** отношения горизонтального типа, так как они возникают между экономически равными хозяйствующими субъектами;

– **открытость экономики**, т. е. свободное перемещение через национальные границы в ту и другую сторону, как товаров, так и факторов производства;

– **государственное регулирование** тех процессов и явлений, с которыми не справляется рынок.

Свободный рынок выполняет в экономической системе пять основных функций.

1. *Информационная функция.* На рынке хозяйствующие субъекты получают полный объем информации о ценах и товарах, об уровне спроса и предложения.

2. *Посредническая функция.* Рынок обеспечивает прямую связь между производителями и потребителями, позволяя им найти более выгодные варианты купли-продажи.

3. *Ценообразующая функция.* При свободном ценообразовании цена не скована внешними ограничениями. Она ни кем не назначается, а формируется в результате торгов.

4. *Регулирующая функция.* Постоянное колебание цен не только информирует о состоянии дел, но и регулирует хозяйственную деятельность. Растет цена – расширяется производство, и наоборот.

5. *Санлирующая функция.* Санация – система мер по предотвращению банкротства предприятий, улучшению их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, реструктуризации. Функция санации рынка сводится к так называемому «естественному отбору», т. е. более слабые, менее конкурентоспособные фирмы вынуждены уходить с рынка, а их место занимают более сильные экономические субъекты.

Рыночная система имеет определенную структуру, которая представляет собой всю совокупность взаимосвязанных видов рынков. Для того чтобы охарактеризовать структуру рынка, используют ряд ее классификационных признаков. Виды рынков различают:

по географическому положению:

- местный,
- региональный,
- национальный (внутренний),
- интеграционный (в рамках),
- мировой (внешний).

По экономическому назначению объекта рыночных отношений:

- потребительский рынок,
- рынок средств производств,
- рынок капиталов (фондовый рынок, рынок ЦБ),
- рынок информации,

- рынок труда,
- рынок земли (рынок недвижимости).

По условиям конкурентной среды:

- свободный (конкурентный),
- монополистический,
- олигополистический,
- смешанный.

По объемам продаж:

- оптовый,
- розничный.

По степени насыщенности товарами:

- равновесный,
- дефицитный,
- избыточный.

По соответствию правовым нормам:

- легальный,
- полулегальный («серый» рынок),
- нелегальный («черный» рынок).

Инфраструктура рынка – это совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и обеспечивающих его нормальное функционирование. К общим инфраструктурным элементам относят рекламу, транспортное и юридическое обеспечение. У каждого вида рынка есть свои инфраструктурные элементы. Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда.

Инфраструктура товарного рынка представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками и т. д.

Инфраструктура финансового рынка включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

Инфраструктура рынка труда включает в себя биржи труда, службы занятости и переподготовки кадров, миграционные службы.

В современном обществе рыночная экономика представлена в разных странах различными моделями, которые отличаются от чистого капитализма конца XIX – начала XX века. Отличительными чертами чистого капитализма были:

- частная собственность на инвестиционные ресурсы;
- рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции и свободном ценообразовании;
- наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов.

Одной из самых ярких черт чистого капитализма является полная свобода всех экономических субъектов.

Современные экономические системы рыночного типа называют смешанной экономикой, так как рыночный механизм саморегулирования дополняется элементами государственного регулирования экономики, которые стали широко использоваться после «Великой депрессии» 1929–1933 гг. Различают следующие модели смешанной экономики.

Американская модель: малый удельный вес государственной собственности и минимальная роль государства в экономике; всемирное поощрение предпринимательства; резкая дифференциация доходов населения; приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

Японская модель: высокий уровень государственного воздействия на основные направления экономики; составление планов развития экономики; незначительное различие в уровне заработной платы между главой фирмы и служащими; социальная направленность модели.

Немецкая модель: высокая степень государственного воздействия на экономику; прогнозирование основных макроэкономических показателей; слабая степень дифференциации доходов.

Шведская модель: социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о малообеспеченных слоях населения; государственное регулирование цен; высокий удельный вес государственного сектора.

2.2. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения. Механизм установления рыночного равновесия

Спрос на рынке можно определить как желание и возможность потребителей купить данный товар по данной цене в данный период времени. Спрос также определяют как платежеспособную потребность. В теории выделяют, кроме категории «спрос», категорию «величина спроса». Величина спроса – это количество товара или услуг, которое будет куплено по определенной цене за определенный период. И если рассмотреть ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара, то можно заметить, что между ценой и количеством проданного товара существует обратная связь. Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется **законом спроса**. Закон спроса можно проиллюстрировать графически в виде кривой. Кривая спроса показывает, какое количество экономического блага готовы и имеют возможность приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену – P) по вертикальной, а зависимую (величину спроса Q – по горизонтальной оси (рис. 2.1).

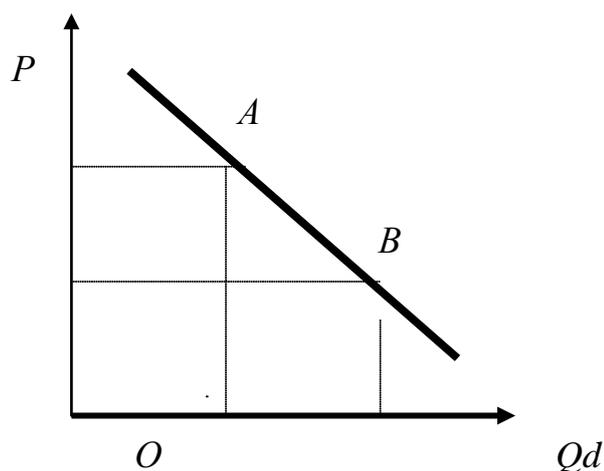


Рис. 2.1. Зависимость величины спроса от цены

Кривая спроса имеет отрицательный наклон, что говорит о желании потребителей купить большее количество благ по меньшей цене. В общем виде

$$Qd = f(P),$$

где Qd – величина спроса; P – цена.

На спрос влияют неценовые факторы:

- а) увеличение или сокращение доходов потребителей;
- б) изменение вкусов и предпочтений;
- в) ожидания относительно цен будущего периода;
- г) изменение цен товаров-субститутов и комплементарных товаров;
- д) рост и уменьшение числа покупателей на рынке и др.

Эти факторы способствуют сдвигу кривой либо

- а) вправо вверх, либо
- б) влево вниз (рис. 2.2).

Приведем некоторые примеры действия неценовых факторов или детерминантов спроса.

1. Увеличение денежных расходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса, т. е. сдвиг кривой D в положение $D2$. Такая ситуация типична для большинства товаров за исключением низкокачественных. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары луч-

шего качества, спрос на низкокачественные товары снижается, поскольку кривая перемещается из положения D в $D1$.

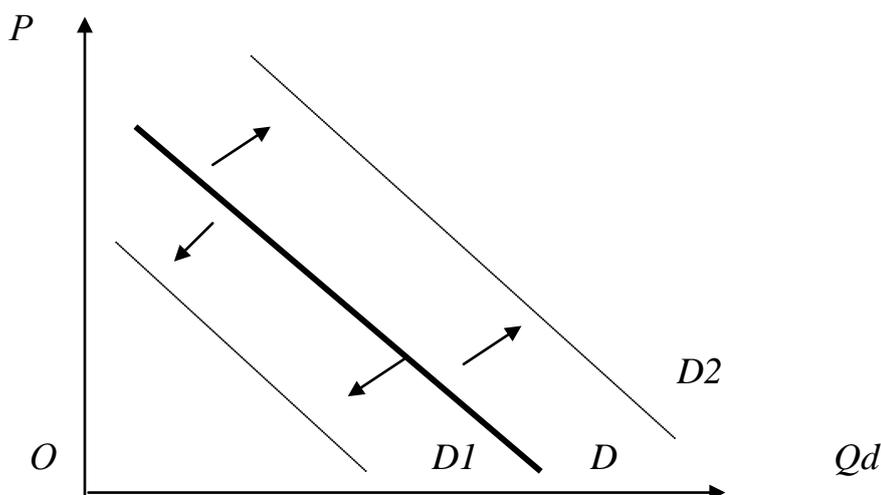


Рис. 2.2. Функция спроса (сдвиг кривой спроса)

2. Рост цен на товар, который является субститутом данного товара, повышает спрос на данный товар. Отсюда следует вывод: если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь.

Наоборот, повышение цен на взаимодополняемые (комплементарные) товары сокращает спрос на них. А отсюда, если два товара взаимодополняемые, то между ценой на один из них и спрос на другой существует обратная связь.

3. Важным фактором, влияющим на спрос, является число покупателей на рынке. В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезмерно важно учитывать их половозрастную структуру, средний размер семьи, долю лиц пенсионного возраста и т. д. Итак, необходимо различать понятия:

а) «изменение величины спроса» – отражает движение точки по кривой спроса: чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот (рис. 2.1).

б) «изменение в спросе – отражает сдвиг кривой спроса под влиянием неценовых факторов либо «вправо вверх», либо «влево вниз» (рис. 2.2), при этом цена на товар остается неизменной.

Предложение представляет собой желание и возможность производителей произвести и поставить на рынок определенное количество товара или услуги, по определенной цене за определенный период. Величина предложения – это количество товара или услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период времени. И если рассмотреть ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения, то можно заметить, что зависимость величины предложения от цены прямая. Прямая связь между ценой и величиной предложения продукта называется законом предложения. Закон предложения иллюстрируется с помощью кривой предложения.

Кривая предложения показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени (рис. 2.3).

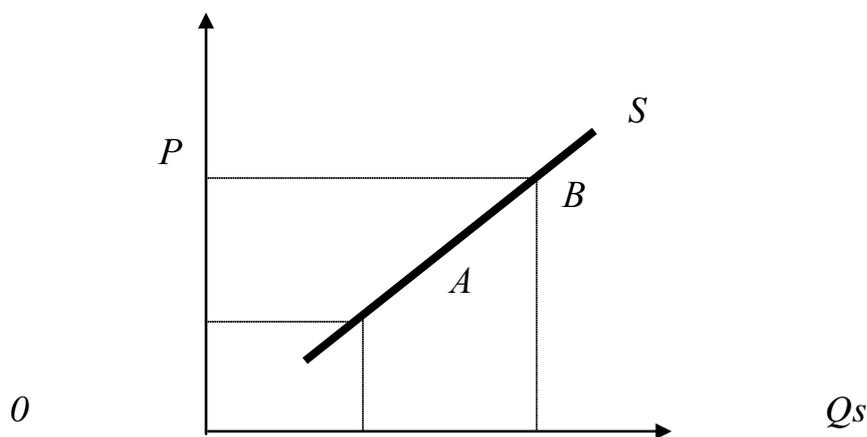


Рис. 2.3. Зависимость величины предложения от цены

В общем виде

$$Q_s = f(P),$$

где Q_s – величина предложения, P – цена.

Кривая предложения имеет положительный наклон, что означает желание производителя продать большее количество благ по более высокой цене при прочих равных условиях.

Кроме того, на предложение влияют неценовые факторы:

- а) цены факторов производства (ресурсов);
- б) технология;
- в) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- г) размер налогов и субсидий;
- д) количество продавцов на рынке и др.

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, т. е. сдвиг кривой SB положение $S1$, и наоборот, в случае понижения цены на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой S в положение $S2$ (рис. 2.4).

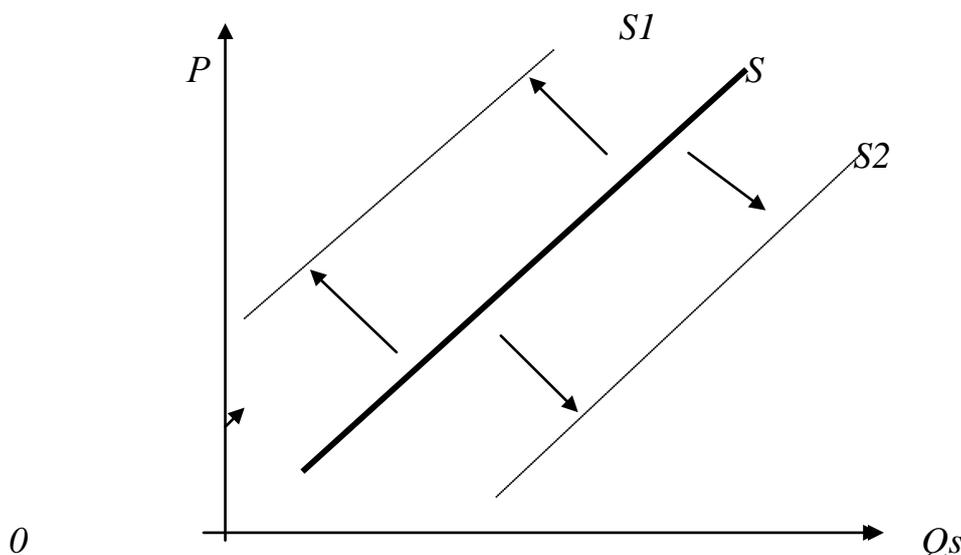


Рис. 2.4. Функция предложения (сдвиг кривой предложения)

Итак, необходимо различать понятия:

а) «изменения величины предложения» – означает движение точки по кривой предложения: чем выше цена, тем выше величина предложения и наоборот;

б) «изменение в предложении» – отражает сдвиг кривой предложения под влиянием неценовых факторов либо “вправо – вниз”, либо “влево – вверх”. Цена на товар остается неизменной.

Для понимания функции предложения особое значение имеет фактор времени. Различают кратчайший, краткосрочный и долгосрочный рыночные периоды. В кратчайшем периоде все факторы производства постоянны. В краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном – все факторы переменны. Отсюда в условиях кратчайшего рыночного периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения (рис. 2.5а). В условиях короткого периода повышения спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом (рис. 2.5б). В условиях длительного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен (рис. 2.5в).

Рыночным процессом ценообразования управляют законы спроса и предложения. Установление равновесной цены на рынке происходит под влиянием тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложения. В ходе развития рынка осуществляется процесс взаимного приспособления продавцов и покупателей.

Равновесная рыночная цена – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Или иначе, равновесная цена устанавливается при таком соотношении спроса и предложения, когда количество товаров, которое хотят приобрести покупатели, соответствует тому их количеству, которое предлагают на рынке производители (рис. 2.6).

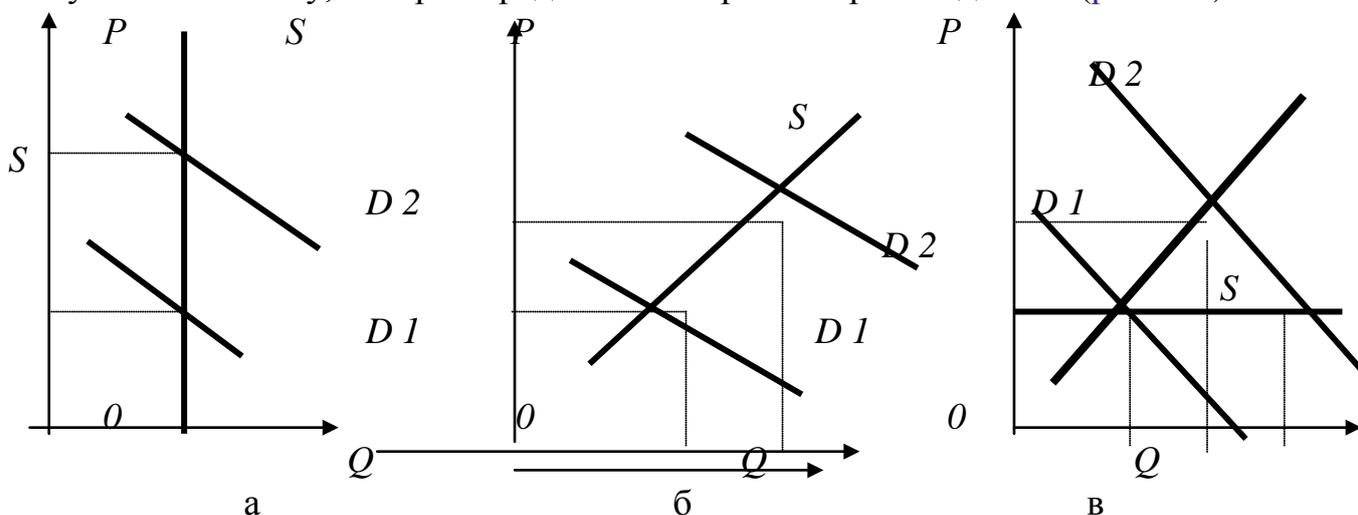


Рис. 2.5. Изменение цен и объема предложения в кратчайший, короткий и длительный периоды

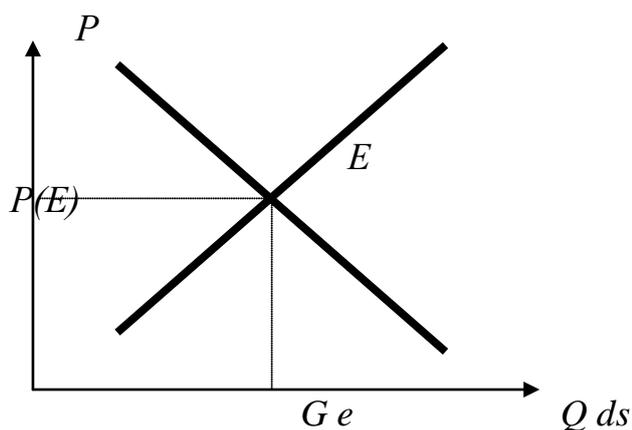


Рис. 2.6. Рыночное равновесие спроса и предложения

Если под влиянием неценовых факторов произойдет:

а) повышение спроса при неизменном предложении (рис. 2.7а) или
б) сокращение предложения при неизменном спросе (рис. 2.7б), то цена
вырастет.

Если наоборот,

в) при неизменном предложении спрос сократится (рис. 2.7в) или
г) при неизменном спросе увеличится предложение (рис. 2.7г), то цена
понижится.

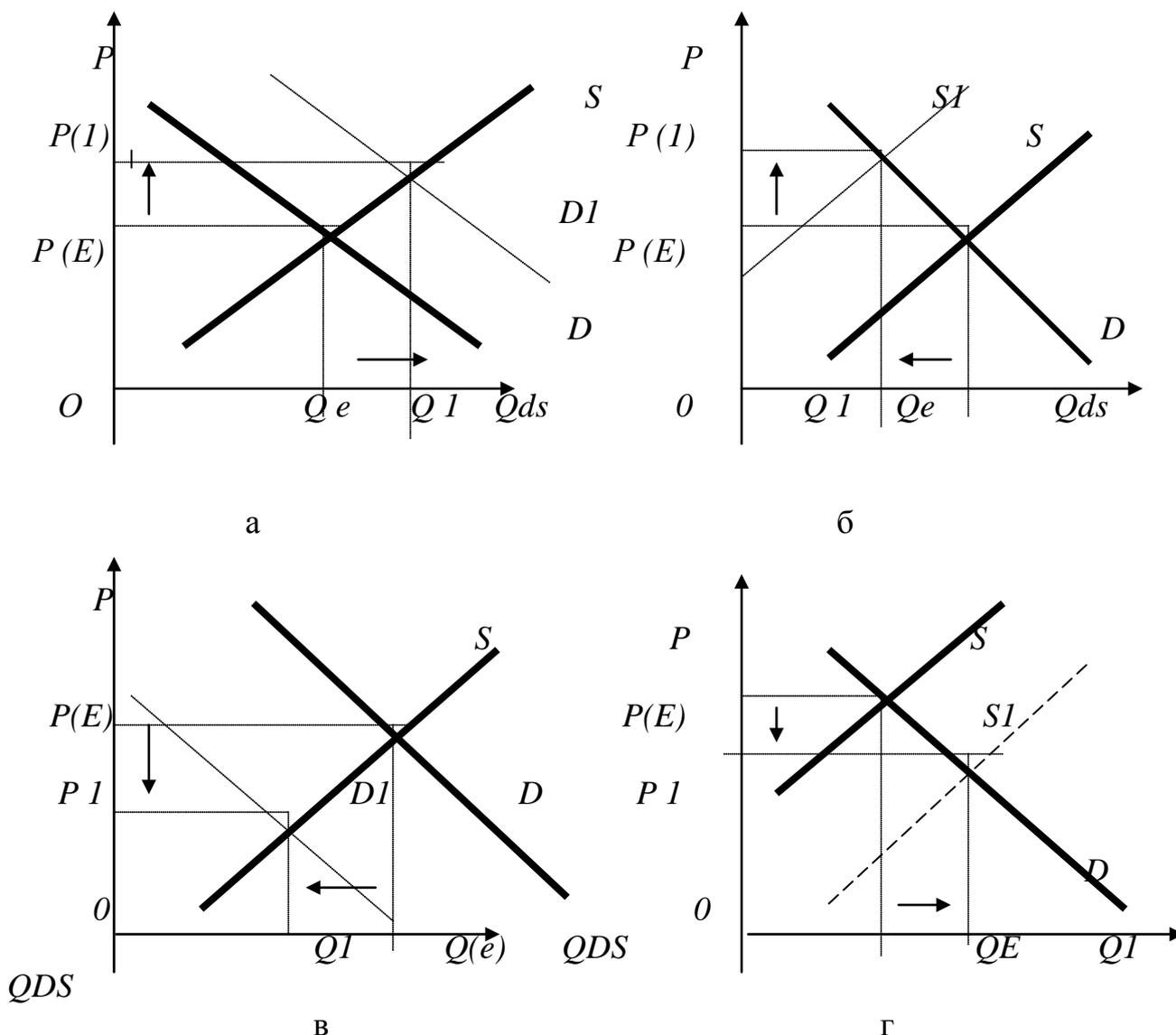


Рис. 2.7. Установление точки равновесия спроса и предложения под влиянием неценовых факторов

В условиях свободной конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования цена выравнивается автоматически.

Однако рыночное ценообразование может быть нарушено:

а) либо деятельностью монополий;

б) либо вмешательством государства, волевым способом, устанавливающим цены выше или ниже точки равновесия.

Рассмотрим на примере ситуацию, когда: равновесная цена $P(E) = 100$ д. е., $Qd = Qs = 15$ единиц.

1. Предположим, что цена на данный товар в силу каких-то причин изменится и составит 120 д. е. В этом случае часть покупателей не сможет приобрести товар, а, следовательно, часть продавцов не смогут его продать, т. е. $S > D$. Предложение превысило спрос, что приводит к образованию излишков и неудовлетворенности продавцов. И единственным выходом для продавцов является понижение цены, которое уравновесит спрос и предложение.

2. Предположим, что рыночная цена снизилась до 80 д. е. В этом случае произойдет увеличение спроса и на рынке не будет хватать товара, т. е. $D > S$, и часть покупателей не сможет приобрести данный товар. Значит, занижение цены ведет к образованию дефицита и неудовлетворенности покупателей. Вывод – увеличение цены (рис. 2.8).

Равновесие – закон для конкурентного рынка. Благодаря равновесию на каждом товарном рынке поддерживается равновесие экономической системы в целом.

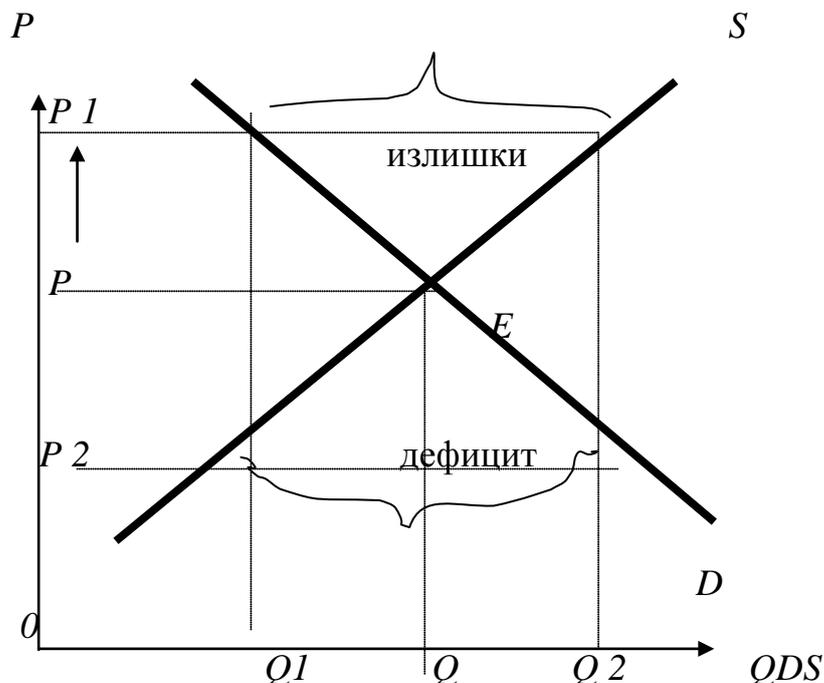


Рис. 2.8. Отклонение от равновесия. Излишки и дефицит

2.3. Эластичность спроса и предложения

Для фирмы при планировании объема и структуры производства чрезвычайно важно знать, от чего зависит спрос на ее продукцию. Известно, что величина спроса зависит от цены товара, а также от цен на товары, которые являются либо взаимодополняемыми, либо взаимозаменяемыми. На спрос влияют и другие факторы.

Степень изменения одной величины под воздействием другой, называется **эластичностью**. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой величины на 1 %.

Примером может служить **эластичность спроса по цене** или ценовая эластичность спроса. Она показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \%, \text{ где}$$

E_p^d – эластичность спроса по цене;

ΔQ % – прирост величины спроса, %;

ΔP % – прирост цены, %.

В силу того, что в соответствии с законом спроса между ценой на товар и величиной спроса на него имеется обратная зависимость, величина спроса и цены изменяются в разных направлениях (с ростом цены на товар, величина спроса уменьшается). Если разнонаправленное изменение цены и величины спроса обозначить знаками (+) и (–), то коэффициент ценовой эластичности спроса всегда будет величиной отрицательной. При экономическом анализе абстрагируются от знака (–), т. е. берут коэффициент по абсолютной величине.

Например: снижение цены стирального порошка на 5 % вызвало увеличение спроса на него на 10 %.

Показатель эластичности будет выглядеть так:

$$E_p^o = \frac{10}{5} = -2; \quad E_p^o = 2.$$

Если $E_p^o > 1$, то спрос называют *эластичным*. Это означает, что спрос растет или падает быстрее цены.

Если, $E_p^o < 1$, то спрос называют *неэластичным* (жестким). Это означает, что спрос растет или падает медленнее, чем изменяют цены. Минимально возможное значение $E = 0$, спрос на товар абсолютно не эластичен, т. е. при любом изменении цены спрос на товар остается неизменным.

Если, $E_p^o = 1$, то говорят о единичной эластичности. Это означает, что изменение цены пропорционально изменению спроса.

Теперь проследим взаимосвязь изменения коэффициента ценовой эластичности спроса и совокупной (валовой) выручки продавцов.

Совокупная выручка, равная произведению количества проданной продукции на ее цену $TR = P \cdot Q$, где

TR – совокупная (валовая) выручка;

P – цена товара;

Q – количество товара.

Если спрос по цене эластичный $E_p^d > 1$, то снижение цены вызывает рост совокупной выручки TR . И наоборот, если спрос по цене эластичен, то рост цены приведет к снижению совокупной выручки.

Если спрос по цене не эластичен $E_p^d < 1$, то снижение цены приведет к падению совокупной выручки. И наоборот, если спрос по цене не эластичен, то рост цены приведет к росту общей выручки.

Если $E = 1$, т. е. существует единичная эластичность спроса по цене, то любое изменение цены не вызовет изменения валовой выручки ($TR = constant$).

Например: снижение цены с $P_0 = 300$ руб. до $P_1 = 200$ руб. на 100 руб. (на 30 %) приведет к росту величины спроса с $Q_0 = 10$ шт. до $Q_1 = 30$ шт. на

20 шт. (200 %). $E_p^d = (200 \% : 30 \%) = 6$, т. е. > 1 , а значит спрос эластичен. Что произойдет с выручкой от реализации? Она увеличится с 3000 ($300 \cdot 10$) до 6000 руб. ($200 \cdot 30$), т. е. вырастет в два раза.

Изобразим данный пример графически (см. рис. 2.8.1) (относительно эластичный спрос).

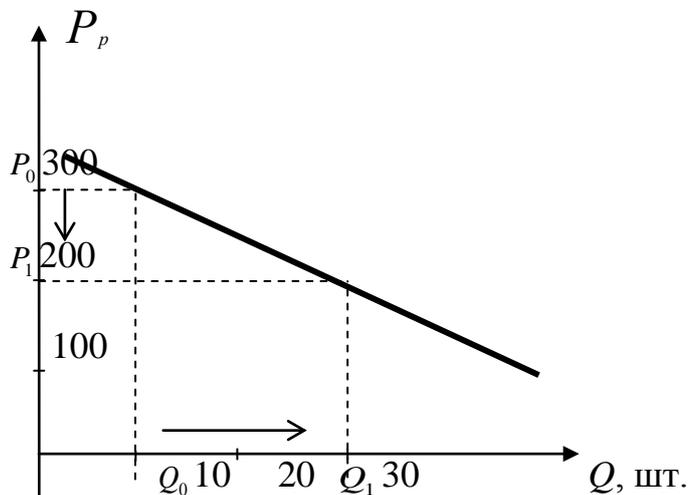


Рис. 2.8.1. Относительно эластичный спрос по цене

Если снижение цены с $P = 300$ руб. до $P = 200$ руб. (на 30 %) приведет к росту величины спроса с $Q = 10$ шт. до $Q = 12$ шт. (на 20 %). Коэффициент $E = (20 \% : 30 \%) = 0,6$, т. е. меньше 1 и валовая выручка уменьшилась с 3000 руб. ($300 \cdot 10$) до 2400 руб. ($200 \cdot 12$).

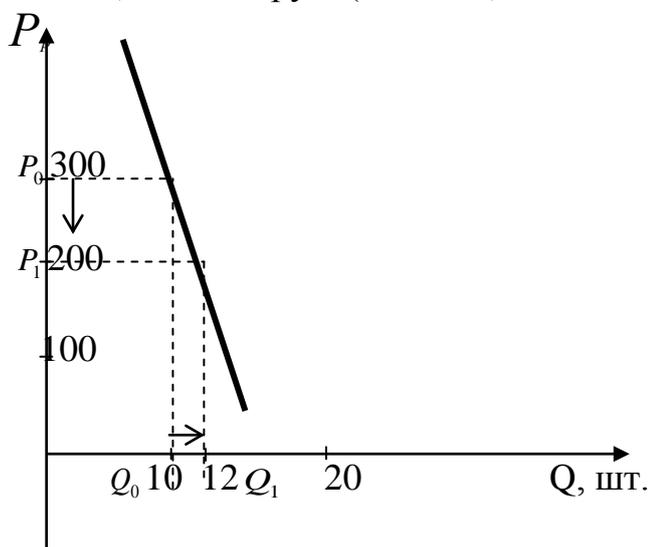


Рис. 2.9. Относительно неэластичный спрос

Знание коэффициента ценовой эластичности спроса имеет важное значение для фирм ценоискателей, т. е. фирм, пытающихся найти такую цену, которая обеспечит максимум прибыли.

Перекрестная эластичность. Понятие перекрестной эластичности спроса используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены сопряженного товара. Коэффициент перекре-

стной эластичности – это отклонение процентного отношения спроса на товар x к процентному изменению цены товара y .

$$E_{x,y}^d = \frac{dQ_x/Q_x}{dP_y/P_y} = \frac{dQ_x}{dP_y} * \frac{P_y}{Q_x}$$

Если $E_{x,y}^d > 0$, то товары взаимозаменяемы (субститута).

Если $E_{x,y}^d < 0$, то товары взаимодополняемые (комплементарные).

Эластичность спроса по доходу. Понятие эластичности спроса по доходу используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения дохода потребителя. Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится величина спроса на товар при изменении дохода потребителя на 1 %.

$$E_y^d = \frac{dQ_d \%}{dY \%}, \text{ где}$$

dQ_d – изменение величины спроса;

dY – изменение дохода потребителя.

Если $E_y^d < 0$, то товар, на который предъявляется спрос, является недоброкачественным.

Если $0 < E_y^d < 1$, речь идет о товарах первой необходимости.

Если $E_y^d > 1$, то речь идет о товар роскоши.

Эластичность предложения. Эластичность предложения показывает степень изменения величины предложения под воздействием изменения цены. Коэффициент эластичности предложения по цене рассчитывается как отношение изменения величины предложения в % к изменению цены в %.

$$E_p^s = \frac{dQ_s \%}{dP \%} .$$

Если $E_p^s > 1$, то предложение по цене эластично, т. е. изменение цены на 1 % приводит к изменению величины предложения больше, чем на 1 %.

Если $E_p^s < 1$, то предложение по цене неэластично, т. е. изменение цены на 1 % приводит к изменению величины предложения меньше, чем на 1 %.

Если $E_p^s = 1$, то предложение обладает единичной эластичность, т. е. величина предложения изменяется пропорционально изменению цены.

Для значения эластичности предложения по цене значение имеет временной интервал, в котором оценивают степень изменения предложения под

воздействием цены. В краткосрочном периоде, как правило, предложение по цене неэластично, так как производители не могут мгновенно отреагировать на изменение цены. По мере увеличения временного интервала степень эластичности предложения увеличивается. В долгосрочном периоде предложение по цене всегда эластично.

Вопросы

1. Каковы основные причины возникновения рынка?
2. Какие функции выполняет рынок в экономической системе?
3. Какова суть идеи Р. Коуза о трансакционных издержках?
4. Нарисуйте общую модель рынка с кривыми спроса и предложения на конкурентном рынке.
5. Каковы неценовые факторы, влияющие на изменение спроса покупателей, а также неценовые факторы, влияющие на изменение выпуска и предложения фирмами благ?
6. Докажите практическую значимость эластичности спроса.
7. Как формируется равновесная цена? Объясните этот механизм с помощью соответствующего графика, указав область дефицита товаров на рынках и область излишков от перепроизводства.
8. Как государство может воздействовать на цены и налоги, в результате чего рынок начинает соответственно реагировать? Как это происходит?
9. Что входит в понятие *рыночной инфраструктуры*?
10. Какие виды рынков вы знаете? Перечислите их.

Тесты

1. Рынок – это:
 - 1) место, где осуществляется купля-продажа товаров;
 - 2) товарообмен, организованный по законам товарно-денежного обращения;
 - 3) совокупность спроса и предложения;
 - 4) совокупность товаров и услуг, доставленных потребителям.
2. Объективными предпосылками рынка являются:
 - 1) частная собственность на средства производства;
 - 2) экономическая обособленность и материальная ответственность производителя;
 - 3) общественное разделение труда;
 - 4) производство продуктов сверх собственных потребностей.
3. Объективными предпосылками рыночной конкуренции являются:
 - 1) достаточное количество продавцов каждого вида товара;
 - 2) полная хозяйственная обособленность производителей;
 - 3) государственное регулирование экономики;
 - 4) товарный дефицит.

4. Спрос – это:
- 1) платежеспособная потребность;
 - 2) объем потребительских товаров, обусловленный потребностями населения;
 - 3) объем и структура товаров, произведенных за год;
 - 4) реальный доход населения.
5. Предложение – это:
- 1) объем инвестиций, определяющих структуру потребностей покупателя;
 - 2) объем товаров и услуг, реализованный на рынке за год;
 - 3) совокупность товаров, находящихся на рынке или способных быть доставленными туда;
 - 4) объем товаров и услуг, опосредованных покупательским спросом.
6. Конъюнктура рынка – это:
- 1) показатель рейтинга рынка;
 - 2) совокупность товаров, предложенных на рынке;
 - 3) оснащенность рынка оборудованием, вычислительной техникой;
 - 4) определенное соотношение между спросом и предложением товаров на рынке.
7. Какие из перечисленных функций не выполняет рынок:
- 1) определяет цену и их динамику;
 - 2) удовлетворяет потребности потребителя;
 - 3) обуславливает конкуренцию обособленных товаропроизводителей;
 - 4) предотвращает инфляцию?
8. Определите, что из перечисленного относится к структуре рынка:
- 1) торговые, коммерческие, посреднические фирмы;
 - 2) предметы потребления, средства производства, рабочая сила;
 - 3) налоговые инспекции и страховые компании;
 - 4) научно-технические разработки, технологии, ценные бумаги?
9. Закон спроса предполагает, что:
- 1) превышение предложения над спросом вызывает снижение цены;
 - 2) рост доходов потребителей увеличивает спрос на товары;
 - 3) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
 - 4) когда цена товара падает, объем планируемых закупок растет.
10. Чем можно объяснить сдвиг кривой спроса на товар X, если :
- 1) предложения товара X по некоторой причине уменьшилось;
 - 2) цена товара X возросла и, как следствие, потребители решили меньше покупать этот товар;

- 3) вкусы потребителей вызвали интерес к товару X, и поэтому они покупают его при любой данной цене больше, чем раньше;
- 4) цена товара X упала, поэтому потребители покупают его больше, чем раньше.

11. Рост цен на материалы, необходимые для производства товара X вызовет:

- 1) сдвиг кривой спроса вверх (или вправо);
- 2) сдвиг кривой предложения вверх (или влево);
- 3) сдвиг кривой спроса и предложения вверх ;
- 4) сдвиг кривой предложения вниз (или вправо).

12. Рыночный спрос не испытывает влияния:

- 1) доходов потребителей;
- 2) цен на взаимосвязанные товары;
- 3) цен на ресурсы;
- 4) численности покупателей.

13. Если спрос падает, то кривая спроса сдвигается:

- 1) вниз и влево;
- 2) по вращению часовой стрелки;
- 3) вверх и вправо;
- 4) против вращения часовой стрелки.

14. Изменение какого фактора не вызовет сдвига кривой спроса:

- 1) вкусов и предпочтений потребителей;
- 2) размера и распределения национального дохода;
- 3) цены товара;
- 4) численности и возраста потребителей.

15. Совершенствование технологии сдвигает:

- 1) кривую спроса вверх и вправо;
- 2) кривую спроса вниз и вправо;
- 3) кривую предложения вниз и вправо;
- 4) кривую предложения вверх и влево.

16. Готовность покупать дополнительные единицы производимого товара, только по более низкой цене лучше всего объясняет:

- 1) эффект замещения;
- 2) принцип убывающей предельной полезности;
- 3) эффект дохода;
- 4) закон предложения.

17. Рынок товаров и услуг находится в равновесном состоянии, если:

- 1) спрос равен предложению;
- 2) цена равна издержкам плюс прибыль;

- 3) уровень технологии меняется постоянно;
- 4) объем предложения равен объему спроса.

18. Если рыночная цена ниже равновесной:

- 1) появится избыток товаров;
- 2) возникает дефицит товаров;
- 3) формируется рынок покупателя;
- 4) падает цена ресурсов.

19. Покупка товаров по низкой цене на одном рынке и продажа его по высокой цене на другом рынке не является :

- 1) операцией с целью получения прибыли;
- 2) средством повышения предложения на рынке с высоким уровнем цен;
- 3) причиной ценовых различий на конкурентных рынках;
- 4) средством повышения спроса на рынке с высоким уровнем цен.

20. Вполне вероятно, что причиной падения цены на продукт является:

- 1) рост налогов на частное предпринимательство;
- 2) рост потребительских доходов;
- 3) падение цен на производственные ресурсы;
- 4) падение цен на взаимодополняющий товар.

Библиографический список

1. Маккеннел, С. Экономикс : в 2 т. / С. Маккеннел, К. Брю. – М., 1993.
2. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. – М., 2005 (гл. 4, 5).
3. Камаев, В. Д. Экономическая теория. Краткий курс : учебник / В. Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т. А. Борисовская. – 2-е изд., стер. – М. : КНО-РУС, 2007 (гл. 3, 4).

МОДУЛЬ 2. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 3.

ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1. Понятие общей и предельной полезности блага.

3.2. Моделирование поведения потребителя в ординалистской концепции. Оптимум потребителя.

3.3. Изменение оптимума потребителя при изменении его дохода и цены одного из потребляемых благ.

3.1. Понятие общей и предельной полезности блага

В данной теме рассматриваются принципы, лежащие в основе кривой спроса.

Вообще потребительский спрос можно подразделить на две большие группы:

- функциональный;
- нефункциональный.

Функциональный спрос обусловлен потребительскими свойствами, присущими самому экономическому благу (товару или услуге). В его основе лежит совокупность таких понятий, как полезность, цена и доход.

Нефункциональный спрос объясняется наличием факторов, не связанных с качествами самого экономического блага. С некоторой долей условности в нефункциональном спросе можно выделить социальный, спекулятивный и нерациональный спрос.

Более детально в теории поведения потребителя рассматривается функциональный спрос, когда каждый потребитель должен решить для себя три вопроса: 1) что купить; 2) сколько стоит; 3) хватит ли денег на покупку.

Чтобы ответить на первый вопрос, необходимо выяснить полезность блага для потребителя, чтобы ответить на второй – исследовать цену, чтобы решить третий – определить доход потребителя.

Эти три понятия: полезность, цена и доход и составляют содержание теории потребителя. Все они взаимосвязаны и нам предстоит определить эту взаимосвязь.

Итак, полезность – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Выделяют общую (TU) и предельную (MU) полезности.

Общая полезность – это все количество потребляемого экономического блага, а **предельная** – каждая последующая единица потребляемого экономического блага. Например, общее количество потребляемых булочек в буфете для отдельного студента обладает общей полезностью, а каждая последующая потребленная булочка обладает предельной полезностью. При этом наблюдается следующая закономерность: при последовательном увели-

чении потребления экономического блага полезность каждой дополнительной единицы блага падает – это закон убывающей предельной полезности.

Функция полезности – это функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его потребления:

$$U = f(Q), \text{ при этом } MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}.$$

Графически интерпретация данного закона выглядит следующим образом (рис. 3.1)

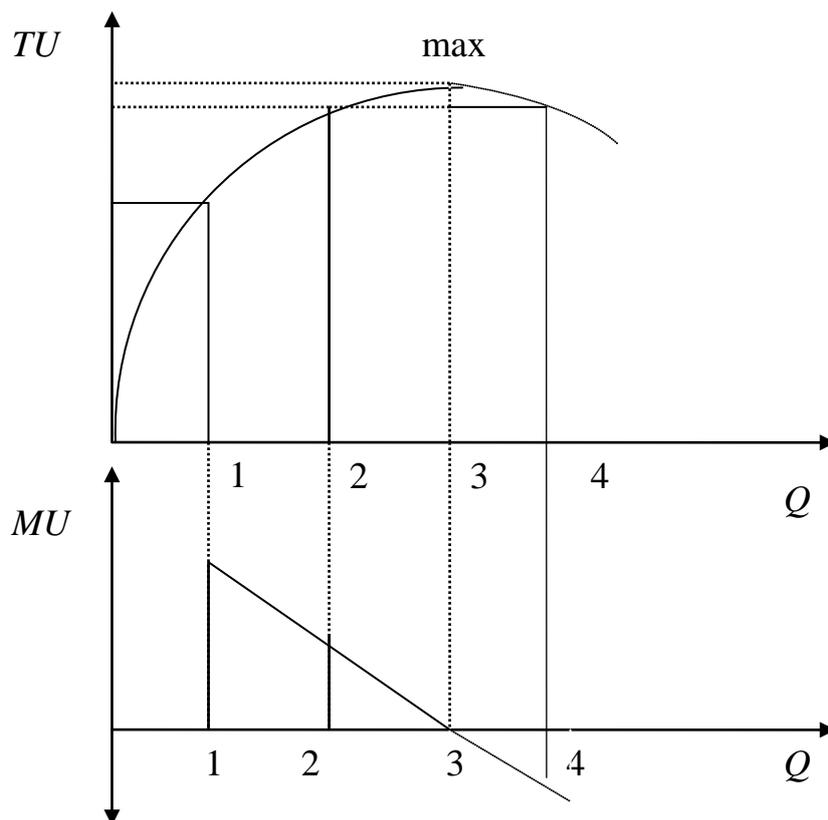


Рис. 3.1. Графики общей и предельной полезности

На графике видно, что максимум общей полезности достигается в точке *A* при потреблении четвертой единицы блага, однако предельная полезность от этого же количества блага составляет 0 (точка *A*). Это означает, что благо полностью удовлетворяет потребность. Если дальнейшее потребление приносит вред (предельная полезность имеет отрицательную величину), то общая полезность снижается.

Чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага. То есть цена блага определяется не общей, а предельной полезностью для потребителя.

У человека существует множество потребностей, которые он располагает в зависимости от необходимости. При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной, действуя таким образом, что

в конце концов предельная полезность потребляемых благ станет одинаковой. Возникает вопрос: какое должно быть выполнено условие, чтобы человек, обладая ограниченным доходом, получил максимум полезности от потраченной суммы денег.

Рациональный потребитель сравнивает предельную полезность с ценой товара, т. е. находит взвешенную предельную полезность. В случае, если взвешенные предельные полезности разных товаров равны между собой, мы можем говорить о том, что потребитель максимизирует свою полезность. При этом денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждая последующая денежная единица, затраченная на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \text{ то и}$$

$$\frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}; \dots; \frac{MU_1}{MU_n} = \frac{P_1}{P_n} \text{ и т. д.}$$

Следовательно, соотношение между предельными полезностями любых n благ равно соотношению их цен.

Обозначим взвешенную предельную полезность через

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где λ – предельная полезность денег.

Значит, в равновесии предельные полезности денежных единиц при разных вариантах использования равны. В общем виде это можно записать так:

$$MU_i = P_i.$$

Это означает, что предельная полезность блага равна предельным затратам потребителя. Поэтому разумный потребительский выбор не только предполагает сопоставление дополнительных выгод и дополнительных затрат, но и равенство между ними.

Вполне закономерно должны возникнуть вопросы о единице, с помощью которой можно было бы измерять полезность, и возможно ли вообще найти подобный показатель.

В зависимости от ответа на эти вопросы сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: кардиналистов и ординалистов.

Проведенный нами анализ до сих пор базировался на кардиналистской концепции полезности. Представители данного направления были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности. Однако эти поиски не увенчались успехом и чаще всего при сравнении использовались денежные оценки полезности.

Ординалисты же в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили измерять субъективную полезность с помощью относительной шкалы. Данная шкала позволяет моделировать потребительский выбор, а инструментами такого моделирования являются кривые безразличия и бюджетная линия (линия потребительских возможностей).

3.2. Моделирование поведения потребителя в ординалистской концепции. Оптимум потребителя

Кривые безразличия позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ.

Итак, кривая безразличия – это кривая, каждая точка которой представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова (рис. 3.2).

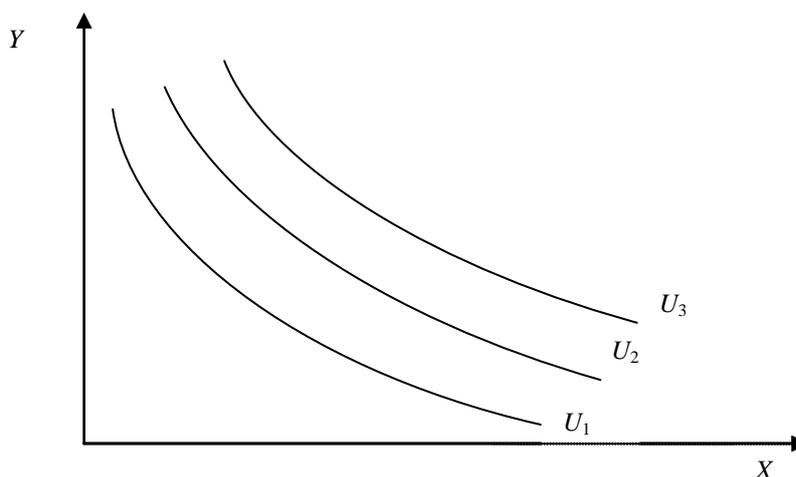


Рис. 3.2. Кривые безразличия

Таким образом, все наборы, лежащие на кривой U_1 , имеют одинаковую полезность для потребителя. Совокупность множества кривых безразличия называется картой безразличия.

Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, выпуклы относительно начала ординат и никогда не пересекаются друг с другом. Поэтому через любую точку можно провести лишь одну кривую безразличия.

Если предположить, что товар X – это булочки, а товар Y – яблоки, то движение по кривой безразличия показывает нам, от какого количества яблок мы можем отказаться в пользу булочек. Таким образом, возникает понятие **предельной нормы замещения (MRS)**, которая показывает, на какое количество должно быть сокращено потребление товара Y для увеличения потребления количества блага X на единицу так, чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным.

$$MRS_{xy} = - \frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

При этом минус перед дробью делает значение нормы замещения положительным, так как отношение по определению отрицательно.

Замещение одного товара другим происходит под действием «**эффекта замещения**» и «**эффекта дохода**».

«**Эффект замещения**» проявляется в том, что снижение цены блага увеличивает его относительную привлекательность и заставляет потребителя заменять “подешевевшим” благом относительно более дорогие товары. Тем самым меняется структура потребления. Например, снижение цены на мясо курицы делает его более привлекательным для потребителя, чем мясо говядины или свинины, при их неизменных ценах, в результате чего потребитель заменяет курятиной относительно подорожавшую говядину или свинину.

«**Эффект дохода**» проявляется в том, что снижение цены блага увеличивает реальный доход потребителя, тем самым позволяя ему покупать большее количество данного товара. Например, при доходе в 1000 рублей можно купить 5 кг свинины по цене 200 руб., однако при снижении цены до 150 руб. за кг на тот же доход можно купить уже 6,6 кг данного вида мяса.

Кривые безразличия позволяет выявить предпочтения потребителя и возможность замены одного блага другим. Но они не показывают, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее предпочтительным.

Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия, но при этом он ограничен в своих средствах. Поэтому не всякий товарный набор будет доступен потребителю.

Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется бюджетная линия (рис. 3.3).

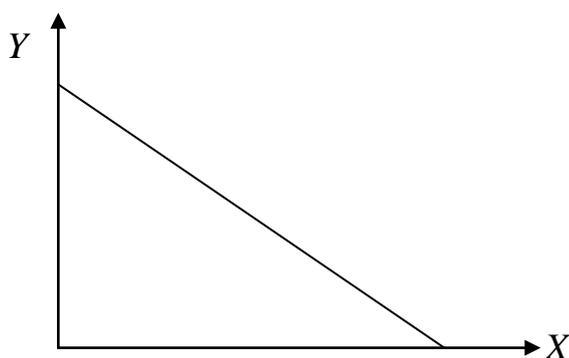


Рис. 3.3. Линия бюджетного ограничения

Все товарные наборы, соответствующие точкам на линии бюджетного ограничения по стоимости, равны доходу в 1 д. е. и поэтому являются доступными для потребителя.

Бюджетное ограничение имеет следующий вид:

$$I = P_x X + P_y Y.$$

Таким образом, бюджетная линия ограничивает сверху множество доступных для потребителя наборов.

Перенесем бюджетное ограничение на карту безразличия (рис. 3.4). Потребитель выберет товарный набор, который наиболее удален от начала координат, при условии, что его доход позволяет ему это сделать.

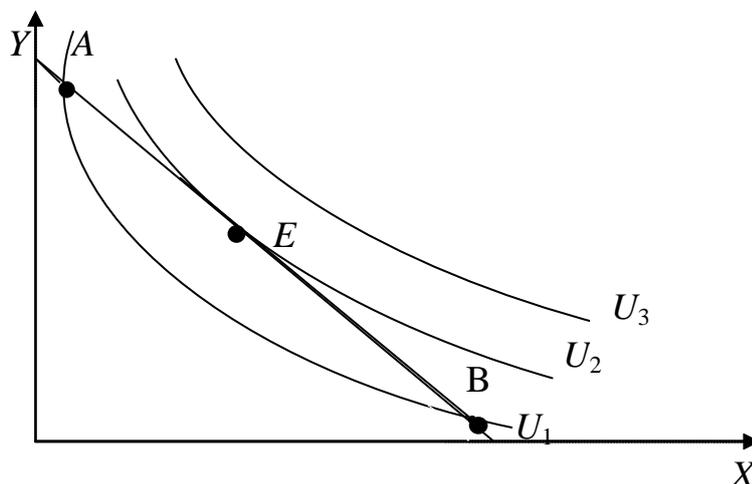


Рис. 3.4. Оптимум потребителя

Точки *A* и *B* потребитель не выберет, так как они расположены на более низкой кривой безразличия. Он выберет точку *E*, в которой бюджетная линия лишь касается кривой безразличия. Таким образом, в точке *E* наклоны кривой безразличия (*MRS*) и линии бюджетного ограничения (P_x/P_y) совпадают. Поэтому в этой точке выполняется равенство

$$\frac{P_x}{P_y} = MRS_{xy}, \text{ являющееся условием оптимума потребителя.}$$

3.3. Изменение оптимума потребителя при изменении его дохода и цены одного из потребляемых благ

С ростом реального дохода происходит смещение бюджетной линии вправо вверх (рис. 3.5).

По точкам E_1, E_2, \dots, E_n можно построить кривую «доход-потребление» или иначе, кривую уровня жизни (*W*). Если данная кривая – луч под 45° , то это означает, что с ростом дохода потребитель в одинаковой пропорции увеличивает потребление блага *X* и *Y*.

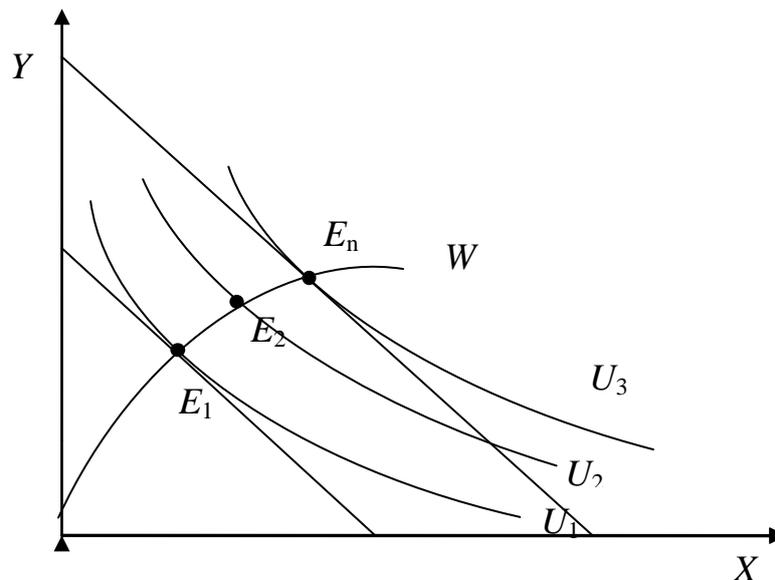


Рис. 3.5. Кривая уровня жизни

С последовательным снижением цен на товар X при неизменном доходе и постоянной цене Y , потребитель замещает относительно подорожавший товар Y на X . В этом случае бюджетная линия смещается вправо и получают точки оптимума E_1, E_2, \dots, E_n , по которым можно построить кривую «цена-потребление». Если эту кривую построить в координатах $P-Q$, то мы получим кривую спроса D (рис. 3.6).

Таким образом, мы рассмотрели факторы, лежащие в основе кривой спроса. Существенная причина изменения объема спроса как обратной функции цены заключается в происходящем убывании предельной полезности товара. Только тогда, когда цена товара снижается, потребитель будет готов купить последующее количество данного товара, приносящее ему меньше удовлетворения.

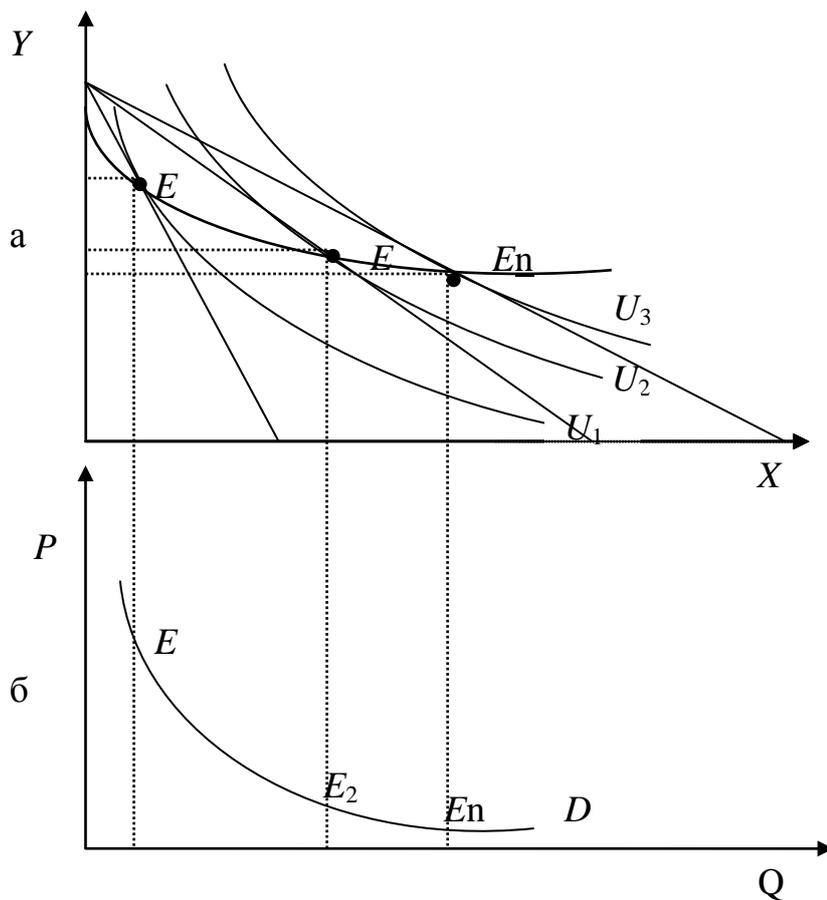


Рис. 3.6. Кривая «цена-потребление» а) и кривая спроса б)

Вопросы

1. В чем смысл и назначение теории потребительского поведения?
2. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
3. Почему вода, обладая высокой полезностью, имеет низкую цену, а алмазы, являясь менее полезными для человека, имеют высокую цену?
4. Каким образом изменение цены товара и дохода потребителя влияет на количество и структуру набора благ, которые он покупает?
5. Кривая спроса отображает общую или предельную полезность товара при той или иной цене?

