



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.Н. Ивашковский

ЭКОНОМИКА ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ микро- и макроуровень



| Издательский дом ДЕЛО |
Москва | 2017

УДК 303.101.54(075.8)
ББК 65.012я73
И24

Рецензент:

А. Н. Буренин, доктор экономических наук,
профессор МГИМО (У) МИД России

А В Т О Р:

Ивашковский Станислав Николаевич,
кандидат экономических наук,
доктор философии в области бизнес-администрирования,
профессор, зав. кафедрой экономической теории
МГИМО (У) МИД России

Ивашковский, С.Н.

Экономика для менеджеров: микро- и макроуровень : учеб.
пособие. — 7-е изд., испр. / С.Н. Ивашковский. — М. : Из-
дательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. — 440 с.

ISBN 978-5-7749-1208-7

В книге даются ответы на наиболее важные вопросы экономической теории: как работает рынок? почему рыночная система наиболее эффективно распределяет редкие ресурсы? какие конкурентные стратегии должны использовать фирмы в зависимости от структуры рынка? как менеджеры могут управлять издержками и эффективностью производства? Показана роль государства в современной экономике и анализируется его макроэкономическая политика в целях максимизации общественного благосостояния.

Книга содержит выводы по главам, вопросы и тесты для самоконтроля, высказывания известных экономистов и политиков.

Для студентов и преподавателей вузов, практиков управления, а также широкого круга читателей.

УДК 303.101.54(075.8)
ББК 65.012я73

ISBN 978-5-7749-1208-7

© Издательство «Дело», 2002, 2005, 2007,
с изменениями
© ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской
Федерации», 2008, 2010, 2011, 2014,
с изменениями, 2015, 2017

Оглавление

Предисловие	8
-------------------	---

Часть 1 **МИКРОЭКОНОМИКА**

РАЗДЕЛ I. ЧТО ИЗУЧАЕТ ЭКОНОМИКА	11
---------------------------------------	----

<i>Глава 1. История и предмет экономической теории</i>	11
--	----

1.1. Возникновение и развитие экономики как науки	12
1.2. Предмет экономической теории	17
1.3. Производственные возможности общества: редкость, выбор, альтернативные издержки, эффективность	22

РАЗДЕЛ II. КАК РАБОТАЕТ РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ	29
--	----

<i>Глава 2. Рынок и условия его формирования</i>	29
--	----

2.1. Сущность рынка, условия его возникновения и развития	30
2.2. Общественное разделение труда и частная собственность как предпосылки рыночного обмена	34
2.3. Права собственности как “правила игры” в хозяйственных системах	37

<i>Глава 3. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения</i>	43
---	----

3.1. Понятие спроса	44
3.2. Функция спроса и закон спроса	44
3.3. “Парадоксы” закона спроса	47
3.4. Кривая спроса и цена спроса	49
3.5. Предложение и его функция	50

Глава 4. Взаимодействие спроса и предложения.

Рыночное равновесие	57
4.1. Модель частичного рыночного равновесия. Смысл рыночного равновесия	57
4.2. Последствия установления неравновесных цен	59
4.3. Воздействие налога на субъектов рынка	60
4.4. Эффективность рынков: излишек потребителя и излишек производителя	62

Глава 5. Эластичность спроса и предложения. Расчет

эластичности и ее применение в практике ценообразования	69
5.1. Понятие эластичности	70
5.2. Эластичность спроса по цене	71
5.3. Перекрестная эластичность спроса	79
5.4. Эластичность спроса по доходу	80
5.5. Эластичность предложения	81

РАЗДЕЛ III. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ 89**Глава 6. Общая и предельная полезность.**

Равновесие потребителя	89
6.1. Понятие общей и предельной полезности блага. Полезность и цена	90
6.2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя в рамках кардиналистской концепции полезности	93
6.3. Моделирование потребительского поведения в рамках ординалистской концепции полезности: кривые безразличия и бюджетное ограничение	96

РАЗДЕЛ IV. ПРОИЗВОДСТВО И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ 105**Глава 7. Основы производства: технология**

и производственная функция	105
7.1. Понятие производства. Производство и обмен	106
7.2. Технология и производственная функция. Изокванта и изокоста	107
7.3. Равновесие производителя	113

Глава 8. Теория фирмы и организационные формы бизнеса 119

8.1. Понятие фирмы и ее признаки	119
8.2. Природа фирмы в неоклассической и институциональной теориях	121
8.3. Классификация фирм по размеру и юридической форме	130

Глава 9. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Равновесие фирмы	143
9.1. Долгосрочный и краткосрочный периоды: определение понятий	144
9.2. Концепция издержек в экономической теории	145
9.3. Классификация издержек фирмы с учетом мобильности факторов производства. Издержки и доход фирмы	150
9.4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы	156
РАЗДЕЛ V. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР	169
Глава 10. Структура рынка: конкуренция и монополия	169
10.1. Классификация рыночных структур	170
10.2. Рынок совершенной конкуренции: основные признаки и преимущества	172
10.3. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику	174
10.4. Чистая монополия: объем выпуска и цена	175
10.5. Несовершенная конкуренция и ее формы	179
10.6. Показатели монопольной власти	184
РАЗДЕЛ VI. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	189
Глава 11. Общая характеристика и особенности рынков факторов производства	189
11.1. Понятие и структура факторов производства	190
11.2. Равновесие фирмы на рынках факторов производства	191
Глава 12. Рынок труда и заработная плата	198
12.1. Труд как фактор производства: спрос и предложение	198
12.2. Различия в заработной плате и их причины	206
12.3. Несовершенная конкуренция на рынке труда: влияние профсоюзов и монополистов-нанимателей	207
Глава 13. Рынок капитала и процент	213
13.1. Понятие капитала (инвестиционных ресурсов)	213
13.2. Формы капитала: основной и оборотный. Амортизация	215
13.3. Доход на капитал (процент) и его экономическая природа	217
13.4. Стоимость денег во времени. Сложный процент и дисконтирование	221

Глава 14. Рынок земли и земельная рента.....	234
14.1. Земля как фактор производства	235
14.2. Экономическая природа ренты и условия ее возникновения	236
14.3. Рента и цена земли	243
Глава 15. Предпринимательство как фактор производства.	
Прибыль предпринимателя.....	249
15.1. Сущность и функции предпринимательства.....	249
15.2. Экономическая характеристика предпринимательства	254
15.3. Прибыль — вознаграждение услуг предпринимателя	257

Часть 2

МАКРОЭКОНОМИКА

РАЗДЕЛ I. ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	263
---	------------

Глава 1. Макроэкономическая среда и ее определение.....	263
1.1. Понятие макроэкономики, ее цели и инструменты анализа	264
1.2. Основные экономические показатели и их содержание.....	268
1.3. Совокупный спрос и совокупное предложение.....	270
Глава 2. Макроэкономическое равновесие: классический и кейнсианский подходы.....	281
2.1. Характерные черты классического и кейнсианского подходов	281
2.2. Функции потребления и сбережения в кейнсианской теории.....	284
2.3. Функция инвестиций	286
2.4. Условие равновесия на товарных рынках: модель <i>IS</i>	289
2.5. Инвестиции и доход: эффект мультипликатора	292

РАЗДЕЛ II. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ	306
---	------------

Глава 3. Экономические циклы, безработица, инфляция	306
3.1. Понятие экономического цикла и его фазы	307
3.2. Особенности механизма и форм цикла в современных условиях	310

3.3. Сущность и формы безработицы. Закон Оукена. Регулирование уровня занятости	311
3.4. Сущность и причины инфляции, ее виды	315
3.5. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса	317

РАЗДЕЛ III. ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА 323

Глава 4. Денежный рынок: спрос на деньги и их предложение. Равновесие на денежном рынке	323
4.1. Понятие и сущность денег. Денежная масса	324
4.2. Спрос на деньги: классическая и кейнсианская концепции	326
4.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор	330
4.4. Краткосрочное равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка	333
4.5. Долгосрочное равновесие денежного рынка. Монетарное правило	337

Глава 5. Макроэкономическая роль государства: денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика	347
5.1. Банковская система: центральный банк и коммерческие банки	348
5.2. Инструменты денежно-кредитной политики государства	349
5.3. Налогово-бюджетная политика	352

Глава 6. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках: модель <i>IS-LM</i>	368
6.1. Условия совместного равновесия товарного и денежного рынков	368
6.2. Взаимодействие товарного рынка и рынка денег при изменении денежно-кредитной и фискальной политики	372

Словарь	383
----------------------	------------

Посвящается моей дочери Анютке

Предисловие

При написании данного учебного пособия автор стремился учесть те трудности, которые приходится преодолевать учащимся, изучающим теоретическую науку. Именно такой наукой и является экономическая теория. В своем анализе экономисты, обобщая явления реальной жизни, используют тем не менее достаточно абстрактный “язык” — систему понятий и категорий, посредством которой выводятся принципы и законы экономического поведения людей. Такие законы формулируются как абстрактные положения, справедливые лишь при соблюдении множества условий и предпосылок. Однако без знания этих положений невозможно понять то многообразие реальной экономической жизни общества, которое мы наблюдаем на протяжении всей истории человечества.

Отсюда следует, что одна из основных задач данного пособия состоит в том, чтобы ознакомить учащихся с экономической терминологией, дать им необходимый набор базовых экономических концепций и инструментов для понимания механизмов функционирования рыночного хозяйства и осуществления макроэкономической политики государства. В пособии определяются и описываются те понятия, которые наиболее полезны для аргументированных суждений о том, как работает рынок, почему рыночная система наиболее эффективно распределяет редкие ресурсы, какова роль государства в современной экономике, чем определяются границы государственного вмешательства в рыночную экономику, какую политику государство должно проводить в целях максимизации общественного благосостояния.

Трудности в изучении экономической теории объясняются и тем, что она формировалась на протяжении довольно длитель-

ного периода. В ее развитие в разное время вносили вклад представители разных школ, направлений и течений, понимавшие и объяснявшие экономические явления по-разному. Это значит, что современная экономическая теория не представляет собой однородного, монолитного целого, а отражает передовые достижения мировой экономической мысли, принадлежащие ученым разных экономических школ.

Научный аппарат пособия включает также экономические модели (графики), которые используются для иллюстрации тех или иных экономических понятий и хозяйственных явлений с целью более глубокого их изучения. Здесь представлены модели двух типов — *оптимизационные*, описывающие поведение отдельных экономических агентов (домашних хозяйств и фирм), и *равновесные*, характеризующие взаимоотношения между субъектами рыночных отношений. Понимание этих моделей не представляет каких-либо серьезных трудностей и вполне доступно при знании элементарной математики в объеме программы средней школы. Подобный метод объяснения экономических явлений и процессов общепринят в экономическом анализе, поскольку дает возможность обеспечить доходчивость и, следовательно, повысить уровень восприятия и запоминания материала. По мнению специалистов, его использование позволяет повысить восприятие теоретического материала на 15%, его усвояемость — на 20, прочность и глубину знаний — на 10%.

Работа не претендует на полноту охвата материала, поэтому автор сосредоточил внимание на наиболее важных вопросах экономической теории, знание которых, однако, позволит учащимся понять, как функционирует рыночный механизм, что определяет поведение домашних хозяйств и фирм на рынке, почему необходимо государственное регулирование рыночной экономики, какие способы и инструменты может использовать государство в целях стабилизации народного хозяйства и экономического роста. Для более глубокого усвоения материала в конце каждой главы пособия приводится список рекомендуемой литературы.

Пособие состоит из двух частей, соответствующих структуре современной экономической теории, — микроэкономики и макроэкономики.

Микроэкономика (от греч. *micros* — маленький) изучает прежде всего теорию потребительского поведения и теорию фирмы. Предмет ее анализа — механизм принятия экономических решений на уровне домашних хозяйств и фирм в заданных хозяйственных условиях, а также процесс формирования этих условий в результате их совместных действий. Поэтому в *первой части* пособия учащиеся знакомятся с общим устройством рыночного механизма, принципами и мотивами поведения потребителей и фирм на рынке, а также условиями, определяющими оптимальное состояние этих рыночных агентов в экономической системе.

Макроэкономика (от греч. *macros* — большой) — это наука о поведении экономики как единого целого. Она изучает такие явления, как совокупный спрос и совокупное предложение, уровень занятости и уровень цен, сбережения и инвестиции и т. д. Основные макроэкономические показатели — темп роста реального ВВП, темп инфляции, уровень безработицы, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны. Именно на этих параметрах концентрирует свое внимание государство при выработке и проведении в жизнь макроэкономической политики, поскольку от них в конечном счете зависит эффективность функционирования рынков, экономическая мощь страны и уровень благосостояния граждан. Знание курса макроэкономики позволит предпринимателям и менеджерам смело ориентироваться и уверенно себя чувствовать в беспокойном мире современной экономической действительности, принимать правильные решения, от которых во многом зависит судьба их фирм и собственное благополучие. Рассмотрению всех этих проблем посвящена *вторая часть* пособия.

ЧАСТЬ 1

МИКРОЭКОНОМИКА

Раздел I

ЧТО ИЗУЧАЕТ ЭКОНОМИКА

Глава 1. ИСТОРИЯ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебные цели главы:

- уяснить причины возникновения экономической науки;
- обосновать предмет экономики и объяснить его изменение на разных этапах развития цивилизации, начиная со времен античности;
- знать отличительные черты основных направлений и школ экономического анализа и их вклад в развитие мировой экономической науки;
- разобраться в том, что означает принцип ограниченности (редкости) ресурсов;
- объяснить, чем отличаются друг от друга экономические и неэкономические ресурсы (блага);
- понять смысл и значение экономического выбора и закона возрастающих альтернативных издержек;
- научиться использовать альтернативные издержки для принятия управленческих решений;
- уяснить смысл рациональности поведения экономического агента;
- разобраться в понятиях “эффективность распределения” и “эффективность производства”, “полная и неполная занятость”;
- уметь проводить экономический анализ с использованием кривой производственных возможностей.

Прочитав эту главу, вы ознакомитесь с основными школами и направлениями экономического анализа, а также фундаментальными экономическими концепциями, которые лежат в основе предмета экономической науки. Материал главы поможет вам

узнать, как на протяжении многих веков и даже тысячелетий формировались представления людей об основных экономических проблемах общества и способах их решения, как разные школы толковали предмет экономического анализа, какие экономические концепции и почему являются инструментами аналитического мышления и принятия людьми обоснованных решений.

1.1. Возникновение и развитие экономики как науки

Экономика — это наука о том, как производятся и распределяются все необходимые нам товары и услуги. Она учит, как лучше, т. е. с меньшими затратами, организовать выпуск экономических благ для удовлетворения растущих потребностей людей. Эта часть науки называется *экономическим анализом*.

Экономика — это также учение о том, какие необходимо использовать инструменты и мотивы для более эффективной организации всей системы производства и распределения экономических благ. Это учение называется *экономической политикой*.

Экономический анализ — необходимое условие и фундамент для выработки правильной экономической политики. Однако в большинстве учебников по экономической теории дается другое, более научное определение экономики:

Экономика — это наука о том, как наши ограниченные производственные ресурсы используются для удовлетворения постоянно растущих человеческих потребностей и желаний.

Смысл этого определения мы раскроем немного ниже, а сейчас приведем краткую характеристику основных школ и направлений экономического анализа, внесших наиболее заметный вклад в развитие экономики как науки и как экономической политики.

Справка

Термин “экономика” произошел от древнегреческого слова “*экономия*”, которое состоит из двух слов: “*ойкос*” (дом, домашнее хозяйство) и “*номос*” (знаю, закон). Поэтому в буквальном смысле “экономия” означает науку о домоводстве, об искусстве ведения домашнего хозяйства. По мере развития общественного разделения труда и товарно-денежных отношений возникает потребность в знаниях о народном хозяйстве всей страны, что обусловило появление специальной науки — **политической экономии**. Слово “*политическая*” также имеет древнегреческие корни. Оно происходит от термина “*полис*” (город, государство) и включает в себе более широкий смысл — искусство управления государственным, общественным хозяйством.

История развития экономической науки показывает, что *учение о богатстве* зародилось не в тех государствах, которые находились на достаточно высоком уровне хозяйственного развития и были центрами широко развитых торговых отношений (Египет, Ассирия, Вавилон, Персия), а в Греции около V в. до н. э. К тому моменту греческие колонии распространились по берегам Средиземного моря и греки достигли высшей ступени развития не только ремесла и торговли, но и знаний. Наряду с философией греки развивали *теорию полезных искусств*, в которую входили искусство земледелия, медицины, военное искусство, а также искусство управления своим домом (*экономия*).

Наиболее глубокие суждения об экономических проблемах мы находим у **Аристотеля**. Он различал два вида хозяйств: *экономия* — хозяйство для поддержания и более полного удовлетворения семейных нужд (к нему Аристотель относил главным образом земледелие) и *хрематистику* — хозяйство для обогащения (сюда включались ремесленная деятельность и торговля). К хрематистике Аристотель относился отрицательно, считая, что она противоречит как законам этики, так и требованиям природы, поскольку направлена не на удовлетворение повседневных нужд, а на накопление богатства. С точки зрения Аристотеля, истинной задачей человека должна быть не физическая жизнь, не накопление богатства, а размышление и созерцание истины, стремление к абсолютному совершенству.

После Аристотеля мало что нового внесено в развитие греческого понимания экономии. **Экономические доктрины Средневековья** опирались в основном на христианское толкование богатства. Христос осуждал богатство, считая его большим препятствием к спасению души. “Богатому трудно войти в Царство Небесное, — говорил Он. — Если хочешь быть совершенным, продай свое имущество и раздай нищим и ты получишь сокровище на небе; потом следуй за Мной”. Труд признавался достойным похвалы лишь как *страдание, как умерщвление плоти, как искупление греха*, но он не должен сопровождаться даже мыслью о приобретении, об обогащении. Вот почему в эпоху Средневековья понятие экономии предается забвению, существовавшие экономические доктрины были скорее сводом правил поведения индивидов в соответствии с принципами раннехристианской справедливости, а не результатом обобщения реальных фактов экономической жизни.

Формирование *экономики как науки* относится к **периоду зарождения капитализма**. Именно в это время появляются и первые школы экономического анализа.

ОСНОВНЫЕ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

МЕРКАНТИЛИЗМ (XVI — XVIII вв.) — первая школа экономического анализа, возникшая в эпоху первоначального накопления капитала, когда в центре внимания находилась не сфера производства, а сфера обращения. *Меркантилизм представляет собой концепцию, согласно которой основу национального процветания составляет накопление денег (золота и серебра), считавшихся главной формой богатства.*

Предмет анализа — сфера обращения, в основном внешняя торговля, благодаря которой можно накопить деньги в стране. Для того чтобы приобрести больше денег, необходимо больше продавать; для того чтобы их сохранить у себя, нужно как можно меньше покупать у другого государства.

Роль государства. Все производство и потребление призван был регулировать монарх. Конечный результат зависел от действий правительства, надежности протекционистских мер,

принимаемых государством. Поэтому внешняя торговля обставлялась бесчисленными регламентациями.

Экономический анализ, проводившийся меркантилистами, получил название **политической экономии**.

ФРАНЦУЗСКИЕ ФИЗИОКРАТЫ (Ф. Кенэ, Ж. Тюрго и др.) — *школа, возникшая во Франции в XVIII в. и проповедовавшая идею о том, что источниками богатства являются земля и приложенный к ней труд людей, занятых в сельскохозяйственном производстве.*

Предмет анализа — сфера сельскохозяйственного производства. “Чистый доход” рассматривался как дар природы.

Физиократы заложили также основы теории воспроизводства общественного капитала, создав первую макроэкономическую модель.

КЛАССИЧЕСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ (А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сэй, Дж. Ст. Милль) — *школа, возникшая в конце XVIII — начале XIX в.; ее сторонники считали, что источником богатства нации является не количество имеющихся у нее природных ресурсов и не активный торговый баланс, а труд работников, занятых в сфере материального производства.*

Предмет анализа — сфера производства и распределения материальных благ и их цена, обусловленная издержками их производства.

Метод анализа — причинно-следственный (каузальный).

Роль государства — оно “ночной сторож”, а не активный участник экономической игры.