Тесты

1. Общая полезность – это:
 - а) уровень полезности, достигаемый при приобретении данного объема экономического блага;
 - б) сумма полезностей всех возможных способов использования данного блага;
 - в) уровень полезностей, на который стремится выйти потребитель;
 - г) уровень полезности, выше которого потребителю не позволяет подняться его доход.
2. Готовность покупать дополнительные единицы товара только по более низкой цене лучше всего объясняет:

- а) эффект замещения;
- б) принцип убывающей предельной полезности;
- в) эффект дохода;
- г) закон предложения.

3. Какой из следующих перечней общей полезности иллюстрирует действие закона убывающей предельной полезности:

- а) 100, 300, 500, 700;
- б) 100, 150, 250, 400;
- в) 100, 150, 180, 190;
- г) 100, 120, 150, 170.

4. Потребительское равновесие на карте безразличия – это:

- а) любое пересечение бюджетной линии и кривой безразличия;
- б) любая точка на самой высокой из кривых безразличия;
- в) та точка, в которой наклон бюджетной линии равен наклону касательной к ней кривой безразличия;
- г) любая точка, расположенная на бюджетной линии;
- д) любая точка, расположенная на пространстве, ограниченном бюджетной линией.

5. Предположим, что ввиду изменения вкусов потребителя предельная полезность каждой единицы некоторого блага возросла. В этом случае кривая индивидуального спроса:

- а) сдвинется влево;
- б) станет более крутой;
- в) станет более полой;
- г) сдвинется вправо.

Библиографический список

1. Ивашковский, С. Н. Микроэкономика / И. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2001. – Гл. 6.
2. Курс экономической теории / под ред. А. В. Сидорович. – М. : ДИС, 1997. – Гл. 10.
3. Курс экономической теории / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Кисилевой. – Киров : АСА, 2001. – Гл. 5.
4. Макконелл, К. Р. Экономикс : пер. с англ. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1993. – Т. 2. – Гл. 23.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев. – М. : НОРМА-ИНФА, 1999. – Гл. 4.

Тема 4. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ

- 4.1. Классификация предприятий.
- 4.2. Экономическая теория производства.
 - 4.2.1. Издержки производства в краткосрочный период деятельности.
 - 4.2.2. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде.
 - 4.2.3. Равновесие фирмы в долгосрочный период.

4.1. Классификация предприятий

Под производством в современной микроэкономике понимается деятельность по использованию факторов производства (материально-технических и интеллектуальных элементов ресурсов – труда, земли, капитала) с целью достижения наилучшего результата.

Основным субъектом производственной деятельности является фирма. Фирма – это определенная организация, экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью.

К основным организационно-правовым формам относятся: единоличная (частнопредпринимательская) фирма; партнерство (товарищество); корпорация (акционерное общество). Существуют также государственные фирмы и кооперативы.

Частнопредпринимательская фирма – это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах, управляет ею, получает всю прибыль и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам.

Несомненными достоинствами частнопредпринимательской фирмы являются:

- простота организации (учреждения, управления и т. д.);
- свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т. д.);

- сильный экономический стимул (получение прибыли одним лицом).

Среди недостатков частнопредпринимательской фирмы необходимо выделить:

- ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);

- отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций;

- существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).

Партнерство (товарищество) – это фирма, организованная рядом лиц, владеющих и управляющих предприятием на основе внесенного пая, кото-

рый может принимать денежную, материальную или интеллектуальную форму.

Выделяют три типа партнерства:

- полное, когда все партнеры полностью отвечают за деятельность фирмы, причем кредиторы вправе сами назначить ответственного по делам фирмы;
- ограниченное, когда партнеры несут ответственность по делам фирмы только в пределах внесенного пая;
- коммандитное (смешанное), когда часть партнеров входит на правах полной ответственности по делам фирмы, а часть на ограниченной.

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы. В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой, к которым относятся:

- более высокая специализация производственных и управленческих функций;
- большие возможности по привлечению финансовых и материальных ресурсов;
- существование ограниченной ответственности.

Помимо несомненных достоинств, партнерства обладают такими недостатками, как:

- некоторая скудность финансовых ресурсов;
- несогласованность действий и несовместимость интересов в результате разделения функций;
- угроза потенциального распада партнерства (в результате возникающих противоречий или выхода из дела одного из партнеров).

Корпорация (акционерное общество) – это фирма, имеющая форму юридического лица и обладающая уставным капиталом, разделенное на определенное число долей – акций. Владельцы акций – акционеры – имеют право на долю доходов корпорации. Часть прибылей, выплачиваемая владельцу одной акции, называется дивидендом. Часть прибылей, не выплачиваемая в качестве дивидендов, называется нераспределенной прибылью. Функции владения и управления собственностью в случае корпоративной собственности отделены друг от друга.

Достоинствами такой организационно-правовой формы предпринимательской деятельности, как корпорация, являются:

- возможность привлечения огромных финансовых ресурсов посредством распространения акций, путем их продажи на открытом рынке;
- кредиторы предъявляют свои претензии к корпорации в целом, а не к отдельным акционерам как частным лицам;
- корпорация существует независимо от воли и желания отдельных акционеров, поэтому корпорации обладают стабильностью во времени (некоторые корпорации насчитывают 100 и более лет).

Наряду с несомненными достоинствами корпорации обладают и вполне ощутимыми недостатками:

- открываются широкие возможности для всевозможных злоупотреблений в результате размывания прав собственности;

– существование двойного налогообложения (часть дохода корпорации, выплаченная акционерам в виде дивидендов, сначала облагается налогом как прибыль корпорации, а потом – как часть дохода держателя акции).

Кооператив – общество, деятельность которого направлена в принципе не на получение доходов, а на оказание помощи и содействия членам общества. Достаточно широкое распространение кооперативы получили в производственной деятельности, особенно в сельскохозяйственном производстве, строительной деятельности.

Государственное предприятие – это предприятие, имущество которого и управление им полностью или частично находятся в руках государства и его органов; они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют и контролируют их.

В своей деятельности государственное предприятие руководствуется не только поиском наибольшей прибыли, но также и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может снижать экономическую эффективность или даже вести в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданы.

4.2. Экономическая теория производства

Практически любая фирма в ходе своей деятельности должна решить ряд задач. **Что и в каком количестве производить? Как производить свою продукцию? По какой цене продавать продукцию?** Ответы на эти и другие вопросы находятся, исходя из предположения, что цель фирмы – это максимизация ее прибыли. Условием же максимизации прибыли является минимизация издержек, которые занимают центральное место в теории производства.

В основе принципов принятия экономических решений лежит тот факт, что хозяйствующий субъект – фирма, сталкивается с ограниченностью факторов производства и должен сделать выбор между альтернативными способами использования этих факторов производства.

Принимая решение об использовании факторов производства в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других экономических благ (различных товаров и услуг), т. е. жертвует ценностью альтернативных возможностей.

Опираясь на понятие альтернативных издержек, можно говорить о том, что **экономические издержки** – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые она обязана обеспечить поставщику факторов производства для того, чтобы отвлечь эти факторы производства от использования в альтернативных производствах.

Данные выплаты могут быть внешними (явными) или внутренними (неявными).

Внешние издержки представляют собой плату за факторы производства поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы. Другими словами, – это оплата факторов производства, поступающих от внешних поставщиков. Например: электроэнергия, купленная на местной ТЭЦ, сырье, приобретенное у поставщика из другого региона, и т. д.

Внутренние издержки – это издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс. Например, издержки, связанные с расходом рабочего времени собственника предприятия, или издержки использования здания, которое принадлежит владельцу предприятия.

На внутренние издержки относят нормальную прибыль. Последнюю можно определить как минимальную плату, необходимую для удержания предпринимательского таланта некоего лица в рамках данного предприятия. Если такое минимальное или нормальное вознаграждение не обеспечивается, предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное, либо даже может отказаться от роли предпринимателя ради получения заработной платы в качестве наемного работника.

Таким образом, экономическими издержками считаются все платежи фирмы – как внешние, так и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль.

Наши рассуждения об экономических издержках подводят к выводу о том, что **экономическая прибыль** – это разница между суммарной выручкой, или суммарными поступлениями, которые фирма получает от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками (сумма внешних и внутренних издержек), которые несет фирма для того, чтобы произвести эту продукцию.

Наряду с существованием экономической прибыли существует понятие **бухгалтерской прибыли**, которая определяется как разница между суммарной выручкой, или суммарными поступлениями, которые фирма получает от продажи своей продукции, и внешними издержками. То есть, если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, то это означает, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его талант в рамках данного направления деятельности. Если суммарные денежные поступления превышают экономические издержки фирмы, то можно говорить о сверхприбыли, которая накапливается в руках предпринимателя, способствуя увеличению капитала.

Издержки, которые фирма несет при производстве заданного объема продукции, зависят от ее возможности изменения количества всех занятых факторов производства.

Количество многих используемых факторов производства – большей части видов живого труда, сырья, топлива, энергии могут быть изменены легко и быстро. Другие факторы производства, такие как производственные площади, количество машин и оборудования, требуют большего времени для освоения.

В зависимости от сроков изменения количества используемых ресурсов выделяют краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности производства.

Краткосрочный период – это период фиксированных мощностей, когда объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества переменного ресурса: труда, сырья, топлива и т. д. При этом производственные мощности остаются неизменными.

Долгосрочный период – это период изменяющихся мощностей, когда объем производства может быть изменен не только за счет увеличения или сокращения количества переменного ресурса, но и за счет изменения производственных площадей, оборудования, т. е. производственных мощностей.

При этом важно отметить, что понятие краткосрочного и долгосрочного периодов отличаются друг от друга скорее концептуально, нежели чем по продолжительности во времени. Так, на предприятии легкой промышленности (например, ателье) производственные мощности (дополнительное оборудование) могут быть закуплены и загружены на полную мощность в течение месяца, а для предприятия, работающего в угольной промышленности, приобретение и загрузка, к примеру, угольного комбайна, дело не одного месяца и даже может быть не одного года.

4.2.1. Издержки производства в краткосрочный период деятельности

В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества факторов производства с фиксированными мощностями. Возникает вопрос, каким образом будет изменяться объем производства, по мере того как все большее и большее количество переменных факторов производства будет присоединяться к фиксированным мощностям фирмы?

Ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи или закон убывающей предельной производительности.

Данный закон утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение переменного ресурса (например, труда) к неизменному или фиксированному (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую дополнительную единицу переменного ресурса. Например, фермер, последовательно внося удобрение на фиксированный участок земли размером в 80 га, может в первом году получить урожай 60 т, во второй год – 68 т, в третий – 80 т, в четвертый – 90 т, в пятый – 95 т зерна. Ежегодный прирост производительности сначала растет (8 т, затем 12 т), а потом начинает сокращаться (10 т, 5 т). Таким образом иллюстрируется закон убывающей предельной производительности. Графическое изображение действия данного закона представлено на [рис. 4.1](#) (за переменный фактор производства берется труд).

Предельная производительность на графике – это угол наклона кривой общего объема производства. Другими словами, предельная производительность (предельный продукт) измеряет темп изменения общего объема производства, связанного с каждой присоединяющейся дополнительной единицей переменного ресурса (в нашем случае это труд).

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}.$$

Средняя производительность – это объем производства продукции в расчете на одного рабочего (в нашем случае).

$$AP = \frac{TP}{L}.$$

Кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке ее максимума. Средняя производительность будет расти до тех пор, пока величина продукта, добавленного дополнительной единицей переменного фактора производства (в нашем случае дополнительным работником) к общему объему производства, превышает величину среднего

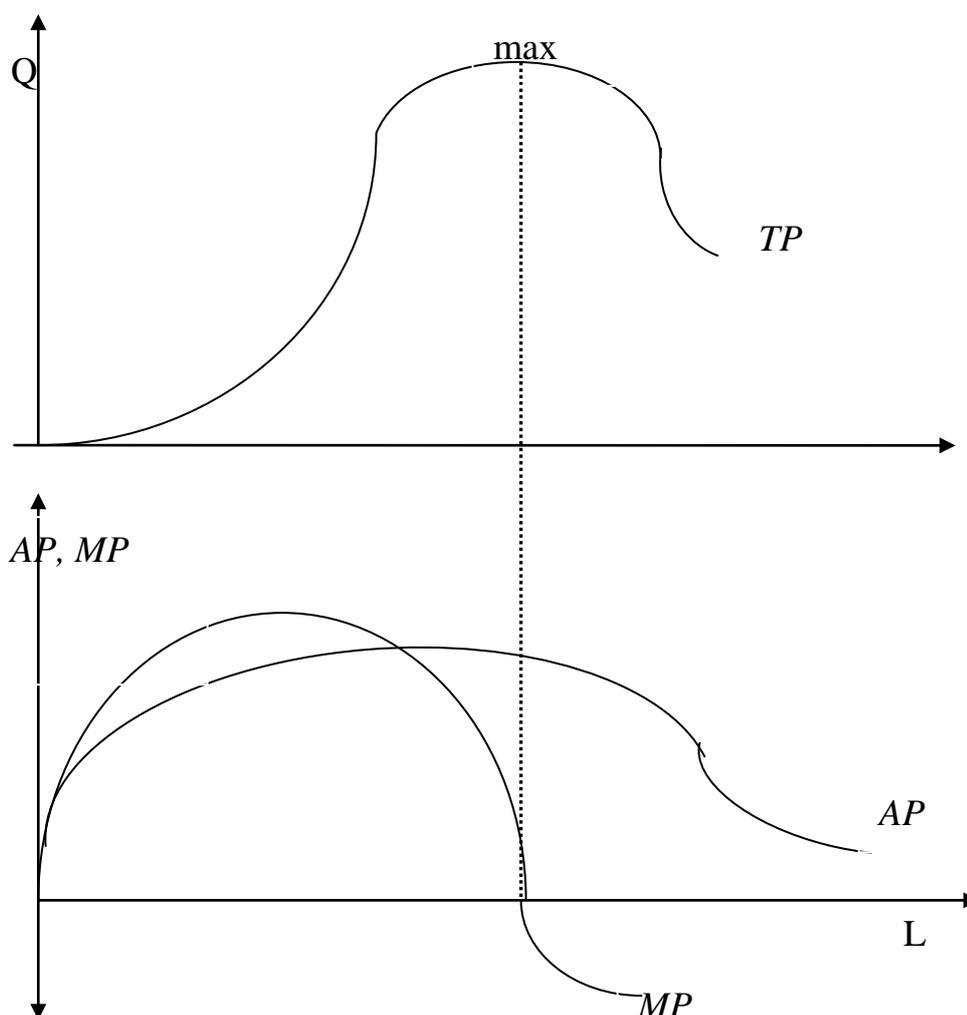


Рис.4.1. Кривые среднего и предельного продукта

продукта ранее занятых единиц фактора производства. И наоборот, дополнительная единица переменного фактора производства будет способствовать понижению среднего продукта или производительности, если величина, добавленная им к общему объему производства, меньше величины среднего продукта.

Закон убывающей отдачи находит свое воплощение в форме всех трех кривых (TP , AP , MP). Однако экономистов интересует, прежде всего, предельная производительность. Соответственно различают стадии роста, убывания и отрицательной предельной производительности.

Издержки фирмы определяются производственным процессом и ценами ресурсов. Формально процесс производства можно описать с помощью производственной функции. Производственная функция – это функция, независимые переменные которой принимают значение объемов используемых факторов производства, а зависимая переменная – объемов выпускаемой продукции.

Производственная функция во многом схожа с функцией полезности в теории потребления. Это объясняется тем, что по отношению к ресурсам фирма является потребителем, а производственная функция характеризует именно эту сторону производства – производство как потребление.

Производственная функция описывает множество технически эффективных способов производства (технологий). Каждая технология характеризуется определенной комбинацией ресурсов (факторов производства), необходимых для получения единицы продукции.

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция, в которой объем производства является функцией использованных ресурсов труда (L) и капитала (K):

$$Q = f(L, K).$$

Графически каждый способ производства (технология) может быть представлен точкой, характеризующей минимально необходимый набор двух факторов, нужных для производства данного объема продукции.

Если соединить разные технологии линией, получится изображение производственной функции (линии равного выпуска) – изокванты (рис. 4.2).

На рис. 4.2. показано, что объем производства Q_1 , Q_2 , Q_3 может быть достигнут при разных комбинациях факторов производства. Верхняя часть изокванты отражает капиталоемкие, нижняя – трудоемкие технологии.

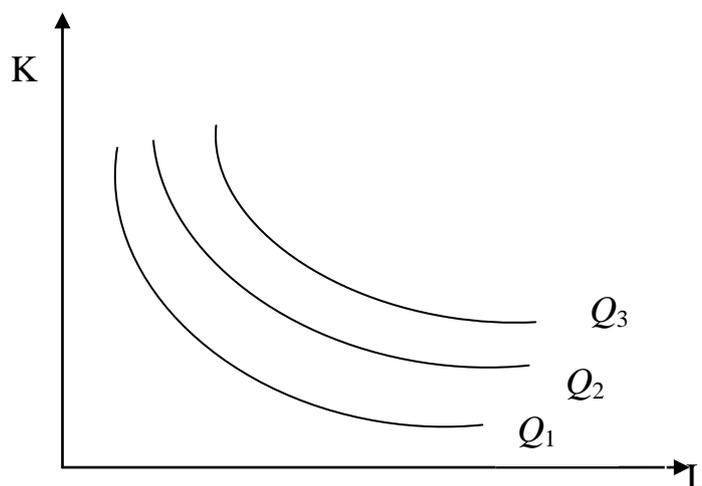


Рис. 4.2. Изокванта

Общие затраты на используемые факторы производства (труд и капитал) имеют следующий вид:

$$C = wL + rK,$$

где w – плата за наемный труд (заработная плата), а r – плата за капитал (процент). Данное уравнение является уравнением бюджетного ограничения производителя – изокосты (рис. 4.3).

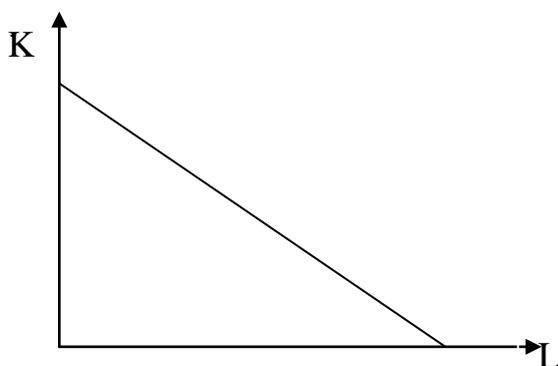


Рис. 4.3. Изокоста

Для производителя важно знать, как выбрать такое сочетание ресурсов для достижения максимального объема производства при минимальных издержках. В этом случае будет достигнут оптимум производителя – по аналогии с оптимумом потребителя (рис. 4.4).

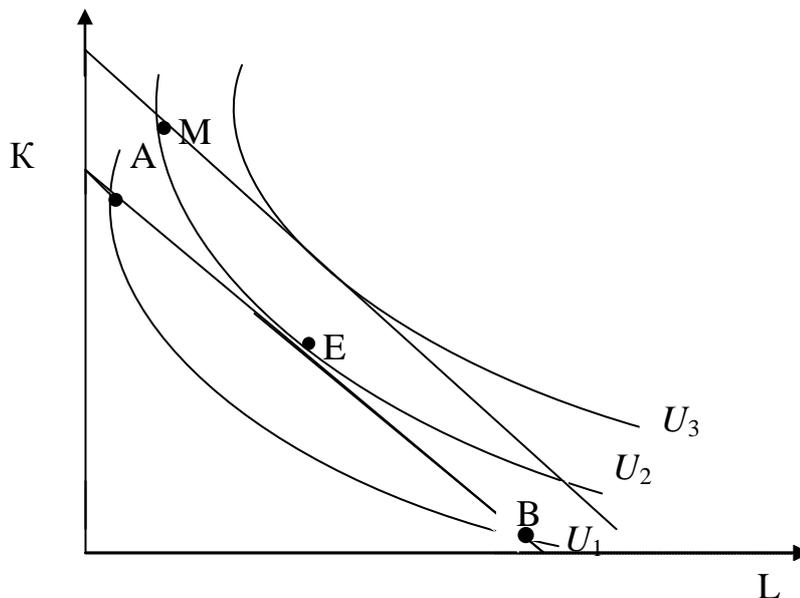


Рис. 4.4. Оптимум производителя

Точки A , E , B лежат на одной и той же изокосте, и, следовательно, затраты предприятия на ресурсы в этих точках составят одну и ту же сумму C . Но наиболее предпочтительной является комбинация E , так как ей соответствует более высокий объем выпуска. Комбинация M столь же технически эффективна, как и комбинация E , однако она является экономически неэффективной при данных ценах на ресурсы.

Если бюджет производителя возрастает, он получает возможность выходить на новые изокванты. Каждая точка касания (E_1 , E_2 , E_3) показывает такую комбинацию факторов, которая соответствует минимуму затрат на производство данного объема продукции, обозначенного на изокванте. Соединив точки, получим линию роста фирмы (рис. 4.5).

Чтобы определить общие издержки производства различных объемов продукции и издержки в расчете на единицу продукции, необходимо объединить данные о производстве, включенные в закон убывающей отдачи с информацией о ценах на ресурсы. Как уже отмечалось выше, в краткосрочный период времени некоторые факторы производства изменяются, а другие остаются постоянными. Отсюда деление издержек в краткосрочный период на постоянные и переменные.

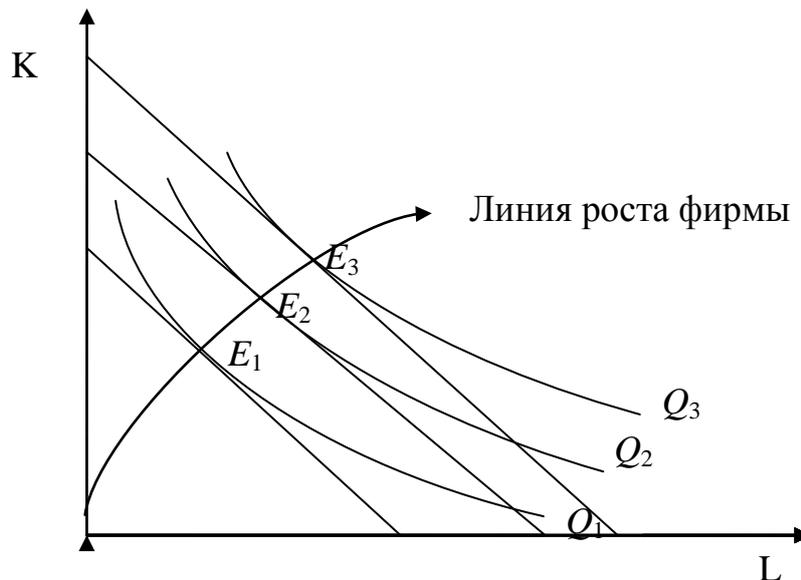


Рис. 4.5. Линия роста фирмы

Постоянные издержки (FC) – это затраты фирмы на факторы производства, не связанные с изменениями объема выпуска (например, арендные платежи, часть административных расходов и т. д.). **Переменные издержки (VC)** – это затраты фирмы на факторы производства, связанные с изменением объема выпуска продукции (например, величина сдельной заработной платы, оплата сырья, материалов и т. д.). **Общие издержки (TC)** – это сумма постоянных и переменных издержек при данном объеме производства. Типичные графики зависимости постоянных, переменных и общих издержек от объема производства Q показаны на рис. 4.6. Общие издержки в точности равны сумме переменных и постоянных издержек по вертикали.

Зачастую анализ издержек фирмы основан на средних и предельных издержках, так как именно их можно сравнить с ценой единицы продукции. Выделяют **средние постоянные издержки** фирмы (AFC), которые находятся путем деления постоянных издержек (FC) на соответствующий

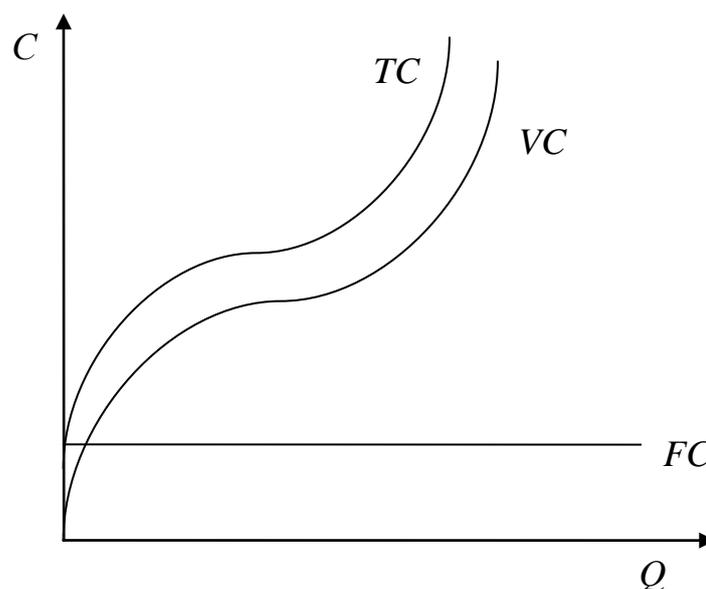


Рис. 4.6. Кривые постоянных, переменных и общих издержек

объем производства фирмы, т. е.

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Средние переменные издержки фирмы (*AVC*) определяются путем деления переменных издержек (*VC*) на соответствующий (общий) объем производства фирмы, т. е.

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Средние общие издержки фирмы (*ATC*) определяются путем деления постоянных издержек (*TC*) на соответствующий (общий) объем производства фирмы, т. е.

$$ATC (AC) = \frac{TC}{Q},$$

или путем суммирования среднепостоянных и среднепеременных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Предельные издержки (*MC*) равны изменению общих издержек, необходимому, чтобы произвести дополнительную единицу продукции, т. е.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

График функции издержек устроен таким образом, что вначале предельные издержки производства убывают (согласно закону убывающей предельной производительности), а затем, когда для дальнейшего роста производства приходится задействовать менее эффективные ресурсы и технологии, предельные издержки начинают возрастать.

Типичный пример взаимного расположения графиков предельных и средних издержек показан на [рис. 4.7](#).

Если $MC < AC$ ($MC < AVC$), то *AC* (*AVC*) убывают; если $MC > AC$ (*AVC*), то *AC* (*AVC*) возрастают. Суть этих утверждений в следующем: если издержки увеличения выпуска на единицу меньше, чем средние издержки для уже выпускаемой продукции, то добавление этой дополнительной единицы уменьшает средние издержки (или, соответственно, увеличивает их при $MC > AC$). Из этих утверждений следует, что линии *AC* и *AVC* в их минимальных точках пересекаются линией *MC*.

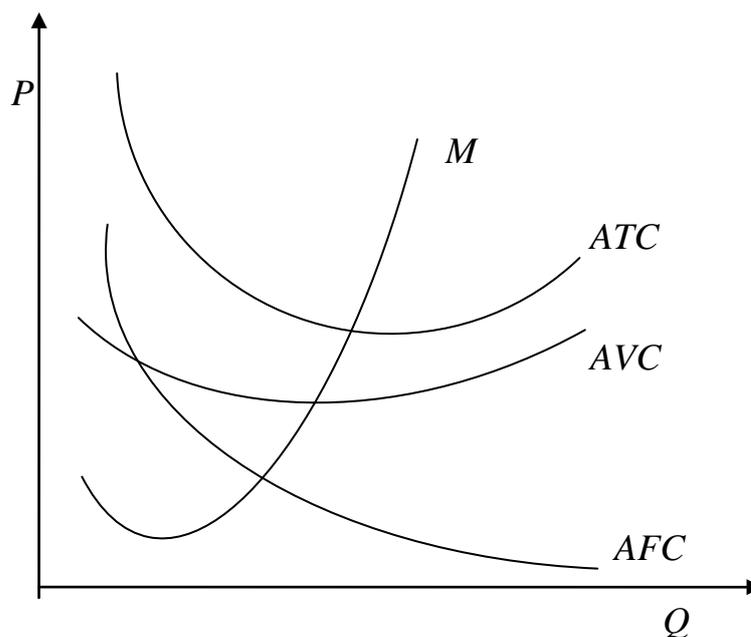


Рис. 4.7. Кривые средних и предельных издержек

4.2.2. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде

Все вышеперечисленные виды издержек были введены для проведения анализа деятельности фирмы и определения условий, в которых фирма достигает максимума прибыли. Вообще максимум прибыли достигается при максимизации разницы совокупного дохода и общих издержек.

Современная экономическая теория утверждает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда и только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$), а

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

Сопоставление общего дохода и общих издержек представлено на рис. 4.8 и с применением средних и предельных издержек (рис. 4.9).

Максимальная прибыль достигается, когда разрыв между TR и TC наиболее велик (отрезок AB). Точки C и D являются точками критического объема производства. До точки C и после точки D совокупные издержки превышают совокупный доход ($TC > TR$), такое производство экономически убыточно и потому нецелесообразно. Именно в интервале производства от точки K до точки N предприниматель получает прибыль, максимизируя ее при выпуске M .

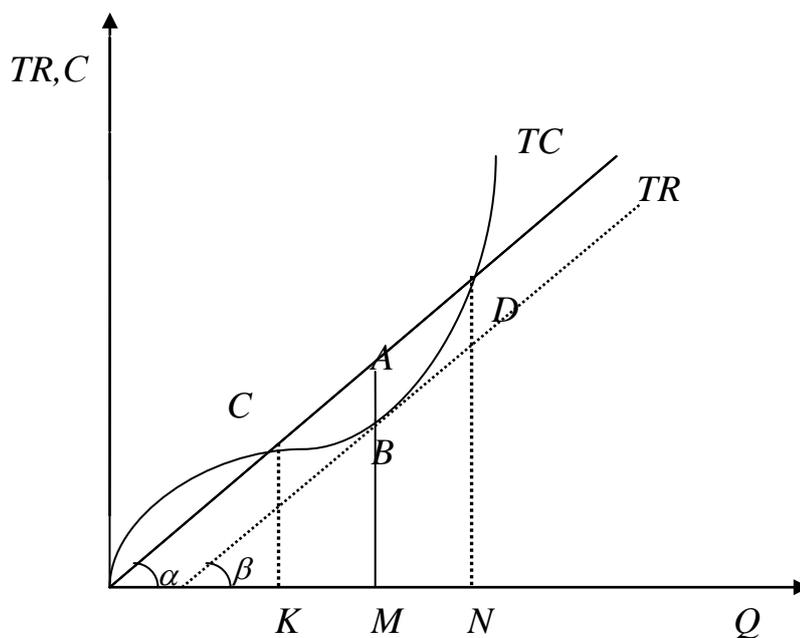


Рис. 4.8. Производство фирмы и достижение максимальной прибыли

Его задача – закрепиться в ближайшей окрестности точки B . В этой точке угловые коэффициенты предельного дохода ($MR - \alpha$) и предельных издержек ($MC - \beta$) равны: $MR = MC$. Таким образом, условием максимизации прибыли является равенство предельного дохода предельным издержкам. Сопоставление предельного дохода с предельными издержками можно осуществить и непосредственно (рис. 4.9).

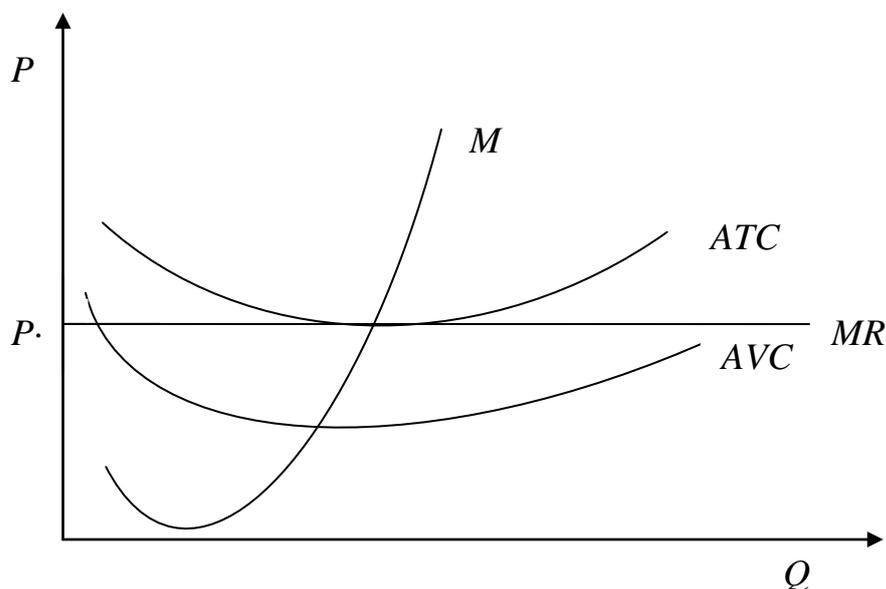


Рис. 4.9. Равновесный объем выпуска фирмы в условиях совершенной конкуренции

Так как рассматриваемая фирма работает в условиях совершенной конкуренции, то $MR = P$, поскольку одним из ее условий которой является то, что цена продукции складывается независимо от фирмы и воспринимается последней как заданная. То есть с экономической точки зрения это означает, что эластичность спроса по цене бесконечно велика, и мы имеем дело с совершенно эластичным спросом.

Фирма может увеличивать производство до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с их ценой. Если $MC < P$, то производство можно наращивать, если же $MC > P$, то такое производство осуществляется в убыток и его следует прекратить. Таким образом, условием достижения максимума прибыли для фирмы является равенство $MC = MR$, а в условиях совершенной конкуренции – $MC = MR (P)$.

В краткосрочном периоде у фирм могут складываться различные соотношения между средними издержками и ценой. В зависимости от этого выделяются четыре типа фирм (рис. 4.10).

Для каких-то фирм рыночная цена оказывается на уровне средних переменных издержек ($P = AVC$). В этом случае фирма понесет убытки, так как ее средние издержки будут выше цены ($AC > P$). Однако какое то время она может продолжать работать, поскольку в противном случае ей грозят чистые убытки в размере постоянных издержек, которые существуют даже при нулевом выпуске. Такие фирмы получили название **предельных**.

В случае повышения цен предельные фирмы смогут покрывать не только средние переменные, но и средние общие издержки, что даст им возможность получать нормальную прибыль. Фирмы, получающие нормальную прибыль, называются **допредельными фирмами с нормальной прибылью** ($P = AC$).

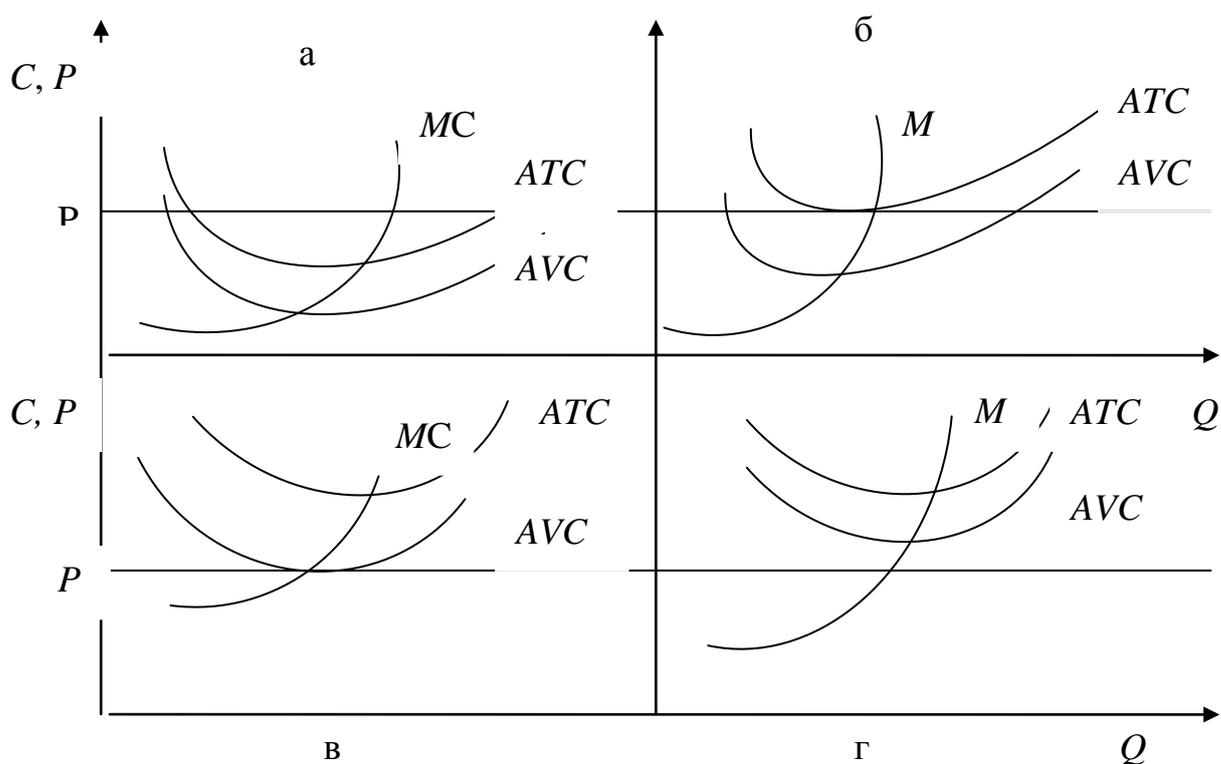


Рис. 4.10. Классификация фирм в условиях краткосрочного равновесия:
 а) допредельная фирма со сверхдоходом; б) допредельная фирма с нормальной прибылью; в) предельная фирма; г) запредельная фирма

Если цена выше средних общих издержек ($P > AC$), то фирма получает не только нормальную, но и сверхприбыль и называется **допредельной со сверхприбылью**.

В случае падения цены ниже средних переменных затрат ($P < AVC$) совокупный доход фирмы окажется ниже, чем переменные издержки, и она перестанет быть конкурентоспособной. При такой цене (цене закрытия) фирма не сможет покрывать даже свои текущие расходы и вынуждена будет покинуть отрасль – **запредельная фирма**.

4.2.3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Поскольку в долгосрочный период времени фирма может изменить все свои параметры, включая производственные мощности, то она стремится расширить производство, снижая средние издержки.

Каждая фирма в тот или иной момент времени имеет определенные масштабы производства, которым соответствует та или иная кривая средних издержек краткосрочного периода. Таких кривых существует столько, сколько масштабов производства исследуется. Меняя эти масштабы, фирма переходит от одной кривой средних издержек краткосрочного периода к другой. При этом средние издержки до определенного объема выпуска будут уменьшаться, а затем начнут постепенно возрастать (рис. 4.11).

Соединив точки минимума $AC_1, AC_2, AC_3, \dots, AC_n$, получим средние издержки в долгосрочном периоде LAC . При условии, что цены на используемые факторы производства остаются неизменными, уменьшение средних издержек в долгосрочном периоде до $Q_{\text{опт}}$ объясняется тем, что с расширением производства темпы прироста готовой продукции начинают обгонять скорость прироста издержек на используемые факторы производства.

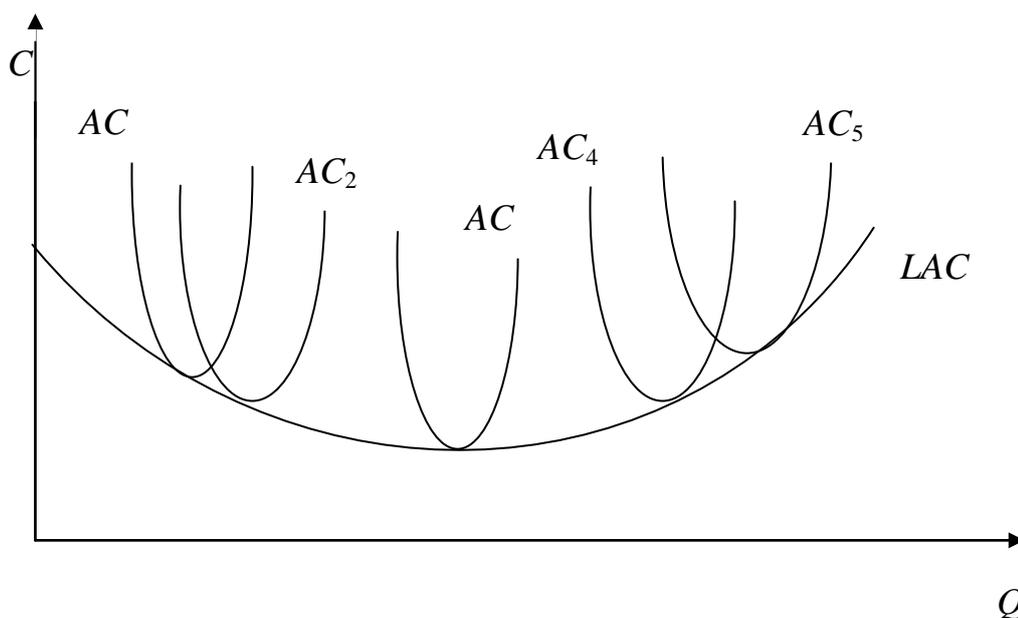


Рис. 4. 11. Кривая долгосрочных средних издержек

Если имеет место положительный эффект масштабов производства, то кривая LAC имеет значительный отрицательный наклон (рис. 4.12а); если имеет место постоянная отдача от роста масштаба, то она горизонтальна (рис. 4.12б); в случае увеличения издержек от роста масштабов производства кривая устремляется вверх (рис. 4.12в).

Таким образом, дугообразный вид кривой средних издержек в долгосрочный период времени объясняется не законом убывающей предельной производительности (так как он работает только в краткосрочный период), а наличием положительного, постоянного и отрицательного эффекта от масштабов производства.

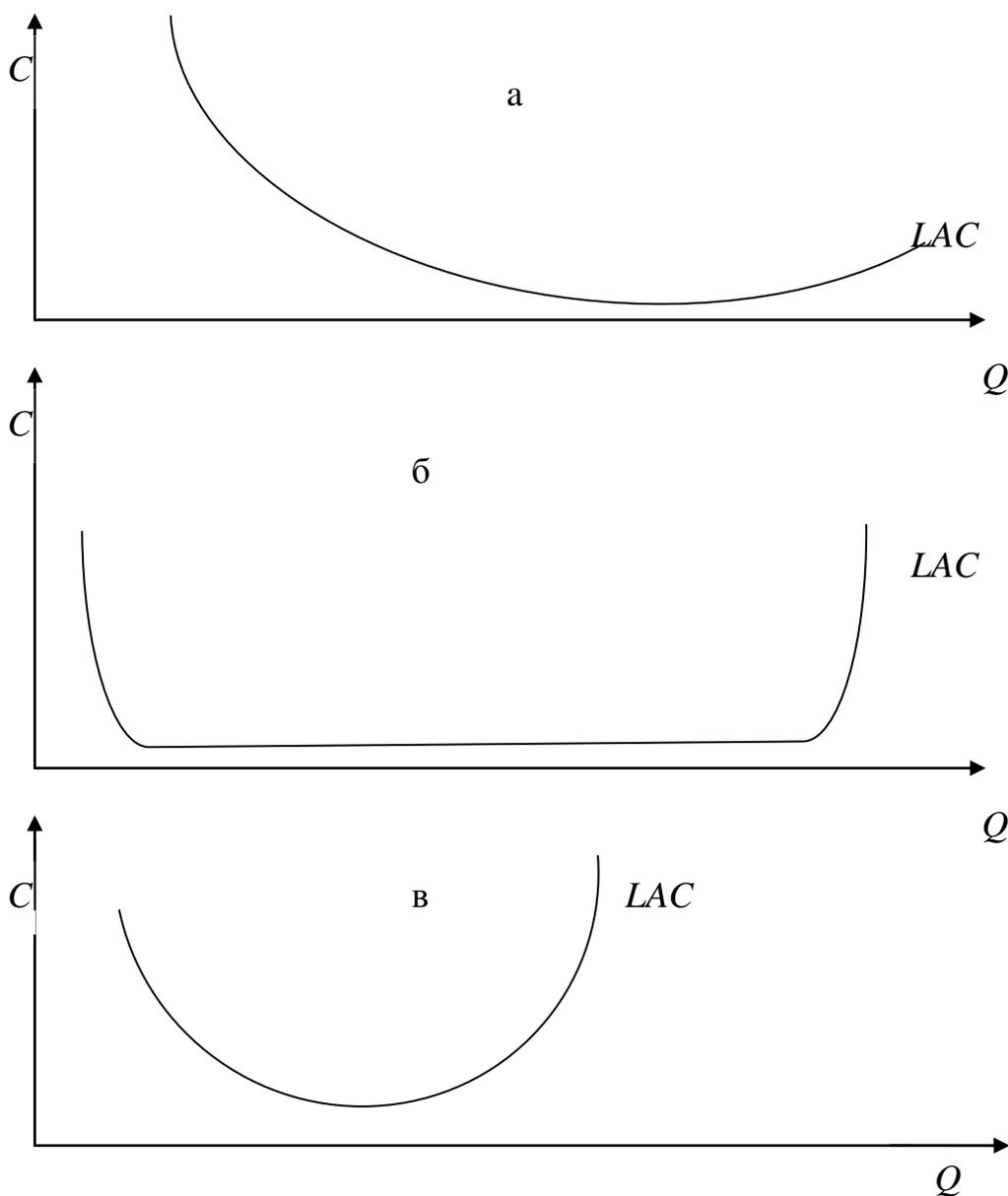


Рис. 4.12. Различные типы кривых долгосрочных средних общих издержек

Положительный эффект масштаба производства или эффект массового выпуска обусловлен следующими факторами:

- специализация труда, в том числе управленческого персонала;
- эффективное использование капитала;
- производство побочных продуктов.

Отрицательный эффект масштаба производства связывают, в основном, с издержками бюрократического контроля, с трудностями, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность фирмы, превратившейся в крупномасштабного производителя.

Конфигурация кривой средних долгосрочных издержек может несколько меняться в зависимости от условий, в которых действуют фирмы.

Вопросы

1. Чем определяются оптимальные размеры фирмы? Почему в экономике существует такое большое разнообразие фирм – малых, средних, крупных?
2. Что такое организационно-правовые формы предприятий и какие формы предпринимательской деятельности существуют в мировой практике?
3. В чем преимущества партнерства перед частнособственническим предприятием?
4. Какими преимуществами обладает корпорация перед остальными типами фирм?
5. Какие функции в экономике выполняют государственные предприятия?
6. Что такое экономические издержки? В чем различие между внешними и внутренними издержками?
7. Деление на краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности предприятия является концептуальным или временным? Почему?
8. Сформулируйте закон убывающей предельной производительности.
9. Чтобы получить максимальную прибыль, фирма должна продать как можно больше продукции. Так ли это?
10. При каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде? Какими факторами объясняется наличие положительного и отрицательного эффекта масштаба?

Тесты

1. Какая форма организации предпринимательской деятельности делает для физического лица риск капитала минимальным:
 - а) индивидуальное предпринимательство;
 - б) товарищество;
 - в) акционерное общество;
 - г) государственное предприятие.
2. Создание кооператива позволяет его участникам:
 - а) получать дивиденды;

- б) делить прибыль;
 - в) оказывать помощь и содействие друг другу;
 - г) минимизировать свои риски.
3. Изокоста объединяет точки:
- а) равных издержек;
 - б) одинакового выпуска продукции;
 - в) устойчивого равновесия производителя;
 - г) равенства спроса и предложения.
4. При росте объема производства изокванта будет смещаться:
- а) вверх и вправо;
 - б) вниз и вправо;
 - в) вверх и влево;
 - г) вниз и влево.
5. Неявные издержки – это:
- а) бухгалтерские издержки;
 - б) экономические издержки;
 - в) издержки упущенных возможностей;
 - г) альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы
6. Из следующих затрат к неявным относятся:
- а) плата за ремонт бездействующего оборудования;
 - б) амортизация оборудования;
 - в) процент по текущим вкладам и наличности в кассе фирмы;
 - г) заработная плата рабочих.
7. Точка безубыточности графически соответствует точке пересечения кривых:
- а) средних издержек и цены;
 - б) валовых издержек и валового дохода;
 - в) средних издержек и валовых издержек;
 - г) предельных издержек и средних издержек.
 - д) верно а) и б).
8. Какая формула правильно показывает соотношение бухгалтерской прибыли (БП), нормальной прибыли (НП) и чистой (экономической) прибыли (ЧП) (если отсутствуют издержки на ресурсы предпринимателя)?
- а) $НП = БП + ЧП$;
 - б) $БП = НП + ЧП$;
 - в) $ЧП = БП - НП - \text{внешние издержки}$;
 - г) $БП = ЧП - НП$.

9. Какая из следующих кривых никогда не принимает U-образной формы?
- а) AVC ;
 - б) MC ;
 - в) AFC ;
 - г) ATC ;
 - д) $LATC$.
10. Если фирма увеличивает затраты на ресурсы на 10 %, а объем производства возрастает при этом на 15 %, то в этом случае:
- а) наблюдается отрицательный эффект от масштабов производства;
 - б) кривая долгосрочных средних издержек ($LATC$) сдвигается вверх;
 - в) действует закон убывающей производительности;
 - г) наблюдается положительный эффект от масштаба производства;
 - д) фирма получает максимум прибыли.

Библиографический список

1. Ивашковский, С. Н. Микроэкономика / С. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2001. – Гл. 7–9.
2. Курс экономической теории / под ред. А. В. Сидорович. – М. : ДИС, 1997. – Гл. 12–13.
3. Курс экономической теории / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. – Киров : АСА, 2001 – Гл. 6, 9.
5. Макконелл, К. Р. Экономикс / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1993. – Т. 2. – Гл. 24.
6. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев. – М. : НОРМА-ИНФА, 1999. – Гл. 5–6.
7. Экономическая теория / под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – М. : КНОРУС, 2006. – Гл. 6.

Тема 5.

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

- 5.1. Понятие конкуренции и ее виды.
- 5.2. Совершенная конкуренция.
- 5.3. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции.
 - 5.3.1. Чистая монополия.
 - 5.3.2. Монополистическая конкуренция.
 - 5.3.3. Олигополия.
- 5.4. Ценовая дискриминация.

5.1. Понятие конкуренции и ее виды

Конкуренция – (от лат. *Concurrere* – сталкиваться) – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Но понятие конкуренции настолько многозначно, что оно не охватывается каким-либо универсальным определением. Это и способ хозяйствования, и такой способ существования капитала, когда один капитал соперничает с другим капиталом. Выделяют четыре основных типа конкуренции (табл. 5.1.1).

5.2. Совершенная конкуренция

Совершенная конкуренция предполагает наличие большого числа фирм, множества покупателей и продавцов, свободные условия входа на рынок, однородный тип продукции. Все фирмы на этом рынке приспособляются к общим условиям рынка, цена в этом случае будет заданной для каждого производителя, т. е. он выступает в роли ценополучателя. Поэтому в условиях совершенной конкуренции кривая спроса на продукцию фирмы абсолютно эластична (рис. 5.2.1).

Рынок совершенной конкуренции появился в XVII–XVIII вв. В качестве основных предпосылок его образования можно отметить однородность товаров и услуг, мобильность ресурсов, предполагающая свободу вступления в отрасль и выхода из нее. В XX веке в связи с развитием и укрупнением производства совершенная конкуренция, как уже отмечалось выше, встречается довольно редко. Можно сказать, что некоторые рынки приближаются к ней. Это, например, рынок сельскохозяйственной продукции, рынок ценных бумаг, рынок иностранных валют.

Таблица 5.1.1

Виды конкуренции

Название типа рынка	Количество и размер фирм	Условия входа/выхода в отрасль	Доступность информации	Тип продукции	Эластичность спроса	Пример
1. Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Свободные	Свободная	Однородная	Абсолютно эластичный	Рынок сельскохозяйственной продукции
2. Несовершенная конкуренция						
2.1. Монополия	Одна крупная	Высокие входные барьеры	Информация недоступна	Уникальная для данной местности	Неэластичный	АО «Красноярск-энерго»

Продолжение таблицы 5.1.1

Название типа рынка	Количество и размер фирм	Условия входа/выхода в отрасль	Доступность информации	Тип продукции	Эластичность спроса	Пример
2.2. Олигополия	Несколько крупных фирм (до 10) захватывают отрасль	Высокие входные барьеры	Информация недоступна	Может быть как однородной, так и разнородной	Неэластичный	ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти)
2.3. Монополистическая конкуренция	Множество средних фирм (но их меньше, чем при совершенной конкуренции)	Нужно предложить продукцию, имеющую принципиальное отличие от существующей	Относительно свободно	Разнородная (дифференцированная)	Эластичный	Рынок косметики

К достоинствам рынка совершенной конкуренции можно отнести следующие характеристики.

1. Как было отмечено в предыдущей главе, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде соблюдается равенство $MR = MC = AC = P$. Это означает, что в долгосрочном периоде рынок совершенной конкуренции является бесприбыльным, т. е. цена для потребителя на этом рынке минимальна.

2. Участвующие в производстве фирмы выпускают такой набор продукции, который наиболее предпочтителен, полезен для потребителей.

3. Производство осуществляется таким образом, что издержки становятся минимальными.

К недостаткам рынка совершенной конкуренции относятся.

1. Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции.

2. Совершенная конкуренция, предполагающая огромное число мелких фирм, не способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для финансирования крупномасштабных проектов.

3. Совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, таких как противопожарная безопасность, национальная оборона и т. д.

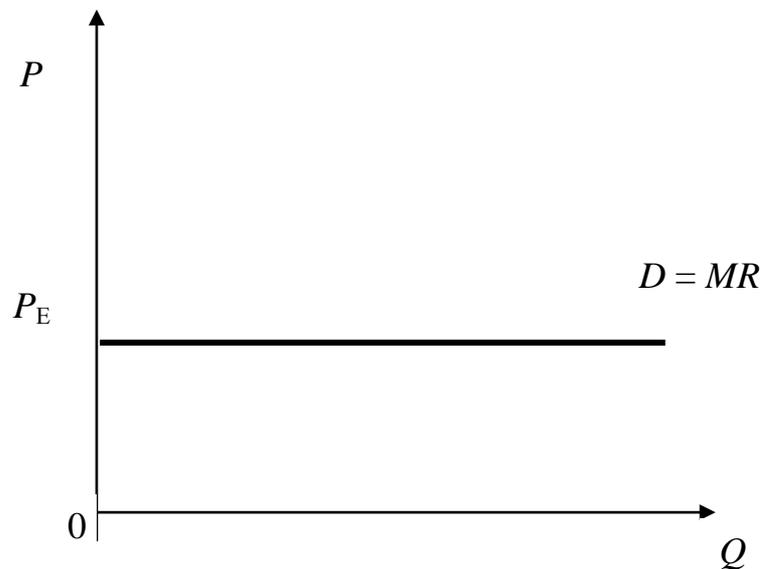


Рис. 5.2.1. Кривая спроса на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции

Современная экономическая теория предполагает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда, когда предельная выручка равна предельным издержкам ($MR = MC$). Объем производства, при котором достигается это равенство, считается оптимальным. Иллюстрируется это положение с помощью кривых издержек производства.

В условиях совершенной конкуренции фирма может наращивать производство до точки $N = k$ (точки пересечения кривой предельных издержек с уровнем цен ($MC = P$)). В условиях совершенной конкуренции цена складывается независимо от фирмы и воспринимается ей как заданная, фирма может увеличивать производство до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с ценой. Если $MC < P$, то производство можно увеличивать; если $MC > P$, то такое производство осуществляется в убыток и его следует прекратить. На рис. 5.2.2 валовой доход $TR = P \cdot Q$ равен площади прямоугольника $OGKN$. Валовые издержки TC равны площади $OHSN$, максимум общей прибыли ($\Pi_{\max} = TR - TC$) представляет собой прямоугольник $GKSH$.

Часть кривой предельных издержек, которая расположена правее минимума средних валовых издержек, представляет собой кривую предложения фирмы, или индивидуального предложения. Горизонтальное суммирование таких кривых по отрасли в целом дает уже известную кривую предложения, имеющую положительный наклон: с ростом цены предложение увеличивается.

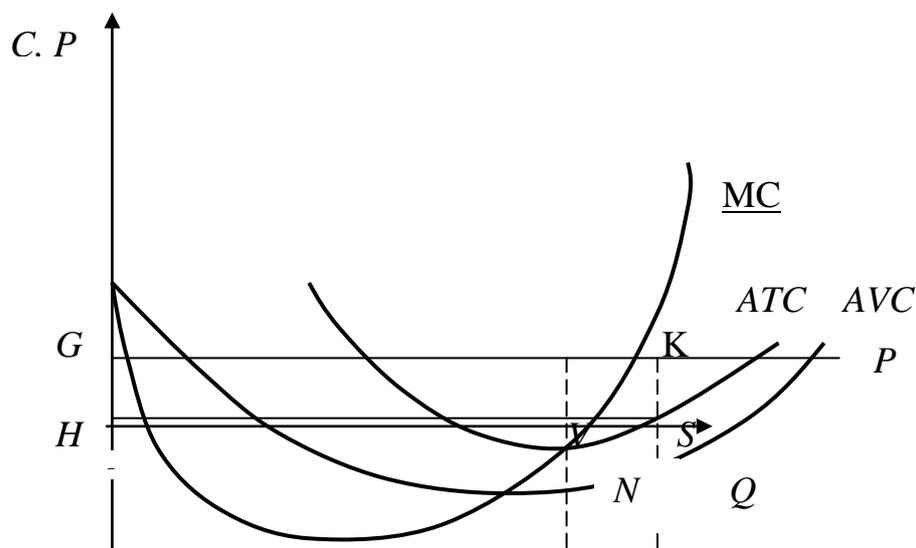


Рис. 5.2.2. Издержки и прибыль конкурентной фирмы

В краткосрочном периоде можно выделить четыре типа фирм. Та фирма, которой удастся покрывать лишь средние переменные издержки ($AVC = P$), называется предельной фирмой. Такой фирме удастся быть “на плаву” лишь недолгое время. В случае достаточного повышения цен она сможет покрывать не только текущие (средние переменные) издержки, но и все издержки (средние валовые издержки), т. е. получать нормальную прибыль (как обычная допредельная фирма), где $ATC = P$.

В случае снижения цен она перестает быть конкурентоспособной, так как не может покрывать даже текущие издержки и вынуждена будет покинуть отрасль, оказавшись за ее пределами (запредельная фирма, где $AVC > P$). Если цена больше средних общих издержек ($ATC < P$), то фирма наряду с нормальной бухгалтерской прибылью получает сверхприбыль.

Рост производства в долгосрочном периоде, вхождение в отрасль новых фирм могут отразиться на ценах ресурсов. Если отрасль использует неспецифические ресурсы (на которые предъявляют спрос и многие другие отрасли), то цена на ресурсы может не подняться. В этом случае положительная экономическая прибыль типичной фирмы, работающей в данной отрасли, привлекает и другие фирмы. Это ведет к росту предложения и, следовательно, к понижению рыночной цены. Цена может снижаться только до тех пор, пока она покрывает средние издержки. Поэтому для долгосрочного периода помимо универсального равенства $P = MC$, характеризующего рациональное поведение каждой фирмы, для типичной фирмы отрасли выполняется также равенство цены средним валовым издержкам ($P = ATC$) (рис. 5.2.4).

Если спрос на благо меняется под влиянием долгосрочных факторов, то после естественного изменения цены и при отсутствии барьеров для входа в отрасль и выхода из нее устремляются новые фирмы или, наоборот, часть фирм ее покинет. При неизменных технологиях производства это означает, что со временем цена вернется на прежний уровень, равный минимальным-средним издержкам.

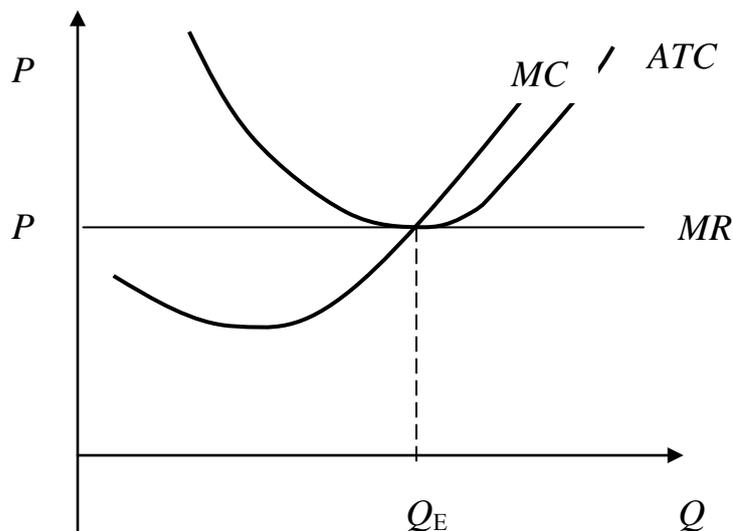


Рис. 5.2.4. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Таким образом, цена в конечном счете определяется средними издержками. Однако это бывает не всегда, а только в условиях совершенной конкуренции и при дополнительном условии, что ресурсы, используемые в отрасли, не являются специфическими и изменение отраслевого спроса не ведет к изменениям цен на них. В противоположном случае долгосрочная кривая предложения также становится положительно наклоненной, как и в краткосрочном периоде, а потому спрос будет влиять на уровень цены в долгосрочном периоде.

5.3. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции

5.3.1. Чистая монополия

Понятие чистой монополии является также в большей степени абстракцией. Понятие монополии произошло от греческого "моно" – один, "полио" – продаю. В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, т. е. понятия "фирма" и "отрасль" совпадают.

Чистая монополия возникает обычно там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален. Это в полной мере можно отнести к естественным монополиям, когда увеличение числа фирм в отрасли вызывает рост средних издержек. Типичным примером естественной монополии может выступать предприятие энергетики в отдельно взятом городе.

Существование монополии связывают с большими барьерами для вступления в отрасль. Это может быть связано с экономией от масштаба (например, в такой капиталоемкой отрасли, как энергетика) или же с определенными привилегиями от правительства (патентами, лицензиями).

Таким образом, фирма является монополией, если она будет единственным продавцом какого-либо экономического блага на данной территории, не имеющего близких заменителей, если она ограждена от конкуренции высокими входными барьерами на данный рынок.

Если в условиях совершенной конкуренции фирма выбирает только объем производства (цена является заданной), то монополист может не только определять объем производства, но и назначать цену. Цена монополиста превышает предельный доход: $P > MR$, тогда как на рынке совершенной конкуренции $P = MR$. При понимании ценовой стратегии монополиста необходимо использовать взаимосвязь эластичности спроса по цене и выручки. На рис. 5.3.1 показаны результаты снижения цены фирмы-монополиста. Как известно, снижение цены ведет к увеличению объема спроса, что, в свою очередь, увеличивает совокупную выручку. В общем виде мы можем записать: 1) когда спрос эластичен, снижение цены ведет к росту совокупной выручки; 2) когда спрос неэластичен, то снижение цены ведет к падению совокупной выручки.

Поэтому рационально мыслящий монополист старается избегать неэластичного участка кривой спроса. Графически это может быть представлено так, как на рис. 5.3.2.

Равновесие фирмы в условиях монополии определено на рис. 3.4. Здесь P_c – цена фирмы в условиях совершенной конкуренции, Q_c – объем производства фирмы в условиях совершенной конкуренции.; P_m – цена фирмы в условиях монополии, Q_m – объем производства в условиях монополии.

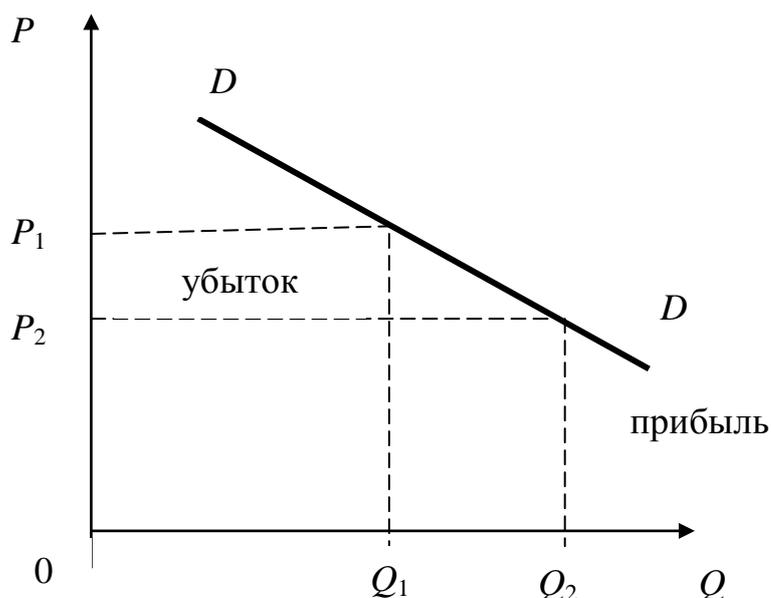


Рис. 5.3.1. Снижение цены в условиях монополии

Как видно на рис. 5.3.3, объем производства в условиях чистой монополии меньше, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена выше.

Следует заметить, что площадь треугольника ABE соответствует величине чистых убытков от монопольной власти. Это так называемый мертвый груз монополии. Эти издержки возникают из-за того, что объем производства без монополии выше, чем при монополии.

Обычно считают, что монопольные цены – самые высокие. Действительно, они, как правило, выше конкурентных, однако монополист стремится к максимизации совокупной прибыли, а не прибыли на единицу продукции.

Кроме того, существует мнение, что монополист может беспредельно повышать цену на свою продукцию, так как он единственный продавец данной продукции. Однако это не так: как мы упоминали выше, монополист ограничен ценовой эластичностью спроса.

Другим стереотипом выступает мнение, будто монополист всегда стремится ограничивать выпуск продукции. Это не всегда так. При действии положительного эффекта масштаба монополист может стремиться к расширению объема выпуска (эффект масштаба был рассмотрен в предыдущем разделе). Однако при отрицательном эффекте масштаба расширение объема производства связано с так называемой X-неэффективностью.

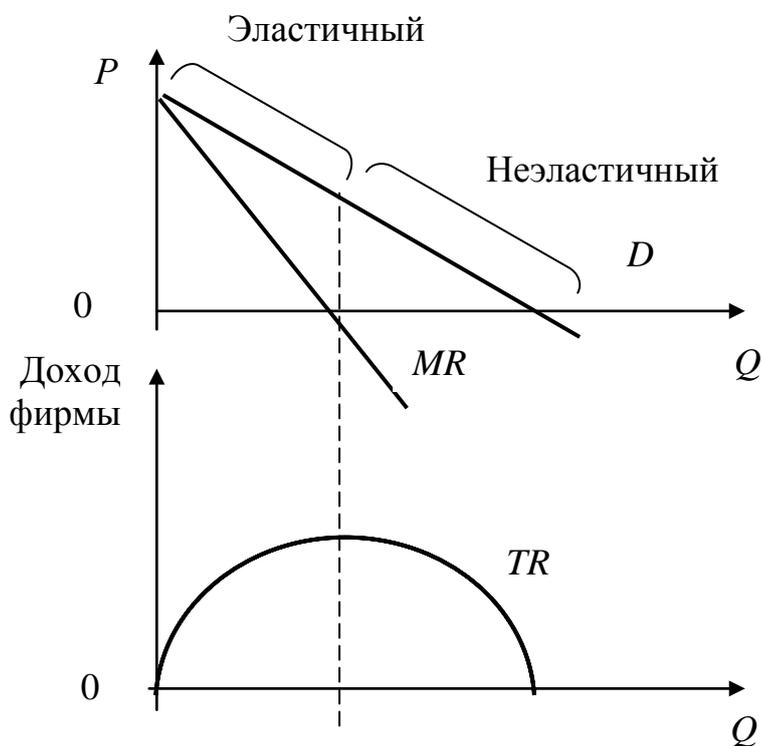


Рис. 5.3.2. Спрос, предельный и совокупный доход фирмы в условиях чистой монополии

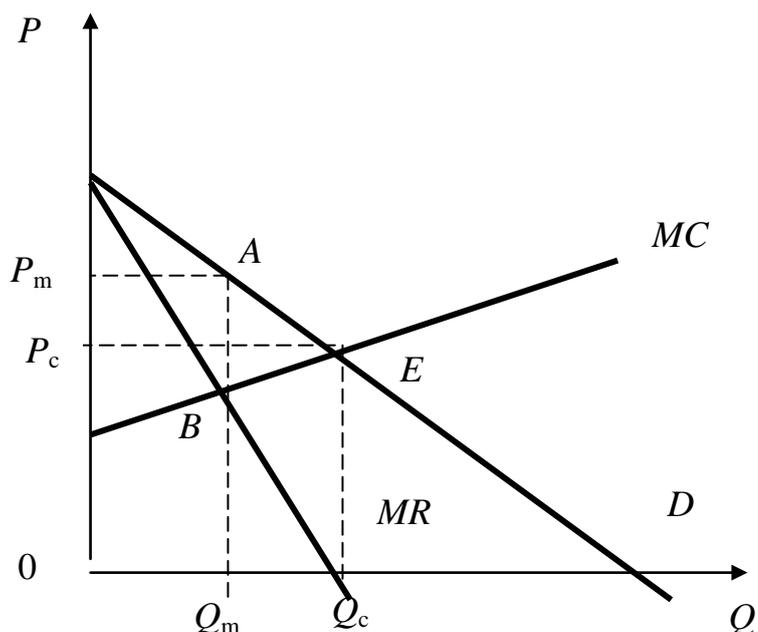


Рис. 5.3.3. Определение цены и объема производства в условиях монополии

Согласно Х. Лейбенштайну, Х-неэффективность возникает всегда, когда фактические издержки выше средних совокупных издержек. Кстати, Х-неэффективность может возникнуть даже в условиях совершенной конкуренции, правда там такие фирмы обречены на гибель вследствие малого объема прибыли на этом рынке.

Для характеристики степени монополизированности рынка в экономической науке используют показатели монопольной власти.

1. Показатель А. Лернера.

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E}, \quad (5.3.1)$$

где I_L – лернеровский индекс монопольной власти;

P_m – монопольная цена;

MC – предельные издержки;

E – эластичность спроса на продукцию.

Чем выше этот показатель, тем больше монопольная власть. На практике представляется довольно сложной задачей подсчитать MC , поэтому в расчетах используют средние издержки. Таким образом, показатель может быть выражен формулой

$$I_L = \frac{P - AC}{P}, \quad (5.3.2)$$

где AC – средние общие издержки.

Если умножить числитель и знаменатель на Q , то получим

$$I_L = \frac{(P - AC)Q}{PQ} = \frac{n}{TR}, \quad (5.3.3)$$

где n – прибыль;

TR – совокупная выручка.

Таким образом, показатель Лернера связывает большие прибыли с высокой степенью монопольной власти.

2. Индекс Херфиндаля–Хиршмана.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где I_{HH} – индекс Херфиндаля – Хиршмана;

S_1 – удельный вес самой крупной фирмы;

S_2 – удельный вес следующей по величине фирмы;

S_n – удельный вес наименьшей фирмы.

Отличительной особенностью монополии является то, что она может осуществлять ценовую дискриминацию. Ценовой дискриминацией (от лат. *discriminatio* – различие) называют установление продавцом разных цен на различные единицы одного и того же товара, продаваемые одному или разным покупателям. При этом отличия в ценах не отражают различий в затратах, необходимых для поставки товара или обслуживания покупателей. Поэтому не всякое различие цен является дискриминационным, а единая цена не всегда свидетельствует об отсутствии ценовой дискриминации. Так, например, цены поставки, полностью учитывающие различия в транспортных расходах среди потребителей, расположенных на различных расстояниях от поставщика, не будут дискриминационными. Напротив, в том случае, когда поставка товара осуществляется самим поставщиком, единая цена для всех разноудаленных потребителей может рассматриваться как дискриминационная.

Совершенно конкурентное предприятие не устанавливает цен, оно, как мы уже знаем, является ценополучателем. Поэтому в условиях совершенной конкуренции ценовая дискриминация невозможна. Другое дело монополия. Монополист, будучи единственным продавцом товара, может продавать его по разным ценам на разных рынках или в разных количествах, т. е. осуществлять ценовую дискриминацию. Для этого необходимо, чтобы прямая эластичности спроса на товар по его цене у разных покупателей была существенно различной, а эти покупатели были легко идентифицируемы и была невозможна перепродажа товара покупателями.

Очевидно, что наиболее благоприятные условия для ценовой дискриминации имеются на рынках услуг. Ясно, что вы не сможете перепродать сделанную вам прическу или полученное вами лечение кому-либо другому. В сфере осязаемых товаров ценовая дискриминация сравнительно легко осуществима в том случае, когда разные рынки отделены друг от друга большим расстоянием или высокими тарифными барьерами, так что перепродажа товаров с "дешевого" на "дорогой" рынок связана со значительными дополнительными затратами.

Понятие ценовой дискриминации было введено в экономическую теорию в первой трети XX века. А. Пигу, хотя явление, получившее это название, было известно и ранее. А. Пигу также предложил различать три вида, или степени, ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация первой степени имеет место, когда каждую единицу товара продают по ее цене спроса, так что цены, по которым товар покупается, для всех покупателей различны. Этот вид дискриминации предполагает, таким образом, как персональное (англ. *intrapersonal*), так и межличностное (англ. *interpersonal*) различие цен спроса. Поэтому ее часто называют совершенной ценовой дискриминацией.

Ценовая дискриминация второй степени имеет место, когда разные единицы выпуска продают по разным ценам, но каждый потребитель, покупающий одинаковое количество блага, уплачивает и одинаковую цену. В этом случае, очевидно, отсутствует межличностное различие цен спроса.

Наконец, ценовая дискриминация третьей степени предполагает, что разным лицам продукцию продают по разным ценам, но каждая единица товара, покупаемая отдельным субъектом, оплачивается им по одинаковой (не зависящей от объема покупки) цене. В таком случае, очевидно, имеет место лишь межличностное различие цен спроса, но отсутствует персональное. Такой вид ценовой дискриминации часто называют сегментацией рынка.

Заключая данный раздел, отметим достоинства и недостатки чистой монополии. К достоинствам монополии можно отнести:

1) концентрацию капитала, которая позволяет осуществлять крупномасштабные инвестиции.

2) есть отрасли, где существование монополии необходимо и экономически оправдано. Это касается таких капиталоемких отраслей, как, например, энергетика. Существование двух или более энергетических структур в одном городе приведет к увеличению средних издержек и соответственно к росту цены.

Недостатками монополии являются:

1) высокие цены на продукцию и низкий объем производства.

2) монополист не заинтересован в улучшении качества продукции, так как он единственный продавец в отрасли.

5.3.2. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция существует там, где хозяйствуют десятки фирм и каждая из них самостоятельно определяет свою ценовую политику. Монополистическая конкуренция развивается только на рынках дифференцированных продуктов, например, рынок косметики, рынки одежды, обуви и др.

Для того чтобы новой фирме войти в отрасль монополистической конкуренции, ей необходимо предложить какой-то принципиально новый вид товара в ряду подобных товаров. Товар при этом может отличаться от существующих как по качественным свойствам, так и по дизайну и послепродажному обслуживанию. Таким образом, наличие уникальной идеи – вот главное отличие товаров, обращающихся на рынке монополистической конкуренции. Такие товары, естественно, для донесения их свойств до потребителя нуждаются в рекламе. Можно сказать, что рекламой занимаются только фирмы-участники рынка монополистической конкуренции. Это в значительной степени увеличивает издержки таких фирм.

Одним из примеров рынка монополистической конкуренции может выступать рынок бытовой химии. Всем известно, что существует достаточно большое количество марок стиральных порошков, каждый из которых рекламируется и отличается от других аналогов по функциональным признакам (существуют порошки для ручной и автоматической стирки), по качественным признакам (существуют порошки, отбеливающие белье, придающие ему какой-то определенный запах и т. д.), по ценовым признакам (дешевые и дорогие) и по многим другим признакам.

Кривая спроса при монополистической конкуренции менее эластична, чем при совершенной, но более эластична, чем при чистой монополии. Степень эластичности в условиях монополистической конкуренции зависит как от числа конкурентов, так и от глубины дифференциации продукта (услуг). Отрицательный наклон кривой спроса означает, что в условиях монополистической конкуренции производится меньше продукции – Q_m по цене P_m .

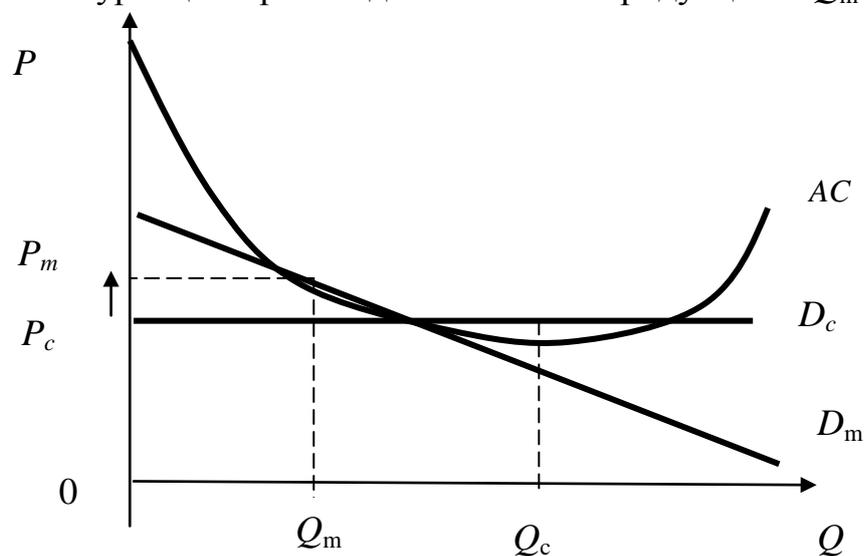


Рис. 5.3.4. Монополистическая конкуренция

В течение короткого промежутка времени фирмы могут как получать прибыль, так и нести убытки. Однако отсутствие высоких входных барьеров в отрасль, где фирмы получают устойчивую экономическую прибыль, приводит к тому, что туда устремляются другие предприниматели. В результате в длительном периоде создается ситуация, аналогичная совершенной конкуренции: ни прибыли, ни убытков (экономическая прибыль равна нулю).

Производство меньшего объема продукции по более высоким ценам означает, что монополистическая конкуренция менее эффективна, чем совершенная. В условиях совершенной конкуренции $P = MC$, при монополистической конкуренции $P > MC$.

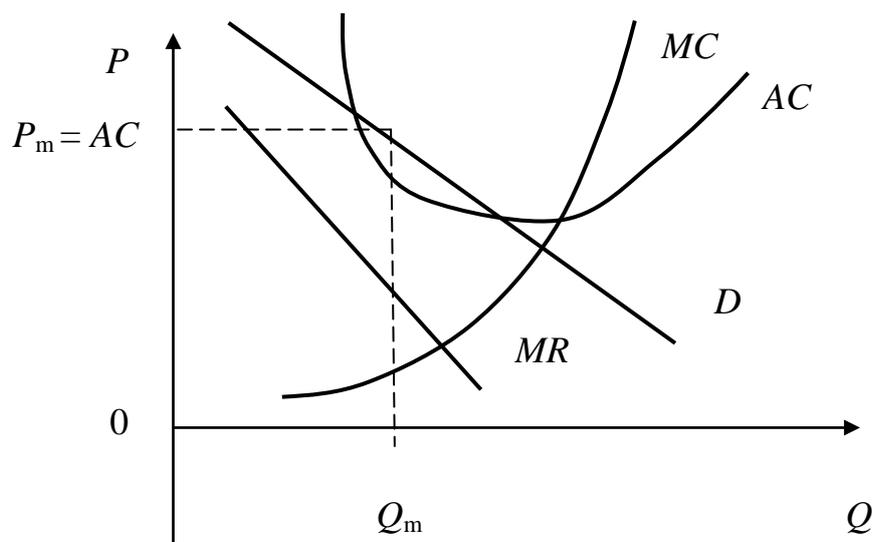


Рис. 5.3.4. Монополистическая конкуренция: равновесие в долгосрочном периоде

Из рис. 5.3.4 видно, что $P_m > \min AC$, тогда как в условиях совершенной конкуренции $P_m = \min AC$. Более высокая цена для потребителя связана с платой за дифференциацию продукта.

Таким образом, заключая рассуждение об этом виде конкуренции можно отметить достоинства и недостатки.

Достоинства:

1. Монополистическая конкуренция, благодаря дифференциации продукта, может удовлетворить самые изощренные запросы потребителя.
2. Монополистическая конкуренция стимулирует развитие научно-технического прогресса в связи с постоянным поиском новых идей на рынке данного продукта.
3. Монополистическая конкуренция – довольно прибыльный рынок с точки зрения производителя.

Недостатки:

1. Неполная загрузка мощностей.
2. Высокая цена для потребителя.

5.3.3. Олигополия

Олигополия – это такая рыночная структура, которая характеризуется небольшим количеством фирм (обычно до 10), высокими входными барьерами в отрасль, всеобщей взаимозависимостью фирм, входящих в олигополистическую отрасль.

Происхождение самого понятия "олигополия" берет начало от греческого "*oligos*" – несколько и "*poleo*" – продаю, торгую. Олигополия зачастую представляет собой ситуацию на рынке, когда несколько фирм захватывают какую-либо отрасль. Например, это можно отнести к алюминиевой промышленности.

Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как стандартизированные товары, так и дифференцированные товары.

Как уже упоминалось, для олигополистической отрасли характерны высокие входные барьеры. Это связано, прежде всего, с эффектом масштаба и высокой степенью взаимозависимости фирм-олигополистов. Среди других причин могут выступать также патентная монополия, что характерно для наукоемких отраслей, и монопольный контроль над источниками сырья.

Следующей характеристикой олигополистической структуры является взаимозависимость. Взаимозависимость возникает вследствие немногочисленности фирм в отрасли.

Взаимозависимость проявляется в двух основных формах.

Первая – некооперативная. Каждый продавец сам решает проблему определения цены и объема выпуска. В такой ситуации отдельно взятая фирма может попытаться снизить цену, чтобы расширить рынок сбыта. Другие фирмы данной отрасли отреагируют таким же снижением цен. Таким образом, между фирмами олигополистического рынка начнется ценовая война с целью вытеснения конкурентов.

Ценовая война – это цикл постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. Снижение цен может продолжаться до уровня средних издержек, т. е. цена станет такой же, как в условиях совершенной конкуренции. От ценовой войны останутся в проигрыше все производители и выиграют потребители. Поэтому ценовые войны в наше время достаточно редки.

Вторая форма взаимозависимости – образования фирмами-олигополистами явных или тайных сговоров (соглашений). Поскольку явные соглашения запрещены законодательно, то на практике чаще применяется неявный, или тайный сговор, который представляет собой негласное соглашение о ценах, разделении рынков и других способах ограничения конкуренции, которые преследуются законом.

Кроме того, в современном мире встречаются такие соглашения, как картель, и молчаливая договоренность о лидерстве в ценах.

Картель представляет собой объединение фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов продукции так, как если бы они слились в чистую монополию.

Лидерство в ценах – это ситуация, когда ведущая, обычно это самая крупная фирма в отрасли, объявляет об изменении цен на свою продукцию через средства массовой информации. Остальные фирмы следуют за ней.

Независимо от выбранной стратегии фирм для основ олигополистического ценообразования необходимо изучить ломаную кривую спроса (рис. 5.3.5а).

Эта кривая показывает реакцию фирм-конкурентов на изменение цен одной из фирм.

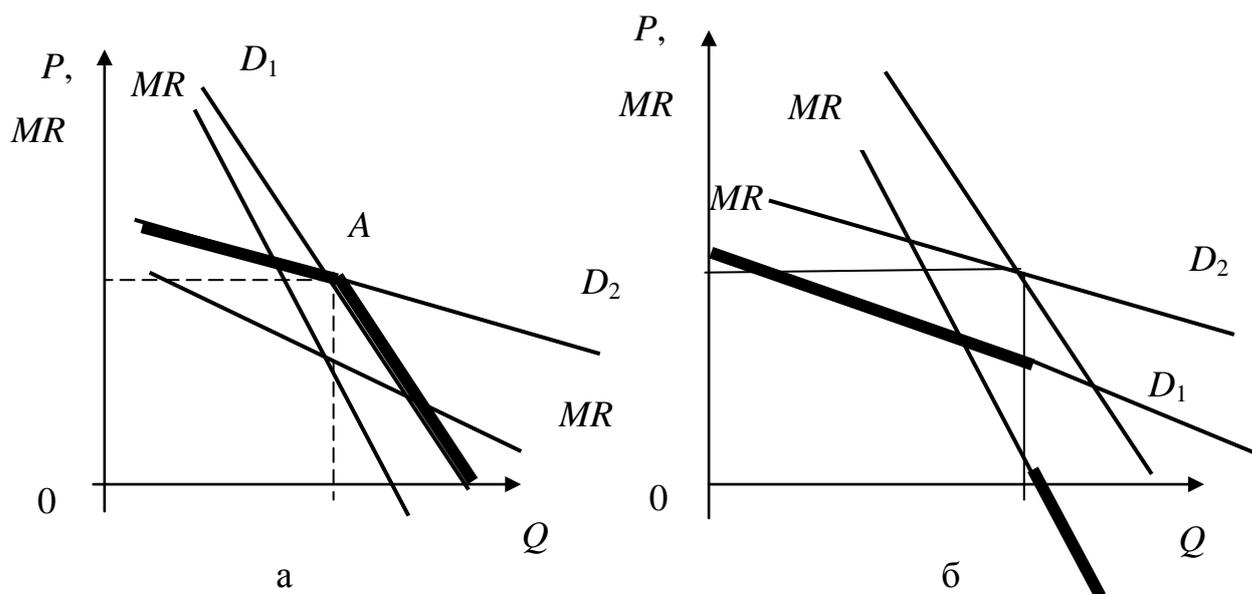


Рис. 5.3.5. Ломаная кривая спроса

Допустим, одна из фирм повысила цены на свою продукцию. Остальные фирмы скорее всего не последуют за ней или же повысят цены не в значительной степени, чтобы увеличить рынок сбыта и, по-возможности вытеснить конкурента. Это показывает неэластичный участок кривой спроса D_2 , выделенный на рис. 5.3.5а жирной линией. Если же одна из фирм, напротив, понизит цены, то другие фирмы обязательно последуют за ней, и более того, попытаются даже понизить цены еще в большей степени, чем первая фирма. Это демонстрирует неэластичный участок кривой спроса D_1 , который показан жирной линией.

Кривая предельного дохода при этом не является непрерывной и состоит из двух участков, которые выделены жирной линией на рис. 5.3.5б.

5.4. Ценовая дискриминация

Одним из возможных способов увеличения прибыли монополии является ценовая дискриминация, т. е. продажа однородной продукции в одно и то же время по разным ценам; при этом различия в ценах не связаны с затратами на производство и доставку товара на рынок. Необходимым условием проведения ценовой дискриминации является невозможность перепродажи

товара. Поэтому наиболее широкое распространение она получила в сфере услуг.

Допустим, проживающий в труднодоступной местности фермер может получить минеральные удобрения только от одного поставщика. Затраты поставщика на приобретение и доставку 1 ц удобрений постоянны и равны 120 руб. Поставщик знает, что каждый последующий центнер удобрений, внесенный в почву, увеличивает урожайность в соответствии с законом снижающейся предельной производительности переменного фактора; поэтому фермер готов заплатить за 1-й центнер 200 руб., за 2-й – 190 руб., за 3-й – 175 руб., за 4-й – 155 руб. и за 5-й – 120 руб. В этом случае поставщик удобрений может осуществить **ценовую дискриминацию первой степени**, т. е. продать фермеру каждый центнер удобрений по цене спроса.

Осуществить ценовую дискриминацию первой степени на практике удается редко. Чаще по разным ценам монополист может продавать не каждую единицу продукции, а определенные ее порции, т. е. проводить **ценовую дискриминацию второй степени**. Так, в конце 2001 года интернет-карты провайдера Lanck имели следующие цены: 1 ч – 28 руб., 5 ч – 115 руб., 30 ч – 505 руб. Другие провайдеры наряду с почасовой оплатой устанавливают фиксированную абонентную плату; в результате средняя цена за малое количество часов пребывания в Интернете оказывается выше средней цены за большое число часов. Аналогично поступают поставщики промышленной электроэнергии: помимо оплаты каждого киловатт-часа потребленного электричества взимается фиксированная плата за подключенные мощности. В реальной экономике чаще всего встречается **ценовая дискриминация третьей степени**. Условия для ее проведения возникают тогда, когда потребители определенного блага разделены на группы, различающиеся эластичностью спроса по цене. В этом случае отраслевой спрос представлен не одной, а несколькими кривыми спроса.

Вопросы

1. В чем смысл выделения различных типов рынков?
2. Каковы критерии выделения тех или иных типов рыночных структур?
3. В чем заключается стратегия поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции?
4. Чем характеризуется стратегия поведения фирмы в условиях монополии?
5. Каковы особенности поведения фирмы в условиях олигополии.
6. В чем состоит поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции?

Тесты

1. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции:
 - а) стали;
 - б) услуг парикмахерских;

- в) автомобилей;
 - г) акций и облигаций фирм.
2. К недостаткам рынка совершенной конкуренции относится:
- а) низкий объем производства;
 - б) высокий уровень расходов на рекламу;
 - в) нестабильность цен;
 - г) низкий уровень расходов на НИОКР.
3. В отрасли, выпускающей велосипеды и мотоциклы, наблюдается монополистическая конкуренция. Такое положение можно охарактеризовать точкой, находящейся относительно кривой производственных возможностей:
- а) снаружи нее;
 - б) внутри нее;
 - в) на ней;
 - г) нет правильного ответа.
4. Фирма обладает монопольной властью, если она:
- а) устанавливает цену на уровне предельных издержек;
 - б) следует за ценой, которую устанавливает лидер на рынке;
 - в) устанавливает цену на уровне средних переменных издержек;
 - г) устанавливает цену, исходя из кривой спроса.
5. Во многих университетах США плата за обучение для иногородних студентов выше, чем для тех, кто проживает в данной местности. Такое положение служит примером:
- а) монополии в высшем образовании;
 - б) отсутствия контроля правительства над высшим образованием;
 - в) ценовой дискриминации в высшем образовании;
 - г) неэффективного распределения ресурсов между высшим и средним образованием.

Библиографический список

1. Вечканов, Г. С. Микроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
2. Гребнев, Л. С. Экономика. Курс основ : учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по неэконом. специальностям и направлениям / Л. С. Гребнев, Р. М. Нуреев. – М. : Вита-Пресс, 2000. – 432 с.
3. Ивашковский, С. Н. Микроэкономика : учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / С. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2005. – 416 с.
4. Менкью, Н. Грегори. Принципы Экономикс / Н. Грегори Менкью. – М., 1999.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 2003. – 572 с.
6. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика : учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков ; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2006. – 304 с.
7. Тарасевич, Л. С. Микроэкономика : учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М. : Юрайт-Издат, 2006. – 375 с.

Тема 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

- 6.1. Рынок труда и распределение доходов.
- 6.2. Рынок капитала. Процент.
- 6.3. Рынок земли. Рента.

6.1. Рынок труда и распределение доходов

На рынке факторов производства действуют те же категории, что и на любом другом рынке. Спрос на труд предъявляют работодатели.

Между величиной спроса на труд и ценой труда (номинальной заработной платой) существует обратная зависимость. Чем выше ставка заработной платы, тем меньше величина спроса на данную рабочую единицу, и наоборот, чем ниже номинальная зарплата, тем больше величина спроса (рис. 6.1.1).

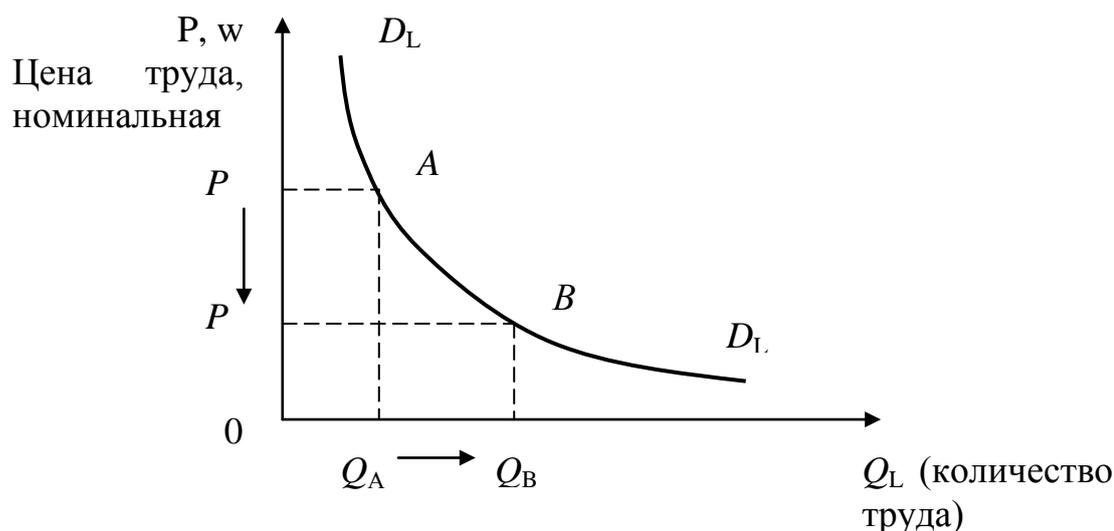


Рис. 6.1.1. Спрос на рынке труда

К факторам спроса на труд относят: спрос на продукты производства; уровень технологии производства и цену капитала.

Предложение труда формирует экономически активная часть населения страны. При этом наблюдаются особенности индивидуального предложения на рынке труда. Каждый работник, оценивая имеющиеся возможности устройства на работу, сопоставляет их, или делает сравнение с «ценой досуга», то есть других вариантов времяпрепровождения. Уровень заработной платы и ее рост обеспечивают рост предложения труда лишь до определенного уровня, когда «цена» досуга превысит почасовую ставку, предложение труда может начать понижаться (рис. 6.1.2).

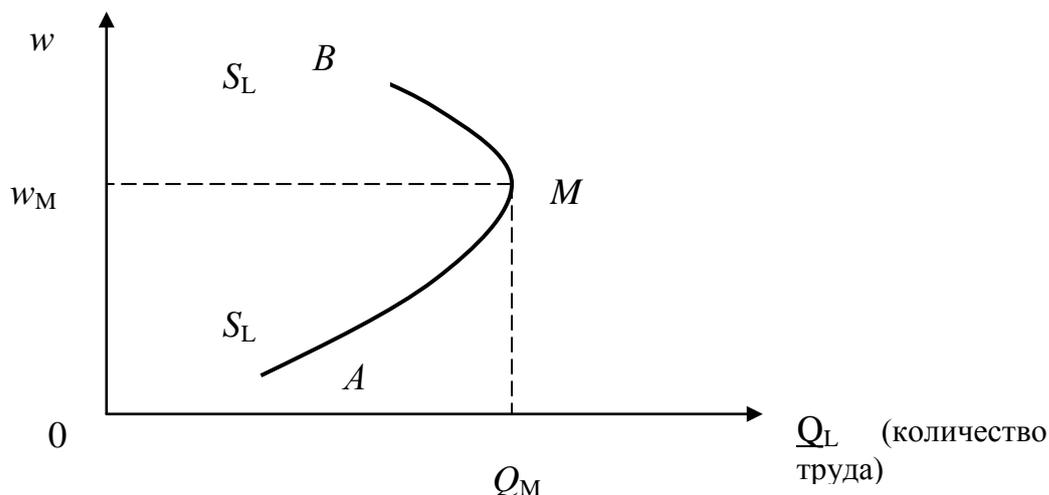


Рис. 6.1.2. Предложение на рынке труда индивида

На участке кривой *AM* на индивидуальное предложение действует так называемый эффект дохода. Это означает, что доход, получаемый наемным работником в виде заработной платы, таков, что он увеличивает предложение труда, желая заработать больше. На участке кривой индивидуального предложения *MB* действует “эффект замещения”. Уровень дохода достиг такого уровня и обеспечивает работнику такой уровень жизни, что он предпочитает (замещает) работу досугом.

Во многих преуспевающих фирмах развитых стран руководство сталкивается с тем, что оно уже не может стимулировать свои кадры дальнейшим повышением заработной платы. Им приходится искать и находить другие, нерыночные или даже неэкономические методы повышения заинтересованности работников.

Совмещая кривые предложения труда и спроса на труд (D_L и S_L) получается более сложная фигура, чем традиционный равновесный крест, в которой имеются две точки пересечения (рис. 6.1.3).

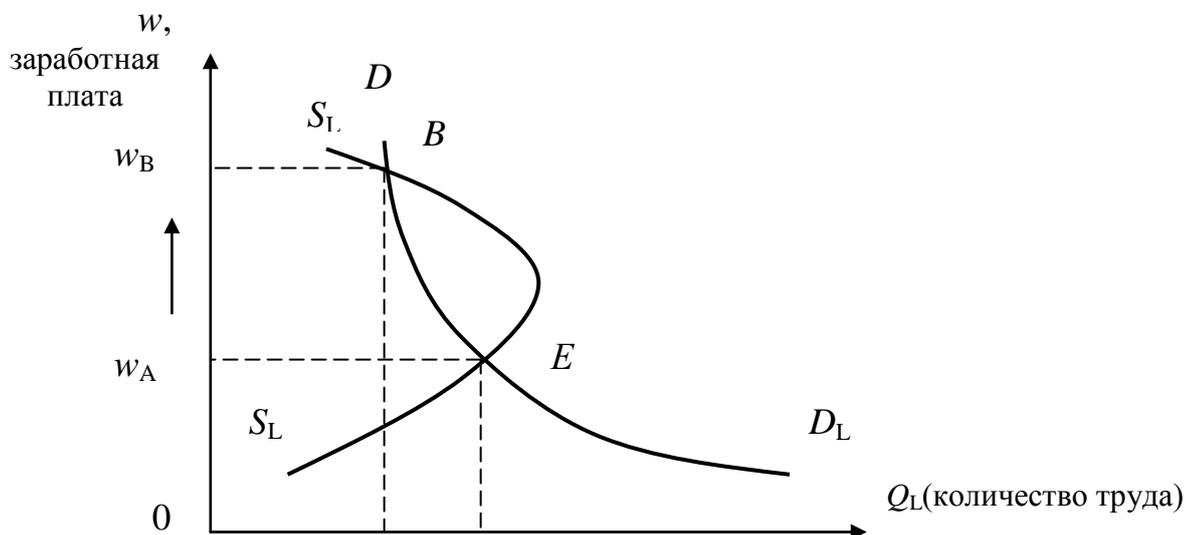


Рис. 6.1.3. Спрос и предложение на рынке труда

В силу особенностей индивидуального предложения, равновесной для рынка труда следует считать точку E .

Для рынка труда характерны еще несколько явлений. Специфика его заключается также и в том, что на нем возможны ситуации, когда покупатель сталкивается с единственным продавцом и его индивидуальным предложением (профсоюзы монополизировали какой-либо профессиональный рынок), или когда продавцы на рынке труда сталкиваются с единственным покупателем (монопсония) в лице государства или одной крупной фирмы в данном населенном пункте.

Наконец, если у домохозяйства появляется постоянный дополнительный доход, не связанный с его собственной трудовой активностью, например выплата социального пособия на ребенка, получение наследства и т. д., то это ведет к снижению трудовой активности.

Заработная плата в условиях совершенной конкуренции

В экономической теории сущность заработной платы связывают со стоимостной оценкой рабочей силы, при этом используют конкретные количественные параметры, такие, как ставка заработной платы.

Под ставкой заработной платы понимают цену, которую оплачивает работодатель работнику за право использования его рабочей силы в течение определенного периода времени. В зависимости от метода оценки трудовых затрат используют повременные (почасовую, дневную, недельную, месячную), сдельные, аккордные и другие виды оплаты.

Различают номинальную и реальную заработную плату, особенно в экономическом анализе.

Номинальной заработной платой (w) называют сумму денег, полученную наемным работником за свой труд.

Реальная заработная плата $\left(\frac{w}{p}\right)$ – это совокупность товаров и услуг, которые работник может купить на свою номинальную заработную плату.

Анализ количественных изменений номинальной и реальной заработной платы позволяет сделать вывод о том, что уровень номинальной заработной платы зависит, как правило, от состояния рыночной конъюнктуры на определенном профессиональном рынке труда; а уровень реальной заработной платы, кроме того, зависит от уровня инфляции в стране.

Существуют общие принципы формирования среднего уровня заработной платы. В условиях совершенной конкуренции цена труда формируется подобно цене любого другого товара. Это означает, что все работники получают равную зарплату, которая не зависит от того, в какой форме они работают, и воспринимается фирмой как внешне заданная величина. Поэтому для

отдельной фирмы предложение труда абсолютно эластично. Сам уровень зарплаты в условиях совершенной конкуренции максимален – рабочий согласно теории предельной производительности получает оплату, равную предельному продукту труда. В условиях, когда уровень зарплаты не связан с поведением фирмы, от предпринимателя зависит только количество нанимаемых работников.

На рынке труда сильна деятельность профсоюзов. Прежде всего, она касается уровня заработной платы. Составной частью нормирования труда является законодательство о минимуме заработной платы. Цель его заключается в установлении минимума заработной платы выше равновесного уровня. Средний уровень зарплаты при этом повышается, однако масштабы найма рабочих сокращаются (рис. 6.1.4).

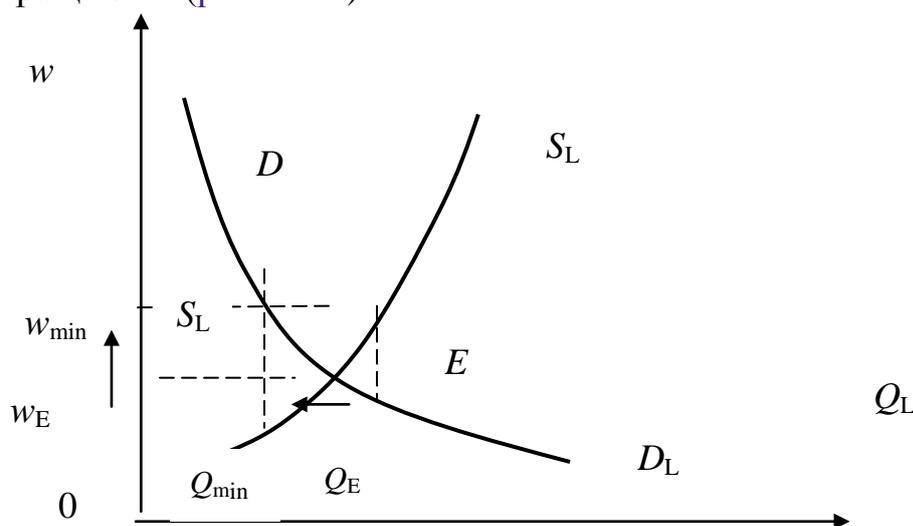


Рис. 6.1.4. Влияние законодательства о минимуме зарплаты на уровень занятости

Из графика видно, что без фиксации минимальной заработной платы равновесие установилось бы на уровне номинальной заработной платы (w_E), при этом было бы занято Q_E рабочих. Закрепление заработной платы на уровне, превышающем равновесный ($w_{min} > w_E$), приведет к сокращению числа занятых до Q_{min} .

Если для отрасли можно говорить об одном уровне средней заработной платы, то для различных профессиональных рынков труда существует значительная дифференциация в оплате труда. Дифференциация в оплате труда является следствием различий в способностях, образовании, профессиональной подготовке, опыте и в конечном счете классификации, которой обладают различные категории работников. На уровень оплаты труда могут влиять также привлекательность и престижность той или иной профессии, а также условия труда.

Неравенство в доходах и его измерение. Процесс расслоения общества, резко обострившийся в России в последние годы в связи с переходом к рыночным условиям хозяйствования, обусловил необходимость внедрения в

статистическую практику нашей страны блока показателей, которые широко используются в международной статистической практике для анализа социально-экономической дифференциации населения.

Для характеристики распределения населения по доходу рассчитывается ряд показателей:

модальный доход, т. е. уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения;

медианный доход – показатель дохода, находящегося в середине ранжированного ряда распределения. Половина населения имеет доход ниже медианного, а вторая половина – выше;

децильный коэффициент дифференциации доходов населения (K_d), характеризующий, во сколько раз минимальные доходы 10 % самого богатого населения превышают максимальные доходы 10 % наименее обеспеченного населения;

коэффициент фондов (K_f), определяемый как соотношение между средними доходами населения в десятой и первой децильной группах;

коэффициент концентрации доходов Джини (K_L), характеризующий степень неравенства в распределении доходов населения.

Коэффициент Джини изменяется в пределах от 0 до 1. Причем чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени доходы сконцентрированы в руках отдельных групп населения.

Для графической иллюстрации степени неравномерности в распределении доходов строится кривая Лоренца (рис. 6.1.5), по которой также можно рассчитать коэффициент Джини как отношение площади между линиями равномерного и фактического распределения к площади треугольника oef .

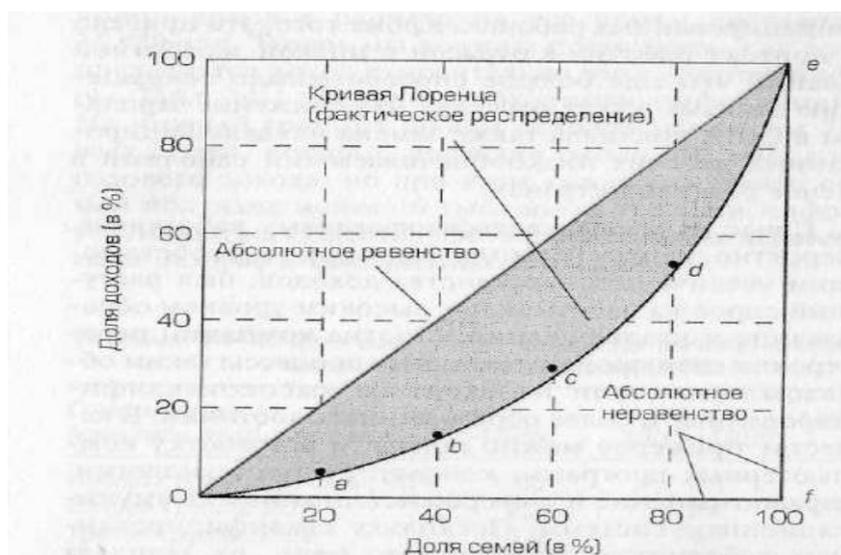


Рис. 6.1.5. Кривая Лоренца

По методологии ООН критический предел дифференциации доходов составляет 0,41–0,42 по индексу Джини. Соответственно пороговым показателем

телем будет 0,35–0,37, а наиболее оптимальным – 0,25–0,26. Оптимальные значения для основных социально-экономических индикаторов: разрыв в денежных доходах 20 % самых богатых и 20 % самых бедных слоев населения не должен превышать 12 раз.

6.2. Рынок капитала. Процент

Реальный капитал является одним из основных элементов общественного богатства. Сегодняшняя ценность капитала зависит от того, какие блага в будущем может принести его использование. Доход на капитал будет получен лишь в том случае, если собственник капитала продаст его для использования предпринимателю (или сам станет предпринимателем). При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением, т. е. принести своему собственнику доход. Этот прирост, возвращаемый собственнику капитала, и называется процентом. Процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за право использования его средств в течение определенного периода времени.

Процент как доход на капитальные активы будет тем выше, чем выше производительность реальных экономических благ, представленных капитальными активами как факторами производства. Оценка доходности осуществляется на основе чистой производительности капитала, исчисляемой, во-первых, после всех платежей от прибыли и, во-вторых, в сопоставлении с осуществленными затратами. Для создания и увеличения реального капитала необходимы вложения различных ресурсов – инвестиции. Инвестирование – это процесс создания или пополнения запаса капитала. Обычно под инвестированием понимают приток нового капитала в данном году. Эффективность инвестиций определяется по годовому доходу ими приносимого, причем уровень этого дохода должен быть не ниже рыночной нормы процента по любому другому капитальному активу, включая банковскую процентную ставку. Исчисление дохода или определение расчетной величины чистой производительности капитала называется дисконтированием. Определение текущей дисконтированной стоимости актива осуществляется по формуле

$$D = \frac{D_t}{1+r}, \quad (6.2.1)$$

где D – текущая дисконтированная стоимость актива;

D_t – ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на t лет;

r – норма банковского процента.

А ежегодный будущий доход от капитального актива определяется

$$D_t = D \cdot (1+r). \quad (6.2.2)$$

Промышленные и другие инвестиции имеют экономический смысл только в том случае, если годовой доход от них выше, чем процент по банковским депозитам (вкладам), а тем более по всем другим активам, инвестирование которых связано с риском. Цены на капитальные активы или инвестиционные товары, такие как оборудование, сырье, материалы и т. п. устанавливаются в зависимости от будущих доходов, от их промышленного использования, вычисляемых с помощью дисконтирования.

Рассмотрим методы оценки инвестиций в реальном секторе экономики.

IC_0 – первоначальная суммарная величина инвестиций;

n – жизненный цикл проекта;

k – шаг дисконтирования;

IC_k – величина инвестиций на шаге k ;

P_k – стоимостная величина результата, получаемая по проекту на t -м шаге;

C_k – величина текущих затрат на k -м шаге;

E – норма дисконтирования для приведения стоимостных оценок несинхронных затрат к сопоставимому виду.

ЧДП определяется как разница между суммой настоящих стоимостей всех денежных поступлений и суммой стоимостей всех денежных потоков затрат.

$$\text{ЧДП} = \sum_{k=1}^n \frac{(P_k - C_k)}{(1 + E)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1 + E)^j} \quad (6.2.3)$$

Обычно $ВНД$ используется для оценки эффективности проектов следующим образом: принимается, что если реальная норма дисконта E меньше $ВНД$, то проект эффективен, если же E больше $ВНД$, то неэффективен.

$$0 = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1 + ВНД)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1 + ВНД)^j}, \quad (6.2.4)$$

$$\text{ДСС} = \frac{\sum_{k=1}^n IC_k / (1 + E)^k}{\sum_{k=1}^n (P_k - C_k) / (1 + E)^k}. \quad (6.2.5)$$

6.3. Рынок земли. Рента

Землей в экономической теории называют все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения полезных ископаемых). Для простоты в предложенном параграфе под землей будем понимать только поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и инженерных коммуникаций.

Особенностью земли как экономического ресурса является малая эластичность ее предложения. В отличие от многих видов реального капитала земля неподвижна, представляет собой один из основных видов недвижимости. Предложение земли стабильно, возможности расширения сельскохозяйственных угодий весьма незначительны. Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична и, следовательно, предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю (рис. 6.3.1).

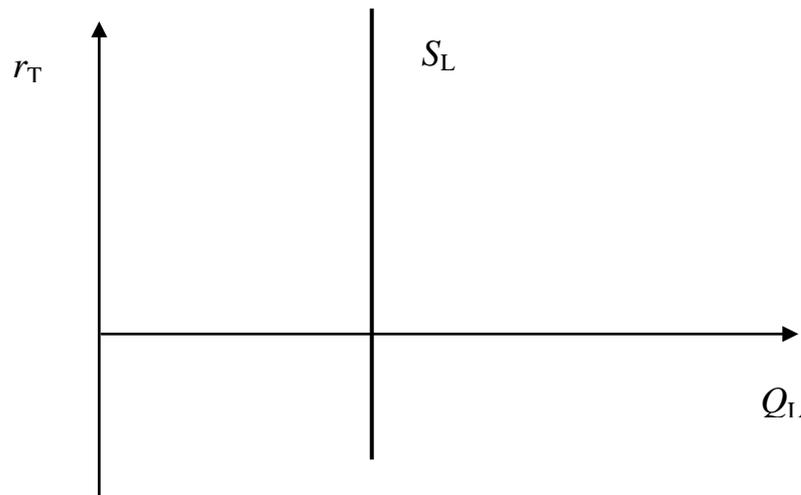


Рис. 6.3.1. Предложение земли
где r – рента; S_L – предложение земли; Q_L – количество земли.

На рынке земли активную роль играет спрос на землю, так как именно его изменение меняет рыночную цену земли. Спрос на землю не однороден. Он включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. Сельскохозяйственный спрос на землю является в условиях развитого рыночного хозяйства производным от спроса на продовольствие. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т. д. Этот спрос на землю учитывает уровень плодородия почвы, возможности его повышения, а также местоположение.

Несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту, хотя объединяет в себе разнообразные виды спроса. Он состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, из промышленного спроса, а также инфляционного спроса на землю (в условиях высоких темпов инфляции борьба с обесценением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость). Земля выступает одной из гарантий сохранения и приумножения богатства. Несельскохозяйственный спрос безразличен к плодородию почвы, однако весьма чувствителен к местоположению земельных участков. Рыночная цена земли формируется исходя из соотношения спроса и предложения земли (рис. 6.3.2).

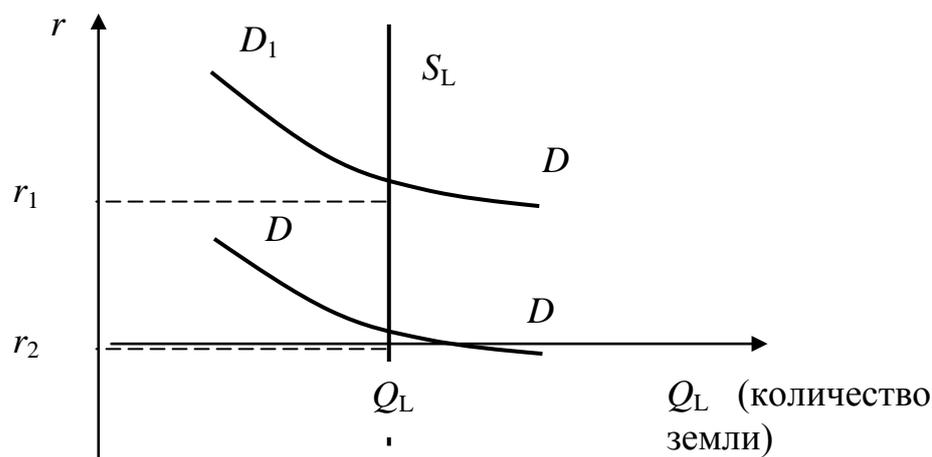


Рис. 6.3.2. Спрос и предложение земли

Земельная рента – это доход, который получают собственники земли. Цена земли определяется путем капитализации ренты и представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты

$$P_t = \sum \frac{R}{(1+r)^t}, \quad (6.3.1)$$

где P_t – дисконтированная стоимость земельной ренты через t лет;

R – земельная рента;

r – ставка банковского процента.

Цена земли – это ценность бессрочного вложения капитала. Поэтому, используя формулу геометрической прогрессии с множителем, который меньше единицы, но больше нуля, $\frac{1}{(1+r)}$ имеем

$$P_T = \frac{R}{r}, \quad (6.3.2)$$

где P_T – цена земли;

r – рыночная ставка процента;

R – годовая земельная рента.

В действительности рента составляет лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику. Арендная плата включает (кроме ренты) еще амортизацию на постройки и сооружения, находящиеся на земле, а также процент на вложенный капитал. Эффективное использование земли предполагает улучшение ее плодородия, повышение отдачи путем увеличения вложений в нее, одновременно это повышает арендную плату.

Соединение земли как объекта хозяйствования с землей как объектом собственности в одних руках предопределило быстрые темпы развития аг-

рарной сферы, так как открыло широкие возможности для долговременных вложений капитала.

Вопросы

1. Что такое спрос и предложение на рынке труда?
2. В чем смысл дисконтирования?
3. Какие существуют экономические показатели оценки инвестиционных проектов?
4. Какая существует система показателей измерения неравенства в доходах?
5. Как формируется экономическая рента?

Тесты

1. В модели неравновесного рынка труда уровень занятости определяется:
 - а) спросом на труд;
 - б) предложением труда;
 - в) спросом на труд или предложением труда в зависимости от того, что из них меньше при данной ставке заработной платы;
 - г) спросом или предложением труда в зависимости от того, что из них больше при данной ставке заработной платы.
2. При росте процентной ставки индивид склонен:
 - а) увеличить текущее потребление;
 - б) уменьшить текущее потребление;
 - в) инвестировать больше в ценные бумаги;
 - г) инвестировать больше в человеческий капитал.
3. Изменения в уровне реальной заработной платы можно определить путём сопоставления номинальной заработной платы с динамикой одного из следующих показателей:
 - а) нормы прибыли;
 - б) уровня цен на товары и услуги;
 - в) ставки налогообложения;
 - г) продолжительность рабочей недели.
4. Какой фактор из нижеприведенных содействует развитию среднего класса в России.
 - а) развитие рынка потребительского кредита;
 - б) борьба с коррупцией;
 - в) протекционистские меры;
 - г) развитие малого бизнеса.
5. Если государство установит минимальную зарплату на конкурентном рынке труда, превышающую равновесную ставку заработной платы, то:
 - а) возникнет дефицит рабочей силы в отрасли;
 - б) возникнет избыток рабочей силы в отрасли;

- в) спрос на труд увеличится;
- г) предложение труда сократится.

Библиографический список

1. Вечканов, Г. С. Микроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
2. Гребнев, Л. С. Экономика. Курс основ : учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по неэконом. специальностям и направлениям / Л. С. Гребнев, Р. М. Нуреев. – М. : Вита-Пресс, 2000. – 432 с.
3. Ивашковский, С. Н. Микроэкономика : учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / С. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2005. – 416 с.
4. Менкью, Н. Грегори. Принципы Экономикс / Н. Грегори Менкью. – М., 1999.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 2003. – 572 с.
6. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика : учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков ; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2006. – 304 с.
7. Тарасевич, Л. С. Микроэкономика : учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М. : Юрайт-Издат, 2006. – 375 с.

Тема 7.

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ

В отличие от частичного равновесия, которое складывается на отдельном рынке, общее равновесие возникает в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках.

Идея общего экономического равновесия уходит своими корнями к работам экономистов-классиков. Так, А. Смит высказал идею о том, что в условиях свободного взаимодействия производителей и потребителей действует не хаос, а экономический порядок индивидуумов, преследующих интересы личной выгоды, который приводит к установлению общего равновесия, выгодного для всех.

Принципиальная возможность достижения общего равновесия в условиях совершенной конкуренции в математической форме впервые была высказана Л. Вальрасом (1834–1910). Выражая модель общего экономического равновесия системой уравнений, он доказал, что если все рынки, за исключением одного, находятся в равновесии, то в таком же равновесном состоянии будет находиться и последний рынок.

В микроэкономической интерпретации модель общего экономического равновесия Л. Вальраса предполагает, что спрос и предложение уравниваются по каждому виду товаров, услуг и производственных ресурсов; в макроэкономической – уравнивание совокупного спроса и предложения. Иными словами, согласно закону Вальраса, если на каких-то рын-

ках существует избыточный спрос, то на других должно существовать избыточное предложение в таких же размерах. В итоге общая сумма избыточного спроса и предложения всегда равна нулю. Достижение равновесия, по Вальрасу, предполагает не только наличие условий совершенной конкуренции, но и неизменность всех факторов спроса и предложения, кроме цен. Естественно, что такие предпосылки в реальной экономике не соблюдаются. Поэтому общее равновесие является не типичным, а мимолетным моментом, характеризующим идеальное состояние конкурентной экономики. Но изучение этой модели «мира без трений» позволяет понять, к какому идеалу стремится конкурентная экономика, и выяснить причины, мешающие достичь его в конкретных экономических условиях. Как справедливо заметил И. Шумпетер, Л. Вальрас указал современной экономической науке путь, по которому она идет и сегодня.

Модель общего равновесия Вальраса универсальна настолько, что в известных пределах подходит для описания любой экономической системы. Неудивительно поэтому, что немарксистская социалистическая теория (О. Ланге, А. Лернер и др.) использовала ее для создания модели рыночного социализма.

Предположим, что: 1) на все товары и услуги (как потребительского, так и производственного назначения) государство устанавливает универсальные и неизменные цены; 2) на всю произведенную продукцию имеется спрос, она свободно продается и покупается, т. е. производство сбалансировано и существуют цены общего равновесия; 3) нет препятствий для свободного входа фирм в любую отрасль и выхода из нее, при этом движение фирм определяется исключительно выгодностью (или невыгодностью) производства.

Если каждый потребитель максимизирует полезность, а фирма – прибыль, то требования предельной оптимальности при данных предпосылках будут выполняться автоматически.

Теория общего равновесия имеет широкую область применения. Она используется для анализа эффективности или неэффективности экономики, например потерь от несовершенной конкуренции. Однако наиболее важную роль она играет в определении научных основ политики в области экономики благосостояния.

Теорема общественного благосостояния. Если в экономике, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, установилось общее равновесие, то достигнута Парето-эффективность, т. е. никакие изменения в производстве и распределении не могут повысить благосостояние хотя бы одного субъекта без снижения благосостояния других. Так гласит первая теорема общественного благосостояния.

Прежде чем приступить к ее доказательству, определим признаки достижения Парето-эффективности в процессе производства и сфере обмена.

Чтобы иметь возможность использовать графические инструменты анализа, примем, что экономика состоит из двух представительных домаш-

них хозяйств и двух представительных фирм, одна из которых производит благо A , другая – благо B .

Парето-эффективность в производстве. Она считается достигнутой, если при заданных объемах производственных ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ.

Для наглядного представления такой ситуации воспользуемся еще одним инструментом микроэкономического анализа – диаграммой (коробкой) Эджуорта (рис. 7.1).

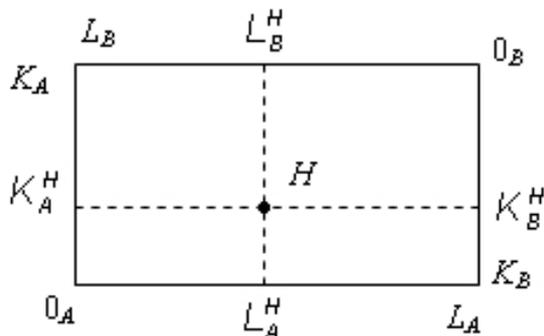


Рис. 7.1. Диаграмма Эджуорта

Длина сторон прямоугольника определяется заданными количествами труда и капитала. На нижней стороне прямоугольника откладывается количество труда, а на левой стороне – количество капитала, используемые при производстве блага A . Верхняя и правая стороны прямоугольника используются соответственно для отображения объемов труда и капитала, занятых в производстве блага B .

Каждая точка в коробке Эджуорта представляет определенное межотраслевое распределение факторов производства. Так, точка H указывает на то, что для производства блага A выделено L_A^H труда и K_A^H капитала, в производстве блага B занято L_B^H труда и K_B^H капитала

Используя стороны коробки Эджуорта в качестве осей координат, отобразим в ней технологии производства каждого из благ в виде карты изоквант.

Теперь любая точка в коробке Эджуорта представляет шесть параметров: количества капитала и труда, используемые при производстве каждого из благ, и объемы их производства. Так, точка C указывает на то, что при производстве блага A занято K_A^C капитала и L_A^C труда, что позволяет произвести 30 единиц этого блага; оставшееся количество факторов (K_B^C, L_B^C) используется для выпуска блага B , что при данной технологии позволяет произвести 35 единиц этого блага.

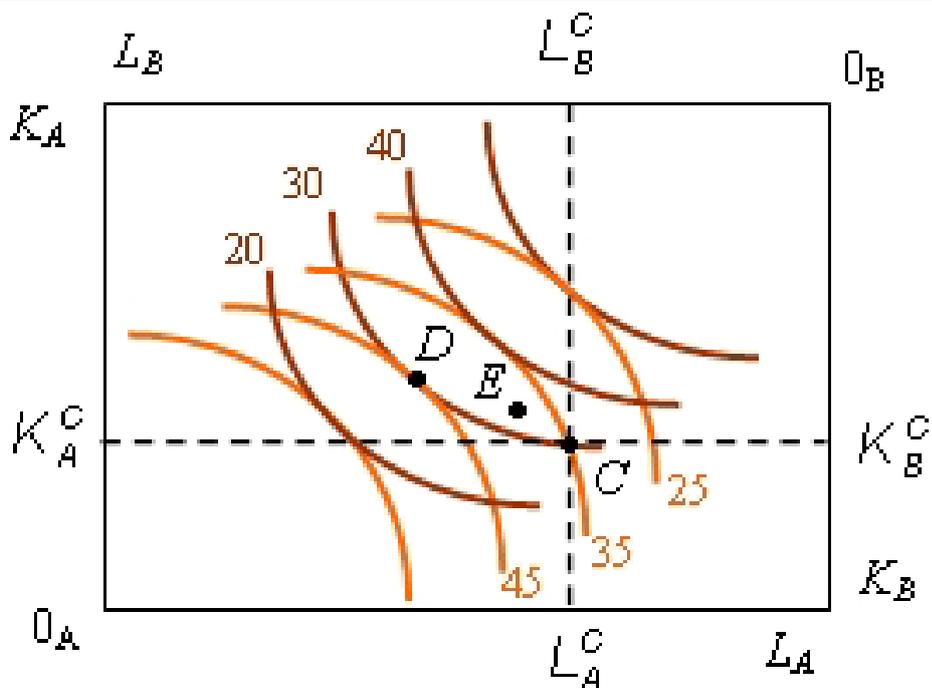


Рис. 7.2. Улучшение по Парето в производстве

Из рис. 7.2 следует, что распределение труда и капитала между производством благ A и B не является Парето-эффективным. Переход из точки C в область пересечения изоквант $Q_A = 30$ и $Q_B = 30$, например, в точку E , есть улучшение по Парето, так как через точку E проходят изокванты, соответствующие большему выпуску каждого из благ. Но когда распределение факторов производства представляет точка касания некоторой пары изоквант, например, точка D , увеличение выпуска одного из благ без сокращения выпуска другого невозможно: при переходе из точки D в любую другую мы попадаем на более низкую изокванту одного из благ. Следовательно, точка D представляет Парето-эффективное распределение труда и капитала между производством обоих благ.

Вопросы

1. Зачем необходимо определять равновесие системы?
2. Что такое общественное благосостояние?
3. Сформулируйте теорему общественного благосостояния.
4. Каковы предпосылки модели равновесия Вальраса?
5. Как применить модель общего равновесия для создания социальной экономической системы?

Тесты

1. В «коробке Эджуорта» совокупность вариантов распределения благ, позволяющих улучшить положение хотя бы одного из участников обмена, не ухудшая при этом положение другого участника, называется:
 - а) кривой возможных полезностей;
 - б) «ядром»;

- в) квазиоптимумом;
 - г) Парето-оптимумом.
2. Что из перечисленного нельзя отнести к «провалам» рынка:
- а) внешние эффекты (экстерналии);
 - б) неравномерность качества общественных товаров;
 - в) неравенство распределения доходов;
 - г) возникновение монопольной власти.
3. В процессе установления равновесия по Вальрасу направление изменения цены товара:
- а) зависит от того, является ли товар нормальным (качественным) или инфериорным (некачественным);
 - б) совпадает со знаком избыточного спроса;
 - в) противоположен знаку избыточного спроса;
 - г) ничего определенного сказать нельзя.
4. Конкурентный режим на товарных рынках по отношению к Парето-эффективности размещения ресурсов:
- а) является необходимым и достаточным условием;
 - б) является условием необходимым, но недостаточным;
 - в) является не причиной, а следствием Парето-эффективного размещения ресурсов;
 - г) не связан с Парето-эффективным размещением ресурсов.
5. Монополия препятствует достижению Парето-оптимального размещения ресурсов:
- а) вследствие производственной неэффективности по сравнению с конкурентными фирмами;
 - б) вследствие искажения ценовой структуры;
 - в) из-за возможности влиять на цены ресурсов;
 - г) монополия не препятствует достижению Парето-эффективности размещения ресурсов.

Библиографический список

1. Вечканов, Г. С. Микроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
2. Гребнев, Л. С. Экономика. Курс основ : учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по неэконом. специальностям и направлениям / Л. С. Гребнев, Р. М. Нуреев. – М. : Вита-Пресс, 2000. – 432 с.
3. Ивашковский, С. Н. Микроэкономика : учебник / С. Н. Ивашковский. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2005. – 416 с.
4. Менкью, Н. Грегори. Принципы Экономикс / Н. Грегори Менкью. – М., 1999.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА : М., 2003. – 572 с.
6. Тарануха, Ю. В., Земляков Д. Н. Микроэкономика : учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков ; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2006. – 304 с.

Тема 8.
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
КРУГООБОРОТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО

8.1. Теоретические основы макроэкономического анализа. Народнохозяйственный кругооборот.

8.2. Основные макроэкономические показатели и национальное счетоводство. Валовой национальный продукт (валовой внутренний продукт).

8.3. Дефлятор валового национального продукта и индексы цен. Номинальные и реальные показатели.

8.1. Теоретические основы макроэкономического анализа.
Народнохозяйственный кругооборот

Макроэкономика, как и микроэкономика, представляет собой раздел экономической теории. Она изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов), при этом экономика рассматривается как сложная единая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Макроэкономическую теорию связывают с трудами английского экономиста лорда Джона Мейнарда Кейнса (John Maynard Keynes) и его книгой «Общая теория занятости, процента и денег». Кейнсианский подход, сформировавшийся как течение, стал развиваться наряду с классическим анализом экономических явлений.

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных хозяйствующих субъектов на индивидуальных рынках, макроэкономика изучает экономику как единое целое. Исследует проблемы, общие для всей экономики, и оперирует совокупными величинами, такими как валовой внутренний продукт, национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение, совокупное потребление, инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, государственный долг и др.

Основными проблемами, которые изучает макроэкономика, являются экономический рост и его темпы; экономический цикл и его причины; уровень занятости и проблема безработицы; общий уровень цен и проблема инфляции; уровень ставки процента и проблемы денежного обращения; состояние государственного бюджета, проблема финансирования бюджетного дефицита и проблема государственного долга; состояние платежного баланса и проблемы валютного курса; проблемы макроэкономической политики.

Важность изучения макроэкономики объясняется тем, что:

– во-первых, она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но выявляет закономерности и зависимости между ними, исследует причинно-следственные связи в экономике;

– во-вторых, знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения, и, в первую очередь, что должны предпринять политические деятели, т. е. позволяет разработать принципы экономической политики;

– в-третьих, знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем, т. е. составлять прогнозы, предвидеть будущие экономические проблемы.

Макроэкономический анализ разделяется на национальное счетоводство и на прогнозное моделирование экономических процессов. Первое представляет собой анализ статистических данных, что позволяет оценивать результаты экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные явления, разрабатывать экономическую политику, проводить сравнительный анализ экономических потенциалов разных стран. Прогнозное моделирование экономических процессов – это анализ на основе определенных теоретических концепций, что позволяет находить закономерности развития экономических процессов и выявить причинно-следственные связи между экономическими явлениями и описывающими их переменными.

В своем анализе макроэкономика использует те же методы и принципы, что и микроэкономика: абстрагирование (использование моделей для исследования и объяснения экономических процессов и явлений); сочетание методов дедукции и индукции; сочетание нормативного и позитивного анализа; использование принципа «при прочих равных условиях», предположение о рациональности поведения экономических агентов и др.

Особенность макроэкономического анализа состоит в том, что его важнейшим принципом выступает агрегирование. Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно, лишь если рассматривать совокупности или агрегаты. Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование всегда основывается на абстрагировании, т. е. отвлечении от несущественных моментов и выделении наиболее значимых, существенных, типичных черт, закономерностей экономических процессов и явлений. Агрегирование позволяет выделить: макроэкономических агентов, макроэкономические рынки, макроэкономические взаимосвязи, макроэкономические показатели.

Агрегирование, основанное на выявлении наиболее типичных черт поведения экономических агентов, обеспечивает возможность выделить четыре макроэкономических агента: домохозяйства, фирмы, государство, иностранный сектор.

Агрегирование рынков дает возможность выделить четыре макроэкономических рынка: рынок товаров и услуг (реальный рынок), финансовый рынок (рынок финансовых активов), рынок экономических ресурсов, валютный рынок.

Выявление наиболее типичных черт поведения экономических агентов (агрегирование агентов) и наиболее существенных закономерностей функционирования экономических рынков (агрегирование рынков) позволяет агрегировать макроэкономические взаимосвязи, т. е. исследовать закономерности поведения макроэкономических агентов на макроэкономических рынках. Это делается с помощью построения схемы кругооборота продукта, расходов и доходов.

Рассмотрим двухсекторную модель экономики, состоящую только из двух макроэкономических агентов – домохозяйств и фирм и двух рынков – рынка товаров и услуг и рынка экономических ресурсов (рис 8.1).

Домохозяйства покупают товары и услуги, которые производят фирмы, и поставляют на рынок товаров и услуг. Чтобы производить товары и услуги, фирмы закупают экономические ресурсы – труд, землю, капитал и предпринимательские способности, собственниками которых являются домохозяйства. Материальные потоки должны быть опосредованы денежными потоками. Покупая товары и услуги, домохозяйства за них платят. Расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг носят название потребительских расходов. Фирмы, продавая свою продукцию домохозяйствам, получают выручку от продаж, из которой выплачивают домохозяйствам плату за экономические ресурсы, что для фирм представляет собой издержки, а для домохозяйств – факторные доходы – заработную плату (за труд), ренту (за землю), процент (за капитал) и прибыль (за предпринимательские способности), сумма которых составляет национальный доход. Полученные доходы домохозяйства тратят на покупку товаров и услуг – потребительские расходы.

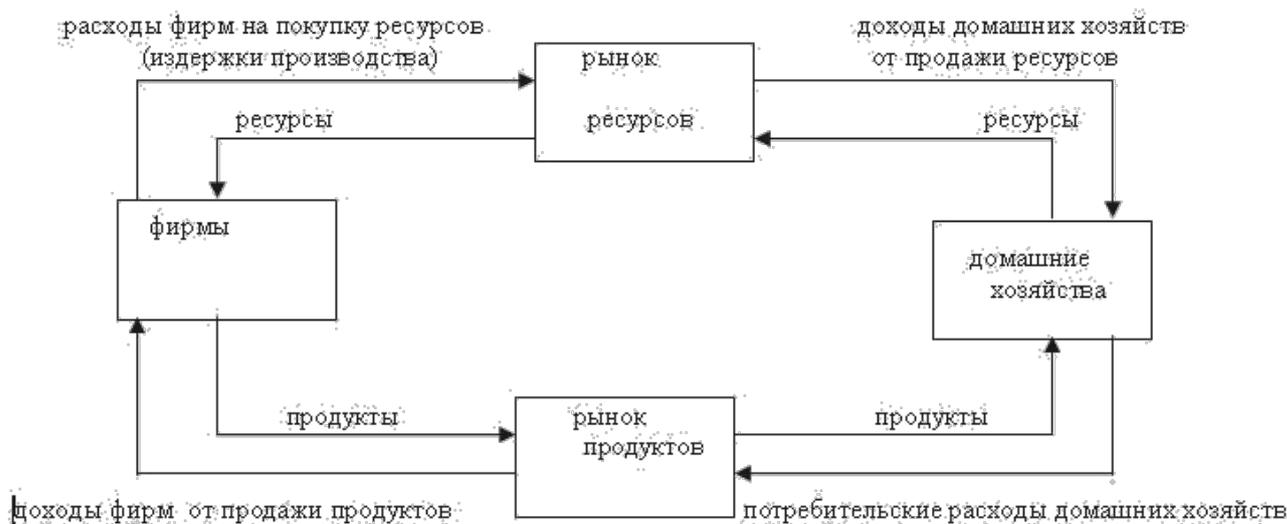


Рис 8.1. Кругооборот благ и ресурсов, доходов и расходов

Доходы и расходы движутся по кругу. Доход каждого экономического агента расходуется, создавая доход другому экономическому агенту, что, в

свою очередь, служит основой для его расходов. Увеличение расходов ведет к росту дохода, а рост дохода является предпосылкой для дальнейшего увеличения расходов. Вот почему схема получила название модели кругооборота или модели круговых потоков. Материальные потоки движутся против часовой стрелки, а денежные – по часовой стрелке. Спрос движется по часовой стрелке, а предложение – против.

Из схемы следует, что: 1) стоимость каждого материального потока равна величине денежного потока; 2) национальный продукт равен национальному доходу; 3) совокупный спрос равен совокупному предложению; 4) совокупные доходы равны совокупным расходам.

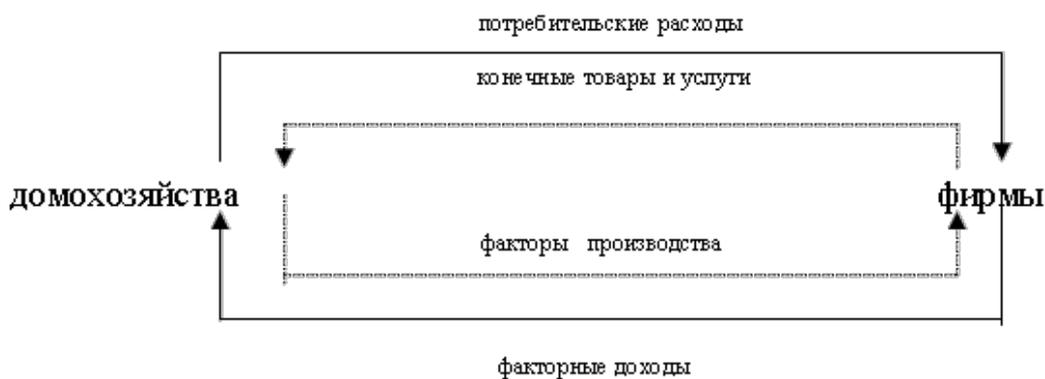


Рис. 8.2. Упрощенный вариант модели кругооборота

На рис. 8.2 изображена модель, которая является упрощенным вариантом модели кругооборота, представленной на рис. 8.1, так как на рис. 8.2 отсутствуют рынки. Пунктирные линии показывают реальные (физические) потоки, стрелки показывают направление движения: факторы производства перемещаются от домохозяйств к фирмам, конечные товары и услуги – от фирм к домохозяйствам. Эти потоки сопровождаются обратными по направлению денежными потоками (они показаны сплошными линиями): поток потребительских расходов движется от домашних хозяйств к фирмам, а от них к домашним хозяйствам движется поток факторных доходов. Макроэкономика занимается преимущественно денежными потоками (принимая во внимание, конечно, что они отражают реальные потоки).

Из рис. 8.2 следует, что потребительские расходы осуществляются домашними хозяйствами из полученных от фирм факторных доходов. Если же домашние хозяйства по каким-либо причинам направят на потребительские расходы не всю сумму полученных доходов (а так оно и есть на самом деле), то мы получим «утечки» («изъятия») из потока «доходы – расходы». С другой стороны, как известно, не только домашние хозяйства данной страны предъявляют спрос на продукцию ее фирм. Эти денежные расходы представ-

ляют собой «инъекции» («вливания») в поток «доходы – расходы». Модель на рис. 8.3 представляет этот процесс.



Рис. 8.3. Процесс «инъекций» («вливание») в поток «дохода-расхода»

1. «Утечка» в виде сбережений домашних хозяйств поступает на рынок капитала, с которого фирмы получают средства для «инъекции» в виде инвестиций.

2. «Утечка» в виде налогов поступает государству, которое осуществляет «инъекцию» в виде государственных закупок товаров и услуг у фирм.

3. «Утечка» в виде расходов домашних хозяйств на импорт товаров и услуг поступает за границу, откуда поступает «инъекция» в виде расходов иностранцев на оплату экспорта товаров и услуг, производимых отечественными фирмами.

Если потоки «утечек» равны потокам «инъекций», то макроэкономическое равновесие будет обеспечено.

Источником информации о количественных соотношениях между рассмотренными потоками народнохозяйственного кругооборота служит национальное счетоводство.

8.2. Основные макроэкономические показатели и национальное счетоводство. Валовой национальный продукт (валовой внутренний продукт)

Основные абсолютные макроэкономические показатели объединены в системе национальных счетов. Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики. СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства): валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); чистый национальный продукт (ЧНП) и три показателя совокупного

дохода: национальный доход (НД); личный доход (ЛД); располагаемый личный доход (РЛД).

До начала 1980-х годов основным показателем, характеризующим совокупный объем производства, был показатель валового национального продукта. Однако в современных условиях в связи с интернационализацией экономических и хозяйственных связей и трудностями подсчета валового национального продукта (ВНП), поскольку национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, основным показателем совокупного объема выпуска стал валовой внутренний продукт (ВВП).

Национальное счетоводство основано на использовании системы обобщающих показателей (агрегатов), отражающих результаты функционирования национальной экономики в целом за определённый период времени (обычно 1 год). Система национальных счетов отражает поток товаров, вновь произведенных в течение данного периода. Исходным показателем в системе национальных счетов с 1992 года является показатель валового внутреннего продукта (ВВП). До 1992 года таким показателем был валовой национальный продукт (ВНП).

ВВП – это исчисленная по рыночным ценам совокупная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых внутри страны за определённый период времени (обычно за 1 год).

Так как ВВП измеряет объем национального годового производства, он служит источником роста национального богатства страны, которое представляет собой совокупную стоимость имущества (активов), принадлежащего частным физическим, юридическим лицам, а также государству.

Вся произведённая за данный период времени продукция делится на промежуточную и конечную. Деление продукции на промежуточную и конечную необходимо для того, чтобы избежать при подсчете ВВП повторного счета.

Промежуточная продукция – это продукция, которая производится в данном периоде и в данном же периоде направляется в дальнейшую переработку или перепродажу (например, выращенный в данном году картофель и в данном же году проданный предприятию, производящему крахмал).

Конечная продукция – это продукция, которая производится и приобретает в течение данного периода для конечного потребления (личного или производственного), т. е. не используется как промежуточная продукция. (Например, выращенный в данном году картофель и проданный населению для личного потребления или произведенное в данном году и проданное предприятию оборудование для производства крахмала.) Именно и только эта продукция включается в состав ВВП. Следует подчеркнуть, что в качестве конечной продукции рассматривается и прирост товарно-материальных запасов, который, соответственно, включается в состав ВВП (например, прирост запасов картофеля или произведенное, но оставшееся на складе непроданным оборудование).

Для того чтобы из общего объема произведенной продукции исключить промежуточную продукцию, используют метод расчета «по добавленной стоимости».

Добавленная стоимость фирмы представляет собой объем продаж фирмы (общая выручка) за вычетом стоимости сырья, материалов и т. п., купленных у других фирм для производства продукции.

Добавленная стоимость фирмы = амортизация + факторные доходы.

Чтобы получить ВВП, необходимо сложить добавленные стоимости всех фирм. Хотя ВВП измеряет объем всей произведенной конечной продукции и услуг, на практике учесть все конечные товары и услуги невозможно, так как часть их не проходит через рынок (например, услуги домашних хозяек). Кроме того, во всех странах существует теневая экономика: производимые в ней товары и услуги проходят через рынок, но не могут быть учтены в ВВП, так как теневой бизнес не платит налогов.

Следует подчеркнуть, что ВВП учитывает только товары и услуги, произведенные в данном периоде. Сделки с ранее созданными активами не входят в ВВП данного периода. Например, цена дома, купленного в данном году, но построенного в прошлом году не войдет в ВВП данного года, а вот оплата услуг посредника – войдет. По этой же причине в ВВП не учитываются покупки подержанных товаров.

В ВВП не входят трансфертные платежи (так как это безвозмездные выплаты населению). ВВП измеряет выпуск продукции, создаваемой на территории данной страны, независимо от того, кому принадлежат ресурсы.

Однако страна может иметь собственность за границей, граждане данной страны выезжают на заработки в другие страны. С другой стороны, в данной стране могут функционировать иностранные предприятия и работать иностранные граждане. Для измерения объема товаров и услуг, произведенных с помощью собственных ресурсов страны, используют показатель валового национального продукта (ВНП). До 1992 года именно ВНП служил исходным показателем системы национальных счетов.

ВНП – это исчисленная по рыночным ценам совокупная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью собственных ресурсов страны за определенный период времени (независимо от того, на какой территории осуществлялось производство).

$ВНП = ВВП + \text{чистые поступления из-за границы.}$

(Чистые поступления представляют собой разницу между поступлениями из-за границы и платежами за границу.)

Для большинства крупных стран $ВВП \approx ВНП$ (это не относится к России, где очень велика утечка капитала). Поэтому в дальнейшем анализе мы не будем принимать во внимание разницу между ними.

Исчисление ВВП (ВНП) по рыночным ценам означает, что в состав ВВП и ВНП входят чистые косвенные налоги (чистые косвенные налоги –

это разница между общей суммой косвенных налогов и суммой дотаций фирмам).

Показатель ВВП часто используют для сравнения благосостояния людей в различных странах. Однако для этих целей показатель ВВП обычно дополняется системой социальных показателей оценки индивидуального благосостояния. Эти показатели сгруппированы в следующие блоки: образование; здоровье; работа и качество условий труда; досуг; покупательная способность; окружающая среда; безопасность; возможность участвовать в жизни общества.

Для расчета ВВП может быть использовано три метода:

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

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта.

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам суммируются:

расходы домохозяйств (потребительские расходы – C) + расходы фирм (инвестиционные расходы – I) + расходы государства (государственные закупки товаров и услуг – G); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт), обозначаемые X_n (net export).

Потребительские расходы – C – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они составляют от 2/3 до 3/4 совокупных расходов, являются основным компонентом совокупных расходов и включают:

– расходы на текущее потребление, т. е. на покупку товаров краткосрочного пользования (к таковым относятся товары, служащие менее одного года, но следует, однако, заметить, что вся одежда, независимо от срока ее действительного использования – 1 день или 5 лет, – относится к текущему потреблению);

– расходы на товары длительного пользования, т. е. товары, служащие более одного года (к ним относятся мебель, бытовая техника, автомобили, яхты, личные самолеты и др., при этом исключение составляют расходы на покупку жилья, которые считаются не потребительскими, а инвестиционными расходами домохозяйств);

– расходы на услуги (современную жизнь невозможно представить себе без наличия большого спектра услуг, причем доля расходов на услуги в общей сумме потребительских расходов постоянно возрастает).

Таким образом, потребительские расходы = расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья) + расходы на услуги.

Инвестиционные расходы (I) – это расходы фирм на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала. Инвестиционные расходы включают:

- инвестиции в основной капитал, которые состоят из расходов фирм: а) на покупку оборудования и б) на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);
- инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на покупку жилья);
- инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы включают в себя: а) запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства; б) незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса; в) запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют фиксированные инвестиции. Инвестиции в запасы представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина изменения запасов, которое произошло в течение года. Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы. Если величина запасов уменьшилась, то это означает, что это в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы в предыдущем году, значит, ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов. Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают валовые внутренние частные инвестиции. Валовые инвестиции – I – представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как восстановительные инвестиции (амортизацию – A), так и чистые инвестиции I_n :

$$I = A + I_n.$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала, носит название восстановительных инвестиций или амортизации. Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы – это чистые инвестиции.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они

являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции $I_{net} > 0$, т. е. валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции), $I_{gross} > A$, то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет выше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{gross} = A$, т. е. $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{net} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{gross} < A$. Это «падающая» экономика, т. е. экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

Чистые инвестиции = чистые инвестиции в основной капитал + чистые инвестиции в жилищное строительство + инвестиции в запасы.

Валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация (стоимость потребленного капитала).

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только частные инвестиции, т. е. инвестиции частных фирм (частного сектора), и не включаются государственные инвестиции, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только внутренние инвестиции, т. е. инвестиции фирм-резидентов в экономику данной страны. Зарубежные инвестиции фирм-резидентов и инвестиции иностранных фирм в экономику данной страны включаются в такой компонент совокупных расходов, как чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательная, то это соответствует тому, что чистые зарубежные инвестиции отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых зарубежных инвестиций положительна.

Третий элемент совокупных расходов – государственные закупки товаров и услуг – G , которые включают:

- государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалование) работников государственного сектора);

- государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий).

Следует различать понятие «государственные закупки товаров и услуг» и понятие «государственные расходы». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые, как уже отмечалось, не учитываются в ВВП, поскольку

не являются ни товаром, ни услугой, предоставляются не в обмен на товары и услуги и выступают результатом перераспределения совокупного дохода.

Последним элементом совокупных расходов является чистый экспорт. Он представляет собой разницу между доходами от экспорта и расходами по импорту ($import - Im$) страны и соответствует сальдо торгового баланса: $X_n = Ex - Im$.

$ВВП_{\text{ по расходам }} = \text{потребительские расходы } (C) + \text{валовые инвестиционные расходы } (I_{gross}) + \text{государственные закупки } (G) + \text{чистый экспорт } (X_n)$.

Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т. е. как сумма факторных доходов.

Перечислим факторные доходы:

- заработная плата и жалование служащих частных фирм, представляющая собой доход от фактора «труд», т. е. оплату услуг труда, и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п. (жалование государственных служащих не включается в этот показатель, так как оно выплачивается из средств государственного бюджета (доходов бюджета) и является частью государственных закупок, а не факторным доходом);

- арендная плата или рента – доход от фактора «земля», включает в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений) (при этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он предоставлял эти помещения в аренду; подобные вмененные доходы носят название «условно начисленная арендная плата» и включаются в общую сумму рентных платежей);

- процентные платежи или процент, являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства (поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям (так называемое «обслуживание государственного долга»), поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета);

- прибыль, т. е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

- прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единичные (индивидуальные) фирмы и партнерства (этот вид прибыли носит название «доходы собственников»);

– прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале) (этот вид прибыли называется «прибыль корпораций»). Прибыль корпораций делится на три части: 1) налог на прибыль корпораций (выплачиваемый государству); 2) дивиденды (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам; 3) нераспределенная прибыль корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – возможность экономического роста.

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов.

Первым таким элементом выступают косвенные налоги на бизнес. Косвенные налоги – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким образом, налогоплательщик и налогоноситель в этом случае – разные экономические агенты. Поскольку ВВП – это стоимостной показатель, то как в цену любого товара в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги служат доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам, выступает амортизация, поскольку она также включается в цену любого товара. Итак,

$\text{ВВП по доходам} = \text{заработная плата} + \text{арендная плата (включая условно-начисленную арендную плату)} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций} + \text{косвенные налоги} + \text{амортизация}.$

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод расчета по добавленной стоимости). Например, американская экономика делится на семь крупных секторов, такие, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, сфера услуг и т. п. По каждому из секторов подсчитывается добавленная стоимость и затем суммируется.

Величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Теоретически такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы.

Как уже отмечалось, основными показателями в СНС выступают три показателя совокупного продукта: валовый внутренний продукт (ВВП), валовый национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП) и три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД), личный доход (ЛД), располагаемый личный доход (РЛД).

Содержательное отличие ВВП (GNP) от ВНП (GDP) уже было рассмотрено ранее. Величина ВНП отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}.$$

Величина чистых факторных доходов представляет собой разницу между доходами, полученными гражданами (резидентами) данной страны на принадлежащие им (национальные) факторы производства в других странах, и доходами, полученными иностранцами (нерезидентами) на принадлежащие им (иностранцы) факторы производства в данной стране. Эта разница может быть как положительной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае ВНП больше ВВП), так и отрицательной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за рубежом, тогда ВВП больше ВНП).

Что касается ЧНП (NNP), то в отличие от ВНП, который характеризует национальный объем производства, этот показатель характеризует производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧНП, следует из ВНП вычесть амортизацию:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - A.$$

ЧНП может быть подсчитан и по расходам, и по доходам.

ЧНП по расходам = потребительские расходы (С) + чистые инвестиционные расходы (I_{net}) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n).

ЧНП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги.

Национальный доход – это совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов, т. е. сумма факторных доходов. Его можно получить: а) если из ЧНП вычесть косвенные налоги: $\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги}$; б) если просуммировать все факторные доходы:

$\text{НД} = \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций}.$

Личный доход, в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т. е. служит частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

ЛД = НДС – взносы на социальное страхование – налог на прибыль корпораций – нераспределенная прибыль корпораций + трансферты + проценты по государственным облигациям

или

ЛД = НДС – взносы на социальное страхование – прибыль корпораций + дивиденды + трансферты + проценты по государственным облигациям.

Третий вид совокупного дохода – располагаемый личный доход – это доход, используемый, т. е. находящийся в распоряжении домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов:

РЛД = ЛД – индивидуальные налоги.

Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление (С) и сбережения (S):

$$РЛД = C + S.$$

Различают следующие виды сбережений:

– личные сбережения или сбережения домохозяйств, которые могут быть подсчитаны как разница между располагаемым личным доходом и расходами на личное потребление:

$$S = РЛД - C;$$

– сбережения бизнеса, включающие амортизацию и нераспределенную прибыль корпораций, которые служат внутренними источниками финансирования и основой для расширения производства;

частные сбережения, т. е. сбережения частного сектора, состоящие из суммы сбережений домохозяйств и сбережений фирм, т. е. суммы личных сбережений и сбережений бизнеса:

$$S_e = S_p + S_b;$$

– национальные сбережения, которые представляют собой сумму частных сбережений и государственных сбережений:

$$S_n = S_p + S_g;$$

– сбережения иностранного сектора имеют место в случае дефицита (отрицательного сальдо) торгового баланса данной страны, когда импорт превышает экспорт, т. е. чистый экспорт отрицателен. Это означает, что доходы иностранного сектора от продажи своих товаров и услуг данной стране (для данной страны это расходы по импорту) превышают расходы на покупку товаров и услуг данной страны (для нее это доходы от экспорта):

$$S_f = Im - Ex > 0.$$

8.3. Дефлятор валового национального продукта и индексы цен. Номинальные и реальные показатели

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, которые растут медленнее, чем ВВП и НД, не учитывающие негативные последствия научно-технической революции и экономического роста. Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели, как а) величина ВВП на душу населения, т. е. ВВП / численность населения страны; или б) величина национального дохода на душу населения, т. е. НД / численность населения страны.

Однако эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни.

Их основные недостатки заключаются в том, что они усредненные и не учитывают многие качественные характеристики уровня благосостояния (различаются – уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.); они игнорируют разную покупательную способность доллара в разных странах; они не учитывают негативных последствий экономического роста (степень загрязнения окружающей среды, шумленности, загазованности и т. п.)

В целях более точной оценки уровня благосостояния используется показатель – чистое экономическое благосостояние, который включает в себя стоимостную оценку всего, что улучшает благосостояние, но не учитывается в ВВП (например: количество свободного времени для повышения уровня образования, воспитания детей, самосовершенствования; труд на себя; улучшение уровня и качества медицинского обслуживания, снижение уровня загрязнения окружающей среды и т. п.). Но при расчете этого показателя из величины ВВП вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни, снижает уровень благосостояния (например: уровень заболеваемости и смертности, качество образования, продолжительность жизни, уровень преступности, степень загрязнения окружающей среды, негативные последствия урбанизации и т. п.).

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, т. е. выражены в ценах данного года (в текущих ценах), и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение реального объема производства,
- 2) изменение уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже текущего. Используются эти расчеты для исторических сравнений (например, для расчета реального ВВП 1980 года в ценах 1999 года, в этом случае 1999 год будет базовым, а 1980 год – текущим).

Реальный ВВП = номинальный ВВП / общий уровень цен.

Общий уровень цен рассчитывается с помощью индекса цен. Очевидно, что в базовом году номинальный ВВП равен реальному ВВП, а индекс цен равен 100 % или 1.

Номинальный ВВП любого года, поскольку он рассчитывается в текущих ценах, равен $\sum p_t q_t$, а реальный ВВП, подсчитываемый в ценах базового года, равен $\sum p_0 q_0$. И номинальный, и реальный ВВП подсчитываются в денежных единицах (в рублях, долларах и т. п.).

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен (а это есть темп инфляции), то соотношение между этими показателями следующее:

изменение реального ВВП (в %) = изменение номинального ВВП (в %) – изменение общего уровня цен (в %).

Например, если номинальный ВВП вырос на 15 %, а темп инфляции составил 10 %, то реальный ВВП вырос на 5 %. (Однако следует иметь в виду, что эта формула применима лишь при низких темпах изменений и, в первую очередь, при очень небольших изменениях общего уровня цен, т. е. при низкой инфляции. При решении задач корректнее использовать формулу соотношения номинального и реального ВВП в общем виде.)

Различают несколько видов индексов цен:

1) индекс потребительских цен; 2) индекс цен производителей; 3) дефлятор ВВП и др.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. (В развитых странах потребительская корзина включает 300–400 видов потребительских товаров и услуг.) Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований. И ИПЦ, и ИЦП статистически подсчитываются как индексы с весами (объемами) базового года, т. е. как индекс Ласпейреса

$$\text{ИПЦ} = I_L = (\sum p_t q_0 / \sum p_0 q_0) \times 100 \%$$

Дефлятор ВВП, рассчитываемый на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года. Статистически дефлятор ВВП выступает как индекс Пааше, т. е. индекс с весами (объемами) текущего года:

$$\text{def ВВП} = (\sum p_t q_t / \sum p_0 q_t) \times 100 \%$$

Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются ИПЦ (если набор товаров, включаемых в потребительскую рыночную корзину, достаточно велик) и дефлятор ВВП.

Отличия ИПЦ от дефлятора ВВП, помимо того, что при их подсчете используются разные веса (базового года для ИПЦ и текущего года для дефлятора ВВП), заключаются в следующем:

- ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых в потребительскую корзину, а дефлятор ВВП учитывает все товары, произведенные экономикой;
- при подсчете ИПЦ учитываются и импортные потребительские товары, а при определении дефлятора ВВП – только товары, произведенные национальной экономикой;
- для определения общего уровня цен и темпа инфляции могут использоваться и дефлятор ВВП, и ИПЦ, но ИПЦ служит также основой для расчета темпа изменения стоимости жизни и «черты бедности» и разработки на их основе программ социального обеспечения.

Темп инфляции (равен отношению разницы уровня цен (например, дефлятора ВВП) текущего (t) и предыдущего года ($t - 1$) к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$I = \frac{\text{дефлятор ВВП текущего года} - \text{дефлятор ВВП предыдущего года}}{\text{дефлятор ВВП предыдущего года}} \cdot 100 \%$$

Темп изменения стоимости жизни (\square) подсчитывается аналогично, но через ИПЦ и равен:

$$I = \frac{\text{ИПЦ текущего года} - \text{ИПЦ предыдущего года}}{\text{ИПЦ предыдущего года}} \cdot 100 \%$$

ИПЦ завышает величину общего уровня цен и уровень инфляции, а дефлятор ВВП занижает данные показатели. Это происходит по двум причинам:

- а) ИПЦ недооценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения относительно более дорогих товаров относительно более дешевых)

ми), поскольку рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года, т. е. приписывает структуру потребления базового года текущему году. Дефлятор же ВВП переоценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения), приписывая веса текущего года базовому году;

б) ИПЦ игнорирует изменение цен товаров в связи с изменением их качества (рост цен на товары рассматривается как бы сам по себе, и не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с изменением его качества. Очевидно, что цена утюга с вертикальной гладкой выше, чем цена обычного утюга, однако в составе потребительской корзины этот товар фигурирует как просто «утюг»). Между тем дефлятор ВВП переоценивает этот факт и занижает уровень инфляции.

В связи с тем, что оба индекса имеют недостатки и не могут точно отразить изменение общего уровня цен, может использоваться так называемый «идеальный» индекс Фишера, который снимает эти недостатки и представляет собой среднее геометрическое из индекса Пааше и индекса Ласпейреса

$$I_F = \sqrt{I_P \cdot I_L}.$$

Индекс Фишера используется для более точного расчета темпа роста общего уровня цен, т. е. темпа инфляции. В зависимости от того, повысился или понизился общий уровень цен (*P – price level*) (как правило, определяемый с помощью дефлятора) за период времени, прошедший от базового до текущего года, номинальный ВВП может быть как больше, так и меньше реального ВВП. Если за этот период общий уровень цен повысился, т. е. дефлятор ВВП > 1 , то реальный ВВП будет меньше номинального. Если же за период от базового года до текущего уровень цен снизился, т. е. дефлятор ВВП < 1 , то реальный ВВП будет больше номинального.

Вопросы

1. В чем отличие проблем, изучаемых микроэкономикой и макроэкономикой?
2. Что такое валовой внутренний продукт?
3. Как образуется добавленная стоимость?
4. Как исчисляется реальный ВВП?
5. Перечислите основные макроэкономические показатели в системе национальных счетов?

Тесты

1. Что из перечисленного включается в состав ВВП:
 - а) услуги домашней хозяйки;
 - б) покупка у соседей подержанного автомобиля;
 - в) покупка новых акций у брокеров;
 - г) стоимость нового учебника в местном книжном магазине.

2. Заработная плата учитывается при расчете:

- а) ВВП по методу потока доходов;
- б) ВВП по методу потока расходов;
- в) чистого экспорта;
- г) чистых субсидий государственным предприятиям.

3. Если объем номинального ВВП и уровень цен повысились, то:

- а) реальный ВВП не изменился;
- б) реальный ВВП увеличился, но в меньшей степени, чем цены;
- в) реальный ВВП сократился;
- г) эта информация не позволяет определить динамику реального ВВП.

4. Какая из агрегатных величин не включается в ВВП, рассчитанный по сумме расходов:

- а) чистый экспорт товаров и услуг;
- б) государственные закупки товаров и услуг;
- в) заработная плата и жалование;
- г) валовые инвестиции.

5. Если из национального дохода вычесть налоги на прибыль корпораций, нераспределенную прибыль и взносы на социальное страхование, а затем приплюсовать чистые трансфертные платежи, то полученная сумма – это:

- а) личный доход;
- б) амортизация;
- в) чистый национальный продукт;
- г) располагаемый доход.

Тема 9.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

9.1. Совокупный спрос AD . Кривая AD .

9.2. Совокупное предложение AS : классический, неоклассический и кейнсианский подходы.

9.3. Равновесие в модели $AD-AS$: кратко- и долгосрочный периоды. Шоки спроса и предложения и стабилизационная политика государства.

Модель $AD-AS$ является базовой для изучения колебаний объема выпуска и уровня цен в национальной экономике, их причин и последствий. При этом важнейшим вопросом будет выяснение такого обстоятельства: обладает ли рыночный механизм способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, неоклассическая и кейнсианская теория отвечают на этот вопрос по-разному. В практике хозяйствования используются различные варианты эко-

номической политики государства, которые могут быть описаны с помощью рассматриваемой в данной теме модели.

9.1. Совокупный спрос AD . Кривая AD

Совокупный спрос AD представляет собой сумму расходов на конечные товары и услуги при различных уровнях цен. Это суммарный спрос всех макроэкономических агентов. В структуре AD можно выделить четыре компонента:

- спрос на потребительские товары C (субъектами расходов являются потребители, сектор домохозяйств);
- инвестиционные расходы I (субъект – предпринимательский сектор);
- государственные закупки G (субъект – государство);
- чистый экспорт XN (субъект – заграница).

Одни компоненты совокупного спроса относительно стабильны (например, C), другие – подвижны и оказывают сильное влияние на ход экономических циклов (например I).

Формула совокупного спроса имеет вид:

$$AD = C + I + G + XN.$$

Похожая на формулу ВВП по расходам, она отличается от нее тем, что представляет собой не сумму фактических расходов макросубъектов, а расходы, которые намерены сделать данные субъекты. Величины этих расходов зависят прежде всего от уровня цен P , поэтому AD рассматривают как связь между объемом ВВП, который хотят и могут купить макросубъекты, и уровнем цен в экономике.

Иллюстрацией этой связи служит кривая AD (рис. 9.1), где на оси абсцисс указывается реальный объем производства (реальный ВВП) Y в денежном выражении, а на оси ординат уровень цен P в относительных величинах. Оговариваем допущение: кривая AD строится при условии фиксированных предложения денег и скорости их обращения.

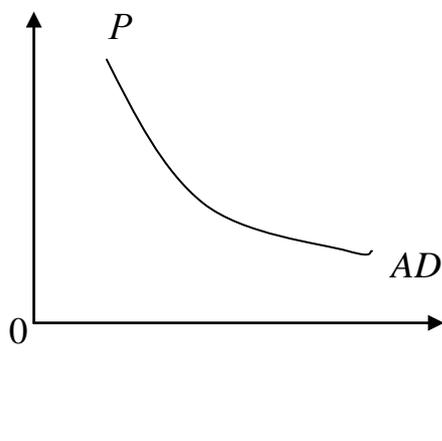


Рис. 9.1. Кривая AD : графическая зависимость величины совокупного спроса от уровня цен

Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон, который принято связывать с тремя важнейшими эффектами рыночного хозяйства¹:

- эффектом процентной ставки;
- эффектом реального богатства;
- эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки, называемый еще эффектом Кейнса, состоит в следующем: если уровень цен повышается, то возрастает номинальный спрос на деньги. При нашем допущении о неизменности денежной массы это ведет к росту процентной ставки, а следовательно, к снижению объема AD , во-первых, из-за уменьшения величины инвестиционного спроса (обратная связь объема I и процентной ставки рассмотрена в теме «Рынки факторов производства: формирование цен на ресурсы»); во-вторых, из-за сокращения расходов домохозяйств, особенно на покупку товаров длительного пользования (рост процентной ставки уменьшает потребительский кредит).

Эффект реального богатства (эффект Пигу) можно понять, если учесть, что богатство домохозяйств в значительной мере представлено в виде финансовых активов: денег и неденежных финансовых активов с фиксированной номинальной стоимостью (облигации, срочные депозиты и т. п.). В случае повышения или понижения уровня цен дешевеют или дорожают финансовые активы (достаточно вспомнить, от чего зависит курс ценных бумаг), т. е. меняется реальное богатство, что приводит к обратному, чем уровень цен, изменению потребительских расходов как элемента AD .

Эффект импортных закупок связан с тем, что рост уровня цен внутри страны приводит, с одной стороны, к снижению экспорта (товары становятся дороже для заграницы), в то же время импортные товары для населения данной страны становятся относительно более дешевыми. Поэтому расходы на импорт увеличиваются, а в целом чистый экспорт X_N сокращается, уменьшая и объем совокупного спроса. Снижение уровня цен повышает X_N , а значит и величину AD .

Следовательно, зависимость между уровнем цен и величиной AD обратная, поэтому кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон.

Неценовые (экзогенные) факторы изменяют совокупный спрос. Важнейшие из них:

- ожидания макросубъектов (ожидание изменения доходов, налогов, ожидание инфляции и т. п.);
- макроэкономическая политика государства (изменения налогов, государственных расходов, денежной массы и т. п.);
- изменения внешней среды (рост или снижение мировых цен на зерно, нефть и т. п.).

Графически изменение совокупного спроса показывают с помощью сдвига кривой AD . На [рис. 9.2](#) приведена иллюстрация роста совокупного

спроса, например, из-за увеличения Центральным банком предложения денег (инструменты такой политики мы будем изучать позже). Рост денежного предложения приведет к падению процентной ставки и будет стимулировать рост инвестиций и потребительских расходов при каждом заданном уровне цен и кривая AD_0 сдвинется вправо в положение AD_1 .

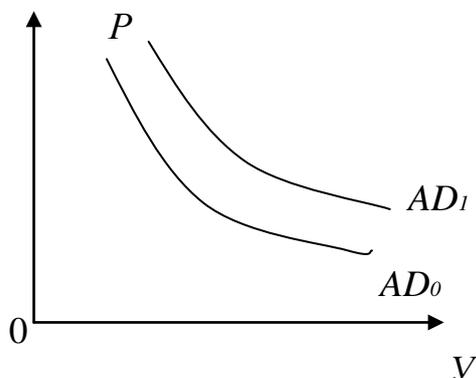


Рис. 9.2. Изменение совокупного спроса

Модель совокупного спроса выглядит простой и понятной, но следует иметь в виду, что непосредственное воздействие неценовых факторов, изменяющих AD , ведет к сложным результатам. Например, увеличение правительством госзакупок приведет к росту совокупного спроса, но если эти расходы финансировались за счет продажи государственных ценных бумаг, то нужен дополнительный анализ для оценки итогового эффекта (могут сократиться инвестиции и потребительские расходы, так как вырастет процентная ставка).

9.2. Совокупное предложение AS : классический, неоклассический и кейнсианский подходы

Обратимся теперь ко второй части модели – анализу совокупного предложения. Это позволит нам не только проанализировать еще одну зависимость между P и Y , но и определить равновесные значения уровня цен и объема выпуска.

Совокупное предложение AS – это реальный национальный продукт ВВП, который предлагают к продаже все производители (предпринимательский и государственный секторы) при всех уровнях цен. Зависимость между объемом ВВП, который намерены произвести в национальной экономике, и уровнем цен описывают с помощью кривой AS .

Кривая AS показывает изменение реального объема выпуска, обусловленное изменением уровня цен, но наклон кривой AS у классиков, неоклассиков и Дж. Кейнса различный, так как это иллюстрация разного подхода к трактовке степени гибкости цен и способности рынка к восстановлению рав-

новесия у представителей разных школ, во-первых; и учет различий кратко- и долгосрочного периодов на макроэкономическом уровне, во-вторых.