МАРЖИНАЛИЗМ (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк, У. Джевонс, Л. Вальрас) — *школа, возникшая во второй половине XIX в., представители которой положили в основу экономического анализа субъективно-психологические мотивы поведения хозяйствующих субъектов; акцентировали внимание на особом значении в экономике сферы потребления; сформулировали теорию предельной полезности блага и теорию предельной производительности факторов производства.*

Предмет анализа — сфера потребления и цена, обусловленная полезностью товаров и услуг.

Метод анализа — причинно-следственный (каузальный).

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ — *“Economics”* (А. Маршалл, Дж. Кларк, В. Парето) — *школа экономической мысли, сформировавшаяся в конце XIX в.; ее последователи уделяли основное внимание не происхождению богатства и его распределению, а изучению принципов, в соответствии с которыми происходит оптимальное размещение редких ресурсов для удовлетворения постоянно растущих потребностей людей.*

Предмет анализа — объединение сфер производства и потребления. Главным предметом анализа становится не теория стоимости, как у классиков, а **теория цены**. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения. В основу теории спроса было положено учение о предельной полезности, а в основу теории предложения — теория предельной производительности факторов производства. В отличие от классиков, стремившихся к выявлению **объективных закономерностей**, неоклассики исходили из **субъективных оценок** хозяйствующих субъектов (“свобода выбора”).

Метод анализа — функциональный.

Неоклассическая теория впоследствии получила название **“микроэкономика”**.

Задача государства — создание условий для эффективного функционирования рынка, невмешательство в предпринимательскую деятельность.

КЕЙНСИАНСТВО — *школа экономической мысли, основателем которой был английский экономист Дж. Кейнс, поставившая в центр внимания проблемы макроэкономики и обосновавшая необходимость государственного вмешательства в экономику. Возникла в 30-е гг. XX в. как ответ на Великую депрессию 1929—1933 гг.*

Задача государства — стимулирование совокупного спроса для достижения полной занятости.

МОНЕТАРИЗМ (М. Фридмен) — *современная школа экономической мысли, сформировавшаяся в США и ставящая в центр макроэкономической политики деньги, отводя им решающую роль в колебании объема национального производства и уровня цен.*

Задача государства — контроль над денежной массой, находящейся в обращении и в запасах, для достижения сбалансированности государственного бюджета и стабильности уровня цен.

ТЕОРИЯ “ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ” (Р. Хол, Г. Талок, А. Лаффер) — *современная школа экономической мысли, возникшая в США, в центре ее внимания находятся проблемы стимулирования частной инициативы и предпринимательства для развития производства и предложения.*

Задача государства — уменьшение налогового бремени на производителей как условие активизации инвестиционной деятельности, замораживание или сокращение социальных программ как средство поддержки бюджета и стимулирование трудовой активности, повышения предложения труда.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен) — *школа экономического анализа, представители которой в разное время предлагали осуществлять планирование рыночного хозяйства (У. Митчелл); провести национализацию крупных корпораций и расширить государственный сектор в экономике, создать систему национального планирования (Дж. Гэлбрейт); разработали теорию прав собственности (Р. Коуз), теорию экономической организации (Р. Коуз, О. Уильямсон); теорию общественного выбора (Дж. Бьюкенен).*

1.2. Предмет экономической теории

Ключевые экономические проблемы общества:

1. **Что** производить и **в каких** количествах?
2. **Как** производить?
3. **Для кого** производить?

При решении данных проблем отдельные люди, группы людей и целые сообщества сталкиваются с **фундаментальным противоречием**, заключающимся в том, что производственные ресурсы ограничены в сравнении с человеческими потребно-

стями. В связи с этим возникает основополагающее условие **ограниченности (редкости)**.

Чтобы лучше уяснить это противоречие, сначала ответим на вопрос, что такое экономические потребности. Во все времена и в разных обществах люди обладали меньшим или большим разнообразием потребностей. Одни из них, например любовь, привязанность, помощь близким, по своей природе не могут быть охарактеризованы как экономические. Другие же, такие, как потребность в пище, одежде, жилье, образовании, медицинском обслуживании, развлечениях и даже в свободном времени, прямо и непосредственно связаны с экономикой. Именно эти потребности называются экономическими.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ — это потребности, которые могут быть удовлетворены путем потребления каких-либо товаров или услуг. Желание иметь свободное время включается в категорию экономических потребностей, потому что оно необходимо, чтобы наслаждаться потреблением некоторых материальных благ или услуг. **Товары** — это то, что можно пощупать, т. е. физически осязаемые предметы: пища, обувь, автомобили, дома и т. д. К **услугам** относится то, что невозможно потрогать руками, например медицинское обслуживание, услуги нотариуса или парикмахера, образование и т. п. Так вот, человеческие потребности во всех этих товарах и услугах превосходят производственные возможности общества.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ (иногда их называют факторами производства) — все то, что требуется для выпуска необходимых людям товаров и услуг. Производимые товары и услуги экономисты называют **экономическими** (т. е. редкими) **благами**. Они отличаются от неэкономических, т. е. **свободных благ**, количество которых превышает потребность в них (например, воздух, солнечный свет, энергия ветра).

Виды ресурсов

***Свободные (неэкономические)** — ресурсы, предложение которых при нулевой цене превосходит спрос на них.*

***Редкие (экономические)** — ресурсы, предложение которых при нулевой цене меньше спроса на них.*

Предметом экономической теории являются редкие (ограниченные) ресурсы и блага. Экономисты разбивают редкие ресурсы на четыре основных вида.

Человеческие ресурсы — это здоровье, физическая сила, образование и профессиональные навыки людей. Число трудоспособных людей и время их работы представляют одно из измерений человеческих ресурсов. Другое измерение — уровень их способностей и степень заинтересованности (мотивация). Качество человеческих ресурсов есть результат предпринятых в прошлом усилий по развитию профессиональных навыков людей, их знаний и мотивации к труду.

Природные ресурсы — это все то, что не создано человеком, а дано природой и используется людьми в производстве товаров и услуг. Они включают землю, лес, ресурсы рек и морей (рыбу и другие продукты), полезные ископаемые, плодородность почв, благоприятные для сельского хозяйства климатические условия и т. д.

Капитал — все, что создано людьми в процессе производства и используется для повышения производительности живого труда. Сюда относятся здания и транспорт, машины и оборудование, железные дороги и шоссейные магистрали, каналы и дамбы, порты и аэродромы и многие другие объекты. Все разнообразие капитальных ресурсов и способов их использования зависит от технологической базы, которая, в свою очередь, отражает уровень накопленных и используемых обществом научно-технических знаний.

Предпринимательство — особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности людей заниматься экономической деятельностью, связанной с риском открытия нового дела, с привнесением на рынок новых видов товаров или услуг в надежде получить прибыль. Эти способности позволяют наиболее эффективно использовать все другие производственные ресурсы.

Экономическая наука призвана разрешать противоречие между ограниченными (редкими) ресурсами и возрастающими разнообразными потребностями людей. Отсюда выводится предмет экономической теории.

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ — *исследование проблем эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов и управление ими для достижения максимального удовлетворения разнообразных потребностей общества.*

Поскольку потребности людей практически безграничны, а ресурсы ограничены, общество не в состоянии удовлетворить все свои материальные потребности. Единственное, что ему остается, — добиваться *возможно большего* удовлетворения этих потребностей. Вот почему **экономика** — **это наука об эффективности использования редких ресурсов.**

Эффективное использование ограниченных ресурсов означает желание получить максимальное количество товаров и услуг из имеющихся в распоряжении общества ресурсов. Чтобы добиться этого, оно должно обеспечить и *полную занятость*, и *полный объем производства*. При этом экономика достигает состояния Парето-эффективности (ситуация, при которой увеличение выпуска одного товара возможно лишь при сокращении производства другого).

Под **полной занятостью** понимается использование всех пригодных и доступных ресурсов.

Под **полным объемом производства** понимается такое использование всех ресурсов, которое обеспечило бы максимально полное удовлетворение материальных потребностей людей. Если обществу не удастся добиться полного объема производства, то это означает, что ресурсы *недоиспользованы*.

Полный объем производства подразумевает два вида эффективности: эффективность распределения и эффективность производства.

Эффективность распределения означает, что ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые *в наибольшей степени* требуются обществу. При этом невозможно улучшить положение одних членов общества, не ухудшив положение других.

Эффективность производства достигается, когда требуемые товары и услуги производятся с *наименьшими затратами*. Когда мы производим, например, стиральные машины с минимальными затратами на единицу продукции, это означает, что мы при этом расходует наименьшее количество ресурсов и, следовательно, делаем остальные ресурсы доступными для производства другой необходимой продукции.

Ближайшее следствие редкости ресурсов — конкуренция за их применение в альтернативных целях. Это означает, что в условиях ограниченности ресурсов люди поставлены перед необходимостью делать **выбор**, какие товары и услуги производить, а от каких отказаться.

Ограниченность ресурсов означает *ограниченность производства*. Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, всякое увеличение производства одного товара потребует переключения части ресурсов с производства другого или других товаров. Это означает, что, осуществляя выбор, люди сталкиваются с проблемой *упущенной выгоды* из-за отказа от осуществления следующей по значимости альтернативы. Такая упущенная выгода получила в экономической теории название **альтернативной стоимости** (альтернативных издержек).

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ означает, что если мы затратим какие-либо из наших ограниченных ресурсов на достижение определенных целей, то нам придется поступиться возможностью использовать те же ресурсы в других целях. Иначе говоря, **под альтернативной стоимостью понимается количество других товаров, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного товара.**

Таким образом, термин “альтернативная стоимость” относится к наиболее желаемой из невыбранных альтернатив. Если, например, какой-либо участок земли может быть отведен под строительство гостиничного комплекса, стадиона, универсама или крытой стоянки для автомобилей, то альтернативной стоимостью использования этой земли под возведение универсама будут потери, связанные с отказом только от наиболее желаемой из оставшихся альтернатив. Это невозможность постройки на данном месте либо гостиничного комплекса, либо стадиона, либо автомобильной стоянки, но не всех трех одновременно. Что именно из данных не востребуемых возможностей было бы наиболее необходимо, определяется дополнительным, тщательно проведенным анализом. Если выпускник колледжа решает стать менеджером, а не юристом, экономистом или инженером, то альтернативная стоимость не означает потерю одновременно и юриста, и экономиста, и инженера, а заклю-

чается в потере лишь наиболее важной из всех перечисленных альтернатив.

В рассуждениях об экономическом выборе экономисты исходят из *гипотезы о рациональном поведении людей*.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ — это поведение, направленное на достижение участниками хозяйственной деятельности максимальных результатов при имеющихся ограничениях.

Для индивида рациональным поведением будет **максимизация полезности** приобретаемых им экономических благ.

Для фирмы рациональным поведением считается **максимизация прибыли** от производимых и реализуемых товаров или услуг.

Государство ведет себя рациональным образом в случае **максимизации общественного благосостояния**.

Экономическая теория — это наука о применении методов рационального поведения людей в процессе их хозяйственной деятельности.

1.3. Производственные возможности общества: редкость, выбор, альтернативные издержки, эффективность

Имеющиеся у общества производственные ресурсы и степень их использования характеризуют его производственные возможности.

Производственные возможности — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех находящихся в его распоряжении ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей (КПВ) показывает альтернативные возможности использования редких ресурсов для выпуска двух товаров.

Практическое значение КПВ заключается в том, что с ее помощью можно проанализировать проблему редкости, выбора, экономической эффективности и альтернативных издержек (рис. 1-1).

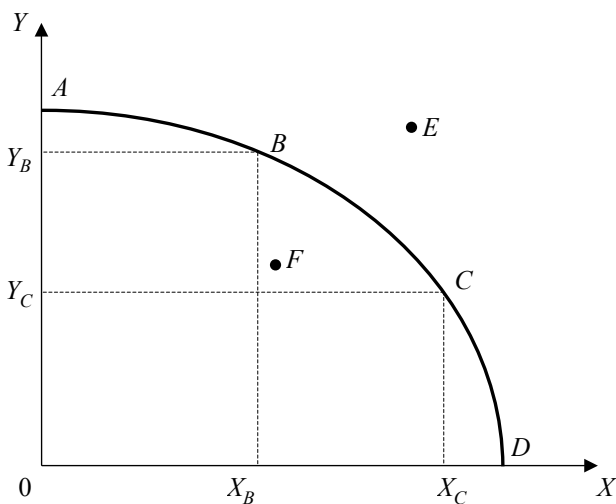


Рис. 1-1. Кривая производственных возможностей

Описание КПВ. КПВ экономики строится следующим образом. Если все ресурсы страны будут вовлечены в производство товара Y , то страна сможет их произвести в объеме A , при этом производство товара X будет равно нулю. Напротив, если все ресурсы будут вовлечены в производство товара X , страна сможет получить его в объеме D , но при этом она не сможет выпустить ни одной единицы товара Y . Если же ресурсы будут распределяться в определенных пропорциях между производством товаров X и Y , то возможны комбинации производства этих товаров. Соединив все возможные точки, характеризующие желаемый выпуск двух групп товаров, получим КПВ данной страны.

Каждая точка на КПВ представляет некий *максимальный* объем производства товаров X и Y . Таким образом, КПВ фактически изображает *границу*, за которой желаемый выпуск товаров недостижим. Это значит, что при имеющихся ресурсах и данных технологиях невозможно достичь комбинации выпуска, изображенной точкой E . Следовательно, все точки, расположенные *на* КПВ, доступны экономике и характеризуют одновременно и полную занятость, и эффективность производства.

Точки *внутри* (левее и ниже) КПВ также достижимы, однако они отражают ситуацию, когда полной занятости и эффективности производства достичь не удалось.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩИХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК. КПВ обычно имеет *выпуклую* форму (вогнута к началу координат). Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу товара X , общество вынуждено будет во все большей мере использовать в производстве этого товара сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная единица товара X потребует все большего количества ресурсов, использовавшихся в производстве товара Y , а значит, и все большего сокращения выпуска товара Y . Как показано на рис. 1-1, производство товара X в объеме X_B потребовало отказа от выпуска товара Y в объеме AY_B , однако прирост выпуска товара X в объеме $X_C - X_B$ потребовал уже отказа от производства значительно большего количества товара Y : $Y_B - Y_C$.

Закон возрастающих альтернативных издержек заставляет нас обратить внимание на проблему выпуска наиболее желательного количества двух товаров, т. е. поиска *оптимальной точки* на КПВ. Какая из всех возможных комбинаций двух товаров X и Y является оптимальной? Иначе говоря, какие объемы ресурсов следует направить на производство товара X и какие — на производство товара Y ?

Верный путь решения данной проблемы — сравнение *выгод* от увеличения выпуска одного товара на единицу с *издержками* этого увеличения, т. е. с отказом от выпуска какого-то числа единиц другого товара.

Выгода, полученная от увеличения выпуска дополнительной единицы продукции, получила в экономической теории название *предельной*.

Издержки, понесенные при выпуске дополнительной единицы продукции, получили название *предельных*.

ВЫВОД. Экономические решения основаны на сравнении предельной выгоды и предельных издержек.

Это означает, что производство какого-либо товара должно увеличиваться до тех пор, пока предельная выгода *превышает* предельные издержки, и должно быть сокращено, если предельные издержки *превышают* предельную выгоду.

Применительно к нашему примеру, изображенному на КПВ, предельные издержки производства дополнительных единиц товара X будут расти по мере выпуска новых единиц. Вместе с тем мы будем получать предельную выгоду от каждой дополнительной единицы товара X . Однако от потребления все большего числа единиц товара X мы будем получать все *меньшее* удовлетворение, а это означает, что предельная выгода будет снижаться, в то время как предельные издержки будут возрастать. Такая же ситуация будет наблюдаться и с товаром Y . Следовательно, мы должны найти такой объем выпуска двух товаров, при котором предельная выгода уравнилась бы с предельными издержками.

ВЫВОД. Ресурсы на производство любой продукции распределяются эффективно, когда объем выпуска продукции таков, что предельная выгода равна предельным издержкам.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журналов:

“Сегодня проблема номер один — низкая эффективность экономики. По производительности Россия на порядок отстает от развитых стран. Маленький пример: нас 146 миллионов, мы производим свыше триллиона долларов ВВП. Почти такой же объем экономики есть в Австралии, где 19 миллионов жителей. Вот и сравните эффективность”.

Греф Г., экс-министр экономики РФ.
Незавершенная миссия // Эксперт. 2007. 28 окт.

«И в новой стратегии России, и в практических шагах правительства, особенно в части реорганизации налогов и проектировании бюджета на 2001 г., явно прослеживается переход — осознанный или неосознанный — на позиции *теории экономики предложения*. В 80-е годы в США эта теория легла в основу экономической программы президента Рейгана, получившей известность как *рейганомика*. Суть “экономики предложения” состоит в переносе усилий государства при воздействии на динамику экономического роста со стимулирования платежеспособного спроса на меры, освобож-

дающие производство от излишней финансовой нагрузки, снижающей прибыль. В теоретическом плане такой подход генетически связан с идеологией спонтанного рыночного порядка и знаменует собой разрыв с кейнсианством. Сторонники экономики предложения весьма критически относятся к идеям государственного регулирования».

Кириченко В. Между спросом и предложением // Эксперт. 2000. 10 июля

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Экономическая теория базируется на двух основных фактах:

- а) материальные потребности людей практически безграничны;
- б) экономические ресурсы ограничены.

2. Экономические ресурсы делятся на две категории:

- а) *материальные* (природные ресурсы и капитал);
- б) *человеческие* (рабочая сила и предпринимательские способности).

3. Экономическая наука занимается проблемой *эффективного управления ограниченными ресурсами*. Ее задача — поиск эффективных путей и способов использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей людей. Чтобы такое использование было эффективным, необходимо обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и добиться полного объема производства.

4. Эффективное распределение ресурсов означает выпуск такого набора различных товаров и услуг, который будет наиболее желательным для общества. Полный объем производства предполагает полное использование имеющихся ресурсов.

5. Экономика, в которой достигнуты полная занятость и полный объем производства, т. е. та, которая соответствует точке на кривой производственных возможностей (КПВ), считается эффективной.

6. КПВ показывает максимально возможные и желательные объемы производства товаров X и Y при полном использовании имеющихся ресурсов. Экономисты считают все точки, расположенные на КПВ, эффективными.

7. Слово «эффективность» употребляется экономистами в специфическом смысле: для обозначения условия, при котором все участвующие в производстве ресурсы используются полностью и увеличение выпуска какого-либо блага возможно лишь при сокращении выпуска других благ, что сопряжено с альтернативными издержками.

8. Принцип эффективного распределения ресурсов получил в экономической теории название Парето-эффективности (по имени итальянского экономиста В. Парето).

9. Альтернативные издержки (альтернативная стоимость) — это количество другого товара, которым необходимо пожертвовать для выпуска данного товара.

10. Поскольку отдача экономических ресурсов в разных вариантах их возможного использования не одинакова, перераспределение ресурсов из одной сферы их применения в другую подчиняется закону возрастающих альтернативных затрат. Это означает, что производство дополнительных единиц товара X потребует отказа от выпуска все большего количества товара Y.

11. Оптимальным (наиболее желательным) будет такое распределение ресурсов, когда предельная (дополнительная) выгода от увеличения выпуска товара X на одну единицу будет равна предельным (дополнительным) затратам этого выпуска. Иначе говоря, оптимальным будет считаться такой объем выпуска, при котором альтернативные издержки будут минимальными.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что послужило причиной формирования у людей экономического образа мышления? Какие задачи выполняла “экономия” в античном мире?

2. Почему политическая экономия как научная система зародилась только в эпоху становления капитализма?

3. В чем состояла заслуга меркантилизма как исторически первой школы экономического анализа? Почему осуществление ее идей и рекомендаций требовало усиления роли государства в экономике?

4. Объясните основное отличие классической экономической теории от идеологии и практики меркантилизма. В чем заключаются основные признаки классической политической экономии?

5. Почему разделение труда классики рассматривают как основной фактор роста общественного богатства?

6. Что нового по сравнению с классиками внесли в экономическую науку представители неоклассического направления?

7. Обоснуйте причину возникновения кейнсианской экономической теории. В чем заслуга Дж. Кейнса в развитии экономической науки?

8. Почему экономика как наука имеет дело только с редкими ресурсами и благами?

9. Какая фундаментальная экономическая проблема лежит в основе предмета экономической теории?

10. В чем различие между экономистом и бухгалтером в определении издержек?
11. Почему экономический выбор всегда сопряжен с альтернативными издержками?
12. В чем разница между полной занятостью и оптимальностью выпуска продукции?
13. Нарисуйте КПВ и подумайте, как с ее помощью можно объяснить закон возрастающих альтернативных затрат.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
- Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 1.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 2, 3.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 2006.
- Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. Т. 1. М., 1993.
- Нуреев Р. Н. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 2000. Гл. 1.
- Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

* * *

- Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Темы 1–4.

Р а з д е л II

КАК РАБОТАЕТ РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

Глава 2. РЫНОК И УСЛОВИЯ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Учебные цели главы:

- уметь раскрыть содержание категории “рынок” и объяснить, чем определяются границы рынка;
- иметь четкое представление о роли механизма цен в рыночной системе и знать основные функции цен в экономике;
- разобраться в материальных и экономических предпосылках возникновения рыночных отношений;
- понимать смысл категории “разделение труда” и знать основные его формы;
- иметь ясное представление об экономических причинах возникновения частной собственности;
- уметь объяснить, почему без четкого распределения прав собственности невозможно возникновение и развитие рынка;
- четко представлять сильные и слабые стороны частной собственности;
- уметь объяснить, как вы понимаете “пучок” прав собственности и в чем состоит проблема разграничения прав собственности;
- понимать, почему права собственности являются “правилами игры” в рыночной экономике.

Прочитав эту главу, вы получите самые общие сведения о рынке как экономическом инструменте, который используют люди для передачи информации от покупателей (потребителей) к продавцам (производителям), на основе которой последние принимают решения о выпуске той или иной продукции. Механизмом пере-

дачи информации служат *цены*, формирующиеся в процессе купли-продажи, поэтому в последующих главах ценообразованию будет уделено большое внимание.

Прежде чем разобраться в том, как работает рыночный механизм, необходимо выяснить некоторые базовые понятия, характеризующие рынок как экономический институт, рассмотреть причины его возникновения и развития.

2.1. Сущность рынка, условия его возникновения и развития

Прежде всего зададимся вопросом: **что такое рынок?** Ответов на него может быть много, однако экономисты определяют рынок чаще всего следующим образом:

Рынок — это форма организации общественного производства, которая обеспечивает взаимодействие производства и потребления посредством механизма цен. *Механизм цен* — ключевое звено рыночных отношений, так как именно он обеспечивает связь между производителями и потребителями, продавцами и покупателями, уравнивая предложение товаров и услуг со спросом на них. Это значит, что рынок существует лишь в том случае, если силы спроса и предложения ведут в конечном счете к изменению уровня цен или, наоборот, если цены способны вызвать изменения в объеме покупок и продаж товаров.

Рынку совсем не обязательно находиться в каком-либо определенном месте. Ближайшая автозаправочная станция, кафе-мороженое, придорожный ларек, Нью-Йоркская фондовая или Чикагская зерновая биржи действительно имеют конкретное местоположение, эти рынки можно посетить и увидеть. Однако у других рынков, таких, как рынок школьных учителей или рынок вновь построенного жилья, нет определенного географического положения. Такие рынки функционируют с помощью объявлений, писем, телефонных звонков, компьютерных сетей, личных взаимоотношений и переговоров в самых различных

местах. Можно сказать, что рынок существует, если есть некое устройство, которое позволяет потенциальным покупателям и продавцам общаться по поводу обмена товарами и услугами.

В развитых странах рынок представляет собой не физическое место, где случайно встретились продавцы и покупатели, а *социальный механизм*, осуществляющий постоянную связь между производителями и потребителями экономических благ. Важнейшую роль в выравнивании предложения и спроса играют цены.

Границы рынка какого-либо товара определяются тем, на какое расстояние этот товар можно перевезти при условии, что его цена позволит покрыть и затраты на перевозку. Они зависят также от издержек, связанных с поиском информации, ведением переговоров, определением качественных и количественных характеристик покупаемого товара или услуги, спецификацией и защитой прав собственности, заключением контракта и т. д. Данные издержки получили название *транзакционных*. Таким образом, границы рынка устанавливаются *естественным образом* и зависят как от характера товара и затрат на его перевозку, так и от величины *издержек обмена*. Среди прочих причин, определяющих размеры рынка, немаловажное значение имеют *запретительные меры* государства или местных административных органов (квоты, тарифы и т. п.). По широте охвата различаются *локальные, национальные и международные* рынки.

Ключевым звеном рыночной системы являются цены, выполняющие три главные функции в этой системе:

- 1) *информационную*;
- 2) *стимулирующую*;
- 3) *распределительную*.

1. Информационная функция цен заключается в том, что цены, по которым продаются товары и услуги, а также соотношение между ценами обеспечивают потребителей, производителей и владельцев ресурсов важной информацией, которая им необходима для того, чтобы в условиях рыночной системы принять решение: *что, в каком месте, у кого и в каком количестве* покупать и покупать ли вообще. Чтобы понять огром-

ную, поистине феноменальную информационную функцию цен, достаточно представить себе человека, зашедшего в супермаркет, в котором все полки заставлены разнообразными товарами, но нет ни одного ценника, или человека, которому нужно выбрать работу, исходя из двух возможностей, ничего не зная о предлагаемой в обоих случаях заработной плате, или же ситуацию, когда вам необходимо решить, стоит ли нанять мастера для смены обоев в вашей квартире или заняться этим самому, и при этом у вас нет никакой информации о том, сколько возьмет за эту работу мастер, сколько стоят обои, клей, кисти и другие материалы.

2. Стимулирующая функция цены заключается в том, что любое изменение в соотношении цен на разные товары приводит к движению и передислокации ресурсов. Рост цен на рожь по отношению к ценам на пшеницу поощряет фермеров выращивать больше ржи и сокращать посевы пшеницы. Снижение заработной платы юристов по сравнению с заработной платой финансовых менеджеров послужит причиной того, что меньше выпускников школ пойдет в юридические колледжи и институты и больше — в учебные заведения, готовящие специалистов в области финансового управления. Следовательно, в условиях свободного рынка рост дохода и прибыли притягивает ресурсы, а убытки их отталкивают. Прибыль в экономике — это вознаграждение тех, кто эффективно использует ресурсы, а убытки — наказание для тех, кто своей деятельностью снижает ценность ресурсов. Иначе говоря, прибыльными производствами как бы зажигается зеленый свет светофора, который переключается на красный, если производства становятся убыточными. И точно так же как для нормального дорожного движения необходимы и зеленый, и красный свет, так для эффективного функционирования рыночной системы требуются не только прибыли, но и убытки, которые помогают направить ограниченные ресурсы на самое выгодное их использование.

ПРИМЕР

Пусть производитель рубашек расходует ежемесячно 20 млн. руб. на аренду помещения и необходимого оборудования, на оплату труда, покупку ткани, пуговиц и других материалов, необхо-

димых для производства и продажи 25 тыс. рубашек. Если производитель продает 25 тыс. рубашек по цене 900 руб. за штуку, его деятельность приносит прибыль. Потребители ценят эти рубашки больше, чем ресурсы, требуемые для их производства. Прибыль производителя в размере 100 руб. за каждую рубашку — это вознаграждение, получаемое им за увеличение ценности ресурсов.

Если же рубашки невозможно продать по цене дороже 750 руб., производитель несет на каждой из них убытки в размере 50 руб. Они возникают из-за того, что действия производителя снижают ценность ресурсов — рубашки имеют для потребителя меньшую ценность, чем ресурсы, затраченные на их производство.

3. Распределительная функция цен: чем выше цена на какой-либо товар или услугу по сравнению с другими товарами и услугами при прочих равных условиях, тем меньше у людей желания и возможностей их покупать. Напротив, чем ниже цена, тем больше данных товаров люди пожелают и смогут купить. Таким образом, цены выступают в качестве **рыночного способа нормирования ограниченных ресурсов, товаров и услуг**, в результате чего они достаются тем, кто имеет наибольшее желание и возможность их оплатить.

ПРИМЕР

Если 20 тыс. человек захотят попасть на концерт любимой рок-группы в зал, вмещающий всего 2 тыс. зрителей, то цена на билет может быть увеличена до такой суммы, которую согласны заплатить только эти 2 тыс. человек, остальные же 18 тыс. человек окажутся “сверх нормы” из-за такой высокой цены.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА

Экономика рыночного типа может сформироваться лишь при наличии следующих двух условий:

- а) *общественного разделения труда (специализации);*
- б) *права частной собственности на средства производства и произведенные продукты.*

2.2. Общественное разделение труда и частная собственность как предпосылки рыночного обмена

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — это специализация отдельных работников (трудовых коллективов, регионов, национальных экономик) на выпуске определенных видов продукции или услуг. Экономисты различают *три типа* разделения труда: а) общее; б) частное; в) единичное.

Общее разделение труда — это разделение общественного производства на его крупные *роды* (такие, как сельское хозяйство, промышленность, торговля и др.).

Частное разделение труда — это разделение родов производства на его отдельные *виды* и *подвиды* (например, разделение промышленности на отдельные отрасли, разделение труда *между* предприятиями).

Единичное разделение труда — это разделение труда *внутри* предприятия.

Материальной основой рыночной системы было сначала общее, затем частное, а в последствии и единичное разделение труда.

Термин “*разделение труда*” употребляется также для обозначения специализации производства в пределах одной страны и между странами — *территориальное* и *международное* разделение труда.

В докапиталистическую эпоху разделение труда сохранялось главным образом в виде *простой кооперации труда* — объединения труда для выполнения трудоемких операций (строительство ирригационных систем, пирамид, дорог и т. п.).

Становление капитализма сопровождалось невиданно бурным ростом разделения труда как в рамках отдельных предприятий (мануфактур, фабрик), так и в масштабе целых стран, а затем и всего мира. Не случайно основоположник классической политической экономии А. Смит, используя огромный фактический материал, сделал разделение труда исходным пунктом своей экономической системы. По выражению К. Маркса, книга А. Смита “Богатство народов” начинается “...апофеозом разделения труда”.

Главным результатом разделения труда является рост его *производительности*. Поэтому уровень развития производительных сил нации обнаруживается нагляднее всего в том, в какой степени развито у нее разделение труда.

Кроме того, разделение (специализация) труда обуславливает необходимость его *кооперации*. Последняя может осуществляться в форме как *простой кооперации* (объединения работников), так и *обмена*. Именно поэтому первый шаг на пути к формированию рынка и рыночных отношений — разделение труда.

Вместе с тем одного разделения труда недостаточно для возникновения *рыночного* обмена и производства. История знает немало примеров, когда при наличии разделения труда (древнеиндийские и славянские общины, государство шумеров, экономика СССР) рынка в собственном его понимании не существовало. Обмен внутри общины носил нерыночный (плановмерно организованный) характер, поскольку опирался на *общую* собственность. И только лишь с появлением частной собственности обмен принимает рыночные содержание и форму.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — *право граждан и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать вещи, землю, капитал и другие активы*. При наличии частной собственности любой продукт труда, если он произведен не для собственного потребления, а *для других*, отчуждается на возмездно-эквивалентной основе. В частной собственности могут находиться не только материальные блага (здания, машины, одежда, продукты питания, земля, природные ресурсы), но и труд, финансовые активы, идеи и т. д.

Право частной собственности позволяет людям решать, как им использовать свою собственность. Но то же право обязывает их отвечать за свои действия. Лица, использующие свою собственность для покушения на право собственности других людей, подпадают под действие тех же законодательных норм, которые установлены для защиты их собственности. Например, право частной собственности запрещает мне бросить мой молоток в экран принадлежащего вам компьютера, потому что это будет посягательством на вашу собственность. Оно также удерживает меня от попыток распорядиться вашим автомобилем без разрешения. Наконец, право частной собственности предполагает ее неприкосно-

венность: никто не вправе отнять чужую собственность, если это не предусмотрено законом и соответствующим решением суда.

Следовательно, частная собственность предполагает:

- а) право исключительного пользования имуществом;
- б) право на передачу имущества;
- в) защиту со стороны закона;
- г) ответственность перед обществом за использование своей собственности.

Преимущества частной собственности. Частная собственность, возникнув в глубокой древности, существует и по сей день, развиваясь в различных экономических и организационно-правовых формах. Ее историческая устойчивость объясняется тем, что она обладает рядом преимуществ, которые отсутствуют во всех других формах собственности. Речь идет главным образом о том, что частная собственность порождает систему стимулов, способствующих экономическому прогрессу. В доказательство этого можно привести четыре основных довода.

Во-первых, **частная собственность поощряет разумное управление имуществом.** Если частные владельцы не могут должным образом использовать свою собственность либо допускают плохое обращение с ней, то они будут наказаны понижением ее ценности. Например, владея автомобилем, вы заинтересованы в том, чтобы менять масло, проводить регулярное техническое обслуживание, мыть машину и делать уборку в салоне. Если всего этого не делать, то ценность машины как для вас, так и для ее потенциальных покупателей будет снижаться.

Во-вторых, **частная собственность побуждает людей увеличивать свое состояние и эффективно им пользоваться.** Иначе говоря, в условиях частной собственности люди стремятся повышать свою квалификацию, больше и лучше работать, поскольку это приносит выгоду. У них появляется стремление увеличить свое имущество: квартиры, офисы, здания, оборудование, акции.

В-третьих, **частные собственники стремятся использовать свои ресурсы так, как это выгодно остальным.** Хотя закон разрешает им делать со своим имуществом все, что угодно, частные владельцы оказываются в выигрыше, когда считаются с тем, как сделать свою собственность наиболее привлекательной

для других. Например, владельца квартиры может не волновать, как выглядит его жилье, в котором он живет. Однако если он пожелает сдать свою квартиру в наем, он будет заинтересован привести ее в порядок, поскольку это сделает ее более привлекательной и повысит арендную плату.

В-четвертых, **частная собственность способствует разумному использованию ресурсов и их сбережению для будущего.** Это означает, что сегодняшнее использование ресурсов создает текущий доход, который является следствием спроса сегодняшних пользователей. Однако потенциальный выигрыш в результате увеличения в будущем цены ресурсов отражает спрос уже будущих пользователей. И у частных собственников есть стимул уравнивать эти два спроса.

Негативные черты частной собственности. История частной собственности соткана из множества антагонизмов: она разделяет людей на противостоящие друг другу классы, возбуждает в людях алчность, жажду наживы, другие негативные явления. Не случайно в мировой общественной мысли было немало великих умов, подвергавших частную собственность сокрушающей критике. Выдающийся французский философ-просветитель XVIII в. Жан Жак Руссо считал, что первый человек, огородивший участок общей земли кольями и сказавший “это мое”, сыграл роковую роль в жизни последующих поколений. Руссо полагал, что судьба человеческого рода могла бы сложиться по-другому, найдись среди общинников смельчак, который, выдернув колья, разоблачил бы этого захватчика, ликвидировал в зародыше частную собственность, принесшую людям столько лишений и страданий.

2.3. Права собственности как “правила игры” в хозяйственных системах

Важным свойством и преимуществом частной собственности является создание нормальных, предсказуемых условий для осуществления экономической деятельности. Права собственности действуют как *поведенческие нормы*, регулирующие отношения между людьми по поводу редких благ. Это своего рода “правила игры”, по которым протекает экономическая

деятельность в обществе. *“Права собственности — это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять при этом затраты и выгоды. Именно права собственности — или то, что, по мнению людей, является существующими правилами игры, — определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса”* (Хейне. П. Экономический образ мышления. М., 1993. С. 325).

Определяя место человека в мире редких благ и его отношение к этим благам, принятые “правила игры” предотвращают социальные конфликты, делают экономическую среду более упорядоченной, организованной и предсказуемой.

Обратите внимание

В современной экономической теории принято употреблять не понятие “*собственность*”, а термин “*право собственности*”. Это объясняется тем, что собственностью является не ресурс сам по себе, а “пучок”, или доля, прав по его использованию. Чем шире “пучок правомочий”, закрепленных за данным ресурсом, тем выше его ценность. Так, своя вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если они полностью идентичны. Поэтому любой акт обмена есть не что иное, как обмен “пучками прав” собственности.

Полный “пучок прав” собственности состоит из следующих 11 элементов:

1. *Права владения*, т. е. права исключительного физического контроля над благами.
2. *Права использования*, т. е. права применения полезных свойств благ для себя.
3. *Права управления*, т. е. права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
4. *Права на доход*, т. е. права обладать результатами от использования благ.
5. *Права суверена*, т. е. права на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага.
6. *Права на безопасность*, т. е. права на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.

7. *Права на передачу благ в наследство.*
8. *Права на бессрочность обладания благом.*
9. *Запрета на использование способом, наносящим вред внешней среде.*
10. *Права на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга.*
11. *Права на остаточный характер, т. е. права на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.*

Дифференциация правомочий и существование “пучка прав” собственности позволяют сделать следующее **заключение**:

Чем более рассредоточены права собственности, тем шире возможности для осуществления сделок по их передаче. Рынок немыслим ни при полном отсутствии прав собственности, ни при абсолютной их концентрации в руках отдельного субъекта, например государства.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из газет и журнала:

“Слабая защищенность прав собственности препятствует перераспределению собственности в пользу владельцев, обеспечивающих ее эффективное использование. До тех пор, пока положение дел с государственной защитой прав собственности не изменится к лучшему, вряд ли можно ожидать заметного экономического роста”.

*Тамбовцев В. Размытость прав собственности
препятствует оздоровлению экономики //
Финансовые известия. 1996. № 38*

«Одним из основных факторов, препятствующих работе на российском рынке, представители крупнейших иностранных компаний называют незащищенность прав интеллектуальной собственности. Президент Коалиции в защиту прав интеллектуальной собственности П. Некарсулмер отмечает: “Нарушение прав интеллектуальной собственности обходится федеральному бюджету в сотни миллионов долларов недополученных бюджетных доходов. А если оценивать все убытки, в том числе недополученную прибыль компаний, то это как минимум миллиард долларов”.

Одним из наиболее доходных видов бизнеса для беспринципных предпринимателей стала подделка продукции под известные иностранные марки. Так, некая российская фирма зарегистрировала товарный знак *Metrinch* незадолго до того, как на нашем рынке появилась иностранная компания, реально выпускающая товары под этой маркой. Россияне требовали от настоящего владельца марки платить за использование якобы российского товарного знака. В ходе судебного разбирательства все же были защищены права истин-

ного владельца. Бывают случаи, когда аферисты разведывают на крупных выставках планы иностранных компаний, желающих выйти на наш рынок, и регистрируют их товарные знаки».

Костина Г. Миллиард на подделках // Эксперт. 2000. 28 февр.

«В свое время А. Смит говорил: “Пока нет собственности, не может быть и государства, цель которого как раз и заключается в том, чтобы охранять имущих от бедняков”. И он был прав. В настоящее время при сохранении института собственности государству, заботящемуся о собственном самосохранении, скорее следует защищать малоимущих от богатых и предотвращать разборки между последними, чтобы не вызвать в народе те самые чувства, которые могут привести к всесокрушающему протесту».

Бутошин В. Основатель экономической науки // Независимая газета. 1999. 20 апр.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Рынок — это экономический механизм, дающий возможность продавцам и покупателям обмениваться произведенными товарами и услугами. При обмене происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает *взаимную передачу прав собственности*.

2. Пользование рынком как экономическим механизмом обходится людям не бесплатно. Коль скоро в рыночной экономике продукт производится не для удовлетворения собственных потребностей, а для нужд других людей, то процесс обмена порождает множество издержек — на транспортировку товара, сбор информации, ведение переговоров, заключение контрактов и их юридическую защиту и т. д. Данные издержки получили название **транзакционных**. Именно они определяют в первую очередь **границы рынка**. Последние могут также устанавливаться административным образом, посредством запретительных мер со стороны государственных органов (квот, таможенных тарифов, лицензий и т. п.).