Основы классической модели AS заложены еще в работах экономистов XVIII–XIX вв. А. Смита, Ж. Б. Сэя, Д. Рикардо и др. Эта модель описывает поведение субъектов, исходя из следующих условий:

- экономика представляет собой два независимых сектора: реальный и денежный (это принцип классической дихотомии). По классикам, изменения в денежном секторе ведут лишь к отклонению номинальных величин от реальных, но не влияют на ситуацию в реальном секторе (объема выпуска);
- все рынки (труда, капитала, товарный) функционируют в условиях совершенной конкуренции, а субъекты данных рынков – ценополучатели, не обладающие рыночной властью;
- цены на товары и ресурсы гибкие;
- экономика эффективная, т. е. объем выпуска равен потенциальному ВВП.

Кривая AS при данных предпосылках вертикальна (рис. 9.3а) Факторы изменения совокупного предложения классики связывают только с реальным сектором экономики. AS изменится (кривая AS сместится), если изменится количество ресурсов, качество ресурсов или технология. На рис. 9.3,б показан случай экономического роста, вызванный изменением одного или нескольких факторов AS . По сути нами описан выведенный еще А. Смитом принцип «невидимой руки», т. е. саморегулирование рыночной экономики с автоматическим обеспечением равновесия в условиях полной занятости и подвели к обоснованию классиками принципа государственного невмешательства в управление экономикой.

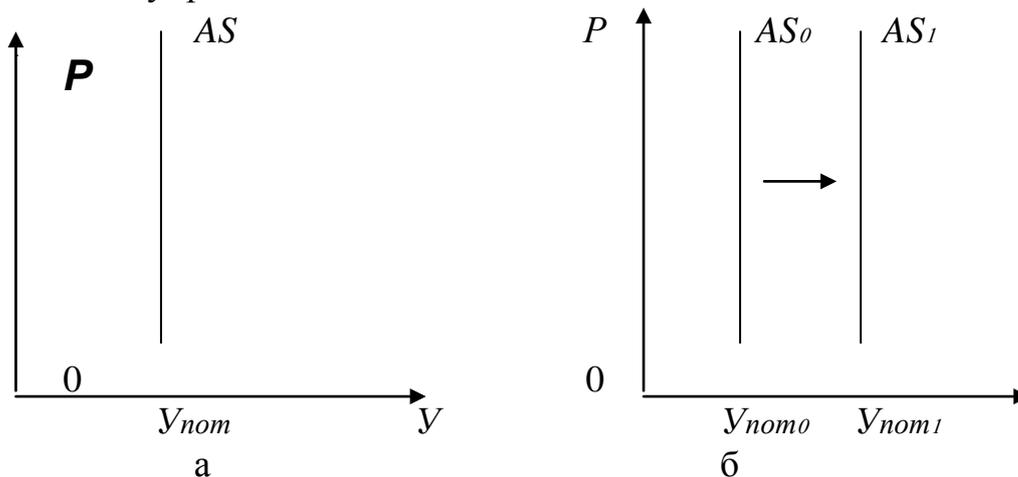


Рис. 9.3. Кривая AS в классической модели и ее сдвиг

Неоклассическая модель AS базируется на различиях между ценами конечных товаров и услуг и ресурсов, которые они описали для кратко- и долгосрочного периодов. Уровень цен на конечные товары и услуги, входящие в ВВП, мы определили в предыдущей теме как соотношение номиналь-

ного и реального ВВП, а уровень цен на ресурсы показывает средневзвешенная цена на ресурсы (труд, капитал, землю) и промежуточные товары (бумагу, энергию и т. п.), которые нужны для производства ВВП.

Допущение об абсолютной гибкости цен неоклассиками снимается, так как приспособление уровня цен на ресурсы к уровню цен происходит не молниеносно. И тот период, за который цены на ресурсы не успевают приспособиться к уровню цен на товары, принято называть краткосрочным. Напротив, период, достаточный для адаптации – долгосрочный.

Характеристика краткосрочного периода такова. В условиях, когда цены на товары гибкие, уровень цен подвижный, цены на ресурсы не успевают за этими изменениями, то большое значение приобретают ожидания субъектов относительно изменения цен в будущем (прежде всего, инфляционные). Величина AS – в прямой зависимости от уровня цен. Предпринимательский сектор не рассчитывает на полное корректирующее изменение цен факторов производства и намерен увеличивать объем выпуска при росте уровня цен в связи со следующими причинами:

- наличием долгосрочных контрактов, что приводит к тому, что часть цен на ресурсы фиксирована в краткосрочном периоде;
- существованием товарных запасов, которые выполняют роль своеобразного амортизатора при росте цен на ресурсы, а в краткосрочном периоде используются для увеличения объема выпуска при росте цен;
- неполнота информации: локальные изменения в рыночной конъюнктуре сначала не воспринимаются (и не могут восприниматься) как макроэкономические и склонны производить больше, когда уровень цен растет.

Поскольку связь между уровнем цен и величиной совокупного предложения прямая, то кривая AS краткосрочного периода имеет положительный наклон (рис. 9.4а).

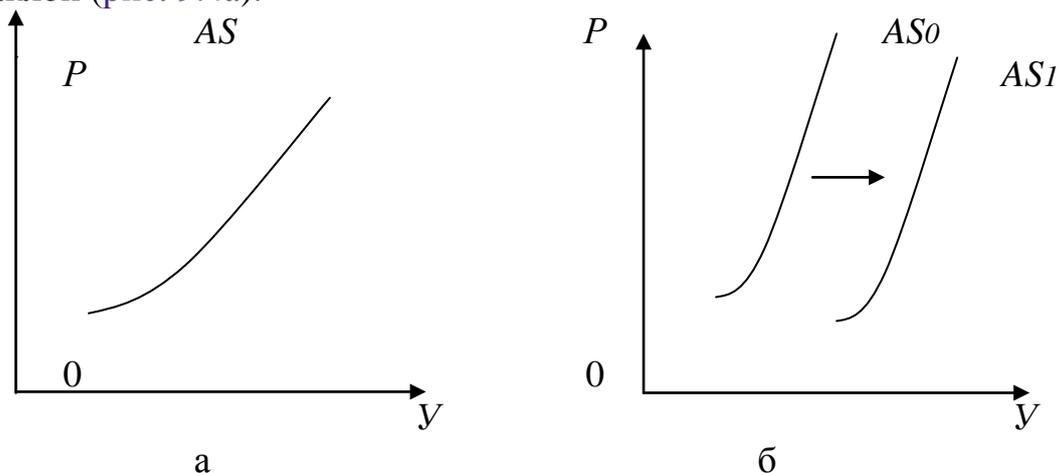


Рис. 9.4. Кривая краткосрочного AS и ее сдвиги

Сдвиги кривой AS иллюстрируют изменение совокупного предложения. Они могут быть обусловлены следующими неценовыми факторами:

- цены на ресурсы (например, снижение этих цен может привести к росту AS , показанному на рис. 9.4б);

- количество ресурсов;
- качество ресурсов;
- ожидания макросубъектов;
- макроэкономическая политика государства.

В долгосрочном периоде допущение о гибкости цен (понеоклассически) возможно. Следовательно, как и у классиков, при любом уровне цен производится потенциальный ВВП, т. е. ценовой фактор не влияет на объем ВВП. Кривая долгосрочного совокупного предложения AS_1 представляет собой вертикальную линию, как и в классической модели (рис. 9.1). К неценовым факторам AS_1 относят те же, что и у классиков, т. е. экономический рост обеспечивается за счет увеличения количества ресурсов, улучшения их качества или технологии (рис. 9.2).

В кейнсианской модели, появившейся в 30-е годы XX века, модель AS рассматривается при следующих предпосылках:

- краткосрочный период;
- неполная занятость (депрессивное состояние экономики);
- цены на конечные товары, номинальная зарплата и др. жесткие (часть их фиксирована, другие в условиях депрессивной экономики меняются медленно, почти не реагируя на рыночные колебания);
- реальные величины (объем реального ВВП, занятость) подвижны.

Кривая AS в кейнсианской модели или горизонтальна в крайнем случае при фиксированной номинальной заработной плате и жестких ценах на товары (рис. 9.5а), или имеет положительный наклон при жесткости номинальной заработной платы и относительно подвижных ценах на товары (рис. 9.5б).

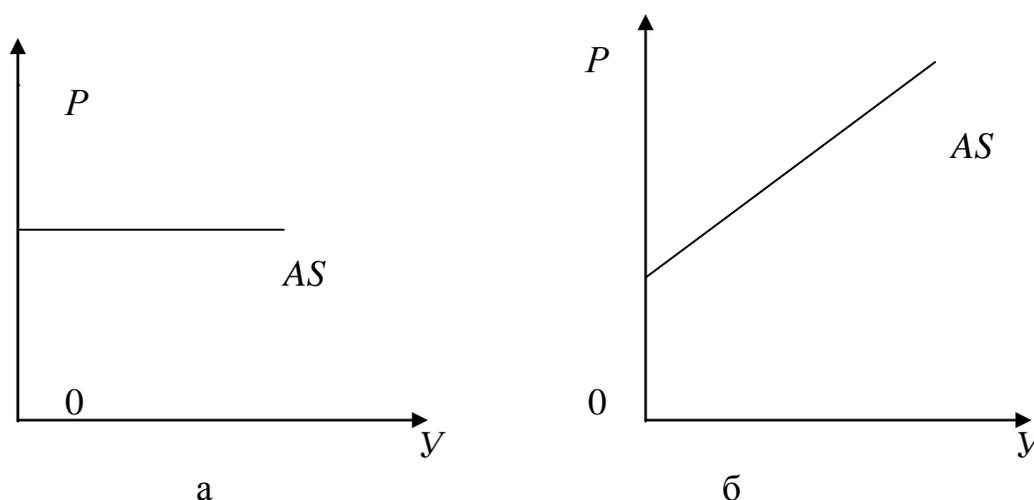


Рис. 9.5. Экстремальный и нормальный кейнсианские случаи

Предпринимательский и государственный секторы в модели Дж. Кейнса могут произвести любое количество продукции при данном уровне цен, значит, величина AS определяется не уровнем цен, а намерениями субъектов

приобрести данные товары, т. е. совокупным спросом. Ситуация фиксированной заработной платы, жестких цен и высокой безработицы, проиллюстрированная нами на рис. 9.5,а, встречается не часто, но именно она описана в теории Дж. Кейнса, поэтому мы рассмотрели «крайний или экстремальный случай» в данной теме и будем использовать эту модель в других темах.

Итак, анализируя модель AS , мы в самом общем виде познакомились с некоторыми различиями экономических школ.

9.3. Равновесие в модели $AD-AS$: кратко- и долгосрочный периоды. Шоки спроса и предложения и стабилизационная политика государства

Макроэкономическое равновесие в модели $AD-AS$ – это состояние экономики, при котором объем ВВП, предлагаемого к продаже, равен величине совокупного спроса, который предъявляют макросубъекты при определенном уровне цен, т. е. $AD = AS$ при P_E .

Значимость этой простейшей модели $AD-AS$ состоит в возможности с ее помощью описать механизм общественного воспроизводства. Общее макроэкономическое равновесие предстает как согласованное, сбалансированное развитие трех рынков – рынка товаров и услуг, рынка ресурсов и финансового рынка. Схематично часть сложнейших связей общего макроэкономического равновесия представлена в моделях $AD-AS$, описанных классиками, неоклассиками и Дж. М. Кейнсом.

На рис. 9.6 дана классическая модель равновесия Сэя, в которой совокупное предложение создает и балансирует спрос (рис. 9,6 а). В этом случае из-зи гибкости ценового механизма и совершенно конкурентного рынка объем реального ВВП представлен только AS (отклонения возможны, но приспособление идет без изменений в объеме реального выпуска товаров или услуг).

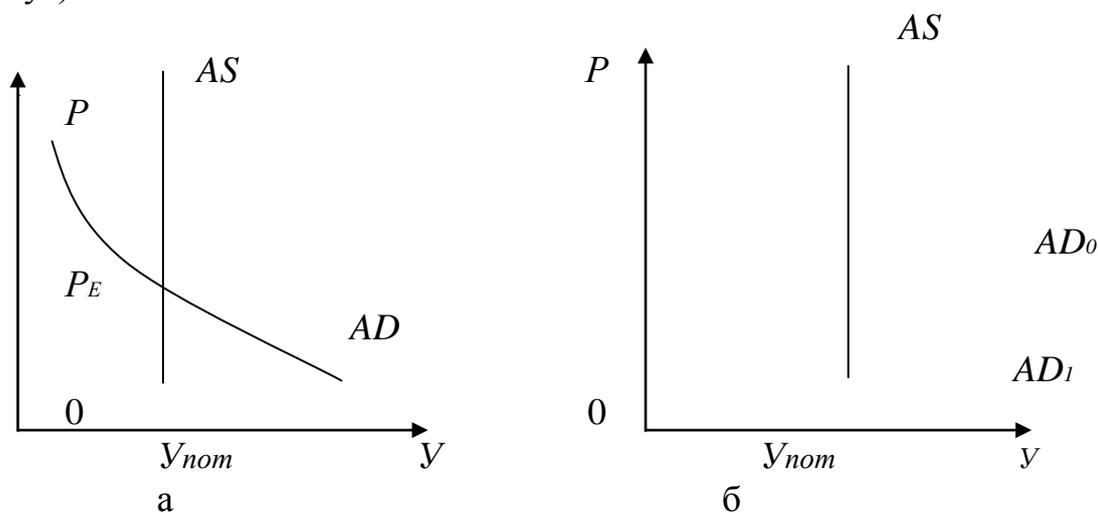


Рис. 9.6. Равновесие в классической модели $AD-AS$ и его изменения

Равновесие в модели соответствует точке пересечения кривых AD и AS , при этом реальные изменения в экономике обусловлены сдвигом кривой сово-

купного предложения. А любые колебания совокупного спроса AD отражаются только на уровне цен при неизменном потенциальном ВВП (рис. 9.6, б).

В неоклассической краткосрочной модели $AD-AS$ колебания и совокупного спроса и совокупного предложения приводят к изменениям как номинальных (P_E), так и реальных величин (Y_E) в экономике (рис. 9.7, а и 9.7, б). Экономика может перейти в новое равновесное состояние (равновесный фактический ВВП растет или падает при том же потенциальном).

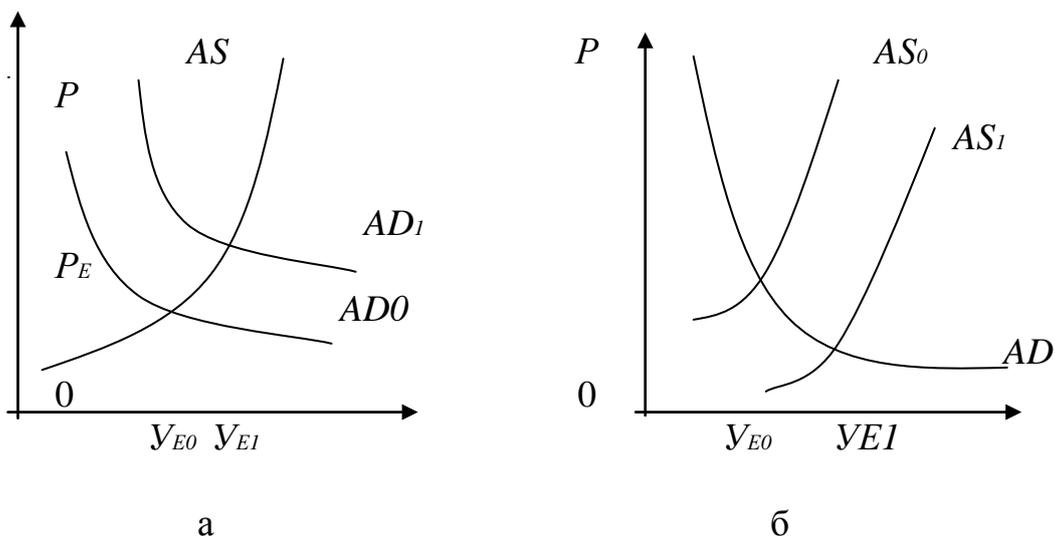


Рис. 9.7. Последствия роста AD и AS в неоклассической модели $AD-AS$ (краткосрочный период)

Взаимодействие AD и AS в долгосрочном периоде более сложное, а значимость модели для понимания макроэкономической политики, проблем экономического роста и нестабильности очень велика, поэтому предлагается более подробный ее анализ.

Главным допущением, на котором основывалось построение AS_L , является уровень реального выпуска, равный потенциальному ВВП. Он обеспечивается при рациональном использовании всех ресурсов, в том числе и технологических, и естественном уровне безработицы. Экономический механизм перехода краткосрочного равновесия в модели $AD-AS$ к долгосрочному легче проанализировать, используя рост совокупного спроса и его последствия. На рис. 9.8 дана точка макроэкономического равновесия E_0 , где пересекаются три кривые AS_0 , AS_L и AD_0 , т. е. перед нами точка кратко- и долгосрочного равновесия.

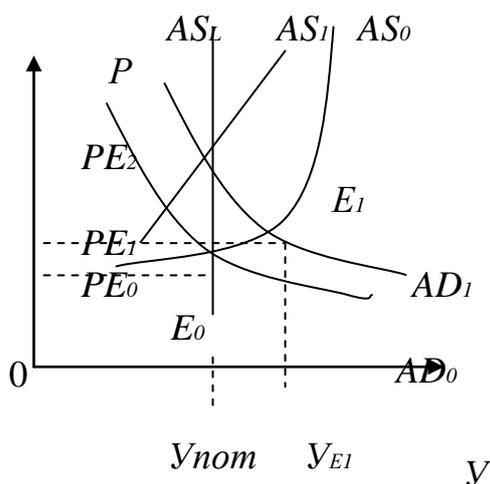


Рис. 9.8. Переход от краткосрочного к долгосрочному равновесию в модели $AD-AS$ (неоклассический подход)

Если увеличивается совокупный спрос, то кривая сдвигается до AD_1 . Рост совокупного спроса ведет к тому, что фирмы начинают продавать запасы товаров, привлекать дополнительные ресурсы, одновременно повышая цены (движение вдоль кривой AS_0) и появляется новое равновесие в краткосрочном периоде (точка E_1), где фактический объем выпуска выше потенциального ВВП.

Теперь привлечение дополнительных ресурсов приводит к росту издержек фирм, так как цены на ресурсы адаптируются к растущему уровню цен на конечные товары и услуги (сначала из-за роста уровня цен на товары реальные доходы собственников ресурсов уменьшатся, затем повышение цен на ресурсы приведет к уменьшению AS до AS_1). Результат описан на рисунке 8: уровень цен вырос от P_1 до P_2 , величина совокупного спроса сократилась по кривой AS_1 до $Y_{пот}$, т. е. экономика возвращается к потенциальному ВВП (на кривую AS_L), но при более высоком, чем прежде, уровне цен. Этот единственный результат роста совокупного спроса в долгосрочном периоде вынуждены учитывать в практике хозяйствования. Противоположного результата можно добиться, лишь проводя политику, которая в конечном счете увеличит ВВП потенциальный (например, способствуя внедрению новых технологий).

Равновесие в кейнсианской модели $AD-AS$ (экстремальный случай) предполагает, что при избыточных производственных мощностях у большинства фирм, чрезмерной безработице и жестких ценах увеличение совокупного спроса ведет к росту объема выпуска и продаж (Y_E растет) без изменения (или без существенного изменения) уровня цен (рис. 9.9).

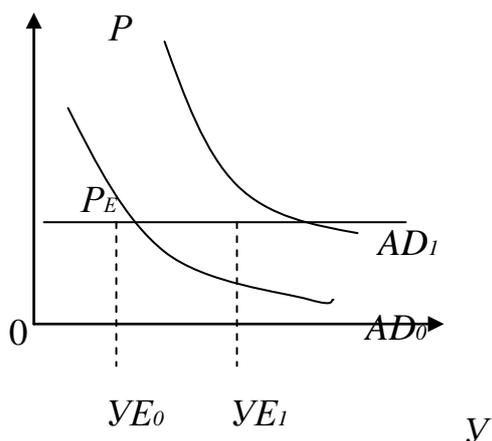


Рис. 9.9. Последствия увеличения совокупного спроса в кейнсианской модели $AD-AS$

Данную модель Дж. Кейнса, где только AD имеет значение, называют теорией «эффективного спроса». Если государство хочет, чтобы объем выпуска и занятости (например, в период спада) выросли, то оно должно стимулировать совокупный спрос (например, увеличить государственные закупки, снизить налоги, расширить предложение денег и т. д.). Ситуацию долгосрочного равновесия в этой модели Дж. Кейнс не рассматривал, поэтому не описывал последствия данной политики (с которой страны столкнулись в 1970-е годы) в долгосрочной перспективе.

Изменение совокупного спроса и совокупного предложения могут произойти резко, неожиданно под влиянием каких-либо экзогенных факторов. Это называют шоками совокупного спроса или совокупного предложения. Различают негативные и позитивные шоки AD и AS .

Причинами первых могут служить:

- резкое непредвиденное изменение предложения денег;
- неожиданно резкое изменение элементов совокупных расходов (C , I , G или X_M).

При этом позитивный шок AD ведет к росту уровня цен и фактического равновесного ВВП, а негативный – к обратным последствиям. Причины шоков AS обычно связывают с изменениями цен на ресурсы, а также природными катаклизмами. Негативный шок AS приводит к инфляции издержек (мы будем позже изучать ее последствия). А дальше, если государство не вмешивается, начинается процесс приспособления, который может оказаться очень длительным и иногда создает угрозу снижения производственных возможностей страны и социальных конфликтов. Поэтому правительство в таких случаях проводит политику стабилизации – макроэкономическую политику, направленную на поддержание полной занятости. Важными ее компонентами являются денежная политика (рост предложения денег стимулирует AD) и рост государственных расходов. Но не следует терять из виду известную дилемму: выбор идет между длительным спадом и безработицей или ростом цен и сохранением объема выпуска.

Особым случаем позитивного шока AS является технологический шок. Он воздействует на экономику в долгосрочном периоде, увеличивая потенциальный ВВП.

Мы проанализировали возможные состояния макроэкономического равновесия в модели $AD-AS$, избегая оценочных суждений. Правительства, решающие конкретные макроэкономические задачи, вынуждены действовать в неповторимых обстоятельствах своего времени и своей страны. Тем не менее модель $AD-AS$ с определенной степенью условности может быть применена для интерпретации и анализа процессов, происходящих в разных странах. Она может использоваться и для оценки результатов макроэкономической политики, стабилизирующей экономику, и для прогнозов.

Вопросы

1. Как вы считаете, не является ли модель $AD-AS$ слишком абстрактной, чтобы быть полезной для экономического анализа?
2. Сдвигаются ли кривые AD и AS , если изменяется уровень цен на конечные товары?
3. Всегда ли в равновесной экономике существует полная занятость?
4. Можно ли предположить, что если в переходной экономике используется мягкая модель либерализации, то процесс перехода к рынку не вызовет длительного и глубокого падения производства? Поясните с использованием модели $AD-AS$.
5. Нужна ли стабилизационная политика государства в случаях позитивных шоков AD или AS ?

Тесты

1. Резкое падение курса акций из-за роста уровня цен является примером эффекта:
 - а) дохода;
 - б) процентной ставки;
 - в) импортных закупок;
 - г) нет верного ответа.
2. В макроэкономике отличие долгосрочного периода от краткосрочного заключается в том, что только в долгосрочном периоде:
 - а) меняются цены на товары;
 - б) меняются цены на ресурсы;
 - в) цены на ресурсы приспособливаются к уровню цен на товары;
 - г) макроэкономическая политика государства оказывает воздействие на экономику.
3. В краткосрочном периоде негативный шок предложения ведет к:
 - а) росту цен и объема выпуска;
 - б) падению цен и объема выпуска;
 - в) росту цен и снижению объема выпуска;
 - г) падению цен и росту объема выпуска.

4. Если в экономике увеличатся государственные расходы, то в долгосрочном периоде это приведет к:
- возрастанию объема производства при неизменном уровне цен;
 - возврату объема производства к первоначальному потенциальному уровню и снижению уровня цен;
 - возврату к потенциальному производству и повышению уровня цен;
 - правильного ответа нет.
5. Если в краткосрочном периоде уровень цен и ставки заработной платы фиксированы, а в долгосрочном периоде они являются абсолютно гибкими, то:
- краткосрочная кривая совокупного предложения будет горизонтальной линией;
 - изменение предложения денег окажет влияние на объем выпуска только в краткосрочном периоде;
 - долгосрочная кривая совокупного предложения будет вертикальной линией;
 - все перечислено верно.

Библиографический список

- Агапова, Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – М. : Изд-во МГУ: ДИС, 1997.
- Долан, Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. – СПб. : Литера плюс, 1994.
- Ефимова, Е. Г. Экономика для юристов / Е. Г. Ефимова. – М. : Изд-во «Флинта», 1999.
- Курс экономической теории / под ред. А. В. Сидоровича. – М. : Изд-во ДИС, 1997.
- Курс экономической теории : учебник. – Киров : Изд-во АСА, 2004.
- Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика : в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992.
- Мэнкью, Н. Макроэкономика / Н. Мэнкью. – М. : Изд-во МГУ, 1994.
- Сакс, Дж. Д. Макроэкономика: Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М. : Дело, 1999.
- Селищев, А. С. Макроэкономика / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2001.

Тема 10.

РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ. МУЛЬТИПЛИКАТОР

- 10.1. Потребление и сбережения в кейнсианской модели: понятие, графическое изображение, факторы, взаимосвязь. Парадокс бережливости.
- 10.2. Инвестиции: виды, факторы, роль в экономике. Инвестиции и сбережения.
- 10.3. Равновесие на товарном рынке и механизм его достижения. Инфляционный и рецессионный разрывы.
- 10.4. Мультипликатор расходов. Механизм мультипликации и его эффект.

Анализ проблем, рассматриваемых в данной теме, принадлежит английскому экономисту Джону Мейнاردу Кейнсу и изложены они в его работе «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованной в 1936 году. В настоящее время принципы этого анализа признаются экономистами почти всех направлений. Отметим положения Дж. Кейнса, которые произвели переворот в экономической науке:

– в отличие от классиков, Дж. Кейнс оспаривал существование механизма саморегулирования, который приводит к полной занятости. Используя эмпирические данные времени Великой депрессии, он доказал, что в нерегулируемой экономике полная занятость может возникнуть только случайно;

– в противоположность классикам, основным фактором сбережений и потребления по Кейнсу является не ставка процента, а величина личного располагаемого дохода;

– совокупный спрос в кейнсианской теории определяет уровень экономической активности, т. е. объем выпуска и занятости (в классической теории, например, у Ж. Б. Сэя, ведущую роль играет совокупное предложение).

Отсюда два этапа анализа, которые мы вслед за Дж. Кейнсом пройдем:

а) определение равновесного ВВП;

б) сравнение равновесного ВВП с потенциальным.

Допущениями в этой теме будут фиксированность цен, равенство личного располагаемого дохода национальному доходу и национальному продукту, краткосрочный период.

10.1. Потребление и сбережения

в кейнсианской модели: понятие, графическое изображение, факторы, взаимосвязь. Парадокс бережливости

Ключом к регулированию всего процесса кругооборота доходов и расходов Дж. Кейнс считал разделение личного располагаемого дохода на две части – потребление и сбережение.

Под потреблением (C) понимают ту часть доходов домохозяйств, которая используется ими на приобретение товаров и услуг. Напротив, сбережения – это та часть доходов домохозяйств, которая остается после потребления. Потребление представляет собой первичные расходы в экономике, а сбережения – это изъятие. Инструментами кейнсианского анализа являются функции потребления, сбережений и инвестиций.

Простейшая функция потребления показывает его зависимость от дохода и имеет вид

$$C = c + MPC(Y - T),$$

где C – потребительские расходы, c – автономное потребление, MP – предельная склонность к потреблению, Y – доход, T – налоги ($Y-T$ – располагаемый доход, который принято обозначать Y_d).

Тогда простейшая функция сбережений такова:

$$S = -c + (1 - MPC)Y_d.$$

Автономное потребление c неизменно, не связано с уровнем дохода. Если даже предположить, что доход всей экономической системы равен 0, то объем потребления до 0 не сокращается. Вторая часть данных функций – производные потребления или сбережения, где предельная склонность к потреблению показывает, какую долю дополнительного дохода домохозяйства используют на дополнительное потребление

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d},$$

где ΔC – прирост потребления; ΔY_d – прирост доходов.

Зависимость между потребительскими расходами C (планируемыми) и реально располагаемым доходом (Y) можно показать графически (рис. 10.1).

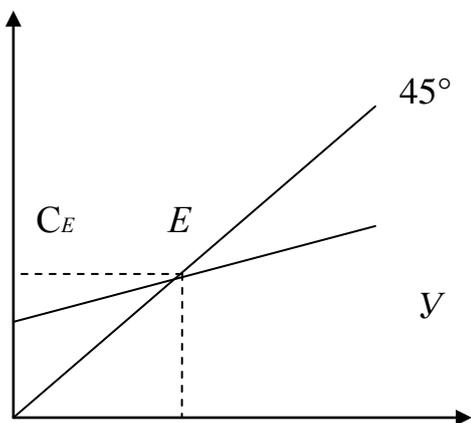


Рис. 10.1. Функция сбережений

MPC графически равна наклону линии потребления и в нашем случае неизменна. Другая характеристика потребления – средняя склонность к потреблению APC – определяется по формуле

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Она убывает по мере роста дохода и потребления.

Взаимосвязь сбережений, дохода и потребления представлена на рис. 10.2. Графики сбережений и потребления – это, по образному выражению П. Самуэльсона, «сиамские близнецы».

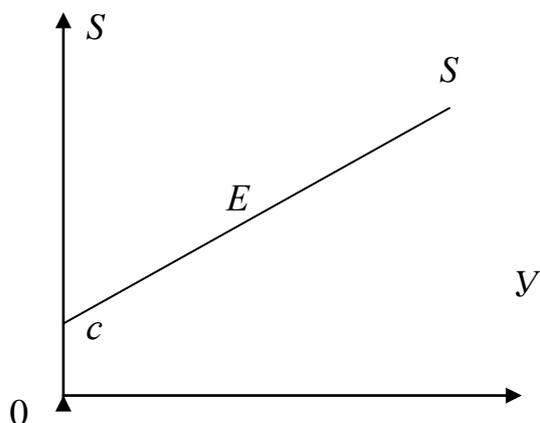


Рис. 10.2. Функция сбережений

В «Общей теории…» даны соотношения, во-первых, между дополнительными сбережениями и доходом MPS :

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y_d}$$

где: MPS – предельная склонность к сбережениям, ΔS – прирост сбережений, ΔY_d – прирост дохода (отметим, что эта величина в функции сбережений представлена как $(1 - MPC)$); во-вторых, сбережений и дохода APS :

$$APS = \frac{S}{Y}$$

Заметим, что MPS в целях упрощения рассматривается как постоянная величина (наклон графика сбережений, а APS растет по мере роста дохода).

Дж. Кейнс выдвинул положение, которое принято называть основным психологическим законом: $0 < MPC < 1$, т. е. совокупное потребление при расчете дохода растет не в той же мере, в какой растет доход (MPC , как показали эмпирические исследования в краткосрочном периоде равна 0,75 или 0,8). Сумма MPC и MPS всегда равна 1, так как $Y_d = C + S$.

Как же формируется равновесие в данной модели «доходы–расходы»? На графике потребления (рис. 10.1) проведем биссектрису (линию 45°), каждая точка которой означает, что $C = Y$. Только точка E означает равновесие (на рис.2), это точка E – пересечение графика S и оси абсцисс). Слева от этой точки отрицательные сбережения, $APC > 1$, а $APCS < 0$, а справа – положительные сбережения, $APC < 1$, а $APS > 0$.

Равновесие в модели подвижно, так как потребление и сбережения изменяются под влиянием ряда факторов:

- ожидания;
- уровень цен;

- макрополитика (прежде всего, налоговая);
- накопленное богатство.

Если изменение дохода отражалось движением вдоль кривой, то данные факторы сдвигают кривые потребления и сбережений, формируя новое равновесие. С этим, в частности, связан парадокс бережливости – попытка общества больше сберечь оборачивается меньшим объемом сбережений из-за снижения равновесного дохода (рис. 10.3).

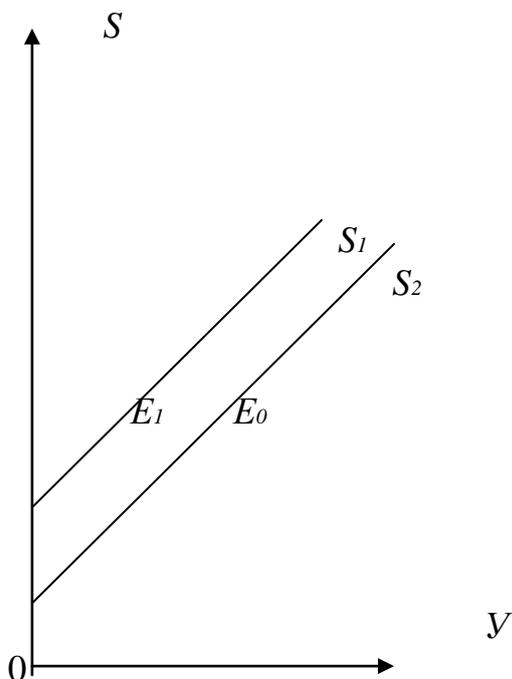


Рис. 10.3. Парадокс бережливости

Механизм данного парадокса таков: сбережения возрастают (например, в начале спада, боязнь «черного дня») от S_0 до S_1 , потребительские расходы снижаются, Y_{E_0} уменьшается до Y_{E_1} (снижение Y значительно из-за мультипликационного эффекта), а в результате сбережения могут оказаться по величине такими же или даже меньшими, чем раньше.

Итак, мы построили модель, отражающую равновесный уровень дохода с учетом только одного компонента совокупных расходов AE – планируемых потребительских расходов.

10.2. Инвестиции: виды, факторы, роль в экономике. Инвестиции и сбережения

Вторым компонентом совокупных расходов выступают инвестиции I . Эта нестабильная часть совокупных расходов, являющаяся инъекциями в экономику, включает производственные инвестиции фирм (расходы фирм на капитальные блага), инвестиции в товарно-материальные запасы $TMЗ$ и инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на жилищное строительство).

В модели Дж. Кейнса представлены чистые автономные плановые инвестиции $I_{пл}$. Следовательно, во-первых, мы не будем учитывать амортизацию; во-вторых, будем рассматривать только \bar{I} , не зависящие от уровня дохода, т. е. абстрагируемся от производных инвестиций¹; в-третьих, в модели учтены только плановые, а не фактические инвестиции, формула последних такова: $I_{ф} = I_{пл} + \Delta TМЗ$, где $I_{ф}$ – фактические инвестиции, $I_{пл}$ – плановые (желаемые) инвестиции, $\Delta TМЗ$ – изменение товарно-материальных запасов.

Товарно-материальные запасы включают сырье, незавершенное производство и готовые товары, которые хранятся у фирм в ожидании продаж. Фирмы поддерживают желаемое соотношение запасов к объему продаж, так как ТМЗ важны по нескольким причинам:

- фирме дешевле заказывать сырье редко, но большими партиями;
- производители держат запасы в качестве способа выравнивания производства: изменить объем производства обычно дороже, чем изменить запасы;
- продавцы создают запасы, чтобы удовлетворить спрос в будущем (производство может быть, например, сезонным).

Изменение товарно-материальных запасов – это незапланированные инвестиции, которые мы введем в модель в следующем вопросе.

Инвестиции являются функцией ставки процента: $I_{пл} = f(r)$, где $I_{пл}$ – автономные чистые инвестиции, а r – реальная ставка процента. Инвестиционная функция представлена графически на рис. 9.4 (обратная связь между QI и r была рассмотрена в теме «Рынок ресурсов»).

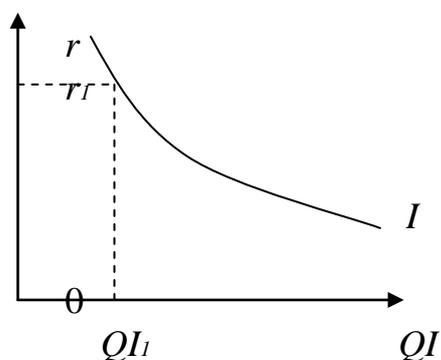


Рис. 10.4. График спроса на инвестиции

Динамику инвестиций определяет множество факторов. Основные из них:

- ожидаемая норма дохода;
- макрополитика государства;
- темпы инфляции;
- технология;
- издержки инвестирования.

Графически изменение инвестиций иллюстрируют сдвигом кривой I .

Источником инвестиций служат сбережения, являющиеся функцией дохода, а не процента. Кроме того, сберегают прежде всего домохозяйства, а инвестируют фирмы. Различны и мотивы сбережений и инвестиций: сбе-

регают, чтобы обеспечить себя в старости, из-за боязни «черного дня», психологии «скряги» и т. п., а фирмы инвестируют, желая максимизировать прибыль.

Важнейшие взаимосвязи инвестиций, сбережений и дохода можно представить формулой $Y_E = C + I_{пл}$, т. е. уровень дохода равен сумме потребления и инвестиций, но, с другой стороны, $Y_E = C + S$, т. е. сумме потребления и сбережений, тогда равновесие в системе достигается при $C + I = C + S$, или $I(r) = S(Y)$.

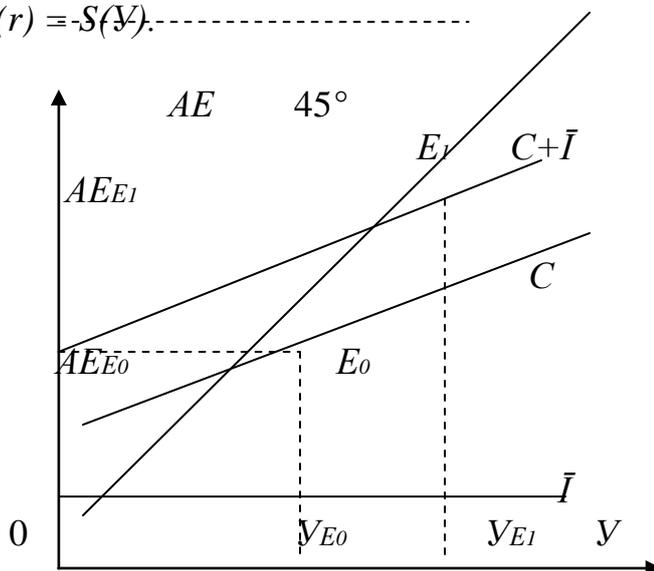


Рис. 10.5. Кейнсианские кресты

Графическое представление макроэкономического равновесия с учетом инвестиционной функции называют кейнсианским крестом (рис. 10.5).

$$TE_{пл} = c + I + MPC \cdot Y_d$$

На графике мы видим, что при объеме инвестиций I_1 и реальной ставке процента r_1 (рис. 9.4), совокупные расходы вырастут на объем инвестиций I_1 , линия совокупных расходов сдвинется вверх по ординате, равновесный доход вырастет от Y_{E0} до Y_{E1} . В этом заключается значимость инвестиций как элементов совокупных расходов. Инвестиции в масштабах страны обеспечивают экономический рост, определяя процесс расширенного воспроизводства (строительство производственных зданий, жилья, дорог и т. д.). Это процесс реального капиталовложения, от которого зависят объемы выпуска, занятость.

Нестабильность инвестиций из-за изменчивости экономических ожиданий, нерегулярности инноваций, несовпадения плановых инвестиций и сбережений обуславливают отклонение от равновесия, колебания в экономике.

10.3. Равновесие на товарном рынке
и механизм его достижения. Инфляционный
и рецессионный разрывы

Кейнсианская модель «Доходы–расходы» – это макроэкономическая модель равновесия на товарном рынке. Описать это равновесие можно двумя уравнениями:

$Y = AE_{пл}$ и $S = \bar{I}_{пл}$, где Y – реальные доходы, объемы выпуска, $AE_{пл}$ – планируемые совокупные расходы, включающие в себя потребление C и инвестиции I , S – сбережения, $\bar{I}_{пл}$ – автономные, плановые инвестиции.

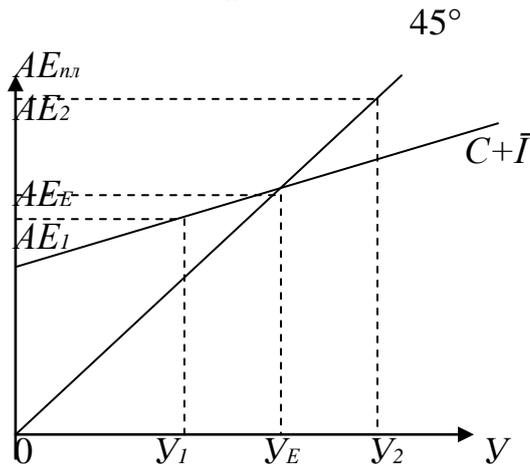


Рис. 10.6. Равновесие на товарном рынке и механизм его достижения

Для иллюстрации используем крест Кейнса (рис. 10.6), где равновесие достигается в точке E , когда фактический реальный доход равен планируемым расходам.

На данном рисунке линия 45° – это график фактических совокупных расходов $AE_{факт}$, которые всегда равны объему дохода, объему выпуска, т. е. $AE_{факт}$ – это совокупное предложение; а планируемые совокупные расходы $AE_{пл}$ представляют собой намерения макросубъектов истратить на товары и услуги определенную сумму, т. е. $AE_{пл}$ – совокупный спрос.

Если объем производства Y_1 меньше равновесного Y_E , то $AE_{пл} > AE_{факт}$ (Y_1), значит фирмы производят меньше, чем макросубъекты готовы приобрести ($AD > AS$). В этих условиях происходит истощение запасов (товарно-материальные запасы сокращаются), а это сигнал для бизнеса, побуждающий расширять производство от Y_1 до Y_E и формировать равновесие в системе «доходы–расходы». Другими словами, при $Y_1 < Y_E \rightarrow AE_{пл} > AE_{факт} (Y_1) \rightarrow$ дефицит $\rightarrow TMЗ \downarrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow Y_E = AE_{пл}$.

Напротив, если объем производства Y_2 превышает ВНП равновесный Y_E , то фирмы, производящие товары, столкнутся с тем, что часть товаров перестанут находить сбыт, из-за чего увеличатся товарно-материальные запасы, т. е. $AD < AS$. Рост $TMЗ$ вынуждает фирмы сокращать производство.

«Невидимая рука рынка» будет толкать объем выпуска и дохода в сторону точки Y_E , где $AE_{пл} = Y$. Запишем это коротко: при $Y_2 > Y_E \rightarrow AE_{пл} < AE_{факт} \rightarrow$ излишки $\rightarrow TMЗ \uparrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow Y_E = AE_{пл}$.

Второе условие макроэкономического равновесия $I_{пл} = S$ и иллюстрирует рис. 10.7.

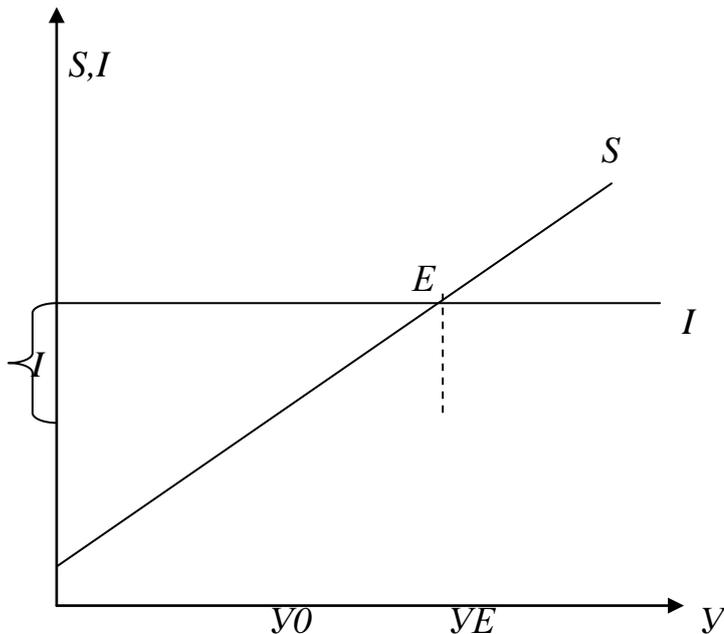


Рис. 10.7. Сбережения, инвестиции и равновесный уровень дохода

Равновесный размер дохода Y_E – это тот уровень ВВП, при котором сбережения равны планируемым автономным инвестициям. Этот уровень выше порога сбережений Y_0 . Если инвестиции не равны сбережения и ситуация левее точки E , то $s < I$ и незапланированные инвестиции ($TMЗ$) начнут уменьшаться, а $Y \uparrow$ до Y_E , а если правее, то процесс будет противоположным.

Итак, рыночная экономика автоматически приходит в равновесие благодаря изменениям неплановых инвестиций ($TMЗ$), которые выступают как балансирующий элемент.

Мы закончили I этап анализа – определили равновесный объем выпуска в кейнсианской модели, который формируется и при неполной занятости. Теперь наша задача – сравнить равновесный и потенциальный ВВП (напомним, последний предполагает эффективное производство, полную занятость) и описать рецессионный и инфляционный разрывы.

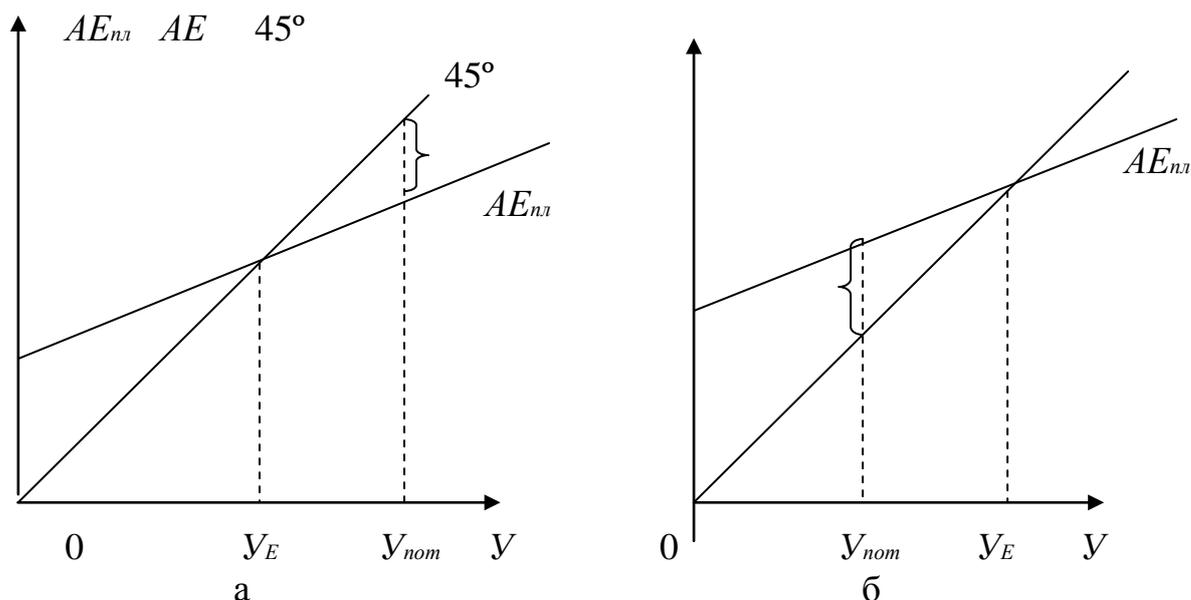


Рис. 10.8. Рецессионный и инфляционный разрывы

Рецессионный разрыв (рис. 10.8а) означает, что фактический равновесный объем выпуска U_E меньше потенциального $U_{пот}$, планируемые совокупные расходы $AE_{пл}$ меньше тех, которые обеспечивали бы выпуск ВВП потенциального. Другими словами, рецессионный разрыв – это величина, на которую должны возрасти $AE_{пл}$, чтобы повысить U_E до неинфляционного уровня полной занятости.

Инфляционный разрыв (рис. 10.8б) – это величина, на которую плановые расходы $AE_{пл}$ превышают те, которые бы обеспечили выпуск потенциального ВВП, другими словами, перед нами величина, на которую должны сократиться совокупные расходы, чтобы вернуться до неинфляционного уровня полной занятости.

По Кейнсу, экономика может попасть в рецессионный или инфляционный разрывы и стимулов выйти из такого состояния нет, поэтому необходимо государственное вмешательство. Чтобы преодолеть рецессионный разрыв, нужно стимулировать совокупный спрос (совокупные расходы) с помощью фискальной и монетарной политики. Инфляционный бум предполагает, напротив, государственную политику, сдерживающую совокупный спрос (совокупные расходы).

10.4. Мультипликатор расходов. Механизм мультипликации и его эффект

Как связаны изменения автономных расходов и уровня выпуска? На какую величину возрастет доход при изменении инвестиций, госзакупок, автономных налогов? Почему изменение компонентов совокупного спроса (совокупных расходов) представляет угрозу экономической стабильности? От-

вет на эти вопросы дает теория мультипликатора, разработанная Дж. Кейнсом (принцип мультипликатора описан раньше, (в 1931 году) Р. Каном).

Мультипликатор – «коэффициент», «множитель». Суть эффекта мультипликатора заключается в том, что изменение любого из элементов автономных расходов приводит к изменению национального дохода на величину большую, чем первоначальное изменение расходов. Формула мультипликатора показывает изменение дохода к изменению AE .

$$MP = \frac{\Delta Y}{\Delta AE},$$

где MP – мультипликатор, ΔY – изменение совокупного дохода, ΔAE – изменение автономных расходов.

Происхождение мультипликационного эффекта связано со спецификой взаимосвязи между величиной дохода и объемом потребления – автономные расходы вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости («расходы одного субъекта становятся доходами другого»).

Покажем механизм мультипликации, используя условный числовой пример. Допустим, дополнительные инвестиции ΔI равны 100 денежным единицам, предельная склонность к потреблению MPC равна 0,8, тогда первоначальный импульс приведет к следующим изменениям в экономике:

Доходы	Расходы
	100 ден. ед.
100 ден. ед.	80 ден. ед.
80 ден. ед.	64 ден. ед.
64 ден. ед.	51,2 ден. ед.

Итого для неопределенно большого количества циклов 500 ден.ед. 500 ден.ед.

Мы видим, что $\Delta Y = \Delta I + \Delta I \cdot MPC + \Delta I \cdot MPC^2 + \dots + \Delta I \cdot MPC^n$

$$+ \Delta I \cdot MPC = \Delta I \cdot (1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots + MPC^n) = \Delta I \cdot \left(\frac{1}{1 - MPC} \right),$$

где $\frac{1}{1 - MPC}$ – сумма членов бесконечно убывающей геометрической прогрессии. Это изменение национального дохода.

В нашем примере $\Delta Y = 100 \cdot \frac{1}{1 - 0,8} = 500$ ден. ед., т. е. произошел

пятикратный рост национального дохода, используемого на потребление, а величина мультипликатора, зависящая прежде всего от предельной склонности к потреблению, рассчитана по формуле:

$$MP = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{0,2} = 5.$$

Графически мультипликационный эффект показан на рис. 10.9.

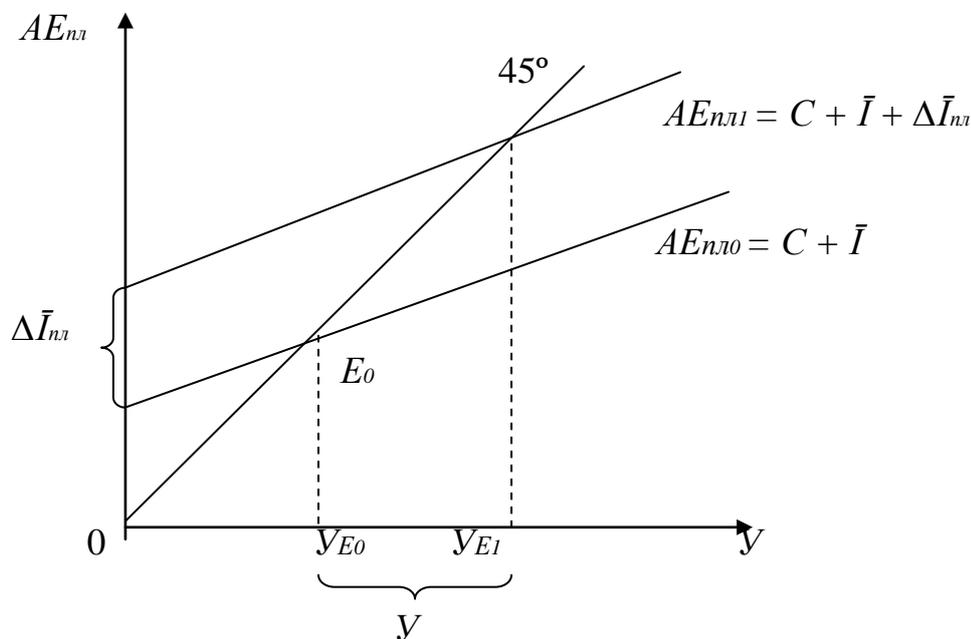


Рис. 10.9. Эффект мультипликатора

Вертикальное смещение линии плановых расходов вызвало большое увеличение равновесного ВВП. Итак, мультипликатор автономных расходов показывает, во сколько раз суммарный прирост (сокращение) национального дохода превосходит первоначальный прирост (сокращение) автономных расходов. В практике хозяйствования это означает, что относительно небольшое изменение потребления, инвестиций, государственных закупок и налогов могут вызывать значительные изменения выпуска и занятости.

Мультипликативный эффект наряду с другими теоретическими положениями Дж. Кейнса имеет множество применений в макроэкономической политике государства. Кейнсианские рецепты стимулирования занятости послужили основой «нового курса» Ф. Рузвельта в период Великой депрессии. Но мультипликатор действует в двух направлениях, поэтому, хотя Дж. Кейнс показал набор эффективных инструментов выхода из состояния спада (главным из которых является федеральный бюджет – увеличение государственных закупок, снижение налогов), нужна система встроенных стабилизаторов, ослабляющая мультипликационный эффект, смягчающая нестабильность экономики.

Мультипликационные эффекты, как мы уже заметили, могут быть вызваны изменением любого из компонентов планируемых совокупных расходов, поэтому можно говорить о мультипликаторе государственных закупок,

государственных трансфертов, автономных налогов, мультипликаторе внешней торговли и т. д. Мы будем говорить о них во всех последующих темах.

Итак, мы закончили анализ проблем макроэкономического равновесия в кейнсианской модели «доходы – расходы», базируясь лишь на основных понятиях. Но и это должно помочь понять концептуальные различия в подходах разных школ к проблеме нарушения и восстановления равновесия на товарном рынке, т. е. создана база для выяснения причин макроэкономической нестабильности и механизма государственного воздействия на экономику с помощью фискальной и монетарной политики.

Вопросы

1. Относится ли к сбережениям доход мелкого предпринимателя, идущий на расширение его фирмы?
2. Если инвестиции равны сбережениям, т. е. складывается макроэкономическое равновесие в модели «доходы – расходы», то функционирует ли экономика в условиях полной занятости?
3. Как соотносятся в экономике современной России фактические и плановые инвестиции?
4. Мультипликационный эффект существует только в условиях неполной занятости? Почему?
5. Потребительские расходы домохозяйств называют первичными расходами в экономике, а инвестиции – инъекциями (вливаниями). Объясните, почему и есть ли между этими элементами AE взаимосвязь?

Тесты

1. Если в функции потребителя Дж. Кейнса доход растет, то:
 - а) средняя склонность к сбережениям растет;
 - б) предельная склонность к потреблению падает;
 - в) средняя склонность к сбережениям падает;
 - г) предельная склонность к потреблению растет.
2. Рост совокупных расходов в кейнсианской модели приведет к сдвигу кривой совокупного спроса:
 - а) вправо на величину роста совокупных расходов;
 - б) влево на величину роста совокупных расходов, умноженную на значение мультипликатора;
 - в) вправо на величину роста совокупных расходов, умноженную на значение мультипликатора;
 - г) нет верного ответа.
3. Если доходы превышают плановые расходы, то фирмы будут сокращать производство, так как неплановые товарно-материальные запасы:
 - а) увеличиваются;
 - б) уменьшаются;
 - в) будут равны нулю;
 - г) не изменятся.

4. Как изменится равновесный ВВП, если государственные закупки при прочих равных выросли на 2 млрд ден. ед.? Известно, что $MPC = 0,75$:
- а) уменьшится на 4 млрд ден. ед.;
 - б) увеличится на 8 млрд ден. ед.;
 - в) увеличится на 2 млрд ден. ед.;
 - г) увеличится на 6 млрд ден. ед.
5. В кейнсианской модели основным источником экономического роста является:
- а) инвестиции;
 - б) потребительские расходы;
 - в) растущие доходы населения;
 - г) сбережения населения.