3. Существование естественных и искусственных границ рынка приводит к тому, что рынки принимают форму локальных (местных), национальных и международных.

4. В ходе обмена происходит уравнивание спроса и предложения посредством механизма гибких цен. Цены передают информацию, которая служит стимулом для применения наиболее экономных методов производства и наиболее эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов. Следовательно, цены выполняют в рыночной экономике **три основные функции**:

- а) информационную;
- б) стимулирующую;
- в) распределительную.

5. Возникновение и развитие рыночной экономики невозможно без:

- а) *общественного разделения труда;*
- б) *частной собственности на средства производства.*

6. **Общественное разделение труда** обуславливает *специализацию* производителей на выпуске отдельных товаров или услуг, в результате чего для полного удовлетворения потребностей людям приходится *обмениваться* результатами своей деятельности. В специализацию могут быть вовлечены отдельные люди, фирмы, города, регионы, даже страны. Однако обмен может носить и не рыночный, а планомерно (директивно) организованный характер, как это было, в частности, при социализме. Возникновение рыночного обмена возможно лишь при наличии второго условия — частной собственности на средства производства и продукты труда.

7. **Частная собственность** означает право исключительного пользования имуществом, а также его передачи (продажи) другим лицам. Объектами частной собственности могут быть материальные и финансовые активы, труд, идеи, изобретения (земля, жилые дома, производственные здания, машины и оборудование, деньги, ценные бумаги, патенты, права на издание книг и т. п.).

8. **Важнейшее преимущество частной собственности** — порождение системы стимулов, способствующих росту производительности труда и эффективному использованию и перераспределению ограниченных ресурсов.

9. **Права собственности**, принятые в обществе, становятся, по существу, *правилами игры* для всех участников экономической системы. Права собственности могут быть дифференцированы, т. е. рассредоточены между многими субъектами, за которыми закрепляются лишь отдельные виды прав. В этом случае возникает “пучок прав” собственности, позволяющий расширить границы обмена, сделать его более глубоким и прочным. Рынок невозможен ни при полном отсутствии прав собственности, ни при полной их концентрации в руках одного субъекта.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. *Что такое рынок и чем он отличается от других типов хозяйственных систем?*
2. *Охарактеризуйте рынок как экономическую категорию. Можно ли говорить о рынке как о географическом понятии?*
3. *Чем определяются границы рынка?*
4. *Какой инструмент и почему играет роль “первой скрипки” в рыночном механизме? Назовите и объясните основные экономические функции цен в рыночном хозяйстве.*

5. Что такое разделение труда и какие виды разделения труда вы знаете?
6. Как связаны между собой рынок и общественное разделение труда?
7. Почему экономисты говорят, что для возникновения рыночных отношений необходима частная собственность? Разве в бывшем Советском Союзе, где отсутствовала частная собственность на средства производства, не было рынка?
8. Почему общественное разделение труда является необходимым, но недостаточным условием для возникновения рынка?
9. Ученые утверждают, что собственность есть единство экономики и права. Как вы понимаете эту формулу? Можно ли провести различие между собственностью как экономической категорией и собственностью как юридическим понятием?
10. Что является экономической основой собственности?
11. Как бы вы сформулировали суть прав собственности?
12. Отдаете ли вы предпочтение какой-либо форме собственности? Имеет ли государственная собственность какие-то преимущества перед частной?
13. К какой форме собственности относится ваше учебное заведение?
14. В России есть немало противников частной собственности на землю. Приведите сильные и слабые стороны аргументации авторов этой точки зрения.
15. Как вы понимаете смысл утверждения: «любой акт обмена есть не что иное, как обмен “пучками прав” собственности»?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 2.
- Капелюшников Р. Н. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 5.1–5.4.
- Нуреев Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика. М., 2000.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 1.4.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 5.

Глава 3. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ФАКТОРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Учебные цели главы:

- понимать экономическое содержание понятий спроса и предложения;
- знать, под влиянием каких факторов формируются спрос и предложение;
- понимать характер зависимости спроса и предложения от цены;
- уметь различать индивидуальный и рыночный спрос (предложение), а также спрос и объем спроса (предложение и объем предложения);
- уметь задавать функции спроса и предложения в табличном и графическом вариантах;
- разобраться в “парадоксах” закона спроса и уяснить, почему они являются лишь кажущимися исключениями из закона спроса;
- уяснить, почему фактор времени не оказывает столь существенного влияния на спрос, как на предложение.

Прочитав эту главу, вы научитесь анализировать действие рыночных сил с помощью *моделей спроса и предложения*. Данные модели позволяют менеджерам прогнозировать *изменения цен* на ресурсы и производимые товары, а также выбирать *объемы закупок ресурсов и выпуска товаров*. В этой главе вы впервые встретитесь с графическими моделями. Применение в экономическом анализе графического метода обусловлено исключительно наглядностью и доступностью его для читателя, не имеющего основательной математической подготовки. Наконец, в данной главе вы узнаете, какие факторы оказывают влияние на изменение желаний покупателей и продавцов приобретать и производить те или иные товары, от которых зависят объемы их покупок и продаж.

3.1. Понятие спроса

О месте и роли спроса. В рыночной (маркетинговой) системе, ориентированной на производство товаров *для других*, анализ начинается с исследования не производства и предложения (как в командно-административной системе), а *сбыта* продукции. Причина такой замены “точки отсчета” в том, что в рыночной экономике все начинается с рынка и заканчивается рынком: производимый товар или услуга находит или не находит сбыт в зависимости от того, *есть ли на него спрос*. Иначе говоря, каждый товар должен производиться лишь тогда, когда он нужен потребителю. Это и предопределяет *приоритетное значение спроса* в экономическом анализе рыночной системы хозяйства.

Что такое спрос и предложение? Рынки любых товаров состоят из покупателей и продавцов. Действия и решения *покупателей* на том или ином рынке отражают их желание приобрести определенное количество товара по определенной цене и характеризуют *рыночный спрос*. Графически рыночный спрос может быть проанализирован с использованием **кривой спроса**. Действия и решения *продавцов* характеризуют их желание продать определенное количество товара по определенной цене и отражаются *рыночным предложением*, которое может быть проанализировано с использованием **кривой предложения**.

3.2. Функция спроса и закон спроса

Рыночный спрос характеризует желание и готовность покупателей приобрести некоторое количество товара за определенную плату. Это количество зависит от множества факторов (потребностей, предпочтений, доходов, числа покупателей, цен на данный товар, цен на другие товары, рекламы и т. д.).

Таким образом, **функция спроса** — это взаимосвязь между нашим желанием иметь тот или иной товар (спросом на товар) и факторами, определяющими его.

Общая функция спроса может быть выражена следующим образом:

$$Q_d = f(P, I, T, P_s, P_c, N),$$

где Q_d — объем (*Quantity*) спроса (*demand*);

P — цена товара (*Price*);

I — доход (*Income*);

T — вкусы и предпочтения потребителей (*Tastes*);

P_s — цена товаров-заменителей (*substitutes* — субституты);

P_c — цена товаров-дополнителей (*complement* — комплементов);

N — число покупателей данного товара.

В этом списке факторов особое место занимает цена товара, на который предъявляется спрос. Чтобы выявить ее роль, допустим, что все факторы, кроме цены, неизменны. Тогда **объем спроса будет зависеть только от цены P :**

$$Q_d = f(P).$$

Каков характер этой зависимости? Допустим, потребитель хочет приобрести яблоки сорта “Джонатан”. В зависимости от цены яблок он купит разные их количества. Так поступают и другие потребители. Между ценой товара и его количеством, которое желают приобрести потребители, существует следующая зависимость: чем ниже цена на товар, тем больший объем спроса будет предъявлен на него, и наоборот, с повышением цены количество тех, кто согласится покупать товар, будет уменьшаться. Отсюда следует, что спрос всех потребителей на яблоки “Джонатан” может быть представлен двояко: *в виде таблицы и графически*. Ниже представлено соотношение между ценой и количеством яблок сорта “Джонатан”, на которое предъявлен спрос.

Цена 1 кг яблок, руб.	Количество яблок, на которое предъявлен спрос, кг
90	500
85	560
80	575
75	610
70	650
65	800
60	850
55	1000

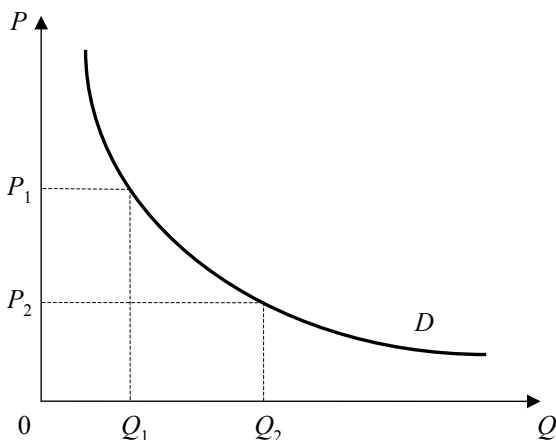


Рис. 3-1. Кривая спроса

Графический способ изображения спроса. Для построения кривой спроса на оси абсцисс отложим точки, характеризующие количество покупаемых яблок интересующего нас сорта, а на оси ординат — соответствующую им цену. Данная кривая — *график функции спроса от цены* (рис. 3-1).

На рис. 3-1 видно, что при цене P_1 потребители согласны купить количество яблок в объеме Q_1 , при более низкой цене P_2 — количество Q_2 . Если все возможные точки, характеризующие соотношение “цена — объем спроса”, соединить, то получим кривую, которая называется **кривой спроса D** .

Каждая точка на кривой спроса показывает совокупное количество товара, которое приобретут все покупатели при разных уровнях рыночных цен.

Обычно предполагается, что *кривая спроса имеет отрицательный наклон*. С экономической точки зрения это означает, что объем покупок обратно пропорционален уровню цены. Понижающаяся направо кривая спроса есть графическое представление **закона спроса**.

ЗАКОН спроса гласит: снижение цен увеличивает приобретаемое количество товара, а повышение цен уменьшает это количество.

Экономисты считают, что практически для всех товаров кривая спроса понижается слева направо. Именно поэтому такая ее конфигурация принимает статус закона или принципа, поскольку он многократно подтверждается в реальной действительности. Исключения настолько редки, что их практически невозможно привести в качестве примера, а те явления, которые имеют место в хозяйственной практике, могут быть охарактеризованы не иначе как “парадоксы” закона спроса.

3.3. “Парадоксы” закона спроса

Существование закона спроса не означает, что он всегда и при любых условиях совершенно очевидно проявляет свою сущность.

Возможные исключения из закона спроса:

- а) *товары рассчитаны на снобов;*
- б) *покупатели судят о качестве товара по его цене;*
- в) *явления, получившие в экономической теории название “эффект Гиффена”.*

Пояснения. Известно, что такие товары, как дорогостоящие ювелирные изделия, покупаются только потому, что цены их высоки; снижение цен на подобные товары может уменьшить их привлекательность для снобов и поэтому, вероятно, приведет к сокращению объема их продаж. (Хотя менее состоятельные потребители в таком случае могут быть заинтересованы покупать эти товары, тем самым компенсируя потерю на рынке богатых покупателей.) Аналогичным образом в тех случаях, когда покупатели не имеют возможности судить о качестве товаров непосредственно и пользуются для этой цели ценами, снижение цен на товары может привести к уменьшению спроса на них. Иногда рост спроса на товар происходит в условиях повышения цены на него. Эти явления были названы эффектом Гиффена.

Эффект Гиффена

Этот эффект получил название по фамилии английского статистика и экономиста **Р. Гиффена** (1837—1910), который наблюдал его в Англии в середине XIX в. и впервые описал. Р. Гиффен заметил, что в современной ему Англии “чем дороже становился хлеб, тем больше его покупали”. Почему был возможен такой парадокс? Дело в том, что он наблюдался в весьма специфической ситуации. В то время бедные слои населения в Англии располагали очень низким доходом и жили в нищете. Повышение цены на хлеб — необходимый продукт питания — так сильно сказывалось на их общей покупательной способности, что рабочие семьи вынуждены были отказываться от покупки мяса и фруктов, которые были еще дороже хлеба, а покупать хлеб в еще больших количествах, так как он стал почти единственным продуктом питания. Когда цена на хлеб снижалась, то потребители начинали снова интересоваться другими продуктами и спрос на хлеб сокращался.

Таким образом, **проявление эффекта Гиффена определяется несколькими условиями**: во-первых, продукт, на который цена растет, должен принадлежать к числу предметов первой необходимости; во-вторых, уровень доходов покупателей должен быть таким низким, что изменение цены на этот товар (эффект дохода) имело бы более чем пропорциональное влияние на их покупательную способность (эффект замещения). В этом случае кривая спроса на товар будет иметь не отрицательный, а положительный наклон (это означает, что абсолютная величина эффекта дохода при росте цены становится больше, чем отрицательная величина эффекта замещения). В-третьих, чтобы эти бедные слои жили в рыночном хозяйстве и не имели побочных источников существования.

Как видим, *эффект Гиффена характерен для периода обнищания населения*. Его проявление наблюдается сегодня не только в слаборазвитых странах, но и в России и других странах СНГ, где переход к рынку привел к резкому росту инфляции и пролетаризации широких слоев населения. При инфляции, несмотря на рост общего уровня цен, товар может стать относительно более дешевым даже при росте текущей цены на него, если цены на другие товары растут быстрее.

ВЫВОД. Эффект Гиффена не отменяет действия закона спроса. Увеличивается объем спроса на *относительно* подешевевший товар, несмотря на то что текущая его цена повысилась.

3.4. Кривая спроса и цена спроса

Продолжим анализ кривой спроса. Какой практический смысл имеет кривая спроса, зачем ее знать, например, предпринимателю? Дело в том, что эта кривая выражает **цену спроса**.

Цена спроса — это максимальная цена, которую согласен уплатить потребитель при покупке данного товара. Цена спроса не тождественна рыночной цене, т. е. цене конкретной покупки, которую называют еще ценой рыночного равновесия. Цена спроса определяется размером дохода. Она упирается в доход и остается фиксированной, так как покупатель не может уплатить больше.

Например, покупатель с доходом 1 млн. руб. выступил на рынке часов. Интересующие его часы стоят 1,5 млн. руб. (это их рыночная цена). Однако покупатель исходя из своих предпочтений выделил на часы лишь 1 млн. руб. и за пределами этой суммы не может их купить. Поэтому кривая цены спроса очерчивает максимальную цену, которую готов уплатить конкретный потребитель (или группа потребителей) за определенное количество товара.

Очевидно, что, чем выше цена спроса, тем больше число покупателей, чьи доходы не позволяют приобрести им данный товар, тем, следовательно, меньший объем товара будет продан. Это значит, что, если предложены высокие цены спроса, все покупатели, чьих доходов не хватит для приобретения данного товара, уйдут с рассматриваемого рынка.

Следует различать индивидуальный и рыночный спрос. **Индивидуальный спрос** характеризует желание отдельных индивидов купить данный товар по определенной цене. Для разных покупателей он может существенно различаться, поскольку связан с многими факторами (различия в уровне доходов, неодинаковость вкусов и т. д.). Когда покупатели вы-

ходят на рынок со своими индивидуальными кривыми спроса, то в результате появляется рыночная кривая спроса. **Рыночный спрос** — это совокупный спрос на данный товар всех его покупателей.

3.5. Предложение и его функция

Теперь посмотрим на рынок глазами продавца. Он представляет другую сторону рыночного отношения — предложение.

Предложение на рынке — результат производства, который отражает желание производителей продавать свой товар. Естественно, что это желание зависит от многих факторов. Как правило, цель продажи — получение прибыли. Поэтому все продавцы будут стремиться продать свой товар по самой высокой цене, и, чем выше будет цена, тем большее количество товара будет предложено для продажи.

На этом основании мы можем определить зависимость предложения от цены, т. е. функцию предложения. Она имеет следующий вид:

$$Q_s = f(P),$$

где Q_s — объем предложения (*supply*);

S — предложение;

P — цена товара.

Как и функция спроса, функция предложения от цены может быть представлена *в виде таблицы*, где приводятся цены i -го товара и его предложение в натуральном выражении, а также *графически*. Для построения графика на оси абсцисс откладываются точки, характеризующие объем предложения, а на оси ординат — цены предложения.

Графическое изображение функции предложения от цены — кривая предложения S (рис. 3-2), которая имеет положительный наклон (“восходящий” характер).

Двигаясь по кривой предложения от точки A к точке B , мы обнаруживаем рост объема (количества) предложения товара от Q_1 до Q_2 под влиянием возросших цен на него; движение вниз по кривой от точки B к точке A означает снижение объема предложения от Q_2 до Q_1 под влиянием снижающихся цен на этот товар.

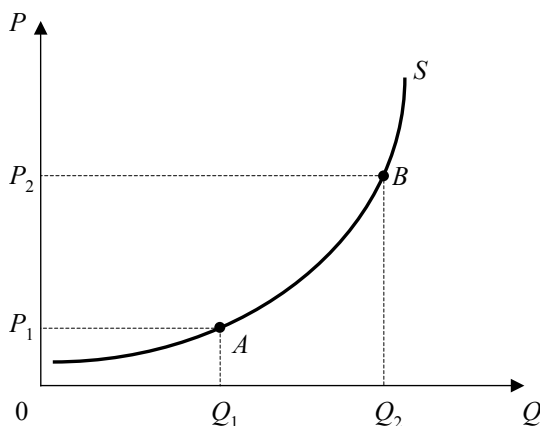


Рис. 3-2. Кривая предложения

Таким образом, объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении. В этом состоит смысл **закона предложения**. Он действует, поскольку у производителя есть желание при повышении цены на его продукцию изготовить и реализовать больший ее объем для получения большей прибыли. Низкие цены, наоборот, не будут стимулировать производство товара, и объем предложения снизится.

Надо иметь в виду, что функция предложения от цены — частный случай более общей функции предложения. Рассмотрим, какие еще факторы влияют на предложение товара, кроме его цены.

Предположим, фермер решил производить на продажу бройлеры (куриное мясо). Что он сделает, прежде чем начнет строить птицефабрику? Очевидно, кроме изучения цен на куриное мясо (мы уже знаем зависимость между ценой и объемом предложения) фермер поинтересуется **ценами** на мясо индейки, кролика, утки, возможно, говядины; затем узнает, во что обходятся **корма**; какие **технологии** применяются при производстве бройлеров; какие налоги придется уплачивать с полученных от данного бизнеса доходов (или какие **субсидии** предоставляются фермерам под это дело); наконец, он обязательно изучит рынок бройлеров, узнает, **сколько человек** занимается производством куриного мяса в данной местности.

В результате мы получим **общую функцию предложения**, которая имеет следующий вид:

$$Q_s = f(P, P_{res}, K, T, N);$$

- где P — цена продаваемого товара;
 P_{res} — цены ресурсов и факторов производства;
 K — уровень технологии, т. е. способ производства товара, используемого в данном виде деятельности;
 T — налоги, субсидии (*tax*);
 N — число продавцов данного товара.

Все эти факторы — внешние детерминанты предложения — носят объективный, т. е. не зависящий от производителя продукции, характер.

Мы отметили, что при изменении *цены* происходит движение *вдоль кривой предложения*, что означает **изменение величины предложения**. В случае реакции продавцов на изменение *неценовых факторов* произойдет *сдвиг кривой предложения*, что означает **изменение характера предложения**. Сдвиг кривой предложения вправо означает *увеличение* предложения, сдвиг влево — его *уменьшение*.

Следует различать индивидуальное и рыночное предложение. **Индивидуальное предложение** — это тот объем товара, который может быть предложен отдельным продавцом при разных ценах. Кривые индивидуального предложения будут разными для разных продавцов, поскольку факторы предложения будут оказывать неодинаковое влияние на каждого из них. **Рыночное предложение** характеризует тот объем товара, который будет предложен всеми продавцами данного товара на данном рынке. Кривая рыночного предложения получается в результате суммирования всех кривых индивидуального предложения.

Для понимания функции предложения важное значение имеет **фактор времени**. Экономисты различают *мгновенный* (рыночный), *кратко-* и *долгосрочный* периоды.