Библиографический список

1. Агапова, Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – М. : Изд-во МГУ: ДИС, 1997.
2. Долан, Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. – СПб. : Литера плюс, 1994.
3. Ефимова, Е. Г. Экономика для юристов / Е. Г. Ефимова. – М. : Изд-во «Флинта», 1999.
4. Курс экономической теории / под ред. А. В. Сидоровича. – М. : Изд-во ДИС, 1997.
5. Курс экономической теории : учебник. – Киров : Изд-во АСА, 2004.
6. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика : в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992.
7. Мэнкью, Н. Макроэкономика / Н. Мэнкью. – М. : Изд-во МГУ, 1994.
8. Сакс, Дж. Д. Макроэкономика: Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М. : Дело, 1999.
9. Селищев, А. С. Макроэкономика / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2001.
10. Фишер, С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1993.
11. Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева. – М. : Владос, 1998.

Тема 11.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛЫ

- 11.1. Экономический рост: сущность, факторы, типы.
- 11.2. Оценка экономического роста и его неравномерность. Колебания экономической активности.
- 11.2.1. Оценка и измерение экономического роста. Классический взгляд и взгляд с точки зрения глобализации.
 - 11.2.2. Изучение экономических кризисов и циклов. Средние, малые циклы и «длинные волны» Н. Д. Кондратьева.
 - 11.2.3. Вопрос о причинах изменения экономической активности.

- 11.3. Безработица как проявление макроэкономической нестабильности.
 - 11.3.1. Понятие безработицы и её первые теоретические объяснения.
 - 11.3.2. Современное представление о полной занятости, типах безработицы и её естественном уровне.
 - 11.3.3. Проблема измерения. Издержки безработицы. Закон Оукена.
- 11.4. Инфляция как проявление макроэкономической нестабильности.
 - 11.4.1. Понятие инфляции и её измерение.
 - 11.4.2. Типы инфляции по темпам, формам и причинам возникновения
- 11.5. Взаимосвязь инфляции и безработицы.
 - 11.5.1. Кривая Филипса в краткосрочном и долгосрочном периодах и стабилизационная политика государства.
 - 11.5.2. Причины и механизм стагфляции.

11.1. Экономический рост: сущность, факторы, типы

Под экономическим ростом понимается рост производства и доходов. Экономический рост является объективным процессом, связанным с законом возвышения потребностей и рассматривается как тенденция долгосрочного периода.

То, что развитие экономических и социальных потребностей безгранично, а экономические возможности ограничены, является неоспоримой истиной для науки и сутью проблемы для практики. Правительство, заинтересованное в экономическом процветании государства и росте доходов всего населения, предпринимает меры для роста экономики. Однако оно всякий раз сталкивается с тем, что ресурсы общества для реализации тех или иных программ ограничены. Приходится делать выбор, направлять усилия на выделенные приоритеты. Что же является причинами экономического роста?

К числу главных факторов, способствующих расширению производства и повышению степени удовлетворения экономических потребностей, относятся разделение труда (как в рамках отдельного предприятия, так и в рамках всего общества) и научно-технический прогресс.

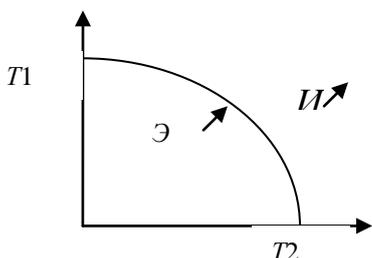


Рис. 11.1. Экстенсивный и интенсивный экономический рост

Всё многообразие факторов, за счет которых достигается экономический рост, принято классифицировать по определенным признакам. Самый общепринятый – это выделение экстенсивных и интенсивных факторов роста.

К экстенсивным факторам

роста относят такие факторы, которые связаны с вовлечением в производство уже имеющихся ресурсов на основе уже применявшихся технологий. Строго говоря, такие факторы могут обеспечивать экономический рост в условиях,

когда экономика находится в стадии неполной занятости ресурсов. К **интенсивным факторам** относят такие, которые связаны с открытием новых ресурсов, технологий и благ, т. е. когда происходит вовлечение в производство достижений научно-технического прогресса. Экономический рост, достигаемый за счет этих факторов, называют **интенсивным экономическим рос-**

том, в противовес экстенсивному. Такого типа экономический рост способствует расширению границы производственных возможностей, обеспечивает долгосрочное процветание экономики, тогда как потенциал экстенсивного экономического роста быстро исчерпаем.

Например, если для увеличения производства собственной сельскохозяйственной продукции страна пошла по пути освоения новых земель и если при этом применяются прежние технологии, то в таком случае речь идет об увеличении ВВП и благосостояния за счет экстенсивных факторов, т. е. об экстенсивном экономическом росте. Если же правительство путем соответствующей политики инициирует внедрение в производство новых технологий (например, в 1980-е годы в США правительство ввело налоговые льготы на ту часть прибыли, которая использовалась для инноваций), то можно говорить о действии интенсивных факторов экономического роста и называть такой рост интенсивным.

Экономический рост, который достигается за счет вовлечения дополнительных ресурсов, может и не обеспечивать увеличения среднего дохода на душу населения. Интенсивный экономический рост достигается благодаря более эффективному использованию того же объема ресурсов.

Факторы, обеспечивающие экономический рост, в экономической политике и в литературе классифицируют, положив в основу источник расходов. Если представить ВВП по потоку расходов, то его слагаемыми станут расходы сектора домашних хозяйств, расходы бизнеса, расходы государства и расходы за границы. В данном случае увеличение объема национального производства и доходов происходит за счет увеличения совокупного спроса. Графически мы изображаем это сдвигом кривой AD вправо вверх. Здесь надо заметить, что в случае полной занятости ресурсов, т. е. достижения потенциального ВВП, сдвиг кривой AD приводит только к росту уровня цен. Таким образом, факторы, лежащие на стороне спроса, лишь при определенных условиях обеспечивают рост производства и благосостояния. На рис. 11.2 показана исчерпаемость возможностей роста за счет факторов совокупного спроса. Лишь в условиях, когда не достигнут потенциальный объем производства, увеличение совокупного спроса приводит к росту объема национального производства.

На практике выделяют экономический рост, достигнутый за счет увеличения внутренних расходов, и экономический рост с экспортным уклоном. В 1970-е годы очень ярко заявили о себе так называемые новые индустриальные страны (Бразилия, Мексика, Гонконг, Сингапур), обеспечившие высокие темпы экономического роста за счет экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Годовые темпы прироста ВВП составляли у них 5–10 %, тогда как экономический рост в промышленно развитых странах составлял в среднем

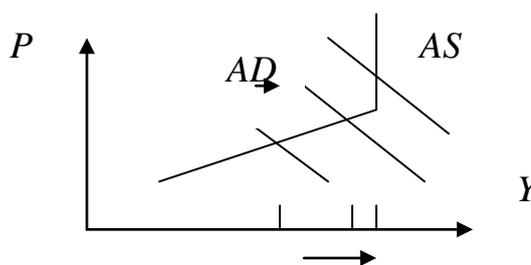


Рис. 11.2. Увеличение объема ВВП за счет увеличения совокупного спроса

лишь 4 % в год. Экономический рост в России тоже имеет экспортный уклон. Однако источники этого роста несколько иные. Они связаны с ростом расходов за границы на главный продукт российского экспорта – нефть. Экономический рост с экспортным уклоном за счет вывоза продукции добывающих отраслей – самый уязвимый путь увеличения ВВП и благосостояния, хотя, как известно, страны ОПЕК, используя картельное соглашение, обеспечивали себе устойчивые и высокие темпы экономического роста, однако эта тенденция в большинстве стран, вывозящих нефть, в настоящее время не наблюдается.

Самые устойчивые результаты в плане роста благосостояния обеспечивает экономический рост, основанный на росте производительности труда, т. е. достигнутый за счет внедрения достижений НТП. В конце 1980-х гг. Дж. Грейсон и К.О. Делл опубликовали книгу «Американский менеджмент на пороге XXI века», в которой предупреждали американцев о том, что слава США как индустриального лидера улетучивается. Главным фактором потери лидерства они считали недостаточные темпы роста производительности труда.

Особая важность производительности труда как фактора экономического роста подчеркивается во всех учебниках по макроэкономике. Поскольку производительность труда – это показатель количества товаров и услуг, производимых за единицу времени, постольку она зависит от того, каково соотношение разных факторов производства при производстве того или иного блага.

Для описания связи между затратами разных факторов производства в макроэкономике используется понятие **производственной функции**. Если мы обозначим объем выпускаемой продукции как Y , количество труда – L , количество физического капитала – K , количество человеческого капитала (знания и трудовые навыки, приобретаемые в процессе обучения и опыта) – H и количество природных ресурсов – N , производственная функция выразится следующим образом:

$$Y = AF(L, K, H, N),$$

где F – функция, определяющая зависимость объемов выпуска от значений затрат факторов производства, а A – переменная, зависящая от эффективности производственных технологий.

Выражение Y/L – это количество продукции на одного рабочего, т. е. Показатель производительности труда. Зависимость производительности труда от величины физического и человеческого капитала на одного рабочего (K/L , H/L), количества природных ресурсов на одного рабочего (N/L) и уровень технологии определяют тип и качество экономического роста.

11.2. Оценка экономического роста и его неравномерность. Колебания экономической активности

11.2.1. Оценка и измерение экономического роста. Классический взгляд и взгляд с точки зрения глобализации

Экономический рост оценивается как прирост валового внутреннего продукта за единицу времени, например, за год. Измеряется он как прирост ВВП в процентах к предыдущему году. Для такого измерения удобнее всего использовать производственную функцию Кобба – Дугласа, рассмотренную через приращение логарифма. Здесь, оценивая вклад факторов производства в экономический рост, говорят прежде всего о трудовых и капитальных ресурсах.

Оценивая вклад этих факторов, рассматривают такие характеристики функционирования экономики, как безработица и загрузка производственных мощностей.

Показатели уровня занятости и уровня безработицы, уровня цен также являются показателями, характеризующими экономический рост.

Сегодня, когда процессы взаимопроникновения экономик существенно расширились, и это получило своё название в термине «глобализация», экономисты подчеркивают, что уже недостаточно измерение экономического роста посредством подхода нейтрализации цен, если при этом не учитывается взаимопроникновение национальных экономик в мировое хозяйство. Рост «сам по себе» или «рост внутри», рассмотренный как динамика объемов производства в различные периоды времени, еще не свидетельствует о росте как о качественном явлении. Нужно также, чтобы другие страны «засвидетельствовали» этот рост, т. е. произошло бы расширение внешнеэкономических связей по линии обмена в высокотехнологичных отраслях, произошло бы увеличение внешних инвестиций и т. д. Причем, как подчеркивают, например,

И. С. Кравченко и Г. А. Багратян, приращение последних показателей должно превышать приращение традиционных показателей роста. Только тогда можно говорить о качественном росте.

11.2.2. Изучение экономических кризисов и циклов. Средние, малые циклы и «длинные волны» Н. Д. Кондратьева

Опыт развития большинства стран показывает, что экономический рост осуществляется неравномерно. Он ускоряется или замедляется то в одних, то в других странах. Более того, наблюдаются явления падения объемов производства.

Изучение неравномерности экономического развития началось в середине XIX века с изучения экономических кризисов. Начиная с конца 20-х гг. XIX века, кризисы повторяются с регулярностью в 7–11 лет, и к середине века накапливается материал для их осмысления. Дж. С. Милль, Сисмонди пытаются дать объяснения явлениям перепроизводства. В 1850-е – 1860-е гг. в

трудах Маркса, Родбертуса, Жюгляра устанавливаются два положения, чрезвычайно важные для понимания природы кризисов: а) они периодичны; б) они органически присущи капиталистическому строю. С накоплением эмпирического материала кризисы начинают трактоваться как отдельная фаза цикла. Например, Жан Лескюр (1882–1942), французский историк и экономист, является автором фундаментальных исследований по истории французских, немецких, английских и американских кризисов за период с 1810 по 1922 год. Он выдвинул теорию, в которой экономические циклы объясняются условиями получения прибыли и, прежде всего, оценками предпринимателей перспектив её движения. Циклы, которые описывает и исследует К. Маркс в «Капитале», называют, однако, циклами Жюгляра, признавая за этим экономистом самый значительный вклад в исследование «среднего цикла», т. е. цикла протяженностью в 7–11 лет.

В начале 1920-х гг. ученые стали указывать на то, что существуют более короткие, но не сезонные колебания (Дж. Китчин в Великобритании, У. Митчелл в США). Они получили название «малых» циклов или циклов Китчина. Изучив динамику нескольких стоимостных показателей (операции счетных палат, процентные ставки, оптовые цены) за период с 1890 по 1922 год в Великобритании и США, Китчин показал наличие колебаний со средней продолжительностью в 40 месяцев, т. е. в три с лишним года. Позже это нашло подтверждение, в частности, в изысканиях гарвардской школы. Её крупнейший представитель – экономист и статистик Уэсли Клар Митчелл (1874–1948) – на базе обработанных описательно-статистическим методом данных сделал вывод о наличии колебаний, средняя продолжительность которых несколько меньше четырех лет. В качестве справки можно отметить, что после экономического кризиса 1929–1933 гг., возглавляя Национальное бюро экономических исследований вплоть до 1945 года, У. Митчелл был одним из теоретиков регулируемого капитализма.

Примерно в это же время, в 1920-е гг. экономисты обнаруживают долговременные колебания, примерно 50-летнего периода. Их обнаруживал, например, К. Каутский. В его книге «Золото, деньги и дороговизна» главной причиной таких колебаний конъюнктуры выводятся изменения в добыче золота, а среди дополнительных факторов называются монополизация отдельных отраслей, увеличение размеров земельной ренты, рост вооружений отдельных держав. Долговременные колебания в динамике цен исследовал М. И. Туган-Барановский и др. Ж. Лескюр, например, доказывал непригодность количественной теории денег для объяснения таких колебаний. Длительный рост цен, по его мнению, обусловлен замедленной реакцией других отраслей экономики на повышение спроса на их продукцию у новых отраслей. Равновесие между спросом и предложением восстанавливается в течение примерно двух десятилетий. С окончанием интенсивного роста начинается понижающая волна.

Общепризнанный вклад в исследования долговременных колебаний конъюнктуры внес Н. Д. Кондратьев. Он исследовал динамику показателей в четырех странах, причем среди этих показателей были не только стоимост-

ные, но и натуральные, что существенно расширило эмпирическую базу исследования. В 1926 году Н. Д. Кондратьев сделал доклад «Большие циклы конъюнктуры», в котором изложил методологические предпосылки, методы и итоги своего исследования. Большинство взятых данных обнаружили наличие циклических волн продолжительностью 48–55 лет. Если считать с конца XVIII века, то периоды больших циклов оказались примерно следующие:

1. Первая повышательная волна: с конца 1780-х – начала 1790-х до 1810–1817 гг.
 2. Понижательная волна: с 1810–1817 до 1844–1851 гг.
1. Вторая повышательная волна: с 1844–1851 до 1870–1875 гг.
 2. Понижательная волна: с 1870–1875 до 1890–1896 гг.
1. Третья повышательная волна: с 1890–1896 до 1914–1920 гг.
 2. Вероятная понижательная волна: с 1914–1920 гг.

Закономерности изменения общемировой конъюнктуры Н. Д. Кондратьев обозначил как эмпирические правильности. Например, по мнению Н. Д. Кондратьева, на периоды повышательной волны каждого большого цикла приходится наибольшее количество социальных потрясений (войн и революций), а периоды понижательной волны каждого большого цикла сопровождаются длительной и особенно резко выявленной депрессией сельского хозяйства.

Большие циклы изучали также Й. Шумпетер (Деловые циклы, 1939), Саймон Кузнец (т. н. «строительные циклы» С. Кузнеца) и др.

В целом картина динамики народного хозяйства представляется довольно сложной: на глобальную тенденцию экономического роста накладываются колебания с разными периодами – длительным, 44–55 лет, средним – 7–11 лет, коротким – 3,0–3,5 года (рис. 11.3).

Принято считать, что малые циклы, или, как их еще называют, короткие циклы, связаны с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке. Происходит перепрофилирование производства, создается новая структура экономики на основе уже сложившихся производительных сил.

Средние циклы, или промышленные, связаны с изменением спроса на оборудование и сооружения. Происходит внедрение достижений научно-технического прогресса, применяются новые технические и технологические способы производства.

Большие циклы связаны с неравномерностью научно-технического прогресса. Периодически в экономике происходит внедрение значительных базовых нововведений, существенно меняющих установившийся технологический уклад.

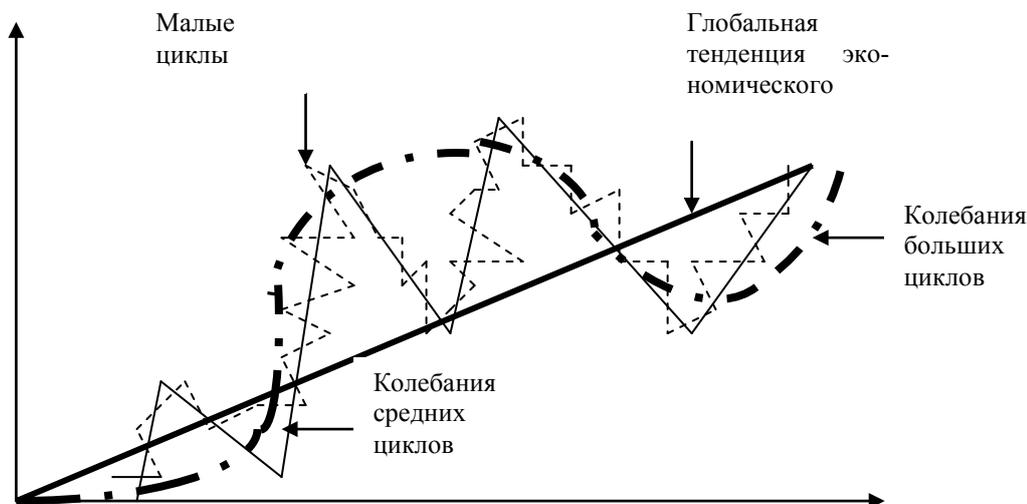


Рис. 11.3. Общая картина динамики народного хозяйства

Теория цикла, как правило, складывается на основе исследований, посвященных, главным образом, среднему циклу. Его стилизованные фазы приведены на рис 11.4.

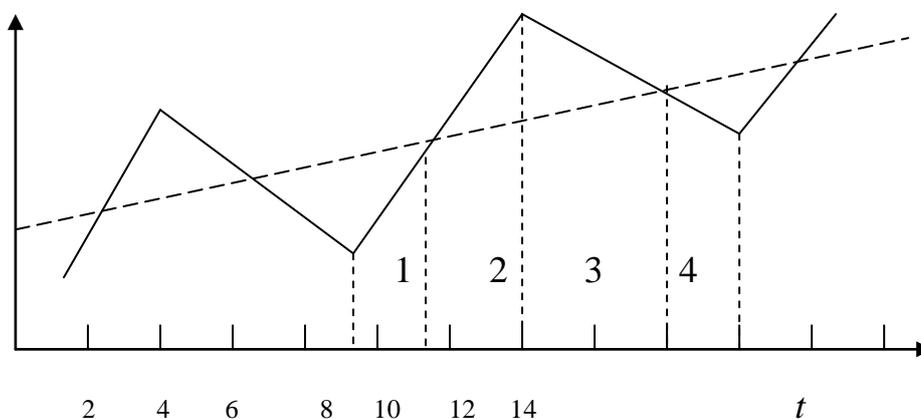


Рис. 11.4. Стилизованные фазы экономического цикла: 1 – подъем; 2 – экспансия; 3 – рецессия; 4 – депрессия

В отличие от теории общего экономического равновесия, которая объясняет процесс согласования планов экономических субъектов при данных производственных возможностях и потребительских предпочтениях, теория экономических циклов исследует причины, вызывающие изменение экономической активности общества.

11.2.3. Вопрос о причинах изменения экономической активности

Вопрос о причинах колебаний рассматривался в разное время разными учеными в моделях с разными допущениями.

Многие модели, объясняющие динамическое равновесие и причины его нарушения, имеют общий пункт – инвестиции как главный элемент, вызывающий колебания. Внимание ученых сконцентрировано на производных инвестициях, т. е. зависящих от дохода, так как автономные инвестиции не обнаруживают никаких тенденций, способных породить периодические колебания. Теория производных капиталовложений представлена главным образом принципом акселератора, согласно которому рост дохода вызывает рост инвестиций, пропорциональный росту дохода. Формально это можно выразить так:

$$I_t = f(Y_t - Y_{t-1}).$$

Поскольку планы капиталовложений требуют времени как в фазе разработки, так и в фазе реализации, постольку решение о капиталовложениях принимаются через определенные промежутки времени. Следовательно, правильным будет введение понятия запаздывания (лага) между изменениями дохода и осуществлением инвестиций:

$$I_t = f(Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

Одной из распространенных версий является модель взаимодействия мультипликатора и акселератора. В таких моделях (модель Самуэльсона – Хикса включает только рынок благ, модель Тевеса дополняет её рынком денег) конъюнктурные колебания в экономике возникают за счет экзогенных факторов – изменения величины автономного спроса или количества денег. В модели Калдора причинами циклического развития являются эндогенные факторы, а именно инвестиции и сбережения, которые рассматриваются как нелинейные возрастающие функции от дохода.

В модели Крафта – Вайзе возникновение конъюнктурных колебаний объясняется изменением стратегии поведения макроэкономических субъектов. Поскольку при определении вариантов поведения субъекты опираются на свои прогнозы относительно ответных реакций контрагента, то в модели используются элементы теории игр. Здесь действуют два контрагента – предприниматели и профсоюзы. Предприниматели изменяют инвестиционные расходы, а профсоюзы принимают решения по поводу изменений заработной платы. Здесь изменения спроса и предложения реального капитала вызывают переходы из одной фазы цикла в другую.

11.3. Безработица как проявление макроэкономической нестабильности

11.3.1. Понятие безработицы и её первые теоретические объяснения. Современное представление о полной занятости, типах безработицы и её естественном уровне

Для экономики, находящейся в фазе депрессии, характерна незанятость ресурсов. Состояние незанятости ресурсов на рынке труда принято называть безработицей. Колебания занятости на рынке труда пытались объяснить давно.

Одной из первых концепций безработицы была теория Т. Р. Мальтуса. На основе господствовавшего XVII–XVIII вв. представления о заработной плате как о минимуме средств существования и своего «знаменитого» представления о том, что средства к существованию растут в арифметической прогрессии, а народонаселение – в геометрической, Т. Р. Мальтус выдвинул «натуралистическую» концепцию механизма колебаний на рынке труда. Когда численность населения увеличивается с присущей этому процессу скоростью, предложение труда растет. Тогда снижается ниже минимума заработная плата, люди начинают плохо питаться, одеваться, увеличивается смертность, снижается рождаемость, народонаселение в результате постепенно уменьшается, предложение труда падает, но тогда заработки увеличиваются. Равновесие восстанавливается.

Д. Рикардо в начале XIX века был близок к тому, чтобы объяснить безработицу вытеснением труда машинами. Он писал о том, что вытеснение труда капиталом не поглощается новым накоплением. Иначе говоря, далеко не для всех, кто уволен вследствие внедрения в производство машин, найдутся новые рабочие места, созданные благодаря строительству новых фабрик. Такую безработицу впоследствии назвали технологической.

Маркс, уделяя внимание безработице, возникавшей на основе накопления капитала и роста его органического строения (C/V), подчеркивал и другую её причину – неравномерность, стихийность капиталистического развития и вследствие этого массовые увольнения во время спадов производства. Такую безработицу он назвал циклической.

11.3.2. Современное представление о полной занятости, типах безработицы и её естественном уровне

Современное представление о безработице соответствует концепции полной занятости и потенциального ВВП. В соответствии с ней в 1970-е гг. М. Фридманом было введено в экономическую лексику понятие естественного уровня безработицы. Это такой уровень безработицы, когда в экономике есть безработные, которые стали безработными не по причинам экономического спада.

В таком случае принято выделять безработных **фрикционного** типа: это люди, ушедшие с работы и приступившие к поиску новой по какой-то личной причине, или те, кто вступил в новый этап жизни. Например, студент,

закончивший вуз и начавший поиск работы, или домохозяйка, решившая применить имеющиеся знания и навыки для получения денежного дохода и приступившая к поиску соответствующей работы.

Другую группу людей, ставших безработными не по причине экономического спада называют безработными по технологическому типу безработицы. **Технологическая** безработица возникает тогда, когда в отрасли внедряются новые технологии и поэтому часть занятых увольняют. Близка к технологической по сути **структурная** безработица. Она возникает вследствие устаревания отраслей и вынужденного оттока из них рабочей силы. В отличие от фрикционной, когда безработный в любой момент готов приступить к работе, поскольку обладает соответствующими знаниями и навыками, безработные технологического и структурного типа должны озабочиваться повышением квалификации или переподготовкой.

Тем не менее все три типа безработных составляют так называемый **естественный уровень безработицы**.

К пониманию естественного уровня безработицы можно подойти по-другому. Если все население страны разделить на трудоспособных и нетрудоспособных по институциональным и другим признакам, то трудоспособные предстанут перед нами в двух категориях. Первая – те, кто занят или желает быть занятым и для этого ищет работу, вторая – те, кто, в принципе имея средства к существованию, не собирается работать. Первые составляют экономически активное население страны или рабочую силу, вторые называются неактивным населением или незанятыми. В отличие от командно-административной системы с государственной формой собственности, которая преследовала неработающих трудоспособных граждан по закону, рыночная система предполагает существование незанятого трудоспособного, т. е. экономически неактивного населения, как нормальное явление.

При наличии естественного уровня безработицы перемещения из состояния занятости в состояние безработного характеризуются постоянством величин этих потоков. Т. е. люди довольно быстро находят работу, поскольку рабочие места в принципе есть. Иначе говоря, естественный уровень безработицы – это устойчивый уровень безработицы в долгосрочном периоде. По уровню он может быть разным в разное время и в разных странах. Например, в США в 1960-е гг. он составлял 4 %, а в 1980-е – уже 6 %. Это связано было с разными причинами, в том числе с развитием системы страхования по безработице. В Швеции во второй половине 1990-х гг. он равнялся 8 %. Сейчас этот показатель в большинстве стран снижается.

Естественная безработица в количественном представлении – величина неуловимая, так же, как и потенциальный ВВП, которому она соответствует. Аналитически её можно представить в модели макроэкономического равновесия в точке, соответствующей вертикальному участку AS , т. е. в точке полной занятости ресурсов.

Несмотря на то, что названные типы безработицы возникают вовсе не по причине снижения совокупного спроса и кризиса перепроизводства, они, тем не менее, меняют количественные характеристики в зависимости от из-

менения условий воспроизводства. Например, возросший уровень естественной безработицы в Швеции в 1993–1995 гг. был связан с выходом страны из кризиса за счет внедрения новых технологий, которое и породило сокращение рабочих мест.

Безработицей, которую любое правительство хотело бы избежать, является безработица **циклическая, или конъюнктурная**. О такой безработице говорят, когда в стране происходит снижение совокупного спроса, что вызывает перепроизводство и заставляет предпринимательский сектор сокращать предложение, а следовательно, и рабочие места.

11.3.3. Проблема измерения. Издержки безработицы. Закон Оукена

Уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение числа безработных к общей численности рабочей силы:

$$u = U / (U + E) \cdot 100 \%,$$

где u – уровень (или норма) безработицы; U – численность безработных; E – численность занятых.

Проблема состоит, главным образом, в определении числа безработных. В общетеоретическом плане безработным считается тот, кто может работать, хочет работать и ищет работу. Однако на практике трудно посчитать тех, кто реально отвечает этим характеристикам. В России, например, за численность безработных берется число зарегистрированных в центрах занятости и делится на численность рабочей силы, в которую, как уже отмечалось, включаются занятые и безработные. Это методика Госкомстата РФ. Такой показатель безработицы оставляет не посчитанными тех безработных, которые не обращались по каким-либо причинам в центр занятости, и уровень безработицы оказывается заниженным. В настоящее время в РФ применяется методика Международной организации труда (МОТ). В соответствии с ней в число безработных включаются не только те, кто зарегистрирован в центрах занятости как безработный, но и те, кто отправлен в неоплачиваемый отпуск, занят неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Посчитанный по методологии МОТ уровень безработицы всегда заведомо больше.

За рубежом численность безработных определяется и путем опросов. Здесь тоже могут быть погрешности, поскольку люди могут по личным мотивам сказать неправду.

Количество занятых тоже может определяться с погрешностями. Например, занятость в теневой экономике существенно изменяет картину официальной статистики.

Так или иначе, поскольку другого показателя не существует, общество довольствуется этим весьма неточным измерителем безработицы.

Циклическая безработица приводит к потерям, которые принято называть экономическими и неэкономическими издержками безработицы. Эко-

номические издержки безработицы – это недопроизведенный против потенциального национальный продукт. Количественную зависимость между уровнем безработицы и темпами роста ВВП исследовал А. Оукен. Осуществленные под его руководством наблюдения и исследования свидетельствуют о том, что каждый процент безработицы выше естественного уровня ведет к недопроизводству ВВП на 2,5–3 %. А для того, чтобы уровень безработицы оставался прежним, необходим рост ВВП на 2,7 %. Эти количественные зависимости были определены из статистических рядов. Они могут быть и другими для других стран и другого времени. Например, в России конца 1990-х гг. для того, чтобы безработица оставалась на прежнем уровне, необходим был рост ВВП всего на 1,4 %: несущественным было вытеснение занятых за счет внедрения новых технологий и незначительным прирост населения трудоспособного возраста.

Государственная политика в области занятости включает регулирование занятости населения, финансирование мероприятий по содействию занятости, организацию общественных работ, социальную поддержку безработным и т. п.

Если состояние незанятости ресурсов проявляется на стадии спада, то в фазе подъема может наблюдаться другая макроэкономическая «болезнь» – инфляция.

11.4. Инфляция как проявление макроэкономической нестабильности

11.4.1. Понятие инфляции и её измерение

Инфляцию определяют как рост уровня цен на всех рынках. Она проявляется как обесценивание денег, т. е. падение их покупательной способности. Для того, чтобы узнать, как изменился уровень цен, используют индексы цен. Индекс цен – это средневзвешенная цен какого-либо набора благ. Для определения средневзвешенной цен определяют так называемые «экономические весы», т. е. долю расходов на данное благо в общем объеме расходов потребителя.

Например, если представить набор агрегированных благ из продуктов питания (*A*), услуг ЖКХ (*B*) и медицинского обслуживания (*B*) и констатировать рост цен на них в следующих размерах:

A – на 12 %;

B – на 20 %;

B – на 3 %,

то без знания экономических весов практически невозможно определить, как же изменился уровень цен. Экономические весы определяются опросным путем специальными институтами и службами. Опросы позволяют выяснить, какова доля расходов на те или иные агрегированные блага, входящие в потребительскую корзину. Потребительская корзина – это минимальный набор благ, позволяющий поддерживать потребление на приемлемом в данном обществе уровне. На основе потребительской корзины рассчитывается индекс потребительских цен (ИПЦ). Если в нашем условном примере потреби-

тельская корзина состоит из благ А, Б и В, и если выяснены экономические веса для каждого из этих благ:

$A - 0,7$; $B - 0,2$; $V - 0,1$, которые означают, что на продукты питания население тратит 70 % своего дохода, на услуги ЖКХ – 20 %, на медобслуживание – 10 %, то индекс потребительских цен (ИПЦ) будет высчитан следующим образом:

$$\text{ИПЦ} = 12 \% \cdot 0,7 + 20 \% \cdot 0,2 + 3 \% \cdot 0,1 = 12,7 \%$$

Темпы инфляции определяются как отношение разницы индекса потребительских цен текущего года и индекса цен базового года к индексу цен базового года:

$$(\text{ИПЦ}_t - \text{ИПЦ}_0) / \text{ИПЦ}_0.$$

Проблемы измерения инфляции связаны с тем, что может меняться состав потребительской корзины. Например, в базовом году в потребительской корзине под молочно-кислыми продуктами подразумевались кефир и простокваша, а в текущем – это продукты более широкого ассортимента: йогурты разных сроков хранения, молочно-фруктовые напитки и т. д. Изменение качества товаров будет показано как изменение уровня цен. Кроме того, с течением времени меняются экономические веса. Это не всегда учитывается при подсчетах.

Вычисления по методу Ласпейреса и по методу Пааше как раз предполагают учет изменений в потребительской корзине.

11.4.2. Типы инфляции по темпам, формам и причинам возникновения

Не всякая инфляция представляет собой проблему для экономики. Различают три типа инфляции, классифицируемые по темпам: умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Под **умеренной** понимается инфляция с темпами примерно 10 % в год. Она считается допустимой и даже полезной для нормального развития хозяйства. Под **галопирующей** инфляцией понимается рост цен на десятки и даже сотни процентов в год. Это уже опасно для экономики. При такой инфляции контракты не заключаются в текущих ценах, как это имеет место при умеренной инфляции, а привязываются к твердой валюте или индексируются. И наконец, **гиперинфляция** – это рост цен на тысячи процентов. Такая инфляция не только разрушает благосостояние средне- и даже высокодоходных слоев населения, но и парализует хозяйственный механизм. При ней происходит переход к бартерному обмену, так называемое «бегство от денег».

Различают типы инфляции по формам её проявления. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте цен, подавленная инфляция не наблюдается как рост цен, ибо цены фиксированы, зато проявляется через дефицит.

По причинам возникновения различают инфляцию спроса и инфляцию предложения. **Инфляция спроса** возникает в случае избытка совокупного спроса над предложением. **Инфляция предложения** связана с уменьшением совокупного предложения. Поскольку совокупное предложение уменьшается в связи с ростом издержек, этот тип инфляции еще называют **инфляцией издержек**.

Инфляция спроса преодолевается сложнее. В её механизме заложена «спираль»: рост совокупного спроса вызывает рост уровня цен и одновременно рост объема совокупного выпуска, т. е. доходов. Рост же доходов является причиной дальнейшего роста расходов, т. е. совокупного спроса. Инфляция предложения предполагает механизм самоугасания: рост цен сопровождается уменьшением объема выпуска и, следовательно, совокупных доходов. Это, в свою очередь, приведет к снижению расходов, т. е. совокупного спроса (рис.11.5, а,б).

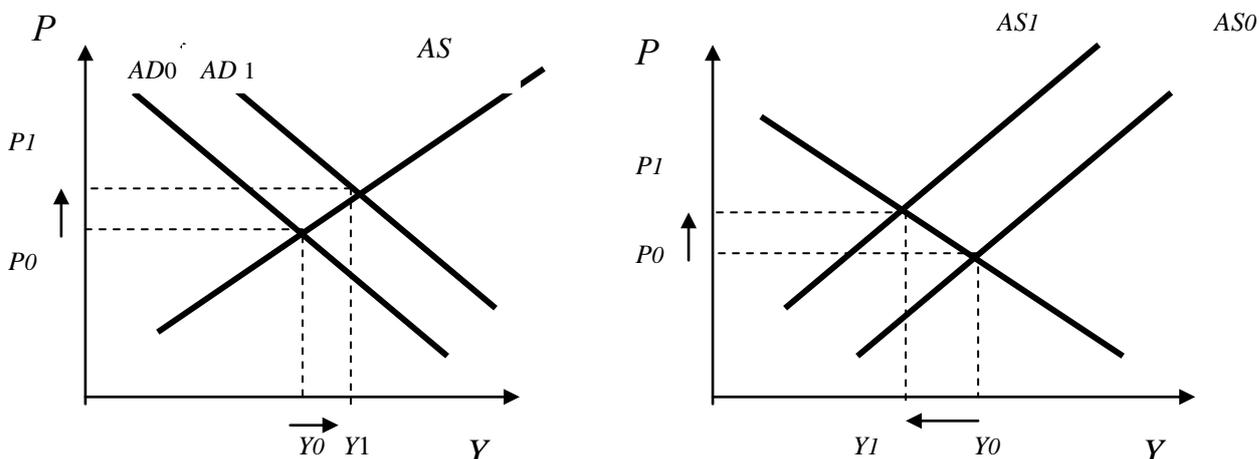


Рис. 11.5. а) инфляция спроса

б) инфляция предложения

Рис. 11.5. Инфляция: а – спроса; б – предложения

11.5. Взаимосвязь инфляции и безработицы

Долгое время экономическая история демонстрировала обратную зависимость между такими явлениями, как безработица и инфляция. Высокая безработица наблюдалась на стадии спада, в состоянии незанятости ресурсов. При этом отсутствовала высокая инфляция. Рост уровня цен был умеренным, а то и вовсе отрицательным (дефляция).

11.5.1. Кривая Филипса в краткосрочном и долгосрочном периодах и стабилизационная политика государства

В 1958 году А.У. Филлипс опубликовал статью «Зависимость между безработицей и темпом изменения номинальной заработной платы в Великобритании в период с 1861 по 1957 г.», которая впоследствии сделала его имя знаменитым. Филлипс показал, что в периоды низкого уровня безработицы для экономики характерна высокая инфляция, и наоборот. Впоследствии П. Самуэльсон и Р. Солоу обнаружили аналогичную обратную зависимость между инфляцией и безработицей для экономики США. Именно они поименовали эту зависимость **кривой Филипса**. На рис. 11.6 приведен пример кривой Филипса в понимании П. Самуэльсона и Р. Солоу.

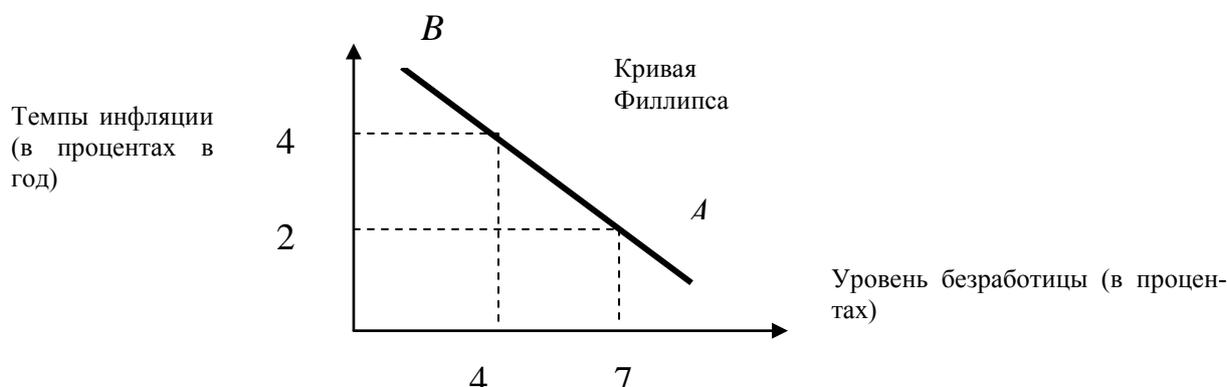


Рис. 11.6. Кривая Филипса

Кривая Филипса показывает комбинации инфляции и безработицы, которые возникают в коротком периоде, когда сдвиги кривой совокупного спроса перемещают экономику вдоль краткосрочной кривой совокупного предложения. Она использовалась в практике государственного регулирования на основе кейнсианской парадигмы, когда правительство находило «точку разумного компромисса» между инфляцией и безработицей.

В 1968 году американский экономист М. Фридмен опубликовал статью «Роль денежно-кредитной политики», в которой утверждал, что инструменты кредитно-денежной политики не позволяют добиться комбинации уровней инфляции и безработицы, соответствующих кривой Филипса, кроме как только на короткий промежуток времени. Приблизительно в это же время появилась работа другого экономиста – Э. Фелпса, отрицавшего долгосрочное взаимодействие инфляции и безработицы. Аргументация Милтона и Фелпса базировалась на классических принципах макроэкономики. Они показали, что кредитно-денежная политика позволяет влиять лишь на номинальные величины. Органы, ответственные за проведение кредитно-денежной политики, имеют дело с долгосрочной, т. е. вертикальной кривой

совокупного предложения. На рис. 11.7 показана кривая Филипса в трактовке Милтона и Фелпса. Она отражает взаимосвязь безработицы и инфляции в долгосрочном периоде.

Показав еще в 1950-е гг. отсутствие корреляционных связей между инвестициями и ВВП, М. Фридмен доказал влияние денежной массы на изменение номинальных величин. Его исследования стали востребованными, а он сам стал всемирно известен, когда экономика всех стран оказалась инфляционной и изменились условия воспроизводства.

Новые условия воспроизводства проявились в нарушении классической зависимости между уровнем цен и безработицей. Политика на основе классической кривой Филипса стала давать отрицательные результаты. Снижение совокупного спроса вызывало непредвиденное смещение равновесия в сторону снижения занятости (т. е. роста безработицы) при одновременном росте цен.

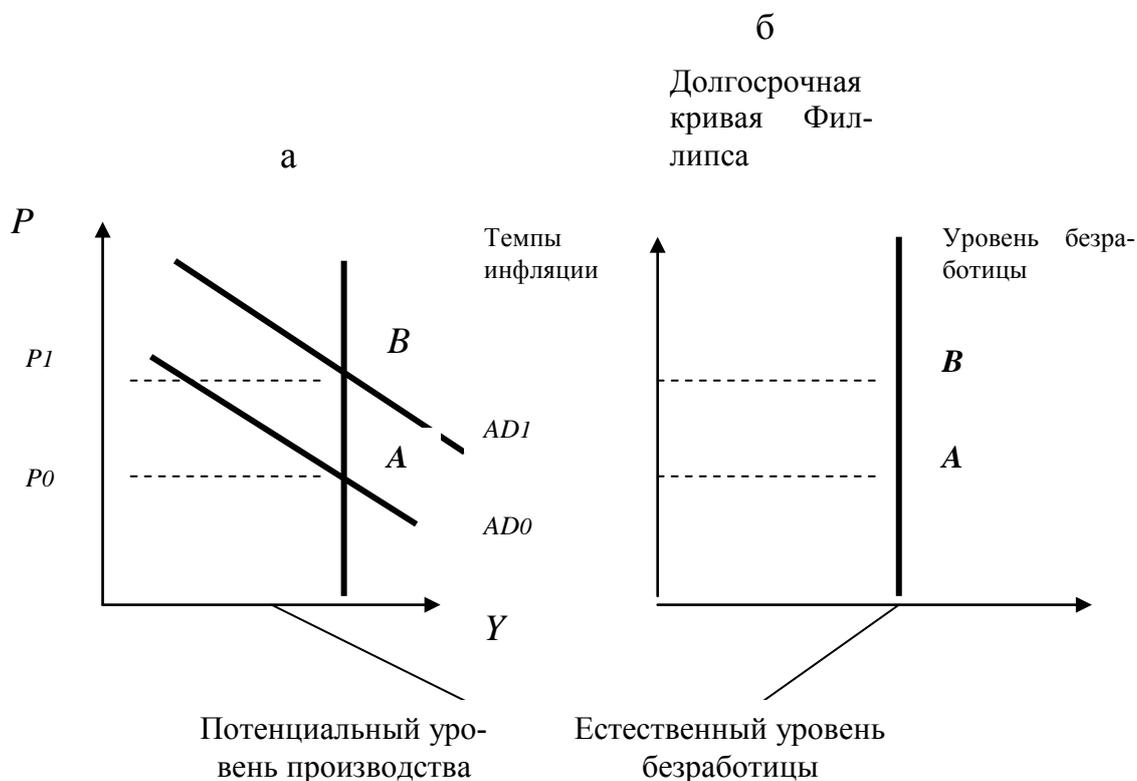


Рис.11.7, а). Увеличение денежной массы сдвигает AD_0 в AD_1 , уровень цен возрастает, а объем выпуска остается неизменным;

б) Экспансионистская денежно-кредитная политика перемещает экономику с более низкого уровня инфляции в точке A к более высокому в точке B при неизменном уровне безработицы

Такая ситуация характеризуется графически эффектом храповика. Она получила название стагфляции, от стагнации и инфляции, которые неожиданно и причудливо совместились в одном времени.

Экономисты объясняют такие изменения рядом причин. Монетаристы связывают их с усилением влияния профсоюзов, которые делают ставку зар-

платы негибкой вниз, с пагубными последствиями государственного активизма, кейнсианцы же – с преобладанием рынков несовершенной конкуренции, усилением монополизма.

Экономическая история недавнего времени свидетельствует о том, что на разных отрезках времени в разных странах может наблюдаться как прямая, так и обратная связь между безработицей и инфляцией.

Вопросы

1. Что понимается под экономическим ростом и в чем он проявляется?
2. Назовите типы экономического роста.
3. Что такое экономический цикл и какие циклы выделяет экономическая наука?
4. Какие фазы среднего цикла можно выделить и каков его внутренний механизм?
5. Что такое безработица и какие объяснения её причин давали и дают экономисты?
6. Что такое естественный уровень безработицы?
7. Каково современное понятие полной занятости?
8. Где на модели AD-AS должен быть отмечен естественный уровень безработицы?
9. Что такое инфляция и какие её типы вы можете назвать?
10. В какие годы осуществлялось госрегулирование на основе кривой Филлипса и в чем его суть?
11. Противоречат ли друг другу исследования Филлипса, Самуэльсона и Солоу выводам Милтона и Фелпса?
12. Почему, на ваш взгляд, появилась новая трактовка кривой Филлипса?

Тесты

1. Периоду спада соответствует:
 - а) рост инвестиций в оборудование;
 - б) падение курса акций;
 - в) увеличение налоговых поступлений в бюджет;
 - г) уменьшение расходов на пособия по безработице.
2. Недостаточный совокупный спрос приводит к росту:
 - а) фрикционной безработицы;
 - б) циклической безработицы;
 - в) структурной безработицы;
 - г) институциональной безработицы.
3. Менее всего пострадают от непредвиденной инфляции:
 - а) те, у кого были денежные сбережения;
 - б) те, кто стал должником, когда цены были ниже;
 - в) те, кто получает фиксированный номинальный доход;

г) те, у кого номинальный доход растет, но медленнее, чем повышается уровень цен.

4. К инфляции, обусловленной ростом издержек производства, не имеет отношения:

- а) догоняющий рост зарплаты;
- б) рост занятости и производства;
- в) рост издержек на единицу продукции;
- г) рост процентной ставки.

5. Кривая филлипса отражает связь между:

- а) объемом национального производства и объемом импортных закупок;
- б) темпами инфляции и уровнем безработицы;
- в) уровнем цен и темпами роста ВВП;
- г) между совокупными расходами и уровнем цен.

Библиографический список

1. Гранберг, А. Темпы экономического роста в национальном экономическом пространстве / А. Гранберг, Ю. Зайцева // Вопросы экономики. – 2002. – № 9.

2. Грейсо, Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. Грейсо, К. О’Делл ; пер. с англ. ; автор предисл. Б. З. Мильнер. – М. : Экономика, 1991.

3. Гэлбрейт, Д. К. Справедливое общество / Д. К. Гэлбрейт // Гуманистический взгляд. 1996 / Новая постиндустриальная волна на Западе : антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – с. 226–242.

4. Капелюшников, Р. И. Общая и регистрируемая безработица: в чем причины разрыва? / Р. И. Капелюшников. – М. : ГУ-ВШЭ. – Препринт WP3/2002/03.

5. Кравченко, И. С. Инновации и экономический рост: проблемы измерения / И. С. Кравченко, Г. А. Багратян. – http://incon-conference.org.ua/download/files/Kravchenko_Bagratian.pdf

6. Кучма, М. «Занятые», «ищущие работу», «безработные» – ключевые понятия в определении трудового статуса гражданина / М. Кучма, Е. Орлова // Человек и труд. – 2006. – № 2. – С. 58–60.

7. Мау, В. Варианты экономической политики по смягчению проблем рынка труда и кризиса пенсионных систем: некоторые примеры Германии, Канады, США и их уроки для России / В. Мау, К. Яновский, С. Жаворонков, О. Кочеткова и др. – <http://www.iet.ru/publication.php?folder-id=44&category-id=1560&publication-id=12709>

8. Фишер, С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи : пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело ЛТД, 1993. – Гл. 31, 39.

Тема 12.**ГОСУДАРСТВО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ.
ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

12.1. Экономическая политика государства: основы формирования. Функции государства в рыночной экономике.

12.2. Фискальная политика и ее виды.

12.3. Государственный бюджет и налоги. Налоговый мультипликатор.

12.4. Деньги и их функции. Денежные агрегаты.

12.5. Равновесие денежного рынка. Денежный мультипликатор.

12.6. Банковская система государства. Методы и инструменты денежно-кредитного регулирования экономики.

12.1. Экономическая политика государства: основы формирования. Функции государства в рыночной экономике

Важнейшей причиной государственного вмешательства в экономику является наличие наряду с частными общественными благами. К ним относятся национальная оборона, природоохранная деятельность, социальная сфера и другие.

Общественные блага, как правило, предоставляются государством за счет средств налогообложения. Рыночный механизм не срабатывает при предоставлении общественных благ ввиду их неисключительности. На деле чисто общественные блага встречаются редко, они обычно имеют смешанный частно-общественный характер и частично реализуются на рынке.

Вмешательство государства в экономику осуществляется через проведение экономической политики. Показателем масштабов экономической деятельности государства принято считать долю государственных расходов в ВВП. Полнота деятельности государства наиболее полно отражается в масштабах его финансовых затрат, реализуемых через бюджет.

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияния или непосредственно предопределить их результат.

Принцип вмешательства государства в рыночную экономику в общем плане ограничивается тем пределом, за которым начинается подрыв рыночного механизма.

Государство наделено властью именно для того, чтобы оно могло связывать между собой интересы различных групп, побуждать их проявлять активность для достижения определенных единых целей.

В рамках государственной системы управления существует разделение властных функций. Характер разделения функций зависит от типа организационно-политического построения самого государства.

Поле деятельности государства характеризуется двумя понятиями: функции государства и цели экономической политики. Функции обозначают определенную сферу деятельности государства, а цели проводимой политики представляют собой осознанную и теоретически обоснованную задачу, а также совокупность мер ее реализации.

Функции государства охватывают области: экономическую, политическую, военную, социальную, международную. В качестве главной экономической функции государства выделяется функция сохранения, корректировки и поддержания работоспособности рыночного механизма, создание условий конкурентоспособности и соревновательности.

Основная цель развития экономики на высшем уровне – достижение максимального благосостояния всего общества. Кроме основной цели экономической политики, выделяют совокупность задач второго уровня – подгруппы главной цели: свободное развитие общества, правовой порядок, внешняя и внутренняя безопасность. К прикладным целям относят экономический рост, полную занятость, стабильность уровня цен и устойчивость национальной валюты, внешнеэкономическое равновесие.

12.2. Фискальная политика и ее виды

Фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов или расходов государственного бюджета. Фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.

Целями фискальной политики, как и любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение:

- 1) стабильного экономического роста;
- 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы);
- 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная политика – это политика регулирования правительством, прежде всего, совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

- 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос разное. Из формулы совокупного спроса: $AD = C + I + G + Xn$ следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое воздействие на совокуп-

ный спрос, а налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (C) и инвестиционных расходов (I).

Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса, так как государственные закупки являются частью совокупных расходов. Рост трансфертов также увеличивает совокупный спрос. С одной стороны, поскольку при увеличении социальных трансфертных выплат увеличивается личный доход домохозяйств, то следовательно, при прочих равных условиях растет располагаемый доход, что увеличивает потребительские расходы. С другой – увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) увеличивает возможности внутреннего финансирования фирм, возможности расширения производства, что ведет к росту инвестиционных расходов. Сокращение трансфертов уменьшает совокупный спрос.

Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских, и инвестиционных расходов а, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос. Снижение налогов ведет к сдвигу кривой AD вправо, что обуславливает рост реального ВВП.

Инструменты фискальной политики могут использоваться для стабилизации экономики на разных фазах экономического цикла. Из кейнсианской модели (модели «Кейнсианский крест») следует, что все инструменты фискальной политики (государственные закупки, налоги и трансферты) имеют мультипликативный эффект. Воздействия на экономику, регулирование экономики должны проводиться правительством с помощью инструментов именно фискальной политики, с помощью изменения величины государственных закупок, так как они имеют наибольший мультипликативный эффект.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному.

Выделяют два вида фискальной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.

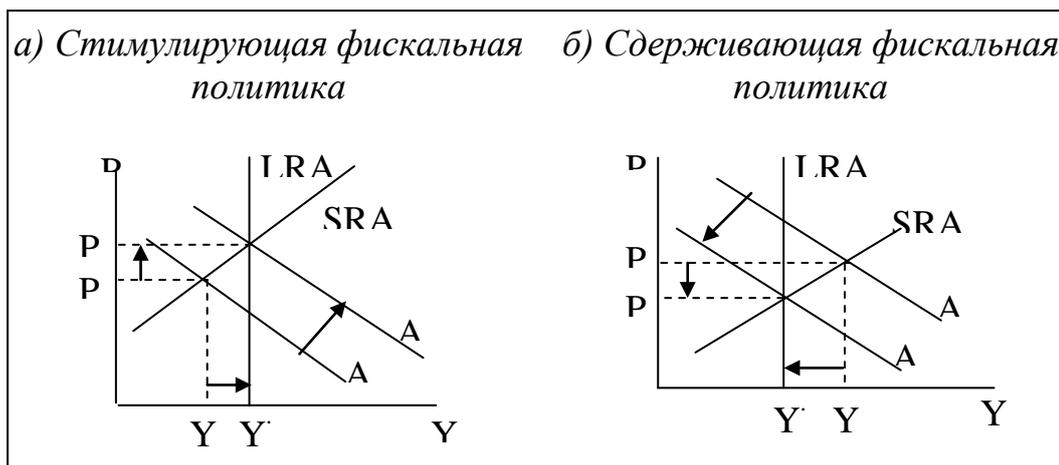


Рис. 12.1. Виды фискальной политики

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде (рис. 12.1,а), имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска и снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами выступают: а) увеличение государственных закупок; б) снижение налогов; в) увеличение трансфертов.

Сдерживающая фискальная политика используется при буме (при перегреве экономики) (рис. 12.1,б), имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов).

Ее инструментами являются: а) сокращение государственных закупок; б) увеличение налогов; в) сокращение трансфертов.

Различают фискальную политику: 1) дискреционную и 2) автоматическую (недискреционную).

Дискреционная фискальная политика представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

Автоматическая фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов. Встроенные (или автоматические) стабилизаторы представляют собой инструменты, величина которых не меняется, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве.

К автоматическим стабилизаторам относятся: 1) подоходный налог (включающий в себя и налог на доходы домохозяйств, и налог на прибыль корпораций); 2) косвенные налоги (в первую очередь, налог на добавленную стоимость); 3) пособия по безработице; 4) пособия по бедности.

В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

Следует иметь в виду, что такие инструменты фискальной политики как налоги и трансферты, действуют не только на совокупный спрос, но и на

совокупное предложение. Как уже отмечалось, сокращение налогов и увеличение трансфертов могут использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя рост совокупных расходов, а следовательно, на деловую активность и уровень занятости. Однако нужно помнить, что в кейнсианской модели одновременно с ростом совокупного выпуска снижение налогов и рост трансфертов обуславливает рост уровня цен, т. е. является проинфляционной мерой (провоцирует инфляцию). Поэтому в период бума (инфляционного разрыва), когда экономика «перегрета», в качестве антиинфляционной меры (уровень цен снижается) и инструментов снижения деловой активности и стабилизации экономики может использоваться увеличение налогов и снижение трансфертов.

К достоинствам фискальной политики следует отнести:

- эффект мультипликатора. Все инструменты фискальной политики, как мы видели, имеют мультипликативный эффект воздействия на величину равновесного совокупного выпуска;

- отсутствие внешнего лага (задержки). Внешний лаг – это период времени между принятием решения об изменении политики и появлением первых результатов ее изменения. Когда правительством принято решение об изменении инструментов фискальной политики и эти меры вступают в действие, результат их воздействия на экономику проявляется достаточно быстро.

- наличие автоматических стабилизаторов. Поскольку эти стабилизаторы являются встроенными, то правительству не нужно предпринимать специальных мер по стабилизации экономики. Стабилизация (сглаживание циклических колебаний экономики) происходит автоматически.