В мгновенном периоде под предложением принято понимать то количество товара, которое может быть произведено

на данных производственных мощностях при неизменных материальных и трудовых ресурсах.

В краткосрочном периоде предложение означает такой объем продукции, который может быть произведен на существующих производственных мощностях, но при изменении объема привлекаемых материальных и трудовых ресурсов.

В долгосрочном периоде предложение — это тот объем продукции, который можно произвести на существующих и дополнительно созданных мощностях.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журнала и газеты:

“В результате десятилетней практики рыночной трансформации национальные экономики стран Центральной и Восточной Европы существенно изменили свой облик. Полностью демонтированы механизмы командной экономики, исчез всеобщий дефицит товаров и услуг, значительно расширен их ассортимент. Повсюду раскрепощена скованная личная инициатива, происходит быстрое становление предпринимательского класса”.

Гринберг Р. Прагматики с Востока // Эксперт. 2000. 14 февр.

«В России сложилась “двухслойная” (или двухсекторная) модель экономики, где первый сектор производит “хорошие” товары, продаваемые за “хорошие” деньги (СКВ и рубли), а второй — “плохие”, обмениваемые на денежные суррогаты, такие как неплатежи, другие товары того же качества, посредством бартера, векселя с ненадежным обеспечением и др.

Связующими звеньями между этими двумя слоями служат, во-первых, потребительский рынок и, следовательно, госбюджет, а во-вторых, теневая экономика, работающая преимущественно с “хорошими” деньгами».

Финансовые известия. 1997. № 38

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Анализ спроса и предложения — первый шаг на пути изучения механизма рынка и поведения экономических субъектов. Спрос на те или иные товары и услуги выражает интересы покупателей и их желание купить данные товары и услуги, в то время как предложение характеризует интересы и желания продавцов продавать произведенные товары и услуги.

2. Спрос — это соотношение между ценой экономического блага и тем его количеством, которое будет приобретено покупателями. **Спросом** называются те различные по объему ресур-

сы, товары или услуги, которые будут куплены по разным ценам в данном месте и в данное время.

3. На объем спроса влияет целый ряд факторов, что позволяет говорить о функциональной зависимости объема спроса от них. **К факторам спроса** относятся:

- а) цена данного товара или услуги;
- б) вкусы и предпочтения потребителей;
- в) цены на другие товары — заменяющие или дополняющие данный товар;
- г) число покупателей данного товара;
- д) реклама;
- е) ожидания потребителей изменений цен в будущем.

4. Экономисты различают такие понятия, как “спрос” и “объем спроса”. **Спрос** характеризует желание покупателей приобрести данный товар по соответствующей цене и графически представлен кривой спроса. **Кривая спроса** — это множество точек, отражающих зависимость объема покупок от цены. При изменении всех факторов спроса, кроме цены данного товара, кривая спроса на этот товар будет смещаться либо влево (сокращение спроса), либо вправо (увеличение спроса). **Объем спроса** характеризует конкретное количество товара, которое будет куплено по определенной цене. Следовательно, при изменении цены положение кривой спроса, а значит, и сам спрос не изменятся, изменится лишь объем спроса, т. е. количество купленного товара.

5. Закон спроса гласит, что при понижении цены объем покупок возрастает. И наоборот, по мере увеличения цены объем спроса падает. Таким образом, закон спроса можно сформулировать в следующей краткой форме: *величина спроса на товар находится в обратной зависимости от изменения его цены*. Поэтому кривая спроса имеет отрицательный наклон.

6. Предложением называются те различные по объему ресурсы, товары или услуги, которые будут предложены для продажи по разным ценам в течение определенного времени в определенном месте.

7. Закон предложения гласит, что количество предлагаемых товаров находится в *прямой* зависимости от их цен. Предложение возрастает с увеличением цены и падает при ее снижении. Поэтому **кривая предложения** имеет положительный наклон. Она состоит из точек, которые показывают соотношение цены и количества предлагаемого товара.

8. Факторы, влияющие на предложение:

- а) цена товара;
- б) цены на ресурсы;
- в) характер технологии;

- г) налоги и дотации;
- д) число продавцов на данном рынке.

При изменении любого из факторов, за исключением цены товара, кривая предложения данного товара будет смещаться либо влево (сокращение предложения), либо вправо (увеличение предложения). Это будет означать **изменение предложения товара**. При повышении или снижении цены товара будет **изменяться величина предложения товара**.

9. На предложение существенное влияние оказывает **фактор времени**. Чем большим временем располагает производитель, тем больше у него возможностей для расширения производства и предложения товаров. Обычно анализ предложения ведется в мгновенном, кратко- и долгосрочном периодах. **В мгновенном** периоде у фирм нет возможности расширить производство продукции, **в краткосрочном** такое расширение возможно путем привлечения дополнительных материальных и трудовых ресурсов, в долгосрочном — при увеличении всех факторов производства.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. *Какую роль играют спрос и предложение в рыночном механизме?*
2. *Что лежит в основе спроса покупателя на какой-либо товар?*
3. *Какие цели преследует покупатель при покупке товара?*
4. *Какие факторы и каким образом влияют на спрос? Рассмотрите влияние различных факторов на положение кривой спроса.*
5. *Приведите примеры взаимозаменяемых, взаимодополняемых и независимых товаров.*
6. *Что показывает кривая спроса? Какой характер зависимости между ценой и объемом спроса она иллюстрирует?*
7. *Какие факторы лежат в основе закона спроса?*
8. *“Закон спроса действует всегда” — верно ли это утверждение?*
9. *Существуют ли исключения из закона спроса и какой характер они носят?*
10. *Могут ли качественные товары быть одновременно “товарами Гиффена”?*
11. *Чем отличается цена спроса от рыночной цены?*
12. *Покажите на графике примеры возможного изменения спроса и величины спроса.*
13. *Чем предложение отличается от спроса? Что такое функция предложения?*
14. *Что произойдет с кривой предложения автомобилей, если возрастает цена на бензин?*

15. Как вы понимаете утверждение о том, что цена предложения товара отражает издержки его производства? Обоснуйте. Почему цена предложения — это минимальная цена, по которой продавцы согласны предложить на рынок данное количество товара?

16. В чем различие между изменением предложения и изменением объема предложения? Проиллюстрируйте графически.

17. Приведите пример из практики предложения фирмой продукции в мгновенном, кратко- и долгосрочном периодах.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. С. 454–479.

Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. Н. Микроэкономика. СПб., 1994. Гл. 2.

Ивашковский С. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 3.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 5.7.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 2006.

Нуреев Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 3.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 2.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

Теория потребительского поведения и спроса / Под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993. С. 250–303.

Харвей Дж. Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 3.

* * *

Микро- и макроэкономика: Практикум / Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1994. Тема 4.

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 5.

Глава 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Учебные цели главы:

- знать, что представляет собой рыночное равновесие, как оно устанавливается и в чем его экономический смысл;
- уметь объяснить последствия установления неравновесных цен;
- знать природу дефицита и избытка благ вследствие неравновесия рынков;
- уметь моделировать при помощи графиков спроса и предложения разные рыночные ситуации;
- понимать воздействие нетоварных налогов на рыночное равновесие и уметь его моделировать;
- понимать смысл общественной выгоды в виде излишка потребителя и излишка производителя от конкурентного равновесия и уметь его рассчитывать.

В данной главе будет рассмотрен процесс взаимодействия спроса и предложения и установления равновесного объема и равновесной цены, по которой совершаются сделки между продавцами и покупателями.

4.1. Модель частичного рыночного равновесия. Смысл рыночного равновесия

Понятие равновесия. Слово “равновесие” означает ситуацию, в которой уравниваются разнонаправленные силы. Это определение относится и к рыночному равновесию. Рассмотренные в предыдущих главах кривые спроса и предложения показывают желания покупателей купить, а продавцов продать определенное количество товара при заданной цене. Иначе говоря, данные кривые характеризуют цены покупателей и цены продавцов,

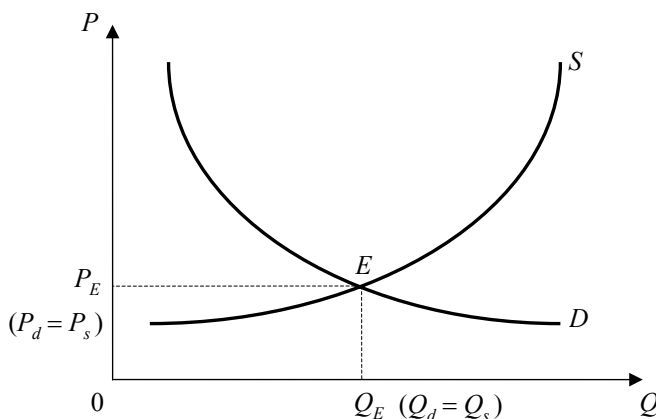


Рис. 4-1. Модель частичного рыночного равновесия

которые те назначают, идя на рынок, исходя из своих доходов и издержек. Однако товары и услуги продаются не по ценам спроса и предложения, а по *ценам рыночного равновесия*.

При равновесной цене количество товара, которое покупатели желают и имеют возможность приобрести, в точности соответствует количеству, которое продавцы желают и имеют возможность продать. Цену равновесия иногда называют **ценой чистого рынка**, потому что она удовлетворяет всех участников рынка: покупатели приобрели все, что они желали купить, а продавцы реализовали все товары, которые они стремились продать.

Как устанавливается рыночное равновесие? Если наложить друг на друга кривые спроса и предложения, показывающие рыночный спрос и рыночное предложение одного и того же товара, получим модель, иллюстрирующую одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В экономической теории эта модель получила название **модели частичного рыночного равновесия** (равновесие на рынке одного товара).

На рис. 4-1 показано, что в точке пересечения кривой спроса D и кривой предложения S , которая называется точкой равновесия и обозначается буквой E (от *Equilibrium* — равновесие), объем спроса равен объему предложения ($Q_d = Q_s$), а цена

спроса равна цене предложения ($P_d = P_s$). Такое равенство цен экономисты называют ценой **рыночного клиринга** или **равновесной ценой**, а равенство объемов спроса и предложения — **равновесным объемом**. Точка равновесия означает такой баланс сил, когда на рынке нет тенденции к изменению рыночной цены или количества продаваемых товаров. Если рынок находится в равновесии, цена товара такова, что количество товара, которое покупатели хотят приобрести, точно совпадает с количеством товара, которое продавцы хотят предложить.

Смысл рыночного равновесия заключается в том, что в этом состоянии рынок сбалансирован: ни продавцы, ни покупатели не стремятся его нарушить. В точке равновесия их интересы совпадают.

4.2. Последствия установления неравновесных цен

Равновесная цена — инструмент распределения ресурсов. Автоматическое формирование равновесной цены способствует *перераспределению* ресурсов и других экономических благ из отраслей с низкими ценами в отрасли с более высоким платежеспособным спросом. Высокие цены свидетельствуют о *редкости* благ, о стремлении к более рациональному их использованию, о необходимости расширения их производства. В конечном счете в экономике происходит уравнивание цен, благодаря чему имеет место эффективное распределение экономических благ, при котором редкие блага не растрачиваются впустую.

Люди не всегда считают, что рыночные (равновесные) цены оптимальны. Поэтому иногда государство, преследуя те или иные социальные цели, может идти на установление максимальных (“цена поддержки”) или минимальных (“цена пола”) цен, по которым производителям надлежит продавать свою продукцию. Однако административное установление цен и контроль за ними нарушают функционирование рыночного механизма, и в результате общество несет потери. Так, в случае установления рыночных цен выше равновесных образуется из-

лишек товара: установленная цена не позволяет поставщикам продать все, что они хотели, и эта ситуация называется **избыточным предложением**. В случае установления цен ниже равновесных спрос на товар превышает предложение и на рынке складывается ситуация **дефицита**: покупатели не могут купить то количество товара, которое они желали бы при текущей цене. В конечном счете им приходится простаивать в длинных очередях, тратить время на поиски товара, что ведет к росту альтернативных издержек и фактически увеличивает цену покупаемого товара.

ВЫВОД. Административное установление цен выше или ниже равновесной цены приводит к экономическим потерям общества (продается меньше товара, чем хотели бы продавцы, или покупается меньше, чем хотели бы приобрести покупатели).

4.3. Воздействие налога на субъектов рынка

Прежде всего рассмотрим воздействие на рыночное равновесие налогов, которые устанавливаются для производителей товаров. Существует огромное число таких налогов: на фонд заработной платы, на прибыль, на добавленную стоимость, на продукцию, с оборота и т. д.

Анализ воздействия налога на равновесие достаточно прост. Рассматривается экономическое равновесие до и после изменения в налогообложении, а полученные различия позволяют определить характер влияния налога. Становится видно, чей доход и на сколько вырос или упал, что случилось с ценами и уровнем производства на рынках тех или иных товаров.

Рассмотрим влияние на рыночное равновесие **потоварных налогов**. К этой группе относится, в частности, *акцизный налог* (рис. 4-2).

Пусть первоначальное положение на рынке какого-то товара характеризуется взаимодействием кривой спроса D и кривой предложения S , формирующих равновесную цену P_E и равновесный объем Q_E . Допустим, что правительство вводит налог

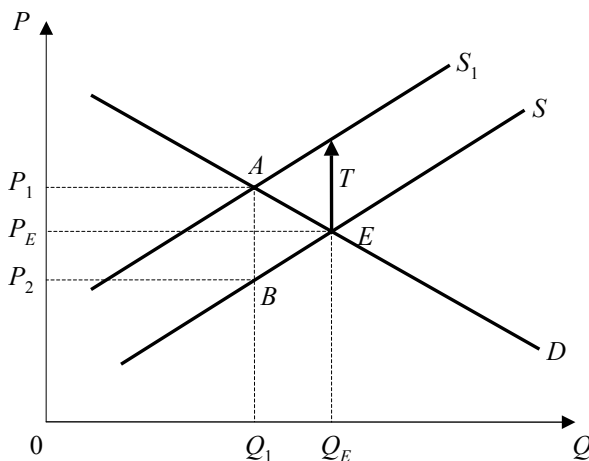


Рис. 4-2. Изменение рыночного равновесия под влиянием потоварного налога

на данный товар в сумме T руб. на каждую его единицу. Введение налога вызовет параллельный сдвиг кривой предложения S вверх на величину T . Это произойдет вследствие того, что ранее производители согласны были предложить Q_E количество товара при цене P_E , теперь же они согласятся предложить то же количество товара в том случае, если цена будет на T руб. выше прежней P_E .

В результате производителям достанется выручка от прежней цены P_E , а излишек продажной цены, равный величине налога T , пойдет государству. Так произойдет с каждой точкой кривой предложения S , поэтому вся она сместится вверх в положение S_1 . Заметим при этом, что налог не изменяет количество, которое покупатели желают приобрести при любой данной цене, и это, следовательно, не сдвигает кривую D .

Новое состояние рынка характеризуется величинами Q_1 , P_1 , P_2 . На графике видно, что объем Q_1 меньше прежнего Q_E , цена P_1 , которую платит покупатель, окажется выше первоначальной равновесной цены P_E , цена P_2 , которую фактически получает продавец (без налога), окажется ниже первоначальной. Разница между ценами P_1 и P_2 достается государству в виде налога.

ВЫВОД. В результате введения потоварного налога сокращается объем как производства, так и потребления. Кроме того, покупатели платят более высокую цену, а продавцы получают более низкую по сравнению с первоначальной равновесной ценой. Это означает, что налог ухудшает экономическое положение и покупателей, и продавцов.

4.4. Эффективность рынков: излишек потребителя и излишек производителя

Мы выяснили, что как административное установление цен, так и налоговое регулирование рынка приводят к общественным потерям и ухудшают экономическое благосостояние потребителей и продавцов. Теперь рассмотрим *результаты свободного рыночного обмена на основе равновесных цен* с точки зрения общественной выгоды, получаемой покупателями и продавцами. Мерой такой выгоды служат понятия **излишка потребителя** и **излишка производителя**, введенные в экономическую теорию английским экономистом А. Маршаллом.

На рис. 4-3 изображена модель частичного рыночного равновесия, сложившегося на рынке конкретного товара, например велосипедов.

Предположим, что равновесная цена P_E равна 100 долл., равновесный объем — 5 единиц. Из кривой цены спроса видно, что при цене 180 долл. объем спроса составит 1 единицу. Это означает, что один из покупателей имеет такой доход, который позволяет ему заплатить за велосипед 180 долл. С точки зрения микроэкономики данная сумма — его цена спроса. Она свидетельствует о том, что этот покупатель ради приобретения велосипеда за 180 долл. согласен пожертвовать другими товарами на такую же сумму. Однако на самом деле он отдает за велосипед только 100 долл., т. е. жертвует другими товарами лишь на эту сумму. В результате чистая выгода, или излишек, получаемый потребителем от покупки велосипеда за 100 долл., составит $(180 - 100) = 80$ долл.

Далее мы видим, что при цене 160 долл. за велосипед объем спроса составит 2 единицы. Следовательно, какой-то другой потре-

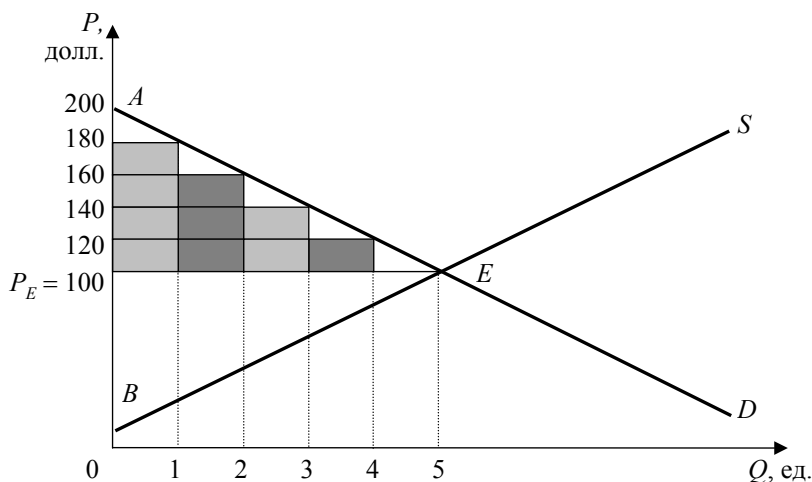


Рис. 4-3. Излишек потребителя

битель готов уплатить за велосипед 160 долл. (это его цена спроса), но фактически он купит товар по его рыночной цене 100 долл. Следовательно, его излишек составит $(160 - 100) = 60$ долл.

Для третьего потребителя излишек составит 40 долл., для четвертого — 20 долл. Пятый же потребитель выходит на рынок с ценой спроса 100 долл., которая совпадает с рыночной ценой, поэтому он не получает никакого излишка. Заметим, что при этом он ничего и не теряет.

ВЫВОД. Общий излишек, получаемый всеми пятью покупателями, составит: $80 + 60 + 40 + 20 + 0 = 200$ долл. Графически величина этого излишка равна площади заштрихованной ступенчатой фигуры. Очевидно, что при большом числе покупателей и при большом объеме продаж величина излишка будет совпадать с площадью треугольника AP_EE .

Излишек потребителя — это разница между ценой спроса, т. е. максимальной ценой, которую потребители *готовы* были уплатить за определенное количество товара, и количеством денег, которое они *действительно* отдали при сложившейся цене равновесия.

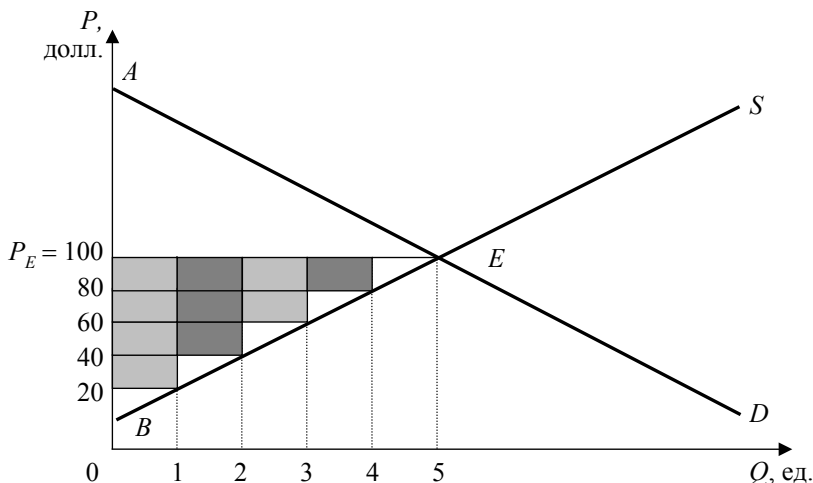


Рис. 4-4. Излишек производителя

Рассмотрим понятие “излишек производителя” (рис. 4-4).

На рис. 4-4 изображена кривая предложения S , которая показывает, что один производитель согласен продать велосипед по 20 долл., два производителя — по 40 долл., три — по 60 долл., четыре — по 80 долл. Фактически же все пять велосипедов будут проданы по 100 долл. каждый. Общий излишек производителей составит:

$$(100 - 20) + (100 - 40) + (100 - 60) + (100 - 80) + (100 - 100) = 80 + 60 + 40 + 20 + 0 = 200 \text{ долл.}$$

Графически величина этого излишка равна площади заштрихованной ступенчатой фигуры $BP_E E$.

ВЫВОД. Излишек, получаемый производителями, представляет собой разницу между рыночной ценой, которую они получили за свой товар, и теми ценами, по которым они готовы были продать свой товар.

Сумма излишков потребителей и производителей, изображенная на рис. 4-5 в виде двух треугольников, характеризует

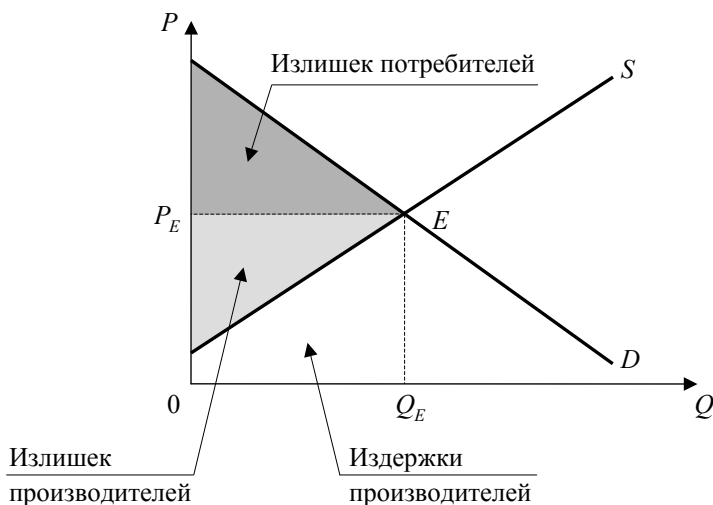


Рис. 4-5. Общественная выгода от рыночного равновесия

общественную выгоду (*social gain* — англ.), возникающую в связи с существованием рыночного равновесия. Она иллюстрирует важное экономическое явление: цена рыночного равновесия позволяет рыночным агентам согласовать свои действия и прийти к компромиссу. На рынке совокупность индивидуальных решений продавцов и покупателей получает признание. При этом условия торговли корректируются до тех пор, пока эта совокупность не станет внутренне согласованной, т. е. пока спрос не будет уравновешен предложением. А главное — конкурентное равновесие позволяет обеспечить максимальный выигрыш для обеих сторон рыночного отношения.

Таким образом, благодаря равновесной цене потребители купили больше и дешевле, чем первоначально были согласны, а производители продали больше и дороже, чем готовы были. Результат такого процесса оценивается в экономической теории понятием “эффективность по Парето”, получившим название по имени итальянского экономиста **В. Парето** (1848—1923). Считается, что точка равновесия на конкурентном рынке эффективна по Парето, поскольку при иных условиях становится невозможным улучшение благосостояния одних участников обмена без ущерба для других.

ВЫВОД. Распределение ресурсов через механизм цен называется эффективным по Парето, если не существует другого допустимого распределения, при котором все экономические агенты улучшили бы свое положение (или, иначе говоря, если не существует другого допустимого состояния, которое было бы для всех участников не хуже и хотя бы для одного — лучше, чем данное).

Заметим, что с точки зрения достижения *общественного оптимума* это условие хоть и *необходимое*, но *недостаточное*, поскольку откровенно несправедливое распределение, при котором богатство сосредоточено в руках немногих, а удел остальных — бедность, будет тем не менее оптимальным по Парето, если не существует способа улучшить положение бедных, не ухудшая хоть в какой-то мере положения богатых.

Связь между эффективностью по Парето и конкурентным равновесием формулируется в экономическом анализе в виде двух фундаментальных теорем.

Первая теорема экономической теории благосостояния: если существует свободный рынок, то экономика эффективно распределяет ресурсы. Или иначе: всякое конкурентное равновесие является эффективным по Парето.

Вторая теорема экономической теории благосостояния: для всякого эффективного по Парето распределения ресурсов найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето распределение окажется конкурентно равновесным для нового распределения ресурсов.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журнала:

«Как не было в России рыночной экономики, так ее и нет. Девяностые годы не стали революционными в смысле смены общественно-экономической формации. Так ли уж велика разница между “плановым” чиновластьем до 1991 г. и “рыночным” чиновластьем — после? Распределительный характер производственных отношений не исчез, он лишь поменял форму.

...Экономические следствия этого очевидны. *На уровне отдельной фирмы* включение в бизнес чиновника приводит к повышению, вежливо говоря, транзакционных издержек, неизбежному принятию стратегически не осмысленных решений и к неустойчивости бизнеса. *На уровне отрасли или всей экономики* бешеная чиновничья

активность означает постоянное перераспределение разнообразных ресурсов от лидеров к аутсайдерам, т. е. катастрофическое снижение эффективности целого».

Волков А., Привалов А. Ворующие в законе // Эксперт. 2000. 21 февр.

«Казалось бы, пятнадцать лет рыночных реформ в России должны были хотя бы приблизить верхушку власти к относительно новому (в историческом масштабе), шumpетерианскому пониманию основ экономической свободы — открытая конкуренция на всех рынках и неограниченная свобода действий любого субъекта экономики после исполнения требований закона. В этой диалектике и государство не «обязано» отмереть. Наоборот, оно должно утверждать и оберегать эти основы, будучи при этом необходимым и достаточно сильным.

...Но на практике госаппарат не отказался от своей диктатуры, а у «верхов» не достало политической воли перестроить госмашину на шumpетерианский лад понимания силы государства, заставить ее выпустить из своих цепких рук пряник и кнут».

Кириченко Н. Идеология госрэкета

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Взаимодействие спроса и предложения — процесс, порождающий формирование рыночной цены, которая удовлетворяет одновременно интересы продавца и покупателя.

2. Рыночная цена отражает такую ситуацию, когда цены покупателей и продавцов на рынке полностью совпадают, а объем благ, который намерены купить покупатели, в точности равен объему благ, который намерены предложить производители. В результате возникает равновесная цена, т. е. цена такого уровня, при которой формируется **равновесный объем** продаваемых благ (когда объем предложения равен объему спроса).

3. Рыночное равновесие — ситуация на рынке, при которой нет тенденции к изменению ни равновесной цены, ни равновесного объема продаваемых благ. В состоянии равновесия рынок сбалансирован.

ВОПРОСЫ

1. На каком факторе основывали теорию ценообразования представители классической политэкономии?
2. Как маржиналисты объясняли процесс образования цены?
3. Что нового по сравнению с предшественниками внес в теорию цены британский экономист А. Маршалл?
4. В чем заключается смысл рыночного равновесия? Чем отличается равновесие по Л. Вальрасу от равновесия по А. Маршаллу?
5. С какой целью государство вмешивается в рыночный процесс?

6. Какие эффекты возникают в случае административного установления цен ниже или выше равновесных?

7. Что происходит с рыночным равновесием в случае введения товарного налога? Кому достается ценовая разница от введения товарного налога? Обоснуйте.

8. В чем смысл потребительского излишка? Каковы последствия для потребителя, если бы он приобрел товар по той цене, которую готов был заплатить?

9. Что показывает излишек производителя? Чем определяется его мера?

10. Какое влияние оказывает инфляция на рыночное равновесие?

11. Влияет ли фактор времени на рыночное равновесие? Обоснуйте, почему в текущем и краткосрочном периодах изменение спроса ведет к изменению цены товара, а в долгосрочном периоде наблюдаются прежде всего изменения в объемах предложения?

12. В чем состоит экономический смысл стабильности равновесия?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. С. 454–479.

Введение в рыночную экономику / Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. М., 1994. Гл. 3, § 3.

Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. Н. Микроэкономика. СПб., 1994. Гл. 2, § 3–8.

Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 4.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 5.7.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 2006.

Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М., 1996. Гл. 3, § 3.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006. Гл. 4.

Харвей Дж. Постигаем экономику. М., 1997. Гл. 3, § 5, 6.

* * *

Микро- и макроэкономика: Практикум / Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1994. Тема 4.

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 3.

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 5.

Глава 5. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РАСЧЕТ ЭЛАСТИЧНОСТИ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ПРАКТИКЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Учебные цели главы:

- понять экономический смысл понятий “эластичность спроса” и “эластичность предложения”;
- уяснить, почему для измерения восприимчивости потребителей к изменению цен применяются процентные, а не абсолютные величины;
- уметь рассчитывать коэффициенты прямой и перекрестной эластичности спроса по цене;
- правильно интерпретировать величину коэффициента эластичности спроса, а также его знак;
- иметь представление о сфере практического применения прямой и перекрестной эластичности спроса;
- знать, как рассчитывается коэффициент эластичности предложения, почему величина этого коэффициента меняется тем заметнее, чем более длительный отрезок времени рассматривается.

В данной главе мы сделаем еще один шаг в направлении углубления анализа спроса и предложения экономических благ на рынке. Рассмотренные ранее кривые спроса и предложения сами по себе ничего не говорят о характере иллюстрируемых ими явлений. Они показывают лишь зависимость между ценой и количеством покупаемых и продаваемых товаров. Для изучения реакции рынков различных благ на изменение цен и доходов используются понятия “**эластичность спроса**” и “**эластичность предложения**”.

Показатель эластичности дает возможность количественного измерения реакции потребителей и продавцов на колебания рыночных цен и доходов. Именно поэтому эластичность стала

не только одной из ключевых категорий экономической науки, но и важным инструментом прогнозирования предпринимательской деятельности. Без этого инструмента сегодня не может обойтись ни одна серьезная фирма.

5.1. Понятие эластичности

Рассмотрев кривые спроса и предложения, мы выяснили, в каком направлении они изменяются: кривая спроса имеет отрицательный наклон, а кривая предложения, напротив, положительный наклон. Если работает рыночный механизм, эти кривые пересекаются в определенной точке, которая называется точкой рыночного равновесия.

Однако нас интересует не только *направление кривых*, но и **масштабы изменения** объемов спроса и предложения при изменении цены данного товара. Поэтому сейчас мы должны выяснить, почему кривые спроса и предложения изменяются тем или иным образом, а следовательно, почему они пересекаются в той или иной точке. Для того чтобы разобраться в этом вопросе, нам и предстоит рассмотреть концепцию ценовой эластичности.

Определение ценовой эластичности

Ценовая эластичность впервые была введена в экономический анализ основателем неоклассической (кембриджской) школы А. Маршаллом. Она представляет *выраженное в процентах изменение одной переменной в ответ на выраженное в процентах изменение другой переменной*. Эластичность помогает понять процесс адаптации рынка к изменениям его факторов. Обычно предполагается, что фирма, повышая цену на продукцию, имеет возможность увеличить выручку от ее продажи. Однако в действительности такое бывает не всегда: возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту, а, наоборот, к снижению выручки в силу сокращения объема спроса и соответственно уменьшению сбыта. Именно поэтому ценовая эластичность имеет огромное значение для производителей товаров, поскольку с ее помощью они получают ответ на вопрос о том, на какую величину изменится объем спроса или предложения при изменении цены.

5.2. Эластичность спроса по цене

Наиболее часто в экономике используется понятие “эластичность спроса”. При этом различают “**эластичность спроса по цене**” и “**эластичность спроса по доходу**”. В свою очередь эластичность спроса по цене бывает *прямой* и *перекрестной*.

Сначала рассмотрим **прямую эластичность спроса по цене**.

Эластичность спроса по цене — это *степень* воздействия изменения цены на изменение количества продукции, на которое предъявлен спрос.

Выбор единицы измерения. Для того чтобы исключить влияние единиц измерения объема товара и цен, эластичность выражается в виде *процентного изменения спроса*, возникшего в результате *процентного изменения цены*. Необходимость использования процентных величин при измерении эластичности обусловлена следующим обстоятельством. Предположим, цена товара X падает с 3 до 2 долл., в результате чего объем покупок увеличивается с 60 до 100 г. Может показаться, что потребители чувствительны к изменению цены и спрос, таким образом, эластичен: изменение цены на единицу привело к изменению величины спроса на 40 единиц. Однако, заменив доллары на центы в качестве единицы измерения, мы обнаружим, что изменение цены на 100 единиц вызвало изменение величины спроса на 40 единиц, что создает впечатление нечувствительности потребителей к изменению цены. Использование же **процентных величин** позволяет избежать подобных проблем. В данном случае падение цены составило 33%, измеряем ли мы его в долларах (1 долл. / 3 долл.) или в центах (100 центов / 300 центов).

Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) эластичности спроса по цене E_p будет равен:

$$E_p = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение цены}} = \frac{(\Delta Q/Q) 100\%}{(\Delta P/P) 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где Δ — символ (дельта), обозначающий изменение;

ΔQ — изменение объема спроса;

ΔP — изменение цены.

Расчет эластичности спроса по цене. Используются два способа исчисления коэффициента эластичности:

- а) *эластичность в точке*;
- б) *дуговая эластичность*.

Эластичность в точке (точечная эластичность) характеризует относительное изменение объема спроса при бесконечно малом изменении цены. Ситуация изменения объема спроса при бесконечно малом изменении цены практически встречается либо на монопольном рынке, либо в определенном месте сбыта товара в краткосрочном периоде. Но в зависимости от того, какой из двух уровней цены и количества продукции принимается при определении второго сомножителя, возможны, по крайней мере, два варианта формулы эластичности, приводящие к различным результатам:

$$1) \quad E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_0}{Q_0};$$

$$2) \quad E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1},$$

где P_0, P_1 — цены продукции соответственно в базисной (начальной) и отчетной (конечной) точках;

Q_0, Q_1 — количество продукции соответственно в базисной (начальной) и отчетной (конечной) точках.

Во избежание неопределенности в расчетах обычно используют средние значения цены и количества продукции для анализируемого периода. Такой способ расчета позволяет вычислить коэффициент **дуговой эластичности**.

Формула дуговой эластичности:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{(P_0 + P_1) : 2}{(Q_0 + Q_1) : 2} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Экономический смысл дуговой эластичности. Если определенное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению спроса на данную продукцию, то спрос считается **эластичным** и коэффициент эластичности при этом будет *больше единицы* (рис. 5-1, а). Если же процентное измене-

ние цены на какой-нибудь товар не сопровождается изменением его спрашиваемого количества или это изменение меньше изменения цены, то спрос считается **неэластичным** (рис. 5-1,б). Очевидно, что при неэластичном спросе величина коэффициента эластичности *меньше единицы*. Неэластичный спрос имеет место тогда, когда объем спроса жестко ограничен предложением. В этом случае преимущества находятся на стороне продавца, так как даже при уменьшении величины спроса продавец выигрывает от роста цены, зная, что спрос гарантирован в силу ограниченности предложения. Обычно неэластичный спрос наблюдается на многие виды продуктов питания (хлеб, соль, спички), на медикаменты, другие жизненно важные товары.

Единичная эластичность характеризует адекватное процентное изменение объема спроса в результате соответствующего процентного изменения цены (рис. 5-1,в).

Когда при неизменной цене или ее крайне незначительных колебаниях спрос на продукцию уменьшается или увеличивается до предела покупательских возможностей, его называют **абсолютно эластичным**. Такое возможно на совершенно конкурентном рынке или в условиях инфляции: при ничтожном снижении цен или в преддверии их повышения потребитель старается потратить деньги, чтобы уберечь их от обесценения, вложив в материальные блага. Коэффициент абсолютно эластичного спроса приближается к *бесконечности* (∞), а линия абсолютно эластичного спроса на графике будет иметь вид прямой, параллельной оси абсцисс, т. е. линии количества продукции (рис. 5-1,г).

Если коэффициент эластичности *равен нулю*, то спрос **абсолютно неэластичен**, т. е. никакое изменение цены не влечет изменения спрашиваемой продукции. Это возможно, например, при реализации жизненно важных лекарств для определенной группы больных (инсулин для диабетиков). При этом кривая спроса примет вид прямой линии, параллельной оси ординат, — линии цены (рис. 5-1,д).

Коэффициент эластичности спроса по цене выражается отрицательным числом, поскольку закон спроса предполагает, что для всякого изменения в цене изменение объема спроса носит противоположное направление. Это означает, что, если знаменатель положителен, числитель имеет отрицательное значение, и наоборот. Следовательно, величина эластичности спроса по цене может

изменяться от нуля до минус бесконечности. Однако для определения характера эластичности экономисты берут абсолютное значение коэффициента, поэтому, чем больше абсолютная величина коэффициента эластичности, тем более эластичен спрос.

Графически различные случаи эластичности можно изобразить следующим образом:

1. **Эластичный спрос** ($E_p > 1$) (общая выручка от продажи продукции по сниженным ценам возрастает).

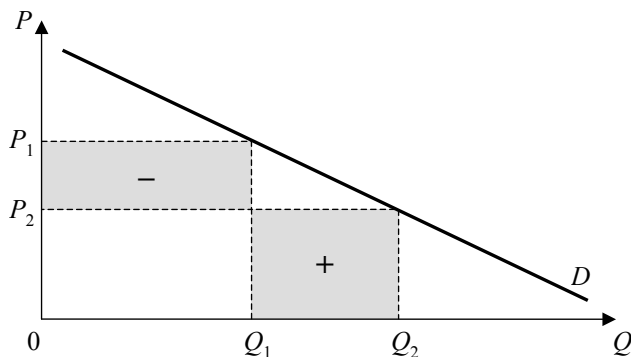


Рис. 5-1, а. Эластичный спрос

2. **Неэластичный спрос** ($E_p < 1$) (общая выручка при снижении цены падает).

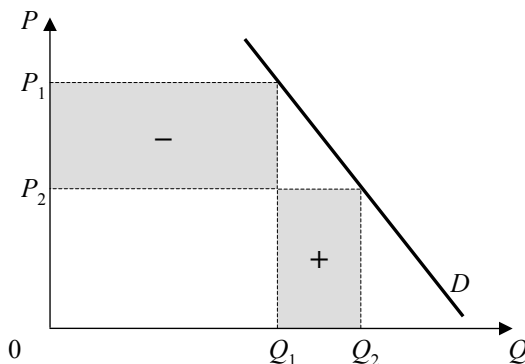


Рис. 5-1, б. Неэластичный спрос

3. **Единичная эластичность** ($E_p = 1$) (общая выручка при снижении цены остается постоянной).