Недостатки фискальной политики:

- эффект вытеснения. Экономический смысл этого эффекта состоит в следующем: рост расходов бюджета в период спада (увеличение государственных закупок и/или трансфертов) и/или сокращение доходов бюджета (налогов) ведет к мультипликативному росту совокупного дохода, что увеличивает спрос на деньги и повышает ставку процента на денежном рынке (цену кредита). А поскольку кредиты в первую очередь берут фирмы, то удорожание кредитов ведет к сокращению частных инвестиций, т. е. к «вытеснению» части инвестиционных расходов фирм, что ведет к сокращению величины выпуска. Таким образом, часть совокупного объема производства оказывается «вытесненной» (недопроизведенной) из-за сокращения величины частных инвестиционных расходов в результате роста ставки процента благодаря проведению правительством стимулирующей фискальной политики;

- наличие внутреннего лага. Внутренний лаг – это период времени между возникновением необходимости изменения политики и принятием решения о ее изменении. Решения об изменении инструментов фискальной политики принимает правительство, однако введение их в действие невозможно без обсуждения и утверждения этих решений законодательным орга-

ном власти (парламентом, конгрессом, государственной думой и т. п.), т. е. придания им силы закона. Эти обсуждения и согласования могут потребовать длительного периода времени. Кроме того, они вступают в действие, начиная только со следующего финансового года, что еще больше увеличивает лаг. За этот период времени ситуация в экономике может измениться. Так, если первоначально в экономике была рецессия, и были разработаны меры стимулирующей фискальной политики, то в момент начала их действия в экономике уже может начаться подъем. В результате дополнительное стимулирование может привести экономику к перегреву и спровоцировать инфляцию, т. е. оказать дестабилизирующее действие на экономику. И наоборот, меры сдерживающей фискальной политики, разработанные в период бума, из-за наличия продолжительного внутреннего лага могут усугубить спад;

– неопределенность. Этот недостаток характерен не только для фискальной, но и для монетарной политики. Неопределенность касается: проблемы идентификации экономической ситуации. Часто бывает трудно точно определить, например, момент, когда заканчивается период рецессии и начинается оживление, или момент, когда подъем превращается в перегрев и т. п. Между тем, поскольку на разных фазах цикла необходимо применять разные виды политики (стимулирующую или сдерживающую), ошибка в определении экономической ситуации и выбор типа экономической политики, исходя из такой оценки, может привести к дестабилизации экономики; проблемы, на какую именно величину следует изменить инструменты государственной политики в каждой данной экономической ситуации. Даже если экономическая ситуация определена правильно, то сложно точно определить, насколько, например, нужно увеличить государственные закупки или сократить налоги, чтобы обеспечить подъем в экономике и достижение потенциального объема выпуска, но не его превышение, т. е. как при этом не допустить перегрева и ускорения инфляции. И наоборот, при проведении сдерживающей фискальной политики как не привести экономику в состояние депрессии;

– дефицит бюджета. Противники кейнсианских методов регулирования экономики – монетаристы, сторонники теории экономики предложения и теории рациональных ожиданий, т. е. представители неоклассического направления в экономической теории, считают дефицит государственного бюджета одним из главных недостатков фискальной политики. Действительно, инструментами стимулирующей фискальной политики, проводимой при спаде и направленной на увеличение совокупного спроса, выступает увеличение государственных закупок и трансфертов, т. е. расходов бюджета, и уменьшение налогов, т. е. доходов бюджета, что ведет к росту дефицита государственного бюджета. Не случайно рецепты государственного регулирования экономики, которые предложил Кейнс, получили название «дефицитного финансирования». В связи с этим проблема финансирования дефицита государственного бюджета превратилась в одну из важнейших макроэкономических проблем.

12.3. Государственный бюджет и налоги. Налоговый мультипликатор

Государственный бюджет – это смета государственных доходов и расходов на год. Главным источником доходов бюджета являются налоги. Налоги представляют собой сборы, налагаемые государством на доход, имущество и увеличение рыночной стоимости активов отдельных людей и предприятий. Это – прямые налоги. Основные формы прямых налогов: подоходный налог, налог на корпорации, налог на имущество.

Наряду с прямыми налогами государство, как известно, взимает косвенные налоги. В отличие от прямых налогов, косвенные налоги представляют собой налоги на расходы. Это налоги, которыми государство облагает товары и услуги. Они, следовательно, представляют собой часть цены товаров и выплачиваются теми, кто покупает эти товары. Основными видами косвенных налогов являются: налог на добавленную стоимость (или налог с продаж), акцизы и таможенные пошлины.

В зависимости от количественного соотношения доходов и расходов государственного бюджета, бюджет может быть сбалансированным (если доходы равны расходам), дефицитным (если расходы превышают доходы) или профицитным (если доходы превышают расходы).

Рост государственных расходов вызывает мультипликационный рост равновесного уровня выпуска (доходов). Рост налогов, напротив, вызывает мультипликационное сокращение равновесного уровня выпуска (доходов).

В настоящее время существуют несколько систем налогообложения: пропорциональная, прогрессивная и регрессивная. При пропорциональной системе налогообложения имеется единая налоговая ставка (t) и общая сумма налоговых поступлений (T) определяется по формуле

$$T = t \cdot Y.$$

При прогрессивной (регрессивной) системе имеется как минимум две ставки: базовая и предельная. Базовая ставка применяется только к начальному диапазону налогооблагаемого дохода.

Средняя ставка налогообложения (t) рассчитывается как отношение общей суммы выплаченных налогов к совокупному доходу: $t = T : Y$. Соответственно, если известна средняя ставка налогообложения t , то общая сумма налоговых поступлений рассчитывается по приведенной выше формуле

$$T = t \cdot Y.$$

Из этой формулы следуют три вывода: при данной ставке налогообложения t :

1. Общая сумма доходов (полученных государством налоговых поступлений) государственного бюджета больше во времена подъёмов и меньше во времена спадов.

2. $РЛД = Y - T = Y - t \cdot Y = (1 - t) \cdot Y$.

$$3. K \text{ (мультипликатор расходов)} = \frac{1}{1-MPC(1-t)} .$$

Что касается ставки налогообложения (t), то ее связь с общей суммой собираемых налогов (T) не так однозначна, как может показаться. Эту связь демонстрирует кривая Лаффера (рис. 12.2): при росте ставки налогообложения от 0 до t_0 общая сумма налогов растет, если рост ставки продолжится, то сумма налогов начнет уменьшаться, пока не достигнет нулевого значения при ставке 100 %.

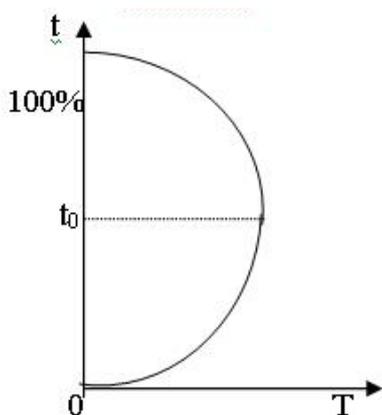


Рис. 12.2. Кривая Лаффера

Это явление объясняется очень просто: по достижении ставки t_0 люди начинают терять интерес к зарабатыванию дохода, или укрывают доходы от налогообложения.

Различные состояния государственного бюджета в зависимости от соотношения между его расходами (G) и доходами (T) показаны на рис. 12.3:

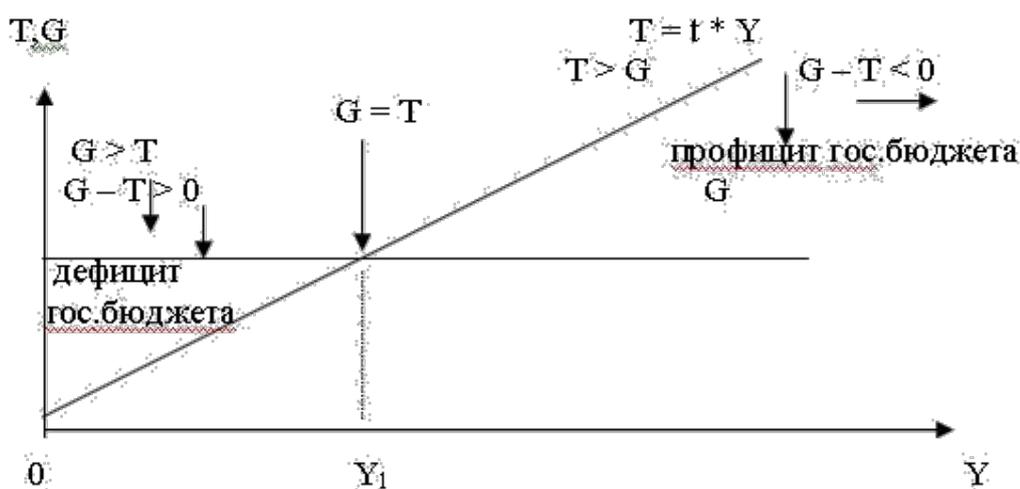


Рис. 12.3. Различные состояния государственного бюджета

В точке пересечения кривых государственных расходов (G) и налогов (T) бюджет сбалансирован, так как при $Y = Y_1$ $G = T$. Левее точки сбалансиро-

ванного бюджета (при $0 < Y < Y_1$) лежит область бюджетного дефицита, так как $G > T$. Формула дефицита государственного бюджета: $G - T > 0$.

Правее точки сбалансированного бюджета (при $Y > Y_1$) лежит область бюджетного профицита (бюджетного избытка). Формула профицита государственного бюджета: $G - T < 0$.

Итак, при данной ставке налогообложения (t) и данных государственных расходах (G) чем выше уровень реального выпуска (Y), тем больше уровень T и тем больше шансов попасть в область бюджетного профицита (или хотя бы в точку сбалансированного бюджета). Однако увеличить Y можно, только увеличивая государственные расходы (G).

В состоянии равновесия сумма утечек равна сумме инъекций:

$S + T$ – сумма утечек.

$I + G$ – сумма инъекций.

В состоянии равновесия

$$S + T = I + G; \quad G - T = S - I.$$

Тогда если

$$G \rightarrow Y \rightarrow S, \text{ поскольку } I = \text{const.}, \text{ то } (S - I) \rightarrow (G - T)$$

Увеличение государственных расходов увеличивает бюджетный дефицит, даже если при этом растут налоговые поступления T (так как растет Y). Следовательно, вывести экономику из спада, увеличивая государственные расходы, можно только ценой увеличения дефицита государственного бюджета.

Отношение к дефициту государственного бюджета, как правило, отрицательное. Наиболее часто используемой выступает идея сбалансированного бюджета.

Исторически в отношении состояния государственного бюджета выдвигались три концепции:

- идея ежегодно сбалансированного бюджета;
- идея бюджета, сбалансированного по фазам экономического цикла (на циклической основе);
- идея сбалансированности не бюджета, а экономики.

Концепция ежегодного сбалансированного бюджета состоит в том, что независимо от фазы экономического цикла каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам. Это означает, что, например, в период спада, когда доходы бюджета (налоговые поступления) минимальны, государство для обеспечения сбалансированности бюджета должно снижать государственные расходы (государственные закупки и трансферты). А поскольку снижение и государственных закупок, и трансфертов ведет к уменьшению совокупного спроса и, следовательно, объема производства, то эта мера приведет к еще более глубокому спаду.

И наоборот, если в экономике бум, т. е. максимальные налоговые поступления, то для уравнивания расходов бюджета с доходами государство должно увеличить государственные расходы, провоцируя еще больший перегрев экономики и, следовательно, еще более высокую инфляцию. Таким образом, теоретическая несостоятельность такого подхода к регулированию бюджета достаточно очевидна.

Концепция государственного бюджета, балансируемого на циклической основе, заключается в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в целом в течение экономического цикла: бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума (наиболее высокой деловой активности), когда доходы бюджета максимальны, должен использоваться для финансирования дефицита бюджета, имеющего место в период рецессии (минимальной деловой активности), когда резко сокращаются доходы бюджета. Эта концепция также имеет существенный недостаток. Дело в том, что фазы бума и рецессии различаются по продолжительности и глубине, поэтому суммы бюджетного излишка, который можно накопить в период бума, и дефицита, который накапливается в период спада, как правило, не совпадают, поэтому сбалансированный бюджет обеспечить не удастся.

Наибольшее распространение получила концепция, согласно которой целью государства должна быть не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики.

Дефицит государственного бюджета может быть профинансирован тремя способами:

- 1) за счет эмиссии денег;
- 2) за счет займа у населения своей страны (внутренний долг);
- 3) за счет займа у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг).

Государственный долг представляет собой сумму накопленных бюджетных дефицитов, скорректированную на величину бюджетных излишков (если таковые имели место). Государственный долг, таким образом, – это показатель запаса, поскольку рассчитывается на определенный момент времени (например, по состоянию на 1 января 2000 года) в отличие от дефицита государственного бюджета, являющегося показателем потока, поскольку рассчитывается за определенный период времени (за год).

Различают два вида государственного долга: внутренний и внешний. По абсолютной величине государственного долга невозможно определить его бремя для экономики. Для этого используется показатель отношения величины государственного долга к величине национального дохода или ВВП, т. е. $d = D / Y$. Если темпы роста долга меньше, чем темпы роста ВВП (экономики), то долг не страшен. При низких темпах экономического роста государственный долг превращается в серьезную макроэкономическую проблему.

Опасность большого государственного долга связана не с тем, что правительство может обанкротиться. Подобное невозможно, поскольку, как пра-

вило, правительство не погашает долг, а рефинансирует, т. е. строит финансовую пирамиду, выпуская новые государственные займы и делая новые долги для погашения старых. Кроме того, правительство для финансирования своих расходов может повысить налоги или выпустить в обращение дополнительные деньги.

Серьезные проблемы и негативные последствия большого государственного долга заключаются в следующем:

- снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;
- перераспределяется доход от частного сектора к государственному;
- усиливается неравенство в доходах;
- рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде, а это в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны.

12.4. Деньги и их функции. Денежные агрегаты

Деньги представляют собой финансовый актив, который служит для совершения сделок (для покупки товаров и услуг). Активы делятся на реальные и финансовые. Реальные активы – это вещественные (материальные) ценности (оборудование, здания, мебель, бытовая техника и т. п.).

Финансовые активы – это ценные бумаги. Их разделяют на: денежные (собственно деньги или краткосрочные долговые обязательства); неденежные (доходные ценные бумаги – акции и облигации, которые представляют собой долгосрочные долговые обязательства). Деньги отличаются от других видов финансовых активов тем, что только они могут обслуживать сделки и служат платежным средством обращения.

По своей сущности деньги выступают товаром – эквивалентом, что лучше всего проявляется через выполняемые ими функции: мера стоимости; средство обращения; средство платежа; средство образования сокровищ, накопления и сбережения, мировые деньги.

Первой функцией денег выступает мера стоимости. В этой функции деньги являются измерителем ценности всех товаров и услуг. Единицей измерения выступает денежная единица страны, т. е. национальная валюта (рубль в России, доллар в США и т. п.).

В качестве средства обращения деньги являются посредником в обмене товаров, в совершении сделок. Все покупается и продается за деньги. Альтернативой денежному обмену выступает бартер (обмен товара не на деньги, а на другой товар).

Третья функция денег проявляется при осуществлении отложенных платежей (уплате налогов, выплате долгов, получении доходов). Отличие этой функции от функции средства обращения заключается в том, что ис-

пользование денег в качестве посредника в обмене предполагает одновременное движение товаров и денег, а при выполнении функции средства платежа либо движение товаров и движение денег по времени не совпадают (например, коммерческий кредит, т. е. кредит под товары), либо нет движения товаров, а есть только движение денег (например, банковский кредит). Функцию средства платежа деньги могут выполнять, поскольку они сохраняют свою ценность во времени.

Четвертая функция денег состоит в том, что деньги представляют собой средство накопления и сбережения. Деньги являются финансовым активом, обладающим ценностью. Эта ценность состоит в их ликвидности, в их покупательной способности – в том, что на них в любой момент можно купить любой товар, услугу или ценную бумагу.

Поскольку общий уровень цен растет, то на одну и ту же денежную сумму можно купить все меньше товаров. Накапливать обесценивающиеся деньги становится бессмысленно. Деньги не являются самым привлекательным финансовым активом, который следует держать на руках, поскольку они не приносят дохода. При этом существуют доходные финансовые активы, например, акции, приносящие доход в виде дивиденда, и облигации, обеспечивающие процентный доход.

Наиболее важна функция денег как средства обращения, поскольку она отличает денежные финансовые активы от неденежных. Однако все функции денег взаимосвязаны и взаимообусловлены. Деньги используются для совершения сделок, поскольку они служат мерой стоимости и измеряют ценность всех товаров, что возможно, так как деньги сами обладают ценностью, являясь финансовым активом, а поскольку они сохраняют свою ценность во времени, то могут использоваться как мера отложенных платежей.

Основные виды денег – это товарные и символические деньги. Деньги возникли из потребностей товарного обмена, по мере развития и усложнения которого появилась необходимость выделения товара, измеряющего ценность всех других товаров. В разных странах эту роль выполняли разные товары: соль, скот, чай, пушнина, кожа (достаточно вспомнить, что первыми деньгами в России были кусочки кожи), благородные металлы, ценные ракушки и пр. Так появились товарные деньги.

Предложение денег в экономике связывают с характеристикой денежной массы. Для характеристики и измерения денежной массы применяются различные обобщающие показатели, так называемые денежные агрегаты. Система денежных агрегатов строится одинаково: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий.

Денежный агрегат $M1$ включает наличные деньги (бумажные и металлические, т. е. банкноты и монеты) (в некоторых странах наличные деньги выделяют в отдельный агрегат – $M0$) и средства на текущих счетах, т. е. чековые депозиты или депозиты до востребования.

$M1 = \text{наличность} + \text{чековые вклады (депозиты до востребования)} + \text{дорожные чеки.}$

Денежный агрегат $M2$ включает денежный агрегат $M1$ и средства на нечековых сберегательных счетах, а также мелкие срочные вклады.

$M2 = M1 +$ сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты.

Денежный агрегат $M3$ включает денежный агрегат $M2$ и средства на крупных срочных счетах.

$M3 = M2 +$ крупные срочные депозиты + депозитные сертификаты.

Денежный агрегат L включает денежный агрегат $M3$ и краткосрочные государственные ценные бумаги (в основном казначейские векселя)

$L = M3 +$ краткосрочные государственные ценные бумаги, казначейские сберегательные облигации, коммерческие бумаги.

Ликвидность денежных агрегатов увеличивается снизу вверх (от L до $M0$), а доходность – сверху вниз (от $M0$ до L).

Компоненты денежных агрегатов делятся на наличные и безналичные деньги, а также деньги и «почти-деньги»

К наличным деньгам относятся банкноты и монеты, находящиеся в обращении, т. е. вне банковской системы. Это долговые обязательства Центрального банка. Все остальные компоненты денежных агрегатов (т. е. находящиеся в банковской системе) представляют собой безналичные деньги. Это долговые обязательства коммерческих банков.

Деньгами служат только денежный агрегат $M1$ (т. е. наличные деньги – C , являющиеся обязательствами Центрального банка и обладающие абсолютной ликвидностью и нулевой доходностью), и средства на текущих счетах коммерческих банков, являющиеся обязательствами этих банков.

Денежные агрегаты $M2$, $M3$ и L – это «почти деньги», поскольку они могут быть превращены в деньги, так как можно: а) снять средства со сберегательных или срочных счетов и превратить их в наличность, б) либо перевести средства с этих счетов на текущий счет, в) либо продать государственные ценные бумаги.

Таким образом, предложение денег определяется экономическим поведением:

- Центрального банка, который обеспечивает и контролирует наличные деньги (C);
- коммерческих банков (банковского сектора экономики), которые хранят средства на своих счетах (D);
- населения (домохозяйств и фирм, т. е. небанковского сектора экономики), которые принимают решения, в каком соотношении разделить денежные средства между наличными деньгами и средствами на банковских счетах (депозитами).

12.5. Равновесие денежного рынка. Денежный мультипликатор

В современных условиях представители неоклассического направления признают, что фактором спроса на деньги является не только уровень дохода, но и ставка процента, причем зависимость между спросом на деньги и ставкой процента обратная.

Виды спроса на деньги обусловлены двумя основными функциями де-

нег: 1) функции средства обращения и 2) функции накопления и сбережения. Первая функция обуславливает первый вид спроса на деньги – транзакционный. Поскольку деньги служат средством обращения, т. е. выступают посредником в обмене, они необходимы людям для покупки товаров и услуг, для совершения сделок.

Транзакционный спрос на деньги – это спрос на деньги для сделок, т. е. для покупки товаров и услуг. Этот вид спроса на деньги был объяснен в классической модели, считался единственным видом спроса на деньги и выводился из уравнения количественной теории денег, т. е. из уравнения обмена (предложенного американским экономистом И. Фишером) и кэмбриджского уравнения (предложенного английским экономистом, профессором Кэмбриджского университета А. Маршаллом).

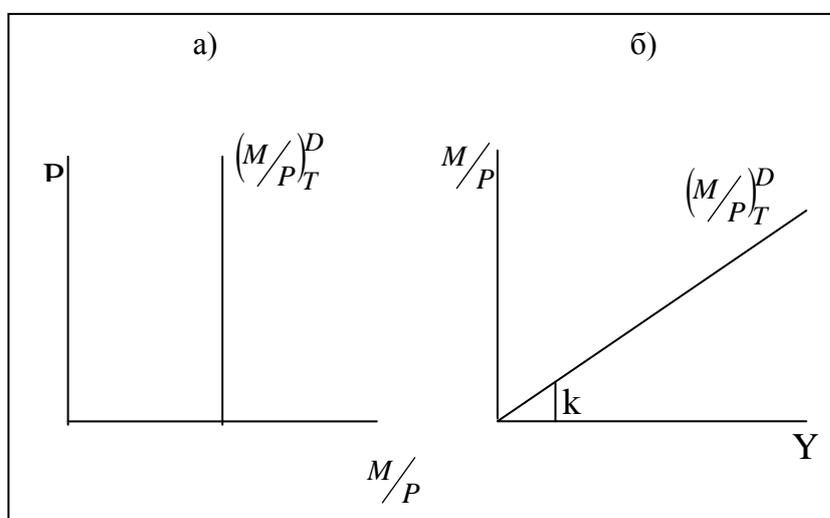


Рис. 12.4. Транзакционный спрос на деньги

Из уравнения количественной теории денег (уравнения Фишера)

$$M \cdot V = P \cdot Y$$

следует, что единственным фактором реального спроса на деньги (M/P) является величина реального выпуска (дохода) (Y). Аналогичный вывод следует и из кэмбриджского уравнения. Выводя это уравнение, А. Маршалл предположил, что если человек получает номинальный доход (Y), то некоторую долю этого дохода (k) он хранит в виде наличных денег. Для экономики в целом номинальный доход равен произведению реального дохода (выпуска) на уровень цен ($P \cdot Y$), отсюда получаем формулу $M = kPY$, где M – номинальный спрос на деньги, k – коэффициент ликвидности, показывающий, какая доля дохода хранится людьми в виде наличных денег, P – уровень цен в экономике, Y – реальный выпуск (доход). Формула транзакционного спроса на деньги: $(M/P)^D_T = (M/P)^D(Y) = kY$.

Поскольку транзакционный спрос на деньги зависит только от уровня дохода (и эта зависимость положительная) (рис. 12.4б) и не зависит от ставки

процента (рис. 12.4а), то графически он может быть представлен двумя способами.

Кейнс к транзакционному мотиву спроса на деньги добавил еще два мотива спроса на деньги – мотив предосторожности и спекулятивный мотив. Соответственно он предложил еще два вида спроса на деньги: предусмотрительный и спекулятивный.

Таким образом, спрос на деньги из мотива предосторожности проистекает также из функции денег как средства обращения. По мнению Кейнса, этот вид спроса на деньги не зависит от ставки процента и определяется только уровнем дохода, поэтому его график аналогичен графику транзакционного спроса на деньги.

Спекулятивный спрос на деньги обусловлен функцией денег как сбережения и накопления (как средства сохранения стоимости, как финансового актива). Однако в качестве финансового актива деньги лишь сохраняют ценность (да и то только в неинфляционной экономике), но не увеличивают ее. Наличные деньги обладают абсолютной (100 %-ной) ликвидностью, но нулевой доходностью. При этом существуют другие виды финансовых активов (например, облигации), которые приносят доход в виде процента. Поэтому чем выше ставка процента, тем больше теряет человек, храня наличные деньги и не приобретая приносящие процентный доход облигации.

Следовательно, определяющим фактором спроса на деньги как финансовый актив выступает ставка процента. При этом ставка процента выступает альтернативными издержками хранения наличных денег. Высокая ставка процента означает высокую доходность облигаций и высокие альтернативные издержки хранения денег на руках, что уменьшает спрос на наличные деньги. При низкой ставке, т. е. низких альтернативных издержках хранения наличных денег, спрос на них повышается, поскольку при низкой доходности иных финансовых активов люди стремятся иметь больше наличных денег, предпочитая их свойство абсолютной ликвидности. Из теории предпочтения ликвидности исходит современная портфельная теория денег.

Равновесие денежного рынка устанавливается автоматически за счет изменения ставки процента. Денежный рынок очень эффективен и практически всегда находится в равновесии, поскольку на рынке ценных бумаг очень четко действуют дилеры, которые отслеживают изменения процентных ставок и заставляют их перемещаться в одном направлении от ставки процента $(M/P)^S$. Спрос на деньги отрицательно зависит от ставки процента, поэтому он может быть изображен кривой, имеющей отрицательный наклон $(M/P)^D$.

Точка пересечения кривой спроса на деньги и предложения денег позволяет получить равновесную ставку процента R и равновесную величину денежной массы (M/P) (рис. 12.5а).

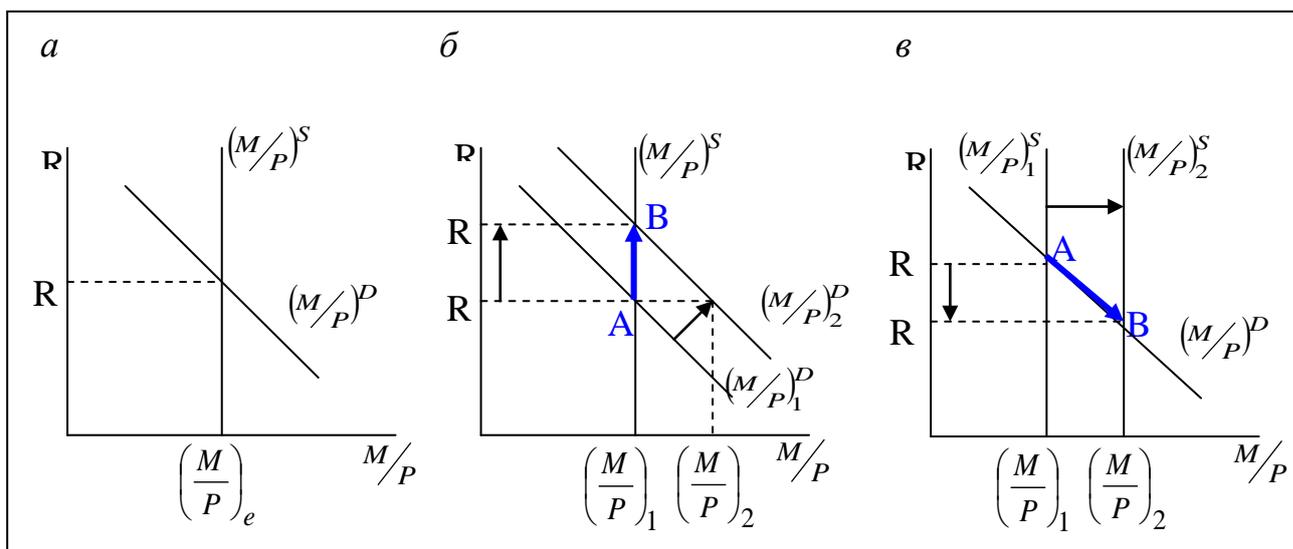


Рис. 12.5. Равновесие на денежном рынке

Рассмотрим последствия изменения равновесия на денежном рынке. Предположим, что величина предложения денег не меняется, но повышается спрос на деньги – кривая $(M/P)^D_1$ сдвигается вправо-вверх до $(M/P)^D_2$. В результате равновесная ставка процента повысится от R_1 до R_2 (рис. 2.5б). Если в условиях неизменной величины предложения денег спрос на наличные деньги увеличивается, то люди, имеющие, как правило, портфель финансовых активов, испытывая нехватку наличных денег, начинают продавать облигации. Предложение облигаций на рынке облигаций увеличивается и превышает спрос, поэтому цена облигаций падает.

Этот механизм можно представить в виде логической цепочки: рост спроса на деньги приводит к росту равновесной ставки процента, при этом предложение денег не изменяется и величина спроса на деньги возвращается к исходному уровню, поскольку при более высокой ставке процента (более высоких альтернативных издержках хранения наличных денег), люди будут сокращать свои запасы наличных денег, покупая облигации.

Если центральный банк увеличил предложение денег, и кривая предложения денег сдвинулась вправо от $(M/P)^S_1$ до $(M/P)^S_2$ (рис. 12.5в), результатом является восстановление равновесия денежного рынка за счет снижения ставки процента от R_1 до R_2 . Рост предложения денег ведет к снижению ставки процента. Низкая ставка процента означает, что альтернативные издержки хранения наличных денег низкие, поэтому люди будут увеличивать количество наличных денег, и величина спроса на деньги увеличится от $(M/P)_1$ до $(M/P)_2$ (движение из точки А в точку В вдоль кривой спроса на деньги $(M/P)^D$).

Предложение денег зависит от политики центрального банка, который определяет объем наличных денег: наличность на руках у населения (С) и наличность в банковских резервах (R). В сумме они составляют денежную базу (В), или деньги высокой силы (ДВС)

$$B = C + R.$$

Устанавливает резервные требования (rr). От величины денежного мультипликатора (m), который показывает зависимость объема денежной массы (M) от величины денежной базы (B):

$$M = m \cdot B.$$

Значение денежного мультипликатора зависит от коэффициента депонирования (cr) и от фактической нормы резервирования (rr):

$$m = \frac{1 + cr}{cr + rr}.$$

Следовательно,

1) при данной норме резервирования чем больше cr (т. е. чем большую часть своих денежных средств люди держат в форме наличных денег), тем меньше денежный мультипликатор и наоборот;

2) при данном коэффициенте депонирования чем больше rr , тем меньше денежный мультипликатор и наоборот.

Таким образом, центральный банк может изменять денежную массу (M), воздействуя либо на денежную базу (B), либо на денежный мультипликатор (m). Эти возможности воплощаются в трех конкретных инструментах денежно-кредитной политики.

Денежный мультипликатор и банковский мультипликатор показывает, во сколько раз изменится (увеличится или уменьшится) величина денежной массы, если величина депозитов коммерческих банков изменится (соответственно увеличится или уменьшится) на одну единицу. Таким образом, мультипликатор действует в обе стороны. Денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (т. е. их снимают с депозитов). А поскольку, как правило, в экономике деньги одновременно и вкладывают в банки, и снимают со счетов, то денежная масса существенно измениться не может.

12.6. Банковская система государства. Методы и инструменты денежно-кредитного регулирования экономики

Банковская система является частью кредитной системы. Кредитная система состоит из банковских и небанковских (специализированных) кредитных учреждений. К небанковским кредитным учреждениям относятся: фонды (инвестиционные, пенсионные и др.); компании (страховые, инвестиционные); финансовые компании (ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы); ломбарды, т. е. все организации, выполняющие функции посредников в кредите.

Однако главными финансовыми посредниками выступают коммерческие банки. Слово «банк» происходит от итальянского слова «banco», что означает «скамья (менялы)». Первые банки с современным бухгалтерским принципом двойной записи появились в XVI веке в Италии, хотя ростовщичество (т. е. предоставление денег в долг) получило свое развитие еще раньше. Первые специальные кредитные учреждения возникли на Древнем Востоке в VII–VI вв., кредитные функции банков в Древней Греции и Древнем Риме выполняли храмы, в Средневековой Европе – монастыри.

Современная банковская система двухуровневая. Первый уровень – это центральный банк. Вторым уровнем – это система коммерческих банков.

Центральный банк – это главный банк страны. Например, в США он называется ФРС (Федеральная резервная система), в Великобритании – Банк Англии, в России – Центральный банк России и т. п.

Центральный банк выполняет ряд функций, которые отличают его от коммерческих банков. Он является: во-первых, эмиссионным центром страны (обладает монопольным правом выпуска банкнот, что обеспечивает ему постоянную ликвидность. Деньги центрального банка состоят из наличных денег (банкноты и монеты) и безналичных денег (счета коммерческих банков в центральном банке). Во-вторых, банкиром правительства (обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование государства. Казначейство хранит свободные денежные ресурсы в центральном банке в виде депозитов, а, в свою очередь, центральный банк отдает казначейству всю свою прибыль сверх определенной, заранее установленной нормы.) В-третьих, банком банков (коммерческие банки являются клиентами центрального банка, который хранит их обязательные резервы, что позволяет контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность, выступает кредитором последней инстанции для испытывающих затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредитную поддержку путем эмиссии денег или продажи ценных бумаг). В-четвертых, межбанковским расчетным центром и хранителем золотовалютных резервов страны (обслуживает международные финансовые операции страны и контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках). В-пятых, центральный банк определяет и осуществляет кредитно-денежную (монетарную) политику.

Вторым уровнем банковской системы составляют коммерческие банки.

Различают: 1) универсальные коммерческие банки и 2) специализированные коммерческие банки.

Банки могут специализироваться:

- по целям: инвестиционные (кредитующие инвестиционные проекты), инновационные (выдающие кредиты под развитие научно-технического прогресса), ипотечные (осуществляющие кредитование под залог недвижимости);
- по отраслям: строительный, сельскохозяйственный, внешнеэкономический;

– по клиентам: обслуживающие только фирмы, обслуживающие только население и др.

Коммерческие банки являются частными организациями, которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Поэтому коммерческие банки выполняют два основных вида операций: пассивные (по привлечению депозитов) и активные (по выдаче кредитов). Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчетно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег); операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой и др.

Основную часть дохода коммерческого банка составляет разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам (вкладам). Дополнительными источниками доходов банка могут быть комиссионные по предоставлению различного вида услуг (трастовых, трансфертных и др.) и доходы по ценным бумагам. Часть дохода идет на оплату издержек банка, которые включают в себя заработную плату работников банка, затраты на оборудование, на использование компьютеров, кассовых аппаратов, на аренду помещения и т. п. Оставшаяся после этих выплат сумма является прибылью банка, с нее начисляются дивиденды держателям акций банка и определенная часть может идти на расширение деятельности банка.

Исторически банки в основном возникли из ювелирных лавок. Ювелиры имели надежные охраняемые подвалы для хранения драгоценностей, поэтому со временем люди начали отдавать им свои ценности на хранение, получая взамен долговые расписки ювелиров, удостоверяющие возможность по первому требованию получить эти ценности обратно. Так возникли банковские кредитные деньги.

Поначалу ювелирных дел мастера только хранили предоставленные ценности и не выдавали кредиты. Такая ситуация соответствует системе полного или 100 %-ного резервирования (вся сумма депозитов хранится в виде резервов). Но постепенно выяснилось, что все клиенты не могут одновременно потребовать вернуть свои вклады.

Таким образом, банк сталкивается с противоречием. Если он все вклады хранит у себя в виде резервов и не выдает кредиты, то он лишается прибыли. Но при этом обеспечивает себе 100 %-ную платежеспособность и ликвидность. Если же он выдает деньги вкладчиков в кредит, то он получает прибыль, но возникает проблема с платежеспособностью и ликвидностью.

Платежеспособность банка означает, что величина его активов по меньшей мере должна равняться его задолженности. К активам банка относятся имеющиеся у них банкноты и все финансовые средства (облигации и долговые обязательства), которые он покупает у других лиц или учреждений. Облигации и долговые обязательства служат источником доходов банка. Задолженность банка (*liabilities*) – его пассив – это размещенные в нем суммы депозитов, которые он обязан вернуть по первому требованию клиента. Если

банк желает иметь 100 %-ную платежеспособность, то он не должен давать в кредит ничего из размещенных в нем средств.

Таким образом устраняется высокий риск, но банк не получает никакой прибыли в виде процентов на предоставленную в кредит сумму и не имеет возможности оплатить свои издержки. Чтобы существовать, банк должен рисковать и давать кредиты. Чем больше величина выданных кредитов, тем выше и прибыль, и риск. Кроме платежеспособности, банк должен обладать еще одним свойством – свойством ликвидности, т. е. способностью в любой момент выдать любому количеству вкладчиков часть вклада или весь вклад наличными деньгами. Если банк хранит все депозиты в виде денежных купюр, то обладает абсолютной ликвидностью. Но хранение денег, в отличие, например, от облигаций, не дает никакого дохода. Поэтому чем выше ликвидность банка, тем ниже его доход.

Банк должен тщательно взвешивать издержки неликвидности (т. е. потеря доверия клиентов) и издержки от неиспользования имеющихся средств. Необходимость иметь большую ликвидность всегда уменьшает доходы банка.

Основным источником банковских фондов, которые могут быть предоставлены в кредит, являются депозиты до востребования (средства на текущих счетах) и сберегательные депозиты. Банкиры во всем мире давно поняли, что, несмотря на необходимость ликвидности, ежедневные ликвидные фонды банка должны составлять примерно 10 % от общей суммы размещенных в нем средств. По теории вероятности, число клиентов, желающих снять деньги со счета, равно количеству клиентов, вкладывающих деньги.

В современных условиях банки функционируют в системе частичного резервирования, когда определенная часть вклада хранится в виде резерва, а остальная сумма может быть использована для предоставления кредитов. В прошлом веке норма резервирования, т. е. доля вкладов, которую нельзя было выдавать в кредит (доля резервов в общей величине депозитов – (R/D)), определялась эмпирическим путем (методом проб и ошибок). В XIX веке из-за многочисленных банкротств банки норму резервирования устанавливали сами, как правило, на уровне 20 %.

В начале XX века в связи с нестабильностью банковской системы, частыми банковскими кризисами и банкротствами функцию установления нормы обязательных банковских резервов взял на себя центральный банк (в США это произошло в 1913 году), что дает ему возможность контроля за работой коммерческих банков.

Норма обязательных банковских резервов (или норма резервных требований – *required reserve ratio* – rr) представляет собой выраженную в процентах долю от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит и которую они хранят в центральном банке в виде беспроцентных вкладов.

Если резервы банка падают ниже необходимой величины резервных средств (например, в связи с «набегами вкладчиков»), то банк может предпринять три варианта действий:

- продать часть своих финансовых активов (например, облигации) и увеличить количество наличных денег, теряя при этом процентный доход по облигациям);

- обратиться за помощью к центральному банку, который дает банкам займы деньги для устранения временных трудностей под ставку процента, называемую учетной ставкой процента;

- взять займы у другого банка на рынке межбанковского кредита; выплачиваемый при этом процент называется ставкой межбанковского процента (в США – ставка федеральных фондов).

Изменение нормы обязательных резервов воздействует на денежный мультипликатор:

- если ЦБ сокращает норму обязательных резервов, он способствует росту кредита (объема предоставляемых ссуд коммерческими банками) и, следовательно, росту денежной массы;

- если ЦБ увеличивает норму обязательных резервов, он способствует сокращению кредита и денежной массы.

Изменение учётной ставки процента – процентной ставки, под которую ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам, воздействует на денежную базу:

- уменьшение учетной ставки способствует увеличению спроса коммерческих банков на кредиты ЦБ, что увеличивает банковские резервы, а следовательно, растет кредит и денежная масса;

- увеличение учетной ставки способствует сокращению спроса со стороны коммерческих банков на кредиты ЦБ, вызывая сокращение кредита и денежной массы.

Операции на открытом рынке – покупка или продажа ЦБ государственных ценных бумаг – наиболее часто используемый инструмент (воздействует на денежную базу).

- Если ЦБ покупает у населения государственные ценные бумаги, растут резервы коммерческих банков, следовательно, увеличивается кредит и растет денежная масса.

- Если ЦБ продает государственные ценные бумаги населению, то сокращаются резервы коммерческих банков, сокращается кредит и денежная масса.

Использование перечисленных инструментов воздействует на предложение денег, оно воздействует и на процентные ставки. Если предложение денег растет, ставка процента падает, и наоборот. Поэтому денежно-кредитная экспансия (политика, направленная на увеличение предложения денег, т. е. стимулирующая политика) называется политикой «дешевых» денег. Сдерживающая денежно-кредитная политика (политика, направленная на уменьшение предложения денег) называется политикой «дорогих» денег.

Политика «дешевых» денег проводится на фазе спада, так как снижение процентной ставки способствует росту инвестиций, следовательно, растет совокупный спрос и уровень выпуска (доходов).

Политика «дорогих» денег проводится в условиях инфляции спроса: повышение процентной ставки способствует сокращению инвестиций, сокращается избыток совокупного спроса, сокращается инфляция.

Возможности денежно-кредитной политики ограничены.

1. Снижение нормы обязательных резервов (rr_0) могут не привести к снижению фактической нормы резервирования (rr), которая зависит от политики каждого коммерческого банка и от спроса на ссуды.

2. Снижение учетной ставки может не привести к росту заимствований коммерческих банков.

3. Коэффициент депонирования находится вне контроля центрального банка.

Вопросы

1. Перечислите функции государства в рыночной экономике

2. В чем состоит отличие стимулирующей и сдерживающей фискальной политики?

3. Приведите примеры воздействия встроенных стабилизаторов на экономику.

4. Состояние бюджета как результат проведения фискальной политики государства.

5. Что такое деньги?

6. Ликвидность денег и денежные агрегаты.

7. Приведите примеры недостатков и достоинств бумажных и электронных денег.

8. Дайте характеристику структуры кредитной системы в России.

Тесты

1. Дефицит государственного бюджета образуется в результате:

а) превышения государственных доходов над расходами;

б) увеличения расходных статей бюджета;

в) превышения государственных расходов над доходами;

г) повышения темпа инфляционного роста цен.

2. Налог называется регрессивным, когда платится:

а) большая процентная ставка с большего дохода;

б) большая процентная ставка с меньшего дохода;

в) равная процентная ставка с разных доходов;

г) меньшая процентная ставка с меньшего дохода.

3. Расположите следующие виды активов по степени ликвидности, начиная с наиболее ликвидного:

а) легковой автомобиль;

б) российский рубль;

в) государственные долгосрочные облигации;

г) участок в деревне;

д) джинсы;

е) текущий депозит в банке.

4. Денежный агрегат M2 включает:

- а) наличные деньги, деньги на расчетных счетах;
- б) все перечисленное в а) плюс вклады до востребования;
- в) все перечисленное в б) плюс срочные вклады;
- г) наличные деньги плюс срочные вклады.

5. Если Центральный банк предполагает увеличить предложение денег, то он может:

- а) выполнить операции по покупке ценных бумаг на открытом рынке;
- б) снизить учетную ставку;
- в) снизить резервные требования;
- г) все вышеперечисленное верно.

Тема 13.

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

13.1. Особенности функционирования открытой экономики

13.2. Понятие, структура и основы развития мирового хозяйства. Сущность глобализации мировой экономики.

13.3. Торговая политика государства.

13.4. Валютный рынок. Валютный курс.

13.1. Особенности функционирования открытой экономики

Существуют два подхода к определению понятий «закрытая экономика» и «открытая экономика». В соответствии с первым подходом, закрытая экономика – это экономика, не подверженная какому либо влиянию со стороны международной торговли, в которой, следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы то ни было рода.

В такой трактовке закрытая экономика рассматривается как теоретическая модель, которая позволяет понять механизм функционирования национальной экономики, что является главной задачей макроэкономического анализа.

Изучая закрытую экономику, мы упрощаем модель кругооборота национального дохода и сосредотачиваемся на анализе доходов и расходов внутри национальной экономики. В связи с этим совокупный спрос в закрытой экономике представлен как сумма потребительских, инвестиционных и государственных планируемых расходов:

$$AD = C + I + G.$$

Однако целый ряд проблем требует исследования открытой экономики. Открытая экономика – это экономика, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира.

Модель кругооборота национального дохода в открытой экономике учитывает влияние экспорта и импорта, и совокупный спрос представлен как сумма планируемых потребительских, инвестиционных и государственных расходов и расходов на чистый экспорт:

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где чистый экспорт (X_n) представляет собой разницу между экспортом и импортом.

Экспорт и импорт в совокупности характеризуют объем внешней торговли страны (внешнеторговый оборот). С точки зрения макроэкономического анализа, существенным является вопрос о соотношении экспорта и импорта (разница в денежном выражении между которыми представляет собой внешнеторговое сальдо). Если в течение некоторого периода времени импорт превышает экспорт, то в приведенной выше формуле расходы на чистый экспорт становятся отрицательной величиной, что может стать причиной сокращения совокупного спроса и, следовательно, может возникнуть угроза макроэкономической стабильности.

Если же экспорт превышает импорт, то чистый экспорт является величиной положительной, что увеличивает совокупный спрос. Такое увеличение совокупного спроса не только способствует стабилизации экономики, но при определенных условиях (увеличение инвестиций в экспортные отрасли) создает основу для экономического роста.

На рис. 13.1 и 13.2 показано воздействие чистого экспорта на совокупный спрос (AD) и соответственно на равновесный уровень выпуска (доходов) – Y .

Для простоты предположим, что расходы на чистый экспорт представляют собой автономные (т. е. не зависящие от Y) расходы. На самом деле это не так. Автономной переменной является экспорт, который зависит от дохода стран, импортирующих продукцию страны. Вместе с тем импорт страны зависит от ее дохода (Y). Однако для того, чтобы раскрыть суть воздействия чистого экспорта на экономику страны, мы исходим из упрощающего предположения об автономности чистого экспорта.

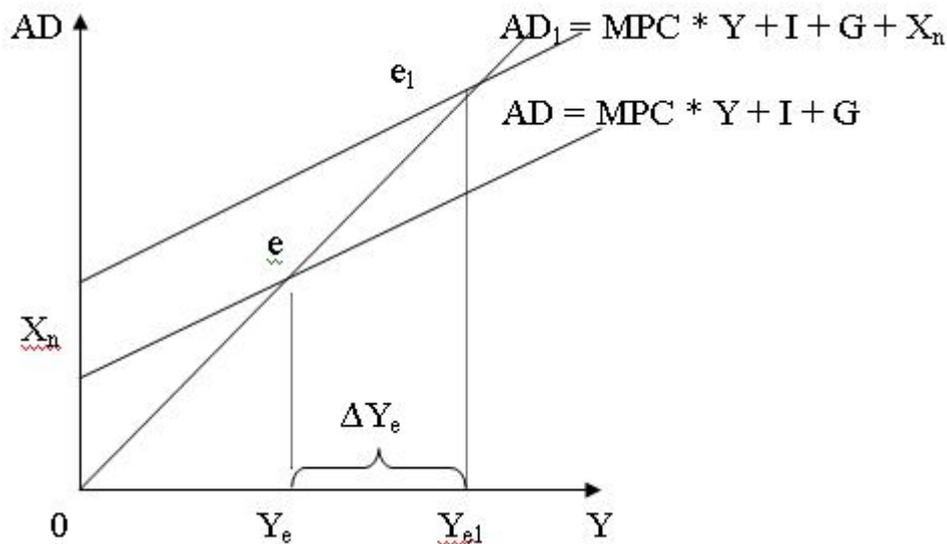


Рис. 13.1. Объем экспорта превышает объем импорта

Рис. 13.1 представляет в графической форме воздействие чистого экспорта при условии, что X_n является положительной величиной, т. е. объем экспорта превышает объем импорта. В этом случае чистый экспорт оказывает стимулирующее воздействие на совокупный спрос ($AD_1 > AD$) и равновесный уровень выпуска (доходов – $Y_{e1} > Y$) в соответствии с эффектом мультипликатора расходов (K):

$$\Delta Y_e = K \cdot X_n.$$

На рис. 13.2 показана ситуация, когда объем импорта превышает объем экспорта и, следовательно, чистый экспорт (X_n) принимает отрицательное значение. В этом случае чистый экспорт оказывает угнетающее воздействие на экономику, сокращая совокупный спрос ($AD_1 < AD$) равновесный уровень выпуска (доходов – $Y_1 < Y$): $(-)\Delta Y_e = K \cdot (-)X_n$.

Разные страны в разной степени участвуют в обмене товарами, услугами, деньгами, капиталами, рабочей силой с зарубежными странами. Чем меньше страна, тем, как правило, больше ее относительная зависимость от внешнего рынка, и наоборот, чем больше страна и больше обеспеченность собственными ресурсами, тем эта зависимость меньше.

Характер и структура взаимоотношений экономики разных стран с внешним миром могут быть различными, поэтому страны различаются по степени открытости к внешнему миру. Этот критерий формирует второй подход к определению закрытой и открытой экономики. В соответствии с этим подходом, открытые экономики имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром. (Стран, которые таких барьеров вовсе не имеют, практически не существует.)

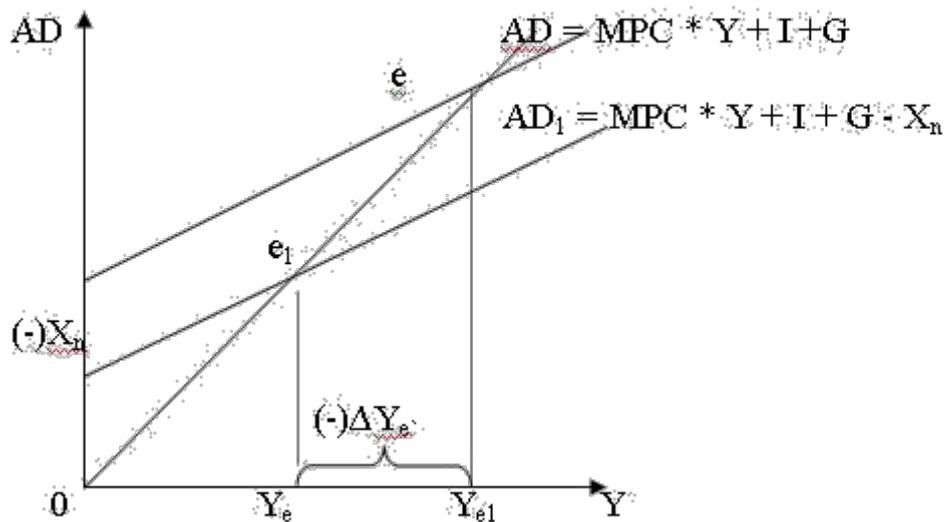


Рис. 13.2. Объем импорта превышает объем экспорта

Закрытыми экономиками называют такие экономики, которые имеют значительные, иногда запретительные препятствия для такого взаимодействия. Чаще всего это делается для защиты отечественных производителей от более сильных конкурентов внешнего рынка, а иногда для создания более благоприятных условий для выхода отечественных производителей на внешние рынки.

Степень открытости или закрытости экономики пытаются выяснить, опираясь на данные о доле экспорта или импорта в национальном продукте. Однако они свидетельствуют лишь об относительной зависимости от внешней торговли. Судить же о степени закрытости или открытости экономики следует главным образом по режиму обмена, который регулируется государством.

При этом следует иметь в виду, что экономические взаимоотношения с внешним миром не исчерпываются торговлей (экспорт – импорт), т. е. материальными потоками. Они включают в себя и движение (потоки) капитала и рабочей силы. И все же основой международных экономических отношений является международная торговля.

13.2. Понятие, структура и основы развития мирового хозяйства. Сущность глобализации мировой экономики

Мировое хозяйство – система экономических отношений, возникшая на базе международного разделения труда и сотрудничества национальных экономик. Оно сложно, противоречиво, подвержено воздействию различных факторов и изменениям, но всегда имеет исходное, организованное начало, которым является общественное разделение труда, специализация и обобществление производства.

Глобализация экономической жизни – это процесс втягивания мирового хозяйства, понимаемого как совокупность национальных хозяйств, свя-

занных между собой системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в рынок и тесное переплетение их экономик. Явление глобализации рассматривают с двух сторон.

На макроэкономическом уровне глобализация означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. Признаки таких устремлений: либерализация, разгосударствление и приватизация, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и т. д.

На микроэкономическом уровне под глобализацией понимается расширение деятельности предприятия за пределы внутреннего рынка. Межстрановые интеграционные процессы ведут к уменьшению неравномерности распределения доходов между различными группами стран мирового сообщества.

Процесс глобализации усилился с возрастанием роли и расширением сферы деятельности транснациональных корпораций (ТНК), под которыми понимаются функционирующие в акционерной форме крупные финансовые, производственные и научно-технологические, торгово-сервисные объединения, которые осуществляют операции как в стране базирования, так и за ее пределами. Значение этих компаний в формировании современной мировой экономики является ключевым, так как компании создают предпосылки становления международного производства с единым информационным пространством, международным рынком капитала и рабочей силы, научно-технических услуг. ТНК делают мировую экономику интернациональной. В целях урегулирования экономических отношений разработаны общие правила и созданы соответствующие институты, например, ВТО, ББРБ и др.

13.3. Торговая политика государства

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между странами посредством импорта и экспорта. Международная торговля может иметь положительное значение как для сферы производства, так и для сферы потребления.

Она дает странам возможность ввозить некоторые товары и услуги, если это будет дешевле, чем производить их внутри страны. Страны также могут получать некоторые продукты и ресурсы, которые в противном случае были бы практически недоступны из-за неспособности внутренних производителей предложить их (например, редкие виды сырья, высокотехнологичная продукция).

Международная торговля способствует повышению эффективности производства, так как стимулирует перемещение ресурсов из тех отраслей, продукцию которых выгоднее замещать импортом, в те отрасли, где страна имеет сравнительные преимущества перед своими торговыми партнерами.

Именно сравнительные преимущества в производстве определённых благ, которыми обладают страны, обеспечивают основу международного разделения труда, а следовательно, и международной торговли.

Страна, участвующая в международной торговле, обладает сравнительным преимуществом, если она может произвести какой-либо товар с меньшими относительными издержками, чем другие страны. Практически все страны обладают сравнительными преимуществами.

Различия между странами в сравнительных преимуществах зависят в первую очередь от обеспеченности страны основными ресурсами (природными ресурсами, трудом и капиталом); от степени экономического развития (уровня дохода на душу населения, общего уровня затрат и цен, уровня развития науки и техники, образования, здравоохранения и т. д.).

Проявляются же эти различия в различных структурах издержек, т. е. в ценовой конкурентоспособности; в различных уровнях мастерства, т. е. в конкурентоспособности, связанной с дифференциацией продукции.

Степень доступности ресурсов и квалификация работников определяют ассортимент товаров и услуг, которые страна технически способна производить. Относительные затраты (издержки), цены и факторы дифференциации продукции определяют ассортимент товаров и услуг, которые экономически выгодно производить в стране, поскольку в производстве именно этих товаров и услуг страна имеет сравнительные преимущества перед другими странами.

Представленная табл. 13.1. иллюстрирует концепцию сравнительных преимуществ (или принцип сравнительных издержек) на примере двух стран (*A* и *B*) и двух товаров (*X* и *Y*).

Таблица 13.1

Сравнительные преимущества стран *A* и *B* и товаров *X* и *Y*

Страны	Товары		Соотношение альтернативных издержек <i>X</i> : <i>Y</i>
	<i>X</i>	<i>Y</i>	
<i>A</i>	100 ед.	100 ед.	1 : 1 – страна <i>A</i> имеет преимущество в производстве товара <i>Y</i>
<i>B</i>	180 ед.	120 ед.	1 : 2/3 – страна <i>B</i> имеет преимущество в производстве товара <i>X</i> (или 3/2 : 1)

Предположим, что обе страны имеют одинаковый объем ресурсов, позволяющий им производить либо товар *X*, либо товар *Y*. Альтернативные издержки производства товара *X*, выраженные в единицах товара *Y*, составляют: в стране *A* – 1*Y*, в стране *B* – 2/3*Y*.

Альтернативные издержки производства товара *Y* составляют: в стране *A* – 1*X*, в стране *B* – 3/2*X*.

Из таблицы видно, что страна *B* имеет абсолютные преимущества по сравнению со страной *A*: она может произвести больший объем как товара *X*, так и товара *Y*. Однако выгоды в торговле определяются сравнительными преимуществами:

– страна *B* имеет сравнительное преимущество в производстве товара *X*, так как она в состоянии произвести его с меньшими относительными за-

тратами факторов производства, чем страна A , ведь альтернативные издержки производства товара X составляют лишь $2/3Y$ в стране B , тогда как в стране A они составляют $1Y$;

– зато страна A имеет сравнительное преимущество в производстве товара Y , так как она способна производить его с меньшими относительными затратами факторов производства, чем страна B , ведь альтернативные издержки производства товара Y составляют в стране A всего лишь $1X$, тогда как в стране B они составляют $3/2 X$.

Таким образом, обе страны повышают свое экономическое благосостояние в том случае, если они специализируются на выпуске того товара, который они могут производить с более низкими относительными издержками по сравнению с другими странами, т. е. в производстве которого они имеют сравнительное преимущество. При этом неважно, что в другой стране абсолютная производительность во всех отраслях выше, а, следовательно, абсолютные издержки ниже, чем в данной стране.

Если каждая страна будет специализироваться на производстве тех товаров и услуг, в которых у неё имеются сравнительные преимущества, мир сможет в полной мере использовать преимущества специализации: мир в целом и каждая страна в отдельности может получить больший реальный доход от того объема ресурсов, которыми они располагают.

Принцип сравнительных преимуществ может быть в полной мере реализован только в условиях свободной торговли между странами.

Свободная торговля – это международная торговля без каких-либо ограничений (таких, как импортные пошлины, квоты и т. п.), накладываемых на свободное движение товаров и услуг между странами.