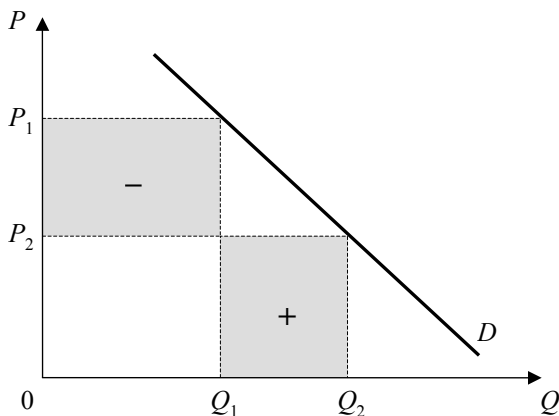


Рис. 5-1, в. Единичная эластичность

4. **Абсолютно эластичный спрос** ($E_p = \infty$) (сколь угодно малое изменение цены приводит к падению спроса до нуля или к росту спроса до бесконечности)

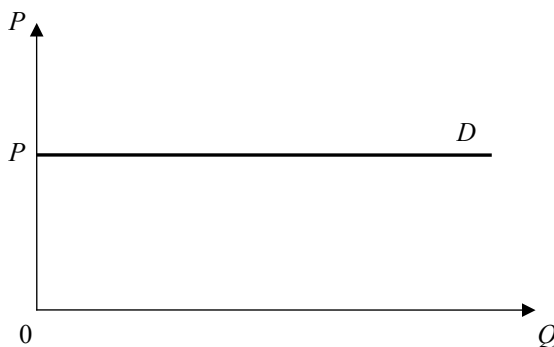


Рис. 5-1, г. Абсолютно эластичный спрос

5. **Абсолютно неэластичный спрос** ($E_p = 0$) (при любом уровне цены объем спроса остается постоянным)

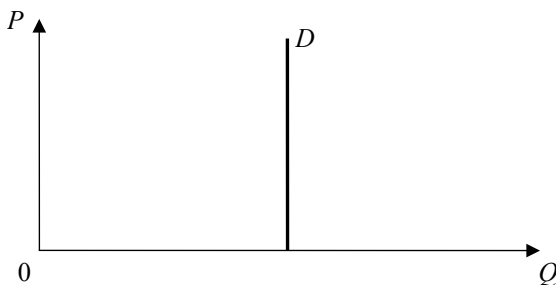


Рис. 5-1, д. Абсолютно неэластичный спрос

ВЫВОД. Эластичность спроса по цене определяется *конфигурацией кривой спроса*: чем более пологая кривая спроса, тем более эластичный спрос она характеризует, и наоборот. В крайней ситуации, когда малейшее снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от нуля до предела своих возможностей, спрос становится совершенно эластичным и кривая принимает горизонтальный вид. Напротив, если покупатели никак не реагируют на изменение цены, спрос характеризуется абсолютной жесткостью и кривая становится вертикальной.

Однако делать вывод об эластичности той или иной кривой спроса только на основании ее конфигурации нельзя. Другими словами, внешний вид кривой спроса *не может* служить достаточным основанием для вывода об эластичности спроса. Тонкость здесь состоит в том, что наклон кривой спроса — пологий или крутой — определяется *абсолютными* изменениями цены и величины спроса, в то время как эластичность зависит от *относительных*, или *процентных*, изменений. Отсюда следует, что эластичность в разных точках кривой спроса *неодинакова* на всем ее протяжении. Это не касается только кривой спроса, имеющей нулевую эластичность, и кривой спроса с бесконечной эластичностью. Изменение эластичности при движении по кривой спроса легко понять из формулы коэффициента эластичности, если ее записать следующим образом:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Как изменяется значение эластичности вдоль кривой спроса? Величина P/Q в верхних точках кривой спроса будет больше, чем в нижних точках, поэтому и коэффициент эластичности на верхних участках кривой спроса будет больше, чем на нижних. В самой верхней точке кривой спроса, которая находится на оси ординат, коэффициент эластичности равен бесконечности, а в самой нижней, расположенной на оси абсцисс, коэффициент эластичности принимает нулевое значение. При движении по кривой спроса сверху вниз (*насыщение потребностей*) коэффициент эластичности изменяется от бесконечности до нуля. В середине кривой он принимает единичное значение.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

Правило 1. *Чем больше заменителей имеет товар, тем эластичнее спрос,* поскольку изменение цен на заменяющие и заменяемые товары всегда позволяет сделать выбор в пользу более дешевых. Напротив, отсутствие товаров-заменителей предопределяет абсолютную или относительную неэластичность спроса. Например, у соли нет заменителей, поэтому при любой цене на соль размеры спроса будут изменяться незначительно. Однако если возрастет цена на какую-то марку шампуня, то многие покупатели могут переключиться на потребление другой.

Правило 2. *Чем насыщеннее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность спроса на этот товар.* Например, спрос на хлеб менее эластичен, чем спрос на услуги химчистки или прачечной.

Правило 3. *Чем больше удельный вес затрат на товар в расходах потребителя, тем выше эластичность спроса.* При этом необходимо иметь в виду, что это правило выполняется при учете постоянства действия данного фактора и значимости продукции для потребителя. Например, зубная паста необходима, приобретается регулярно в относительно постоянных количествах, но затраты на нее невелики. Поэтому повышение цен на такую продукцию не приводит к изменению спроса на нее.

Однако если возрастут цены на мясо, являющееся одним из основных продуктов питания, расходы на которое в бюджете потребителей достаточно высоки, спрос на него снизится. Это может существенно отразиться на величине коэффициента эластичности.

Правило 4. *Чем сильнее ограничен доступ к товару, тем ниже эластичность спроса на этот товар.* Ограниченность доступа к товару означает его недоступность, дефицит. Именно поэтому фирма, имеющая власть над рынком, заинтересована в создании дефицита, поскольку это дает возможность повышать цену.

Правило 5. *Чем выше степень насыщения потребностей, тем менее эластичен спрос.* Например, если у каждого члена семьи есть автомобиль, то приобретение еще одного возможно только при значительном снижении цены.

Правило 6. *Чем более агрегирован товар, тем ниже эластичность спроса.* Под агрегированием понимается возможность объединения товара с другими товарами во все более расширяющиеся товарные группы.

1. Плавленный сыр “Дружба” в супермаркете “Рамстор”.
2. Плавленный сыр “Дружба”.
3. Плавленный сыр.
4. Сыр.
5. Молочные продукты.

В данном примере степень агрегирования товара возрастает, поэтому спрос на наиболее агрегированный товар — молочные продукты — будет наиболее эластичным.

Правило 7. *Спрос становится более эластичным с течением времени.* Это объясняется тем, что потребителю необходимо время для отказа от привычной ему продукции и перехода на новую. Кроме того, при росте цен на некоторые товары и услуги (жилье, транспорт) требуется время для подбора новых, заменяющих вариантов. Аналогичным образом поступают предпри-

ятия в случае, например, повышения цены на нефть, газ, уголь и т. п.: они не сразу снижают спрос на данную продукцию, поскольку им требуется время для перестройки производства, изменения технологии, поиска новых источников доходов.

5.3. Перекрестная эластичность спроса

Перекрестная эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение объема спроса на *один* товар (например, X) при изменении цены *другого* товара (например, Y). Коэффициент перекрестной эластичности спроса вычисляется по формуле

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентные изменения объема спроса на товар } X}{\text{Процентные изменения цены на товар } Y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}.$$

Коэффициент перекрестной эластичности спроса может иметь *положительное, отрицательное* и *нулевое* значения.

Взаимозаменяемые товары имеют $E_{xy} > 0$, так как повышение цены товара Y вызовет увеличение спроса на товар X , поскольку X заменяет Y . Например, с ростом цены на уголь спрос на жидкое топливо или дрова увеличивается. Чем выше коэффициент перекрестной эластичности, тем больше взаимозаменяемость двух товаров.

Взаимодополняемые товары имеют $E_{xy} < 0$. Например, с повышением цены на автомобили спрос на бензин уменьшится. Чем больше отрицательное значение коэффициента перекрестной эластичности, тем больше взаимодополняемость товаров.

Независимые товары имеют $E_{xy} = 0$. Это значит, что изменение цены на один товар никак не скажется на спросе на другой товар. Например, с ростом цены на хлеб спрос на цемент не изменится.

Перекрестная эластичность спроса может быть *асимметричной*. Очевидно, например, что если цена мяса снизится, то спрос на кетчуп возрастет; однако если цена кетчупа увеличится, то это вряд ли повлияет на спрос на мясо.

5.4. Эластичность спроса по доходу

Поскольку доход воздействует на спрос, то возникает необходимость определения эластичности спроса по доходу.

Эластичность спроса по доходу характеризует чувствительность спроса потребителей при изменении их дохода.

Коэффициент эластичности спроса по доходу E_I показывает, на сколько процентов изменится спрос на продукцию при изменении дохода покупателя на 1%, и вычисляется по формуле

$$E_I = \frac{(\Delta Q/Q) \cdot 100\%}{(\Delta I/I) \cdot 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q},$$

где I — доход (*Income*) потребителя.

Особенность коэффициента эластичности спроса по доходу состоит в том, что он *меняет свой знак для некоторых товаров*. Товары, спрос на которые с ростом дохода падает, имеют *отрицательную эластичность* спроса по доходу ($E_I < 0$). Такие товары называются **малоценными** (масло, сметана, цельное молоко). Товары, спрос на которые с ростом дохода увеличивается, имеют *положительную эластичность* ($E_I > 0$). Такие товары называются **нормальными**, или **стандартными**.

При этом экономисты различают три группы стандартных товаров:

- а) **товары первой необходимости.** Спрос на эти товары растет медленнее роста доходов. Коэффициент эластичности $0 < E_I < 1$;
- б) **предметы роскоши.** Спрос на них опережает рост доходов. Для этих товаров не существует предела насыщения. Коэффициент эластичности $E_I > 1$;
- в) **товары второй необходимости.** Спрос на них растет в меру повышения доходов. Коэффициент эластичности $E_I = 1$.

Эластичность спроса по доходу зависит от:

- значимости того или иного блага для бюджета семьи. Чем больше благо нужно семье, тем меньше его эластичность;
- того, является ли данное благо предметом роскоши или первой необходимости. Для первого блага эластичность выше, чем для второго;
- консерватизма спроса. При увеличении дохода покупатель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

Практическое значение коэффициента эластичности спроса по доходу заключается в том, что с его помощью прогнозируются перспективы отраслей: развитие, стабильность или застой, умирание. Чем выше в отрасли эластичность спроса по доходу, тем активнее эта отрасль развивается. Отрицательный коэффициент эластичности спроса по доходу — признак сокращения производства.

5.5. Эластичность предложения

Концепция ценовой эластичности спроса применима и к предложению. Если производители восприимчивы к изменению цен, то предложение эластично; если же производители относительно нечувствительны к изменению цен, то предложение неэластично.

Степень ценовой эластичности или неэластичности предложения рассчитывается так же, как и в случае со спросом. Разница лишь в том, что *процентное изменение величины спроса* заменяется *процентным изменением величины предложения*.

Для определения реакции продавцов на изменение цен используется **коэффициент эластичности предложения**.

Эластичность предложения — это степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменение их цены, измеряемая как отношение процентного изменения в количестве к процентному изменению в цене.

Методика расчета коэффициента эластичности предложения аналогична методике расчета коэффициента эластичности спроса:

$$E_s = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Особенность коэффициента E_s в том, что он имеет *положительное* значение, поскольку объем предложения и цены всегда движутся в одном направлении и кривая предложения имеет наклон вверх (является возрастающей).

Эластичность предложения зависит также:

- а) *от способности товара к длительному хранению;*
- б) *от возможности расширения производства товаров;*
- в) *от фактора времени.*

Фактор времени играет решающую роль в определении величины коэффициента эластичности предложения. Чем длительнее период, которым располагает производитель, тем больше у него возможностей для приспособления производства к изменению цены и перераспределению ресурсов между альтернативными целями их использования.

В графическом изображении предложения более пологая кривая S соответствует большей эластичности. Предложение эластично, если $E_s > 1$, неэластичное предложение имеет $E_s < 1$.

На рис. 5-2 кривая S_1 характеризует **эластичное предложение**. При $E_s > 1$ (кривая S_1) доход продавцов повышается быстрее с повышением цены. Напротив, при $E_s < 1$ (кривая S_2) доход продавцов с повышением цены растет медленнее (сравним B_1 и C_1). Вместе с тем, чем выше эластичность предложения, тем быстрее снижаются доходы продавцов, чем ниже эластичность — тем медленнее падение доходов (сравним B_2 и C_2). Этим, между прочим, объясняется, почему падение цены товара вследствие изменения спроса приводит к более быстрому разорению мелких предприятий. Предложение в сфере мелкого бизнеса более эластично по сравнению с крупными предприятиями.

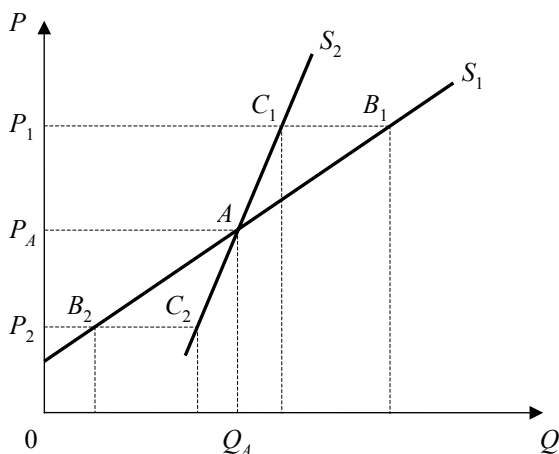


Рис. 5-2. Конфигурации кривых предложения:
эластичное и неэластичное предложение

Существуют также предельные случаи эластичности предложения: *нулевая* и *бесконечная*. Эластичность предложения равна *нулю*, когда кривая предложения вертикальна, как S_1 на рис. 5-3. Здесь объем предложения Q^* не увеличивается в зависимости от того, насколько возрастает цена. В этом случае



Рис. 5-3. Кривые предложения: совершенно эластичное
и совершенно неэластичное предложение

говорят, что предложение совершенно неэластично. Кривая предложения картины какого-нибудь выдающегося художника, например Рембрандта, совершенно неэластична, поскольку в наличии имеется одна картина и не может быть больше, как бы высоко ни поднялась цена.

Эластичность предложения *бесконечна*, когда кривая предложения горизонтальна. В этом случае предложение возможно только при цене P_0 .

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала:

“Судя по многим признакам, в ближайшие год-два развернется настоящая война за внутренний потребительский рынок России. Обе стороны — и потребители, и производители — уже готовы поучаствовать в этой войне.

Как свидетельствует статистика, в течение последнего времени доходы населения постоянно растут; скорее всего, они будут расти и дальше. Растет и индекс потребительских настроений, отражающий ожидания людей относительно благосостояния их семей и страны в целом. В ноябре 1999 г. этот показатель достиг уровня сентября 1997 г., выше он был только в 1993 г.

Производители и торговцы стали активно заманивать потребителей в сети новых, созданных ими рынков. Они снижали цены, диверсифицировали выпуск, пытались найти покупателя, устраивали распродажи, создавали бренды. Очевидно, что борьба за рынок продолжится”.

Гурова Т. Новости национального потребления // Эксперт. 2000. 7 февр.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Эластичность спроса по цене измеряет чувствительность потребителей к изменению цены. Если потребители относительно чувствительны к изменению цен, спрос **эластичен**. Если потребители относительно нечувствительны к изменению цен, спрос **неэластичен**.

2. Формула ценовой эластичности позволяет измерить степень эластичности или неэластичности спроса. Она характеризует отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены.

3. Коэффициент ценовой эластичности спроса почти для всех товаров — *отрицательная величина*, так как при снижении цены объем спроса на товар увеличивается, и наоборот. Однако

для характеристики эластичности спроса знак “минус” опускается и значение коэффициента берется по модулю (в абсолютном значении).

4. Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос считается **эластичным**, если меньше единицы — **неэластичным**. При коэффициенте, равном единице, говорят о **единичной** эластичности спроса. Существует также предельная эластичность — **абсолютно** эластичный спрос (коэффициент эластичности равен бесконечности) и **абсолютно** неэластичный спрос (коэффициент эластичности равен нулю).

5. **Перекрестная эластичность спроса** по цене выражает относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены на другой товар. Различают **три** вида перекрестной эластичности:

- **положительную;**
- **отрицательную;**
- **нулевую.**

Положительная перекрестная эластичность спроса относится к **взаимозаменяемым товарам** (товарам-субститутам).

Отрицательная перекрестная эластичность спроса относится к **взаимодополняемым товарам** (сопутствующим, комплементарным).

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к так называемым **независимым товарам**.

Перекрестная эластичность спроса по цене применяется при осуществлении **антимонопольной политики**. Чтобы доказать, что та или иная фирма не является монополистом какого-то товара, она должна обосновать, что выпускаемый ею товар обладает положительной перекрестной эластичностью по сравнению с товаром конкурирующей фирмы.

6. **Эластичность спроса по доходу** отражает восприимчивость объема покупок потребителей к изменению их дохода. Она измеряется отношением процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению дохода. Для **нормальных** товаров эластичность спроса по доходу **положительна**, для **малоценных** (низшей категории) — **отрицательна**. Эластичность спроса по доходу показывает перспективность производства. Чем выше эластичность спроса по доходу, тем благоприятнее перспективы выпуска данного товара или оказания услуги.

7. **Эластичность предложения** по цене — это степень чувствительности (реакции) предложения к изменению цены товара. Она рассчитывается как отношение процентного изменения объема предложения к процентному изменению цены.

8. Коэффициент эластичности предложения имеет положительный знак, поскольку объем предложения и цена движутся в одном направлении. Поэтому необходимости в условном изменении знака эластичности предложения нет. Положительное значение эластичности предложения означает, что более высокая цена стимулирует производителей увеличивать выпуск.

9. Предложение считается **эластичным**, если соответствующий коэффициент больше единицы. **Неэластичное** предложение бывает тогда, когда коэффициент меньше единицы. **Совершенно эластичное** предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены. **Совершенно неэластичное** предложение имеет место в том случае, когда величина предложения равна нулю.

10. Основной фактор эластичности предложения — **время**, поскольку оно позволяет производителям отреагировать на изменение цены товара. Выделяют **три** периода:

- **текущий** — период, в течение которого производители не могут приспособиться к изменению уровня цены;
- **краткосрочный** — период, в течение которого производители лишь частично могут приспособить объем выпуска к изменению цены;
- **долгосрочный** — период, достаточный для того, чтобы производители могли полностью приспособиться к изменению цены.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Если 1%-е сокращение цены на товар приводит к 2%-му увеличению объема спроса на него, то какой будет в данном случае эластичность спроса?

2. Почему при неэластичном спросе выручка от продажи возрастает при повышении цены?

3. Приведите примеры товаров с высокой эластичностью спроса по цене и по доходу.

4. Почему коэффициент эластичности спроса на престижные товары в отличие от стандартных, имеет положительный знак?

5. Почему эластичность кривой спроса неодинакова на всем ее протяжении и имеет разное значение в каждой точке кривой спроса?

6. Объясните, почему наличие товаров-заменителей оказывает влияние на эластичность спроса?

7. Какой знак имеет перекрестная эластичность субститутов и compleментов?

8. Обоснуйте практическое значение расчета коэффициентов прямой и перекрестной эластичности спроса.

9. Выберите один верный ответ:

А. Ценовая эластичность спроса будет выше:

- а) на товары первой необходимости, чем на предметы роскоши;
- б) в тех случаях, когда потребители используют данный товар с наибольшей пользой для себя;
- в) чем больше альтернативные издержки производства товаров;
- г) чем менее необходим товар потребителю;
- д) ни в одном из перечисленных случаев.

Б. Ценовая эластичность спроса будет расти с увеличением продолжительности периода, в течение которого предъявляется спрос, так как:

- а) доходы потребителей увеличатся;
- б) произойдет сдвиг кривой спроса вправо;
- в) вырастет общий уровень цен;
- г) потребители смогут приобрести товары-заменители;
- д) все ответы верны.

10. Предположим, что эластичность спроса на обувь равна 0,8. Что это означает? Рассмотрите данную ситуацию:

- а) со стороны покупателя;
- б) со стороны продавца.

Может ли производитель обуви в данном случае ожидать, что, если он снизит цену на товар, это приведет к повышению объема его продаж и, следовательно, к росту прибыли?

11. Объясните следующее утверждение: “Если рынок характеризуется низкой эластичностью спроса по цене, то производители отдают предпочтение неценовым формам конкуренции, таким как дифференциация продукта или условия поставки и послепродажного обслуживания”.

12. Будет ли эластичность спроса на определенную марку пива отличаться от эластичности спроса на пиво в целом? Почему?

13. Охарактеризуйте степень эластичности предложения золота на мировом рынке. Что произойдет с эластичностью предложения золота, если будут открыты несколько новых его месторождений?