На практике, однако, выгоды международной торговли зачастую распределяются между странами неравномерно, в результате чего может возникнуть угроза национальным экономическим интересам. На защиту этих интересов встает государство, проводя соответствующую внешнеторговую политику.

Внешнеторговая политика государства включает в себя определение стратегии, а также совокупность разнообразных форм и средств деятельности государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и их группировками.

Двумя основными разновидностями современной внешнеторговой политики выступают либерализация и протекционизм.

Политика либерализации предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию международной торговли. Наряду с реализацией принципа сравнительных преимуществ страны получают дополнительную выгоду от либерализации внешней торговли. Она заключается в том, что либерализация стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию внутри страны.

Политика протекционизма направлена на всемерную и всестороннюю защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Она также может проводиться в интересах отечественного бизнеса, стремящегося к захвату внешних рынков.

Протекционизм и либерализация представляют собой два полюса внешнеторговой политики. Однако на практике, как правило, проводится компромиссная, комбинированная политика, сочетающая как элементы либерализма, так и протекционизма. Причем, чем ниже уровень экономического развития страны, тем, как правило, в большем объеме и более жестко применяются протекционистские меры.

Если проводится протекционистская политика, то выгоды от специализации уменьшаются или даже сводятся на нет. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебрасывать ресурсы (или их часть) с эффективного их использования (из отраслей с низкими относительными издержками) на неэффективное для удовлетворения разнообразных потребностей (которые могли бы удовлетворяться поставками импортной продукции).

Существуют, однако, и серьезные аргументы в пользу протекционизма: необходимость обеспечения обороны, стремление к увеличению внутренней занятости, диверсификация экономики ради экономической стабильности, необходимость защиты «молодых» отраслей, необходимость защиты отечественных товаропроизводителей в целом, необходимость защиты от демпинга (экспорта товаров по цене более низкой, чем на внутреннем рынке).

Итак, протекционизм представляет собой барьеры на пути свободной торговли.

Эти барьеры можно разделить на две большие группы.

1. Тарифные барьеры, которые представляют собой систему импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Пошлина представляет акцизный налог на импортные (экспортные) товары. Пошлины вводятся либо с целью получения доходов в государственный бюджет (фискальные), либо для защиты национального производства (протекционистские).

2. Нетарифные барьеры, которые включают ограничительные меры административного воздействия, выступающие в различных формах:

- импортные (экспортные) квоты – установление максимального объема товаров, который может быть импортирован (экспортирован);
- лицензирование означает необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров;
- введение стандартов качества продукции – контроль импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества;
- монополизация государством отдельных сфер внешнеторговой деятельности;
- «добровольные» экспортные ограничения (в интересах страны-импортера) – относительно новая форма торговых барьеров: экспортёры соглашаются на некоторые ограничения в надежде избежать более жёстких барьеров.

Международная торговая политика представляет собой совокупность различных форм и методов международного регулирования обмена товарами и услугами между странами.

Регулирование международной торговли осуществляется как региональными экономическими организациями, союзами и группировками, так и организациями общемирового масштаба.

Примером наиболее развитой региональной экономической группировки является современный Европейский Союз (ЕС), (ранее – Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), учрежденное в 1958 году), в состав которого (на начало 2003 года) входят 15 европейских государств.

Региональные союзы и группировки, с одной стороны, способствуют развитию международной торговли, так как снимают всевозможные барьеры во взаимной торговле стран-участниц. С другой – проводят политику протекционизма в отношении «третьих» стран, устанавливая определенные барьеры для тех стран, которые не входят в их состав, а также для других торгово-экономических союзов.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из национальных интересов (или групповых интересов отдельных экономических группировок), они объективно заинтересованы в развитии международной торговли в целом, являясь ее субъектами. Поэтому стали возникать организации, регулирующие международную торговлю в общемировом масштабе. Наиболее существенную роль в международном регулировании мировой торговли играет Всемирная торговая организация (ВТО). Ее предшественником было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), действовавшее с 1948 года. Участниками ВТО (к 2003 году) являлись 144 страны и 50 имели статус наблюдателей и вели переговоры о вступлении в организацию (в том числе и Россия).

В качестве одной из главных целей своей деятельности ВТО провозгласила борьбу с протекционизмом: отказ от нетарифных и уменьшение тарифных барьеров. В результате таможенные пошлины стран-участниц снизились с 40–60 % в конце 1940-х гг. до 3–5 % к концу 2000 г. Однако сокращением торговых барьеров деятельность ВТО отнюдь не исчерпывается. С момента ее создания принимаются новые решения по либерализации международной торговли. В настоящее время ВТО представлена уже целой системой соглашений, связанных с международной торговлей товарами и услугами, правами интеллектуальной собственности, инвестиционным сотрудничеством, за соблюдением которых осуществляется регулярный контроль.

Валютный рынок. Валютный курс

Платёжный баланс страны. Валютный курс и международные системы валютных курсов

Взаимосвязь национальных экономик проявляется также в сфере обмена национальных валют, в ходе которого устанавливаются обменные соотношения денежных единиц различных стран, т. е. валютные курсы. При этом

как бы взвешиваются на рыночных весах сравнительные силы национальных экономик. В свою очередь, процессы, происходящие на валютных рынках, оказывают существенное обратное воздействие на функционирование национальных экономик.

Чем глубже интегрируются национальные экономики, тем большее значение приобретают международные финансовые потоки. Обобщённое представление об этих потоках для каждой страны даёт её платёжный баланс.

Платежный баланс страны

Платежный баланс представляет собой отчет о торговых и финансовых сделках страны с остальным миром за определенный период времени (обычно за год). Он отражает все виды денежных платежей и поступлений, т. е. той части доходов и расходов страны, которая переходит национальные границы. Категория платежного баланса является ключевой для понимания валютных вопросов.

Платежный баланс любой страны складывается из следующих основных компонентов:

1) торговый баланс показывает соотношение между валютными поступлениями по экспорту товаров и валютными платежами по товарному импорту;

2) баланс нефакторных услуг («невидимый» экспорт и импорт) показывает соотношение между валютными поступлениями от фрахта (транспортировка иностранных товаров на отечественных судах, поездах, самолетах, грузовиках и т. д.) и платежами по фрахту (транспортировка отечественных товаров на зарубежных судах и т. д.). Сюда же включаются платежи и поступления по страхованию товаров, услуг и людей, пересекающих национальные границы;

3) баланс факторных доходов показывает соотношение платежей и поступлений, полученных в данный период от труда и капитала, ранее вывезенных за границу или ввезенных оттуда;

4) баланс некоммерческих трансфертов отражает поступления от иностранных туристов (платежи отечественных туристов за рубежом), поступления от иностранных посольств (платежи своих посольств за рубежом).

Эти четыре вида платежей и поступлений относятся к категории текущих статей платёжного баланса (счет текущих операций). Баланс по этим статьям традиционно считается основополагающим для определения валютных курсов. Но существует ещё и баланс движения капитала, который включает приток и отток прямых, портфельных и «прочих» инвестиций. (Прямые инвестиции – строительство фабрик, заводов и т. д.; портфельные инвестиции – покупка акций уже существующих компаний.) К «прочим» инвестициям относятся: перемещение краткосрочного капитала (с банковских счетов одной страны на счета других стран), краткосрочные банковские кредиты, торговые кредиты и т. д. Этот баланс содержит статью «ошибки и пропуски» (как правило, это неучтённое или нелегальное перемещение капитала).

Эти пять балансов все вместе образуют суммарный платёжный баланс, который имеет либо положительное (или активное, если поступления больше платежей), либо отрицательное (или пассивное, если платежи превышают поступления) сальдо.

Отрицательное (пассивное) сальдо традиционно финансируется (компенсируется) экспортом золота или сокращением резерва иностранной валюты.

В случае положительного (активного) сальдо растёт импорт золота и увеличиваются валютные резервы.

Валютный курс и международные системы валютных курсов

Все рассмотренные платежи и поступления требуют обмена национальной валюты на иностранную валюту или наоборот.

Совокупность всех доходов (поступлений) платёжного баланса приблизительно отражает предложение иностранной валюты (соответственно, спрос на отечественную валюту). Совокупность всех расходов (платежей) в том же балансе приблизительно отражает спрос на иностранную валюту (соответственно, предложение отечественной валюты). Таким образом, движение валют из страны в страну образуют валютный рынок, где спрос и предложение определяются платёжным балансом. Взаимодействие спроса на иностранную валюту и предложения иностранной валюты устанавливает валютный курс.

Валютный курс – это цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты.

Существуют две основные системы валютных курсов.

При системе фиксированных валютных курсов валютный курс после фиксации остаётся неизменным в течение длительного времени. Если валютный курс под влиянием рыночных процессов сильно отклоняется от установленного курса и становится завышенным, это приводит к устойчивому дефициту платёжного баланса (отрицательному сальдо). В этом случае валютный курс может быть зафиксирован на новом, более низком уровне (девальвация валюты). Это приведет к удешевлению экспорта и удорожанию импорта и, следовательно, будет способствовать выравниванию платёжного баланса.

Точно так же, если валютный курс становится заниженным, приводя к устойчивому избытку платёжного баланса (положительному сальдо), то он может быть зафиксирован на новом, более высоком уровне (ревальвация валюты). Это приведет к удешевлению импорта и удорожанию экспорта.

Тем не менее государство зачастую медлит с изменением валютного курса, особенно когда его нужно девальвировать, поэтому обменный курс может очень значительно отклониться от установленного. В этом случае усиливается спекуляция валютой, приводя к появлению разрушительных потоков «горячих денег», которые дестабилизируют валютный рынок.

При системе плавающих валютных курсов валютный курс свободно колеблется день ото дня и падает или растёт в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры (соотношения спроса и предложения), поддерживая платёжный баланс в равновесии (в теории). На практике же неопределённость и спекуляция, связанные со «свободным» плаванием валюты, могут

вызвать хаотическое изменение валютного курса, что в свою очередь может подавить внешнюю торговлю и дестабилизировать экономику страны. Ввиду этих причин страны предпочитают «управлять» своими валютными курсами.

Различают прямую и косвенную котировку (определение) курса валюты.

Косвенная котировка показывает, какое количество иностранной валюты можно купить или продать за единицу национальной валюты (например, 1 рубль = 1/30 доллара – косвенная котировка валютного курса рубля, выраженного в долларах США).

Прямая котировка показывает, какое количество национальной валюты можно купить или продать за единицу иностранной валюты (например, 1 доллар = 30 рублей – прямая котировка валютного курса рубля, выраженного в долларах США).

Номинальным обменным (валютным) курсом называется соотношение, в котором обмениваются валюты двух стран.

При повышении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать меньше национальной валюты (например, 1 доллар = 25 рублей).

При понижении курса национальной валюты за единицу иностранной валюты можно купить или продать больше национальной валюты (например, 1 доллар = 35 рублей).

Реальным валютным курсом называется соотношение, в котором обмениваются товары и услуги одной страны на товары и услуги другой страны. Реальный валютный курс зависит от номинального курса и от соотношения уровней цен двух стран. Таким образом, реальный валютный курс измеряет сравнительную цену «потребительских корзин» двух стран.

Если в стране наблюдаются более высокие темпы инфляции, чем у ее торговых конкурентов, ее экспорт станет более дорогим, чем экспорт ее конкурентов, а импорт – дешевле, чем внутренний продукт, если номинальный курс валюты не упадет. Реальный валютный курс является наиболее важным показателем международной конкурентоспособности страны.

Вопросы

1. Поясните смысл теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо.
2. В чем состоят выгоды международной торговли?
3. С какой целью государства вводят импортные пошлины и нетарифные ограничения?
4. Как влияют изменения валютного курса рубля на экспортно-импортные связи и внешнеторговую политику?
5. Что такое глобализация и каковы ее последствия?

Тесты

1. Валютный курс определяется следующими факторами:
 - а) соотношением внутренних и мировых цен на товары и услуги;
 - б) состоянием платежного баланса страны;
 - в) динамикой спроса на отечественную и иностранную валюту;

- г) притоком и оттоком капитала;
- д) покупательной способностью рубля;
- е) влиянием всех приведенных факторов.

2. Положительное влияние на сальдо платежного баланса оказывают:

- а) расширение экспорта товаров и услуг;
- б) закупка ценных бумаг в других странах;
- в) продажа акций и облигаций в других странах;
- г) поступления в страну иностранной валюты;
- д) доходы инвестиций за рубежом.

3. При плавающем валютном курсе и фиксированных ценах безработица может быть сокращена за счет:

- а) увеличения количества денег в обращении;
- б) сокращения налогов;
- в) увеличения государственных расходов.

4. Какие из перечисленных факторов будут способствовать улучшению условий внешней торговли:

- а) повышения импортных цен по отношению к экспортным;
- б) рост экспортных цен по отношению к импортным ценам;
- в) одинаковый рост импортных и экспортных цен.

5. Различие между импортной квотой и пошлиной состоит в том, что только пошлина:

- а) приводит к сокращению международной торговли;
- б) приводит к повышению цен;
- в) приносит доходы в госбюджет;
- г) способствует снижению жизненного уровня в стране;
- д) все предыдущие ответы не верны.

МОДУЛЬ 4

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

Тема 14

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЩИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ

- 14.1. Понятие переходной экономики, её основные черты.
- 14.2. Общие закономерности трансформационного перехода.
 - 14.2.1. Приватизация как исходное системное преобразование.
 - 14.2.2. Либерализация цен и необходимость стабилизационной политики.
 - 14.2.3. Институциональные изменения финансовой, банковской и других систем.
- 14.3. Трансформационный спад. Специфика динамики ВВП. Кривая О. Бланшара.

14.1. Понятие переходной экономики, её основные черты

Экономика переходного периода – это экономика страны или стран, которые совершают переход от одного состояния социально-экономической системы к качественно новому состоянию. Иначе говоря, это экономика страны, совершающей трансформацию, изменение производственных отношений. В иностранной литературе это понятие обозначается как *economy in transition*. Отсюда синоним – транзитивная экономика¹.

Что отличает транзитивную экономику от таких систем, которые находятся в относительно стационарном состоянии?

На теоретическом уровне надо прежде всего отметить тот факт, что «стационарная» экономика развивается на своей собственной основе путем совершенствования, путем частичных изменений институтов², тогда как экономика переходного периода развивается путем создания новых, ранее ей не

¹ России просто «повезло»: в XX веке она пережила два переходных периода. В начале века (1917 году) начинается создание принципиально новых производственных отношений, происходит национализация фабрик и заводов, становление командно-административной системы управления с централизованным планированием, с системой фиксированных цен на всех рынках. А в конце века (1992 году) происходит движение с точностью до наоборот. Сегодняшний переходный период – это зеркальное отражение первого: национализация – приватизация; установление «твердых цен» – либерализация цен; укрупнение производственных единиц – упразднение гигантов промышленности, поощрение симбиоза мелкого, среднего и крупного бизнеса. Экономическая лексика закрепила название транзитивной экономики именно за современным переходным периодом.

² Например, после Второй мировой войны в результате прихода к власти левых сил в ведущих странах Западной Европы произошли изменения хозяйственного механизма, которые были связаны с увеличением доли государственного сектора, усиления перераспределительных тенденций за счет активной бюджетной политики. Можно было резюмировать, что изменилась структура отношений собственности, однако базовыми оставались отношения частной собственности – базис общества не изменился.

присущих институтам, связей, отношений. Таким образом, главной чертой социально-экономической системы отношений переходного периода является сосуществование нового и старого, «эkleктика» хозяйственного механизма.

Доля старого и нового в производственных отношениях и в хозяйственном механизме зависит от стадии преобразований, от того, как конкретно осуществляются основные реформы. Причем, как показывает история, вовсе не обязательна революционность, быстрота преобразований обеспечивает их успешность³.

Общие закономерности трансформационного перехода

Приватизация, либерализация экономики в целом, либерализация цен в частности, создание рыночной инфраструктуры (адекватной банковской системы, фондового рынка, рынка труда, рынка недвижимости и пр.) – вот мероприятия, которые обеспечивают создание рыночной системы хозяйствования в тех странах, где господствовала командно-административная система.

³ В Советской России ломка старых капиталистических отношений и создание нового хозяйственного механизма осуществлялись очень быстро, что нашло отражение в произведениях – антиутопиях, в частности, у А. Платонова в романе «Чевенгур» главный герой Копёнкин ездит на лошади Пролетарская Сила и подгоняет население: чтоб завтра к утру социализм из травы виднелся!

14.2.1. Приватизация как исходное системное преобразование

Центральным звеном рыночных преобразований является **приватизация**. В ходе именно этого мероприятия создаются новые отношения собственности. Около 30 стран, входящих в список стран с переходной экономикой, продемонстрировали эту закономерность.

В знаменитом словаре Уэбстера понятие «приватизация» впервые появилось в издании 1983 году и расшифровывалось как **«преобразование общественной формы правления или собственности отдельного предприятия или отрасли в частную»**⁴. Как видим, само слово имеет сравнительно короткую историю, хотя предмет, который оно обозначает, отнюдь не нов и существовал задолго до появления этого понятия. Собственно говоря, вся новейшая экономическая история представляет собой процесс формирования рыночного мира, в котором бы гармонично сочетались государственное начало и рыночные структуры. В поиске меры госсобственности в рыночной экономике заключается, в частности, суть двухпартийного противостояния в западноевропейских странах и странах Северной Америки. Чтобы подчеркнуть неодноактность такого мероприятия, как приватизация, его протяженность во времени, мы будем понимать под **приватизацией экономики происходящий в рамках национальной хозяйственной системы процесс сокращения масштабов государственного сектора, а также структурное перераспределение прав собственности в пользу частного капитала за счет уменьшения удельного веса государства в производстве валового национального продукта**.

Мы хотим обратить внимание на то, что приватизация может осуществляться и в странах с развитой рыночной экономикой. Не случайно это слово вошло в лексику макроэкономической политики до начала рыночных преобразований в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Союза Независимых Государств (СНГ). Восьмидесятые годы XX века были «эпохой приватизации» в западном мире. Государственная собственность стала первой жертвой неоклассического натиска конца 1970-х годов в странах Западной Европы, США и Канады. По разным причинам – отчасти идеологическим, отчасти бюджетного дефицита, отчасти экономической неэффективности – в течение 1980-х годов государственный сектор в экономике этих стран существенно сократился. Однако при этом общая суть производственных отношений осталась прежней. Можно говорить лишь об увеличении доли частного сектора за счет сокращения государственного.

⁴ Термин «приватизация» впервые был введен в оборот в 1976 году американским исследователем Робертом У. Пулом в одной из публикаций, подготовленных им для периодического бюллетеня «Reason Foundation». Однако терминологически истоки этого понятия восходят к 1969 году: Питер Ф. Друкер в своей знаменитой книге «Век прерывания традиций» (Drucker P.F. The age of discontinuity: guidelines to our changing society. N.Y.: Evanston: Harper & Row, 1969. Vol. XIII) употребил слово «реприватизация» для обозначения процесса возвращения национализированных предприятий их прежним владельцам. Тогда автор одной из рецензий на книгу Друкера в солидном лондонском еженедельнике «Экономист» не оставил от идеи приватизации камня на камне, объявив её полной чепухой и начисто отрицая возможность её материализации.

Совсем иные последствия имеет приватизация в переходной экономике. Она призвана создать новый базис общества, принципиально новые производственные отношения. Это обуславливает трудности в решении целого ряда вопросов о том, как её осуществлять: медленно или быстро? бесплатно или за деньги? кому достанется собственность? каковы механизмы передачи собственности?

Приватизация является необходимой системной предпосылкой либерализации экономики. Только собственники могут распоряжаться произведенными благами, поэтому институт частной собственности является основой рыночных отношений – таких отношений, когда основные вопросы экономики «что», «как», «для кого» решаются не единым экономическим центром, как в условиях господства государственной собственности, а рыночным механизмом.

Либерализация экономики предполагает освобождение государства от хозяйственных функций в той мере, в какой это диктуется соображениями эффективности. Это снятие многообразных административных барьеров и ограничений на хозяйственную деятельность. Либерализация экономики предполагает демонтаж институтов планово-распределительной системы. Препятствием для радикальной либерализации являются соображения социальной справедливости. Этот общий теоретический постулат на практике отражается в парламентских баталиях между «правыми» и «левыми». «Правые» – это сторонники свободного рынка, отсюда и название «экономические либералы», а левые – сторонники как можно большего присутствия государства в экономике, сторонники большего вмешательства государства в производство, распределение, обмен и потребление благ. Они, как правило, представлены такими партиями, которые признают в качестве теоретического фундамента своих экономических программ неокейнсианскую парадигму.

14.2.2. Либерализация цен и необходимость стабилизационной политики

Одним из базовых институтов планово-распределительной системы является институт фиксированных, централизованно образуемых цен. Поэтому первым системным преобразованием, первым шагом в сторону «свободы рынка» наряду с приватизацией является **либерализация цен**. Этот шаг осуществляется, как правило, одноактно, или, по крайней мере, в более сжатые сроки, чем приватизация. Не случайно во всех программах перехода к рынку обозначается «ключевая точка» – день отпуска цен. Таким образом, под либерализацией цен понимается упразднение государственного вмешательства в ценообразование на рынках ресурсов и благ, не являющихся благами первой жизненной необходимости. Это наиболее трудный шаг, поскольку его драматические последствия обнаруживаются немедленно и выражаются в стремительном взлете цен. Не случайно именно это мероприятие предвосхищает отставку проводившего его правительства. Инфляция – одно из первых по времени и самых ярких социально-экономических последствий либерализации цен.

Закономерностью переходного периода является сочетание высокой инфляции с дефицитом государственного бюджета, который накапливался в недрах командно-административной экономики и стал особенно высоким вследствие начавшихся институциональных преобразований. Не случайно усилия первых правительств в странах переходной экономики направлены на получение иностранных займов, а международные кредиторы – МВФ, Парижский клуб и др. дают их с условием сокращения дефицита госбюджета до определенных параметров, например, до 3 % от ВВП. Не случайно Г. Колодко и В. Макмагон в связи с этим ввели понятие «инфляцит» как признак переходной экономики. Оно означает сочетание подавленной и открытой инфляции с дефицитом госбюджета.

До сих пор представляется трудным сказать, какие методы и темпы преобразований – быстрый, «шоковая терапия» или медленный, «градуализм» – надо признать более подходящими и успешными. Образец реформ в духе «шоковой терапии» показала Польша, где реализовывался, в частности, так называемый план Бальцеровича. Градуализм в рыночных преобразованиях демонстрирует Белоруссия. В России делались попытки постепенного перехода – в 1990 году было принято «Положение об акционерных и паевых обществах», в соответствии с которым предполагалось постепенное разгосударствление предприятий – они преобразовывались в АО с 51 % государственным пакетом и последующей его распродажей. В это же время, летом 1990 года, в Венгрии на международном семинаре в Шопроне была принята почти такая же программа – программа корпоратизации госпредприятий со 100 %-м пакетом государства, с последующей их продажей населению. Таким образом, на подступах к приватизации Россия примеряла методы градуалистского характера. Правда, малая приватизация – приватизация предприятий сферы услуг, главным образом, торговли, начинала осуществляться по рецептам ультралиберализма: раздать всем всё и бесплатно.

Точно также – в борьбе мнений за скачок или постепенный переход – подходили к либерализации цен. Правительство Н. И. Рыжкова предполагало, что фиксированные цены необходимо сначала неоднократно приблизить к равновесным, т. е. повысить их. Это и было отчасти сделано. Фиксированные цены на нефть, например, возросли в 5, на уголь – в 5,5 раз. Заметьте, при этом они оставались фиксированными! В конечном счете целый ряд факторов заставил российских реформаторов идти по пути быстрых преобразований, но об этом пойдет речь в следующей лекции.

Здесь мы отметим лишь, что какими бы методами не осуществлялись основные системные преобразования – приватизация и либерализация цен – революционными, быстрыми или постепенными, градуалистскими, в любом случае экономика в результате этих системных изменений попадает в стадию кризиса. Некоторые экономисты-транзитологи считают этот кризис фазой обыкновенного среднего цикла. Венгерский экономист Янош Корнай ввел в научный оборот понятие трансформационного спада, показав, что отрицательная динамика ВВП выступает не столько проявлением циклического

кризиса, сколько следствием проводимых реформ, разрушением устоявшихся хозяйственных связей, переориентацией поведенческих мотивов и т. д. Так или иначе, столкнувшись с высокой инфляцией, правительства в трансформационной экономике должны в первую очередь решать проблему финансовой стабилизации.

Антиинфляционная политика реализовывалась в тяжелых условиях отсутствия соответствующих ей институтов. В частности, для финансовой стабилизации в рамках нарождающихся рыночных отношений необходима двухуровневая банковская система и соответствующий механизм формирования и исполнения госбюджета, новые межбюджетные отношения (так называемый «бюджетный федерализм»)

14.2.3. Институциональные изменения финансовой, банковской и других систем

Необходимость преодоления кризисного состояния экономики совпадала с необходимостью институциональных преобразований. Все страны переходной экономики прошли этапы зарождения и развития двухуровневой банковской системы. Во всех к настоящему времени есть центральный банк, по форме организации – акционерное общество, членами которого являются коммерческие банки. Центральный банк осуществляет соответствующие функции, работая непосредственно с коммерческими банками: выдавая разрешения на конкретные виды деятельности, контролируя, выдавая кредиты, собирая обязательные резервы и т. д. Коммерческие банки, в свою очередь, работают с фирмами и населением. Особенностью двухуровневой банковской системы в переходной экономике является её большая зависимость от правительства из-за нехватки привлеченных ресурсов, специфика структуры пассивов и активов (отсутствие долгосрочных вкладов и ссуд, например), низкие коэффициенты ликвидности и надежности. Крупнейшие банки стран с переходной экономикой занимают очень далекие от начала списка места в мировом рейтинге. Например, Внешторгбанк, занимая второе или третье места в рейтинге российских банков, в мировом рейтинге в 2005 году стоял на 197 месте.

В плане институциональных преобразований наиболее выгодные позиции занимала Германия. ГДР, слившись с ФРГ, могла заимствовать рыночные институты. Они почти автоматически распространялись на всю страну. В. Кудров в статье «Модели и механизмы рыночной трансформации в странах ЦВЕ» (МЭиМО. 2006. №8. С.10–21) отмечает, что самой решительной системная трансформация оказалась в ГДР. По существу здесь был перенос правовой системы и рыночных институтов из ФРГ, а также огромный переток финансовых и иных ресурсов из Западной Германии в Восточную. Всего за 1990–2005 гг. ФРГ трансплантировала в восточные земли порядка 1,5 трлн дол., не говоря уже о трансплантации институтов и механизме приватизации.

Напротив, в таких странах, как, например, Киргизия, Узбекистан рыночные институты до сих пор созданы лишь формально, механизмы их реализация приобретают специфические, порой совсем не рыночные черты.

Чем в меньшей степени страна была вовлечена в мировое хозяйство, чем меньше был её потенциал до начала преобразований, тем ниже сейчас её достижения, ниже уровень жизни её населения.

Современная экономическая наука, как отечественная, так и западная, считает особо актуальными проблемы институционального строительства в переходной экономике. В нашей стране проблемами переходной экономики занимается, в частности, институт экономики переходного периода. Многочисленные специализированные научные коллективы изучают проблемы становления и развития рынка труда, рынка ценных бумаг, банковского сектора и пр. Зарубежные авторы занимаются как позитивным, так и нормативным анализом происходящих перемен. Примером исследования позитивного направления являются работы О. Бланшара. Его книга «Экономика посткоммунистической формации» (1997) стала классикой транзитологии – раздела экономической науки, названной так (*transitology*) с легкой руки Михаэля Буравуа и посвящающей исследования закономерностям и особенностям переходных состояний экономики. О. Бланшар показал и обосновал закономерности экономического роста в переходной экономике. Его U-образная модель динамики ВВП объясняет не только закономерности особенностей экономического роста, но и их причины, не только закономерности, но и страновые особенности. В преимущественном большинстве стран, как показывает О. Бланшар, сначала происходит спад производства, связанный с падением занятости в госсекторе, а затем наступает подъем, связанный с увеличением занятости в частном секторе. Подъем особенно ярок в таких странах, как Польша, Германия, слабо проявляется в Болгарии и не наблюдается в рассматриваемый период в России. Более подробно мы обратимся к исследованию О. Бланшара, когда будем рассматривать структурные сдвиги и экономический рост в современной России.

Вопросы

1. Что принято называть экономикой переходного периода?
2. Каковы отличительные черты экономики переходного периода?
3. Какие закономерности в трансформационных преобразованиях обнаруживает опыт стран ЦВЕ и СНГ?
4. Как вы поняли, что такое «шоковая терапия» и «градуализм»?
5. Что такое транзитология? Назовите имена экономистов – транзитологов.

Тесты

1. Принципиальным признаком экономики переходного периода является:
 - а) сосуществование элементов разных хозяйственных систем;
 - б) тот факт, что в ней осуществляется национализация;
 - в) либерализация хозяйственной деятельности;

- г) тот факт, что происходят частичные изменения экономических институтов;
- д) частая смена правительств и курсов внутренней политики.

2. К проблемам стабилизации экономики не относятся проблемы:

- а) разгосударствления;
- б) антиинфляционной политики;
- в) проблемы занятости;
- г) бюджетного федерализма.

3. Венгерский экономист Янош Корнаи ввел в научный оборот понятие:

- а) дефляция;
- б) инфляция;
- в) транзакционный спад;
- г) транзитология как наука.

4. Какое из мероприятий способствует либерализации экономики:

- а) установление более высоких цен на продукцию добывающих отраслей;
- б) реструктуризация государственного долга;
- в) введение свободных оптовых цен на производимую в стране продукцию;
- г) приватизация.

5. Введенное Г. Колодко и В. Макмагоном понятие «инфляцит» в транзитологии означает:

- а) подавленную инфляцию, которая имела место до либерализации;
- б) сочетание подавленной и открытой инфляции с дефицитом;
- в) дефицит инфляции;
- г) плохую антиинфляционную политику.

Библиографический список

1. Бальцеревич, Л. Капитализм. Социализм. Трансформация. Очерки на рубеже эпох / Л. Бальцеревич. – М. : Наука, УРАО, 1999.
2. Гайдар, Е. Т. Что такое экономика переходного периода / <http://www.iet.ru>
3. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 4–17.
4. Кудров, В. Модели и механизмы рыночной трансформации в странах ЦВЕ / В. Кудров // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 8. – С. 10–21.
5. Национализация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В. А. Виноградов; ИНИОН РАН. – М. : Наука, 2006. – 854 с.
6. Шрёдер, Г. Решения. Моя жизнь в политике / Г. Шрёдер ; пер. с нем. Г. Леоновой. – М. : Издательство «Европа», 2007. – С. 69–92, 251–301.

Тема 15

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

15.1. Приватизация в России, её этапы, особенности и социально-экономические последствия.

15.2. Либерализация цен в России и необходимость финансовой стабилизации.

15.3. Выбор экономической стратегии и экономический рост. Современный этап развития экономики России.

15.1. Приватизация в России, её этапы, особенности и социально-экономические последствия

Преобразования отношений собственности в России имеют свою историю, гораздо более короткую, чем, например, история приватизации в Венгрии, Польше, Чехословакии. «Бархатные революции» – так называют революционные преобразования конца XX века в отличие от социальных революций начала века – в странах ЦВЕ были подготовлены не только идеологически, но и на практике. В России мысль о передаче собственности в частные руки в середине 1980-х (уже «перестроечных») лет казалась недопустимой. Когда, по воспоминаниям Е.Г. Ясина, в рукописном варианте вышли в свет пять машинописных экземпляров книги Виталия Найшуля «Другая жизнь», никто серьезно не воспринял её главную идею: «надо всё раздать всем поровну!» А между тем В. Найшуль был первым, кто высказал идею ваучерной приватизации.

Только в 1990 году начинается обсуждение моделей приватизации и её «предыстория», т. е. получают некоторую реализацию обе модели – постепенная, близкая к западной и быстрая, восточная. Сначала преобладала идея постепенного разгосударствления – постепенной преобразование госпредприятий в АО и паевые общества, с контрольным пакетом акций в руках государства. Эта идея экспериментально была реализована летом 1990 года, когда Совет Министров СССР утвердил Положение об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью. Этот документ положил начало цивилизованным формам прав собственности. Одним из первых акционерных обществ в соответствии с этим актом стал КамАЗ. Та же форма постепенной приватизации провозглашалась в знаменитой программе «500 дней». Это была западная модель, в которой основное внимание уделялось подготовке предприятий к приватизации. Подсчеты показали, что понадобилось бы 15–20 лет для такой подготовки.

Противоположный вариант – вариант быстрой приватизации – был предложен и защищался Л. И. Пияшевой. Она выступила как ультралиберал, опубликовав нашумевшую статью «Чьи пироги пышнее?»

Предлагалось отдать все трудовым коллективам немедленно и бесплатно! Этот вариант получил локальную реализацию в Москве, когда мер Г. Х. Попов (зав. кафедрой политэкономии экономического факультета МГУ) назначил Пияшеву начальником департамента, дав ей возможность реализовывать свои идеи. Малая приватизация в Москве, особенно в торговле, была осуществлена в значительной мере по этому рецепту. Опыт быстрой приватизации показал, что формальная быстрота приводит к таким последствиям, которые отличаются от ожидаемого эффекта. Первые опыты приватизации были тесно связаны с криминализацией бизнеса. Это происходило хотя бы потому, что права собственности не были закреплены.

Таким образом, предыстория приватизации охватывает период времени примерно в два года. Мы называем это предысторией главным образом потому, что первые опыты не знаменовали собой сколько-нибудь значимого отхода от преобладания государственной собственности. Тем не менее «лед тронулся».

Собственно приватизация в России, по признанию ведущих отечественных специалистов-транзитологов, проходит три этапа:

- 1) массовая или ваучерная (1992–1994).
- 2) денежная (1995–1999).
- 3) современный этап (2000 по н. в.).

Каждый этап имел свои особенности по формам проведения, по декларируемым и реально достигнутым целям, на каждом этапе принимались свои законодательные акты.

Первый этап – массовая приватизация – формально начинается в связи с принятием Закона РСФСР от 3 июля 1991 года. «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР». К тому времени мнение о необходимости рыночных преобразований победило, к тому же государственный бюджет 1991 года был исполнен на 56 % по части доходов, и содержать госсектор в прежнем масштабе было просто не на что.

Одновременно был издан еще один закон, который должен был упорядочить этот процесс и исключить злоупотребления: «Закон РСФСР от 3 июля 1991 года. «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР». Этот закон предусматривал, что для каждого гражданина будет открыт именной приватизационный счет, на который будут зачисляться средства от государства, когда оно будет получать деньги за проданное имущество. Эти средства по закону нельзя было продавать другим лицам, допускался лишь переход права на использование именных приватизационных вкладов по наследству.

Вся эта схема не могла работать в принципе. Прежде всего потому, что покупать предприятия было некому. Не было платежеспособных покупателей. На счета – деньги? Откуда, кто заплатит? Предполагалось, что у населения есть сбережения, а их не оказалось в достаточном количестве.

Вот поэтому законы принимались в середине 1991 года, а приватизация начинается с 1992 года. Просто на просто законы эти не могли быть реализованы. Вопрос о темпах приватизации оставался очень острым, дебаты не

прекращались, и в итоге появился Указ Президента РФ (уже РФ) от 29 декабря 1991 года «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий».

Ускоренные темпы приватизации в России политически были обеспечены тем, что Съезд народных депутатов Постановлением от 1 ноября 1991 года «О правовом обеспечении экономической реформы» так усилил полномочия Президента, что всё законодательное регулирование реформ в стране вплоть до конца 1993 года стало осуществляться в форме указов Президента.

Государственная программа приватизации на 1992 год – документ, по которому осуществлялись на первом этапе преобразования формы собственности – давала механизм реализации льгот работникам предприятий в ходе их приватизации. На общих собраниях они могли выбирать один из трех вариантов льготного приобретения акций. Заметьте, что этим документом отменялись предыдущие акты, которые предусматривали распродажу и зачисление средств на именные приватизационные счета всех граждан. Итоги выборов моделей приватизации предприятий были таковы, что с большим преимуществом победила так называемая «директорская модель». По её сценарию акции выкупались отдельными работниками, а не коллективом, как в двух других вариантах. Выкупать их надо было по цене в 1,7 раза выше номинальной стоимости. Половину акций можно было оплатить ваучерами. Две трети коллективов выбрали именно эту модель¹, самую недемократичную, зато сулящую большую эффективность: купив за деньги, собственники должны были по идее как можно рациональнее использовать своё капитальное имущество.

Как же предусматривалось обеспечить справедливость и не обделить тех, кто не работал на предприятиях, а был задействован в государственном секторе – учителей, медицинских и научных работников, преподавателей вузов и т. д. Только с учетом интересов этих слоев населения обеспечивался массовый характер приватизации. В августе 1992 года вышел Указ Президента «О введении в действие приватизационных чеков в РФ». Чеки вводились вместо приватизационных счетов, на которых скапливались бы деньги. Такого «дележа пирога» решили не устраивать из-за долгосрочности варианта, ибо опасались реставрации режима.

Кстати, в октябре 1993 года действие чеков пришлось продлить (Указ Президента «О продлении сроков действия приватизационных чеков выпуска 1992 года»).

Таким образом, несомненной особенностью преобразований собственности в России были высокие темпы, обусловленные жесткой политической борьбой, сильным противостоянием сторонников старой системы и «рыночников».

Для того чтобы собственность не расплылась, А. Б. Чубайс и его сторонники настояли на том, чтобы ваучеры можно было продавать и они могли сосредотачиваться в руках тех, кто желал быть эффективным собственником.

¹ Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления в России. М.: Альпина, 1999. С.25.

Поэтому все-таки были выпущены бумажные носители. Их раздавали всем с августа 1992 года. Всего было выдано 144 млн ваучеров номинальной стоимостью 10 тыс. рублей. Эта номинальная цена была условностью – так было оценено по балансовой стоимости всё государственное имущество, находящееся в производственном секторе страны.

Ваучер стал загадочной ценной бумагой, ценности которой многие не видели или очень сомневались в ней. То обстоятельство, что ваучер можно было продавать, породило специфический рынок. На площадках перед городскими рынками, особенно перед входом на центральный рынок можно было встретить людей, стоящих с вывеской на груди: «Куплю ваучер». Те, кто нуждался в деньгах сегодня и сейчас, немедленно продавали свои приватизационные чеки примерно за 60 руб., кто надеялся более выгодно продать – выжидали. Цены колебались, люди боялись продешевить и тоже продавали. Некоторые студенты 2000-х годов вспоминают, кому что купили на ваучер: зимний комбинезон, кроссовки. Те, кто надеялся на лучшее, вкладывали ваучеры в предприятия. Ну а те, кто имел лишние деньги и сноровку, стали активно их скупать. Говорят, те люди, которые стояли на рынках с объявлениями на груди, были наняты именно для скупки ваучеров. Всё-таки судьба приватизационных чеков не была ясна широким слоям населения. Посвящены в правильную стратегию поведения были люди, близкие не к научным институтам, а к властным структурам. Поскольку тогда уже было реально-стью спрогнозированное политологами в середине 1980-х гг. слияние власти и криминала, постольку криминал оказался готовым поступать так, как и следовало поступать в своих интересах – всё скупать.

Буквально параллельным с приватизацией процессом было расширение теневого сектора. Недостатки законодательства, отсутствие рыночной оценки стоимости предприятий способствовали криминализации рыночной экономики с самой её колыбели².

Законодательство периода 1992–1994 гг. объективно носило противоречивый характер, а приватизационная практика не соответствовала декла-

² А. Чубайс пишет о двух преобладавших схемах «прибирания к рукам» госсобственности: «Чаще всего работали две схемы захвата госсобственности. Первая: имущество госпредприятия просто переписывалось как составная часть имущества некоего вновь создаваемого акционерного общества. Вторая: госимущество становилось частной собственностью в результате проведения нехитрой операции «аредны с выкупом».

В первом случае всякий здравый смысл игнорировался открыто и бесстыдно. Скажем, берется имущество такого предприятия, как НПО «Энергия», и вносится во вновь создаваемое АО. Другую долю этого АО может составлять интеллектуальная собственность некоего товарища Петрова. Или денежный взнос тов. Петрова в размере 1 тыс. рублей. Поскольку технология оценки долей никак не прописывалась юридически, ничто не мешает тому, чтобы имущество НПО «Энергия» было оценено так же, как интеллектуальная собственность тов. Петрова. При этом имущество НПО оценивается по остаточной стоимости на дату последней переоценки. А последняя была год назад, и за это время номинальная стоимость ПО в результате инфляции выросла в 25 раз. Что интересно, открутить обратно такие сделки, как правило, невозможно. Вновь созданное АО тут же вносится в какое-нибудь другое АО, в составе этих еще раз оценивается и переоценивается, и вновь куда-то вносится... через 2–3 оборота появляется такая хитрая категория, как «добросовестные приобретатели», которые, широко открыв глаза, уверяют вас: «Да, может быть на первой стадии приватизация и была незаконной, но я-то тут при чем? Я пришел потом, объединил искомое Вами НПО со своей живопышкой, и это уже совсем другое предприятие».

рируемой идеологии, главным пунктом которой было «формирование эффективного собственника». К такому выводу пришла Счетная палата РФ, созданная для контроля за процессами приватизации только в 1995 году.³

Количественные параметры первого этапа приватизации выглядят так:
1991–1992 – приватизировано 46 800 предприятий,
1993 – 41 600,
1994 – 24 000 (везде примерно).

В итоге первого этапа приватизации примерно **2/3 ВВП** стало производиться в негосударственном секторе экономики (это частные предприятия и предприятия с государственным участием).

Доходы от приватизации 1-го периода были ничтожны – 760 млрд руб. к 1993 году. Это мизер при тех темпах инфляции, которые тогда были.

Мы уже говорили о жестком противостоянии сторонников и противников рыночных преобразований. Или, точнее говоря, сторонников постепенного, мягкого и быстрого, жесткого перехода к рынку. Оценка первого этапа приватизации в устах тех и других диаметрально противоположна⁴.

Оценка «слева»:

- народ ограблен, ваучеры оказались бумажками;
- ценнейшие объекты собственности отданы даром, бюджет ничего не получил;

- обещанные эффективные собственники не появились. Один из наиболее последовательных оппонентов либеральных реформ С. Ю. Глазьев утверждал, что под «внешним контролем» МВФ в России было применена технология «бархатной» колонизации.

Оценка справа:

- несмотря на все недостатки, государство избавилось от финансовой опеки над огромным количеством предприятий, что было необходимо не только с точки зрения преобразований базиса, но и с точки зрения выхода из бюджетного кризиса, даже не выхода, а прекращения дальнейшего падения...

Второй этап – денежная приватизация – начинается в середине 1994 года, когда было объявлено о прекращении действия приватизационных чеков.

По мнению правых, значительную часть оставшихся активов государства следовало продать. При этом целевая установка менялась. Главной задачей стало пополнение госбюджета. То есть этот этап должен был стать приватизацией денежной. Дело в том, что с начала 1995 года прекратилось эмиссионное финансирование бюджетного дефицита. После «черного вторника»

³ Собственность. Корпорирование. Инвестиции. Анализ процесса приватизации. 1993–2003 //Российский экономический журнал. 2005. С. 3–14.

⁴ Надо отметить, что весь этот период шла острейшая политическая борьба: в 1993 году отправлен в отставку Е. Гайдар. В мае проводится референдум о реформах – быть им или не быть – нужна поддержка. Тогда же Указ Президента; 1400 и октябрьские события в Москве. При этом приватизация была «главным фронтом» борьбы. Заметьте, что программа приватизации на 1993 год не была принята Парламентом. На одной из его сессий депутат Челноков пытался ударить Чубайса по физиономии ваучером. Приватизация в 1994 году шла, во многом опираясь на явную или скрытую поддержку директората, предпринимателей и заинтересованных слоев населения.

11 октября 1994 года надо было безотлагательно решать задачу финансовой стабилизации. Первым вице-премьером стал А. Чубайс, он стал отвечать за эту работу. Трудность заключалась в том, что сбор налогов падал, а расходы в преддверии выборов росли. Одной из возможностей закрытия временного разрыва между доходами и расходами бюджета (доходы поступают от таких налогов, которые в конце года собираются, а выплачивать пенсии и зарплаты надо ежемесячно) была как раз продажа собственности государства.

Новый этап приватизации требовал других организационных форм, других механизмов. Появился такой механизм, как инвестиционный конкурс. Продажа по конкурсу была прописана как способ приватизации в самом первом законе о приватизации в декабре 1991 года. Однако этот способ не получил какой-либо конкретизации. Правительство на протяжении всего периода не утвердило Положение об инвестиционных конкурсах (торгах), нарушая предписания Государственной программы приватизации. Отсюда – бесконтрольность и ведение дел в интересах отдельных лиц. Инвестиционные конкурсы были «конкурсами обещаний». Среди покупателей выбирались такие, которые обещали больше других. Однако, став собственниками, они зачастую попросту и не могли выполнить обещанное (например, финансирование развития). По расчетам Правительства, которое находилось в теснейших тисках дефицита госбюджета, приватизация в 1995 году должна была закрыть 16 % дефицита консолидированного бюджета.

Самой яркой и самой скандальной страницей второго этапа приватизации стали так называемые **залоговые аукционы**. Их предложил в марте 1995 года В. О. Потанин. Суть её заключалась в следующем.

Ряд российских банков после аукциона предоставляет кредит правительству под залог принадлежащих ему акций ряда предприятий. По истечении установленного срока Правительство организует конкурс по продаже заложенных акций и либо возвращает кредит из вырученных денег, либо эти акции переходят в собственность кредиторов.

А. Чубайс назвал идею Потанина «хорошим шансом выжить». Эти аукционы потом сильно ругали. В основном за то, что на залогах были получены малые деньги. За Норильский никель – 170 млн дол., а двумя годами позже за Связьинвест – больше, чем в десять раз – 1 875 млн дол. Однако главное в том, что в качестве залога правительство отдавало акции предприятий, имевших стратегическое значение и по закону не подлежавших передаче в частные руки.

От залоговых аукционов до конца 1995 года правительство получило около 1 млрд дол. Задание по приватизации было выполнено, финансовая стабилизация состоялась. Всего на залоговых аукционах тогда были выставлены пакеты 12 предприятий.

Здесь мы сможем увидеть, что в течение всех 1990-х гг. практика приватизации в России осуществлялась «на ощупь», без **теоретической базы**, методом проб и ошибок, что **законодательная база** не поспевала за стремительным ходом первоначального накопления капитала в России.

Третий этап приватизации принято начинать достаточно условно с 2000 года. Его особенность состоит в том, что продаются главным образом не объекты собственности государства, а государственные пакеты акций. Распродажа муниципальной собственности (продолжающаяся приватизация квартир, продажа первых этажей жилых зданий, где располагались универмаги и гастрономы) позволяет получать дополнительные доходы в муниципальные бюджеты и бюджеты субъектов Федерации. Этот этап сделал более усложненной процедуру оформления прав собственности. Здесь увеличились не только цены приватизируемых объектов, но и трансакционные издержки.

Отечественные транзитологии выделяют более десятка пунктов, когда формулируют **особенности российской приватизации**. Мы отметим лишь несколько:

- рекордно высокие темпы и сжатые сроки;
- большая значимость политических мотивов и задач;
- отсутствие реформаторских импульсов «снизу», отсутствие широкой социальной базы, проведение приватизации слабым государством.

Эти особенности явились причиной таких **последствий**, как быстрая концентрация капитала и образование узкого слоя собственников. Интегрированные бизнес-группы составили организационную структуру современной российской экономики. Малый и средний бизнес, не имевший и не имеющий такой мощной поддержки, как крупный капитал, развивался и развивается недостаточно динамично и во влиятельный сектор экономики превратиться так и не смог.

Имущественная дифференциация, ставшая главным социальным итогом приватизации, представляется самым негативным явлением современности. Такая ситуация, когда значительная часть населения имеет доходы ниже или равные одному прожиточному минимуму, а средний класс России не может приравняться по уровню жизни к среднему классу развитых стран, требует проведения политики по выравниванию доходов, в частности за счет государственных трансфертов. Это, однако, ведет к срыву политики по таргетированию инфляции. Высокая имущественная и социальная дифференциация может быть преодолена не только на путях модернизации российской экономики, повышения её конкурентоспособности и эффективности, но и изменения хозяйственного механизма, в частности, введения прогрессивной системы налогообложения. Введенный в свое время пропорциональный подоходный налог, когда любые доходы облагаются налогом по одной ставке, сыграл свою положительную роль и, по мнению многих экономистов, пришла пора переходить к прогрессивной системе налогообложения.

Изменив содержание отношений собственности, в корне преобразив структуру форм собственности, приватизация открыла возможность для либерализации экономики, для действия рыночного механизма.

15.2. Либерализация цен в России и необходимость финансовой стабилизации

Днем отпуска цен в России стало 2 января 1992 года. На самом деле, в соответствии с указом Президента, цены должны были быть отпущены в конце 1991 года. Однако реализация указа была отложена, момент внезапности упущен, у населения и предприятий оказалось время для реакции на слухи, что сыграло пагубную роль: цены возросли не в 8, а в 26 раз к концу 1992 года. Такой, безусловно, самый высокий уровень инфляции в России имел и другие причины. Например, Е. Г. Ясин называет поэтапное повышение фиксированных цен на нефть, газ и уголь накануне либерализации неудачным мероприятием, поскольку повышение государственных цен на энергоносители в 4,5–5,5 раз сильно повысило планку взлета цен.

В итоге Россия оказалась самой высокоинфляционной страной по сравнению с другими странами, осуществлявшими трансформационные мероприятия. К концу 1992 года цены в России увеличились на 2508 %. Для сравнения отметим, что в Болгарии в первый год после либерализации они выросли на 457 %, в Чехословакии – на 54 %, Венгрии – на 33 %. В Польше, опережавшей все указанные страны и продемонстрировавшей миру метод «шоковой терапии», инфляция, казавшаяся тогда беспрецедентной, была почти в 5 раз меньшей и составила 249 %. Это обусловило необходимость финансовой стабилизации как первоочередной задачи, ибо в условиях такого роста цен невозможно было говорить не только об экономическом росте, но даже и о восстановлении прежних тенденций развития. Финансовая стабилизация была достигнута, как описывает Е. Г. Ясин, с третьей попытки, к 1996 году уровень инфляции впервые стал измеряться двузначным числом – 21,8 %. Покрытие дефицита госбюджета стало осуществляться самым антиинфляционным из всех возможных способом: за счет внутренних заимствований. Правда, в 1998 году это привело к финансовому кризису, который во многом был инициирован как раз тем способом, который дал первые положительные результаты в деле финансовой стабилизации – пирамидой ГКО. После кризисного взлета цен, когда уровень инфляции поднялся с 11,0 % в 1997 году до 84,4 % в августе 1998 года, ситуация стала улучшаться во многом благодаря этому кризису – произошло значительное падение совокупного спроса, цены снизились. Начиная с 2000 года годовые темпы инфляции укладываются в значения 20 и меньше процентов.

Став страной с самыми высокими темпами инфляции, Россия сумела избежать столь же высокого уровня **безработицы**. Такие «сопутствующие» либерализации цен мероприятия, как введение свободы торговли и внешне-экономических связей позволили населению страны получать доходы за счет самозанятости. Огромное количество «челноков» заполнили рынки, с разной степенью комфортности расположившиеся на улицах и площадях городов. Только к концу 1990-х места рыночной торговли стали приобретать более цивилизованный вид, а в 2000-е годы стихийные городские рынки на улицах стали редкостью.

15.3. Выбор экономической стратегии и экономический рост. Современный этап развития экономики России

С достижением финансовой стабилизации стала возможной постановка задач, связанных с экономическим ростом. Окрепили все элементы рыночной инфраструктуры. Российская банковская система, хоть и не достигла параметров, близких к мировым, всё-таки стала адекватной рыночному хозяйству. Фондовый рынок, сохранив существенные недостатки, тем не менее выполнял свои функции. Экономическим лозунгом начала 2000-х годов стала задача удвоения ВВП к 2010 году. Экономический рост предполагалось осуществлять на основе интеграции с мировой хозяйственной системой. В условиях глобализации развитие национальной экономики не представляется без международного разделения труда, без вхождения в международные экономические сообщества. Однако трудность выбора политики заключается в том, что российская промышленность, сильно отставшая за годы господства командно-административной системы и годы реформ, нуждается в протекционизме, и очень трудно найти такой вектор экономической стратегии, который бы обеспечивал вхождение в мировое экономическое пространство, например, вступая в ВТО, при соблюдении интересов национальных производителей. В этом, в частности, проявляется неоднозначность и противоречивость глобализации – важнейшего процесса современности.

Глобализация оказывает большое значение на страны с переходной экономикой, поскольку из-за несовершенства законодательных аспектов, структурных диспропорций, отсутствия продуманных стратегий их экономика поставлена в большую зависимость от мировых рынков. Не случайно основным фактором роста ВВП вплоть до начала 2000-х гг. оставался чистый экспорт. В настоящее время конъюнктура мирового рынка нефти продолжает оказывать огромное влияние на российскую экономику.

Иностранные инвесторы, проявляя наибольшую активность в финансовом и энергетическом секторах, с одной стороны, помогают в восстановлении экономики, с другой – увеличивают риск возникновения так называемого зависимого капитализма. Отсюда возникает необходимость в принятии стратегического курса на укрепление позиций национальных производителей. Этому курсу подчинены, в частности, такие изменения в хозяйственном механизме, как налоговая реформа конца 1990-х гг., проводившаяся в духе теории экономики предложения.

Большое влияние на темпы экономического роста оказывает развитие демократических рыночных институтов. В этом процессе важную роль должно играть государство.

В исследовании О. Бланшара Россия занимает особое место как страна, представляющая исключение в динамике ВВП в первые 5 лет рыночных преобразований. О. Бланшар отмечает, что в России по прошествии указанного времени не наблюдается такой экономический рост, какой характерен для таких стран с переходной экономикой, как Польша, Чехия, ГДР и др. Кривая динамики российского ВВП имеет очень слабо выраженную U-образную траекторию.

Вопросы

1. Чем вы можете объяснить начало массовой приватизации в России именно в 1992 году?
2. Почему приватизацию считают главным системным преобразованием и явилась ли она таковым в России?
3. Как изменилась структура форм собственности и в чем это проявилось?
4. Какие последствия имела либерализация цен? Почему их рост был самым большим именно в России?
5. В чем проявляется значение глобализации для экономики переходного периода?

Тесты

1. Что лежит в основе периодизации процесса денационализации в России:
 - а) соответствующие законодательные акты;
 - б) степень массовости и другие количественные параметры;
 - в) практическая цель, поставленная правительством;
 - г) периодизация настолько искусственна, что трудно выделить принцип периодизации.
2. Создание инструментов фискальной политики в российской экономике подразумевает, прежде всего:
 - а) создание новой налоговой системы и разработку адекватной процедуры бюджетного процесса;
 - б) создание новой банковской системы с независимым от правительства ЦБ;
 - в) создание адекватной таможенной службы;
 - г) всё перечисленное верно.
3. Преимущественным способом приватизации в России на первом этапе было:
 - а) преобразование госпредприятий в АО;
 - б) продажа на аукционе;
 - в) продажа по конкурсу;
 - г) залоговый аукцион.
4. «Либерализация цен означает запуск механизма спроса и предложения». Это выражение:
 - а) отражает взгляды «левых» на этот процесс;
 - б) отражает взгляды «правых» на этот процесс;
 - в) является чисто теоретическим постулатом;
 - г) является ошибочным рассуждением.
5. Какое из положений наиболее адекватно описывает экономические реалии России первой половины 1990-х гг.

- а) в связи с закрытием госпредприятий проблемой № 1 стала высокая безработица;
- б) в связи с беспрецедентным ростом цен денег стало не хватать, поэтому они стали очень дорогими;
- в) в связи с либерализацией цен началась беспрецедентная инфляция, денег в обращении не хватало, поэтому происходила демонетизация экономики;
- г) все утверждения верны.

Библиографический список

1. Бродский, Б. Е. Инфляция и экономический рост в России: источники, механизмы, модели / Б. Е. Бродский // Экономический журнал ВШЭ. – 1997. – № 2 (2). – С. 3–20.
2. Итоги 20 лет российских трансформаций : материалы научной конференции, посвященной памяти Г. Г. Дилигенского // МЭиМо. – 2005. – № 1. – С. 49–60.
3. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В. А. Виноградов; ИНИОН. – М. – 2006. – С. 723–854.
4. Санчес-Андрес, А. Переходная экономика России в контексте институциональной теории Карла Поляни / А. Санчес-Андрес // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 8–22.
5. Эффективный экономический рост: теория и практика : учеб. пособие для студентов экономических вузов / под ред. Т. В. Чечелевой. – М. : Издательство «Экзамен», 2003. – Гл. 4, 5, 6, 7. – С. 133–318.
6. Ясин, Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ : курс лекций. – 2-е изд. / Е. Г. Ясин. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 437 с.