ОТВЕТЫ

9. А — д); Б — г).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. Н.* Микроэкономика. СПб., 1994. Гл. 4.
- Емцов Р. Г., Лукин М. Ю.* Микроэкономика. М., 1997. Гл. 4.
- Ивашковский С. Н.* Микроэкономика. М., 2002. Гл. 5.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 5.8.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Хейне П., Боуттке П., Причитко Д.* Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 5, 6.
- Чеканский А., Фролова Н.* Микроэкономика. М., 2005. Гл. 6.

* * *

- Чепурин М., Киселева Е. и др.* Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 5.

Р а з д е л III

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ

Глава 6. ОБЩАЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Учебные цели главы:

- разобраться в сущности понятий “полезность” и “предельная полезность” и в различиях между ними;
- понять, что цена товара для потребителя определяется не общей, а предельной его полезностью;
- уяснить, что представляет собой принцип равенства взвешенных предельных полезностей и почему он характеризует состояние равновесия потребителя в кардиналистской теории полезности;
- научиться использовать инструменты ординалистского подхода к анализу поведения потребителя — кривые безразличия и бюджетного ограничения.

В данной главе читатели познакомятся с некоторыми управленческими инструментами, при помощи которых менеджеры учитывают поведение отдельных покупателей, а также выяснят, как различные варианты действий, часто альтернативных, влияют на выбор принимаемых решений. Поскольку на долю потребительских покупок приходится наибольший объем совокупного спроса в экономике, потребительское поведение выступает решающим фактором экономического развития. Поэтому конеч-

ная цель теории потребителя — глубже раскрыть явления рыночного спроса, проникнуть в его тайны. Именно этой проблеме посвящена данная глава.

6.1. Понятие общей и предельной полезности блага. Полезность и цена

Потребитель — основная потребляющая и предъявляющая спрос единица в экономике. В экономической теории потребляющей единицей может быть отдельный покупатель товара или услуги, домашнее хозяйство (группа индивидов, принимающих совместные решения относительно покупок) либо государство. Однако экономисты для упрощения анализа под потребителем понимают человека, который покупает на рынке товары или услуги для того, чтобы воспользоваться ими самому и удовлетворить собственные потребности.

В чем цель потребителя? Чтобы объяснить поведение потребителя, экономисты исходят из основополагающей предпосылки о том, что люди стараются выбрать те товары и услуги, которые они оценивают наиболее высоко. Для того чтобы описать, как среди разнообразных потребительских возможностей люди делают свой выбор, необходимо ответить на три вопроса, которые стоят перед каждым потребителем:

- 1) *что купить?*
- 2) *сколько стоит?*
- 3) *хватит ли денег на покупку?*

Ответ на первый вопрос можно получить после раскрытия содержания понятия *полезности* блага. Чтобы ответить на второй вопрос, необходимо исследовать *цену*. Чтобы решить третий вопрос, следует определить *доход* потребителя и сопоставить его с ценой блага.

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

Понятие полезности было введено в научный оборот английским философом **И. Бентамом**. В настоящее время оно занимает одно из центральных мест в экономической науке наряду с понятием стоимости. Не будет преувеличением сказать, что по существу вся наука о рыночной экономике держится на двух теориях: полезности и стоимости. **Что же такое полезность?**

Историческая справка. Если обратиться к истории экономической мысли, то мы увидим, что понятие полезности неодинаково толковалось сменявшими друг друга экономическими школами и направлениями. Первоначально экономисты пытались установить связь этого понятия с понятием стоимости. Так, в конце XVIII — начале XIX в. французы **А. Тюрго** и **Э. Кондильяк** выводили стоимость вещи из объективно существующей полезности (стоимость имеет все то, что полезно, что позволяет удовлетворять определенные человеческие потребности). Однако приведенные А. Смитом примеры, в частности пример с водой и алмазами, поколебали эту точку зрения.

В марксистской политической экономии полезность (т. е. способность вещи удовлетворять чью-либо нужду) рассматривалась как объективное свойство товара и вменялась самому “товарному телу”.

Экономисты австрийской школы, внесшие заметный вклад в разработку этой важной, но нередко трудноуловимой категории, дали **субъективную трактовку полезности**. Разработанные ими принципы анализа полезности легли в основу теории потребительского поведения и общепризнаны в современной экономической теории. Они показали, что материальные блага важны не сами по себе, а потому, что с их помощью люди удовлетворяют те или иные потребности: утоление голода, защиту от непогоды, домашний комфорт. Каждый индивид по-своему оценивает то или иное благо: в зависимости от вкусов и предпочтений, от количества данного блага, которым он располагает, и т. п. Одним словом, *полезность — это научная абстракция, используемая экономистами для того, чтобы разобраться в том, как рациональные потребители распределяют свои ограниченные ресурсы между товарами, которые могут доставить им удовольствие*. По существу, полезность — это суждение потребителя о благе.

В работах австрийских экономистов речь идет не о полезности благ вообще, например хлеба или воды, а о полезности определенного количества того или иного блага. Это значит, что поскольку человек нуждается не в хлебе вообще, а в определенном его количестве, то потребность в нем удовлетворяется в соответствии с **законом насыщения потребностей**. Представители австрийской школы, опираясь на реальные явления, сформулировали вывод о том, что потребляемые последовательно части какого-то блага обладают **убывающей полезностью для потребителя**.

Впервые *принцип убывающей полезности* был обоснован немецким экономистом и математиком **Г. Госсеном** еще в 1854 г. Однако в то время на него никто не обратил должного внимания, после чего автор изъясил весь тираж своей книги “Развитие законов человеческого взаимодействия” из продажи, а вскоре и умер. Только в 1878 г., уже после смерти ученого, был найден один экземпляр этой книги и произведение было переиздано в 1889 и 1927 гг. На основе имевшихся в нем положений и выводов экономисты впоследствии сформулировали два закона, вошедшие в науку как *первый и второй законы Госсена*.

Первый закон Госсена. При последовательном потреблении единиц блага их полезность падает.

В работах австрийских экономистов, которые независимо от Госсена пришли к аналогичному выводу, этот закон получил название **закона убывающей предельной полезности**.

Слово *предельный* — одно из ключевых в экономической теории и используется экономистами в значении “дополнительный”, “приростной”. *Предельная полезность означает дополнительную полезность, получаемую от потребления еще одной единицы блага*.

Функция полезности — это функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества:

$$U = f(Q_i),$$

где U — полезность блага;

Q_i — последовательная часть блага.

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

Что лежит в основе закона убывающей предельной полезности? Чем большее количество данного блага потребляет индивид, тем больше полученная им **общая полезность**. Вместе с тем, согласно закону убывающей предельной полезности, при дальнейшем потреблении блага общая полезность, получаемая индивидом, будет увеличиваться в убывающей прогрессии, т. е. будет расти все медленнее и медленнее. Рост общей полезности замедляется из-за того, что предельная полезность уменьшается по мере увеличения количества потребленного блага.

6.2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя в рамках кардиналистской концепции полезности

Функция полезности лежит в основе потребительского выбора (поведения потребителя на рынке). При анализе потребительского выбора экономисты используют две концепции: *кардиналистскую* и *ординалистскую*.

Кардиналистская (количественная) полезность — субъективная полезность, или удовлетворение, которое потребитель получает от использования продукта, измеренное в абсолютных величинах. Подразумевается, что можно измерить *точную* величину полезности, извлекаемой при потреблении продукта.

Допустим, потребляется три блага: A , B , C . Предельная полезность этих благ, выраженная в рублях, составляет соответственно:

$$MU_A = 100, \quad MU_B = 80, \quad MU_C = 45.$$

При этом суммарная предельная полезность составит:

$$100 + 80 + 45 = 225.$$

Цена единицы блага равна:

$$P_A = 10, \quad P_B = 4, \quad P_C = 3.$$

Определим взвешенную предельную полезность каждого блага (т. е. предельную полезность, приходящуюся на 1 руб., — MU/P) и сведем данные в табл. 6-1.

Таблица 6-1

Взвешенная предельная полезность

Благо	MU	P	MU/P
A	100	10	10
B	80	4	20
C	45	3	15

Из табл. 6-1 видно, что предельные полезности благ, приходящиеся на 1 руб. затрат, не равны. Это говорит о том, что распределение денежных средств не оптимально, поскольку благо B приносит наибольшую полезность, а благо A — наименьшую. Как в этом случае должен поступить рациональный потребитель? Он увеличит потребление блага B и уменьшит потребление блага A . Уменьшение потребления блага A даст экономию 10 руб. На эту сумму можно приобрести 2,5 единицы блага B , что увеличит полезность потребителя: $80 \cdot 2,5 = 200$ руб. Из этой суммы необходимо вычесть 100 руб. (сократим потребление последней части блага A) и получим в итоге рост общей полезности на 100 руб. ($200 - 100 = 100$). В результате предельная полезность блага A (MU_A) возрастет, а предельная полезность блага B (MU_B) снизится. Перераспределяя доход таким образом, потребитель постарается уравнивать свои взвешенные предельные полезности. При этом он достигает положения равновесия (максимума благосостояния). В этом заключается смысл второго закона Госсена.

Второй закон Госсена. Максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ.

В результате перераспределения расходов на покупки будут получены следующие данные (табл. 6-2).

Таблица 6-2

**Взвешенная предельная полезность
после перераспределения расходов**

Благо	MU_1	P	MU/P
A	150	10	15
B	60	4	15
C	45	3	15

В этом случае **суммарная предельная полезность MU** от потребления трех благ составит: $150 + 60 + 45 = 255$. Мы видим, что $MU_1 > MU$. Любая другая комбинация дает меньшую суммарную полезность для покупателя. Экономисты говорят, что потребитель находится в состоянии равновесия при условии:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots = \frac{MU_N}{P_N} = \lambda,$$

где λ — предельная полезность денег.

Для всех **непокупаемых товаров X и Y** будет верно условие:

$$\frac{MU_X}{P_X} < \lambda,$$

$$\frac{MU_Y}{P_Y} < \lambda.$$

Данное условие означает, что **предельная полезность денег больше, чем полезность товаров X и Y** , поэтому данные товары не будут куплены потребителем.

6.3. Моделирование потребительского поведения в рамках ординалистской концепции полезности: кривые безразличия и бюджетное ограничение

Ординалистская (порядковая) полезность — субъективная полезность (или удовлетворение, которое потребитель извлекает из потребляемого им блага), измеренная по *порядковой* шкале. В концепции ординалистской полезности утверждается, что *количество* полезности, полученной от потребляемого блага, не может быть измерено численно, как это подразумевается критериями кардиналистской теории. Вместо этого ординалисты предполагают упорядочение потребителем своих предпочтений в отношении благ.

Для моделирования потребительского выбора используются *кривые безразличия* и *бюджетное ограничение* (линия потребительских возможностей).

Кривые безразличия. Они позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ. Впервые в экономический анализ они были введены итальянским экономистом В. Парето в начале 20-х гг. XX в. Предпочтения потребителя касаются всех благ, однако для упрощения рассмотрим лишь два блага — X и Y .

Кривая безразличия — это множество точек, каждая из которых представляет такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова. Кривую безразличия называют также равнополезным контуром.

Так, потребителю безразлично, какой набор товаров выбрать:

- 6 батонов хлеба и 2 пакета молока,
- 4 батона хлеба и 4 пакета молока,
- 1 батон хлеба и 6 пакетов молока и т. п.

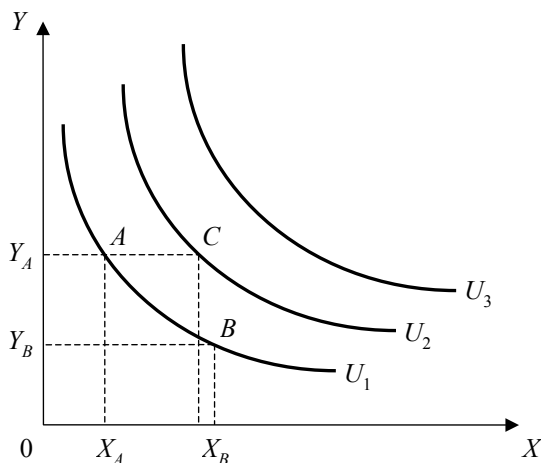


Рис. 6-1. Кривые безразличия

Данные наборы товаров имеют одинаковую полезность (равноценны), так что если соединить все точки, обозначающие наборы в пространстве двух товаров X (хлеб) и Y (молоко), то получим **линии равных полезностей** (кривые безразличия U_1 , U_2 , U_3 на рис. 6-1). Кривые безразличия подобны горизонталям (изогипсам) на карте местности, соединяющим точки с одинаковой высотой над уровнем моря.

Если с точки зрения данного потребителя наборы A и B равноценны, то точки A и B лежат на одной кривой безразличия. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет *более предпочтительные* для данного потребителя наборы товаров. Так, набор C содержит такое же количество товара Y , что и набор A , но меньшее количество товара X . Из аксиомы о ненасыщенности следует, что набор C предпочтительнее набора A ($C \succ A$, где $\succ$ — знак предпочтения).

Все наборы на кривой безразличия U_1 равноценны. То же относится и к наборам на кривых U_2 , U_3 и т. д. Поскольку кривая U_2 находится правее кривой U_1 , то любой набор, лежащий на кривой безразличия U_2 , предпочтительнее любого набора на кривой безразличия U_1 .

Бюджетное ограничение. Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения и возможность замены одного блага другим, но они не показывают, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия, но он *ограничен* в средствах. Не всякий товарный набор ему доступен. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется бюджетная линия (линия цен, расходов).

Пусть I — месячный доход потребителя. Он расходует его на приобретение двух товаров — X и Y .

P_X, P_Y — цены товаров X и Y .

Бюджетное ограничение будет иметь вид:

$$I = P_X X + P_Y Y.$$

Бюджетная линия, или линия потребительских возможностей, — это линия, показывающая альтернативные сочетания благ, которые могут быть приобретены при данном уровне дохода и данных ценах.

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров X и Y .

Преобразуем предыдущее равенство и получим **уравнение бюджетной линии (линии цен)**:

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X,$$

$$X = \frac{I}{P_X} - \frac{P_Y}{P_X} X.$$

Если потребитель весь доход I израсходует на покупку товара X , то он сможет приобрести I/P_X . Если весь доход пойдет на приобретение товара Y , то потребитель купит I/P_Y (рис. 6-2).

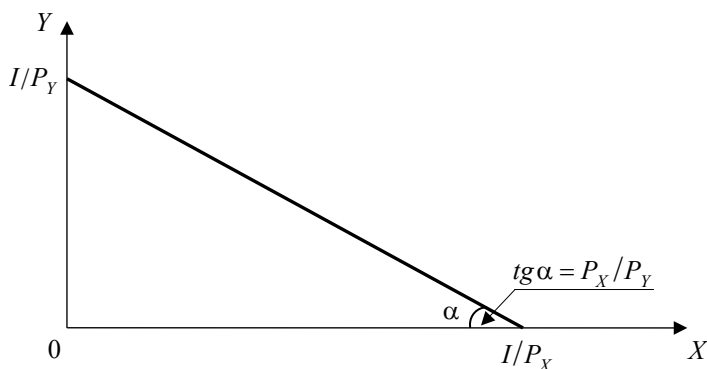


Рис. 6-2. Бюджетная линия

Стоимость всех товарных наборов, соответствующих точкам на бюджетной линии, равна доходу I руб. и поэтому они **доступны** потребителю. Все наборы, расположенные *выше и правее* бюджетной линии, стоят дороже и поэтому **недоступны** для потребителя. Таким образом, бюджетная линия **ограничивает сверху** множество доступных для потребителя наборов.

На рис. 6-3 дана графическая иллюстрация изменения бюджетной линии при изменении **дохода** потребителя и **цен** на товары.

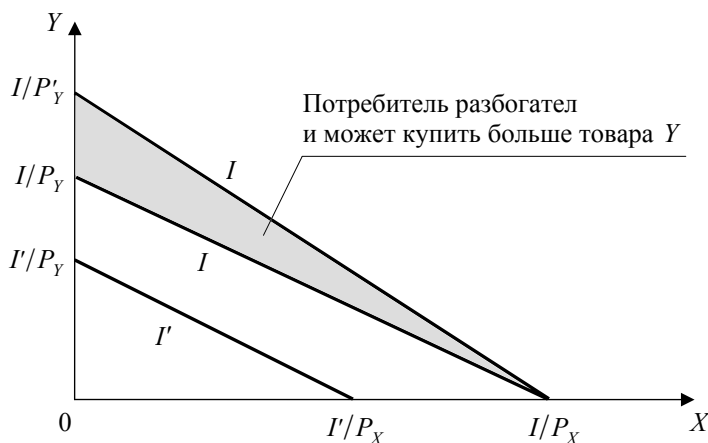


Рис. 6-3. Сдвиг бюджетной линии

Что произойдет при изменении дохода и при сохранении уровня цен: $I' < I$ ($P = \text{const}$)?

Это означает, что наклон бюджетной линии $P_X/P_Y = \text{const}$. В этом случае произойдет *параллельный сдвиг бюджетной линии вниз* (I'). Соответственно при увеличении дохода бюджетная линия I сдвинется вверх.

Что произойдет при стабильном доходе I и $P_X = \text{const}$, а $P'_Y < P_Y$?

В этом случае потребитель сможет купить на весь свой доход прежнее количество товара X , а товара Y на весь доход он купит больше ($1/P'_Y$).

Оптимум (равновесие) потребителя. Перенесем бюджетное ограничение на карту безразличия.

Какой товарный набор выберет потребитель? Тот, который **наиболее удален** от начала координат, при условии, что его **доход** позволяет ему это сделать (он получит максимум удовлетворения) (рис. 6-4).

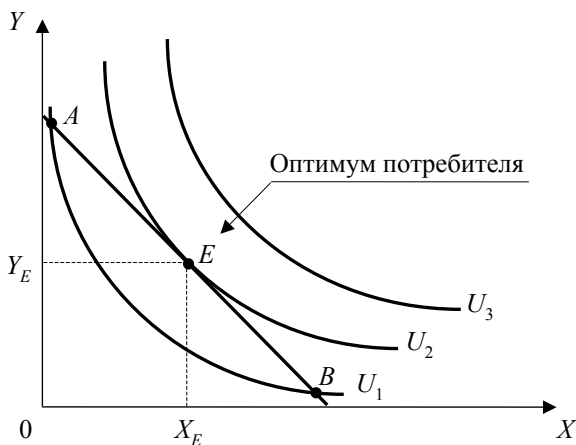


Рис. 6-4. Оптимум потребителя

Потребитель не выберет точку A , в которой бюджетная линия пересекает кривую безразличия U_1 , так же как и точку B , поскольку они расположены на более низкой кривой безразличия.

Он выберет точку E , в которой бюджетная линия лишь касается кривой безразличия U_2 , расположенной выше кривой U_1 .

Оптимальный для потребителя товарный набор E содержит X_E единиц товара X и Y_E единиц товара Y .

В точке E **наклоны** кривой безразличия и бюджетной линии **совпадают**. (Тангенс угла наклона бюджетной линии равен $-P_X/P_Y$, наклона кривой безразличия — предельной норме замещения товара X товаром Y — MRS_{XY}). Поэтому в точке оптимума выполняется равенство:

$$\begin{array}{l} \text{Условия оптимума} \\ \text{потребителя} \\ \text{при данных ценах и доходе} \end{array} \longrightarrow \frac{P_X}{P_Y} = MRS_{XY}.$$

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журналов:

“Отправной точкой для организации управления больше не может служить производство продукции или предоставление услуг. Отправной точкой должно стать то, что *представляет ценность для потребителя*; отправной точкой должно стать предположение... что предмет покупки *никогда не равен* предмету продажи; представления о ценности или качестве предмета у его покупателя и продавца *всегда различны*” (П. Дракер, американский экономист).

Мировая экономика
и международные отношения, 1999, № 4

“Средние русские являются крайне активными потребителями. 70% своего немалого дохода они ежемесячно оставляют на рынке. Их доходы позволяют удовлетворять практически все базовые потребности. Они не испытывают особых проблем с приобретением еды, одежды, сотовых телефонов, бытовой техники и даже автомобилей. Многие из них уже обладают всеми перечисленными ценностями, другие спокойно копят деньги, чтобы их приобрести. Поэтому возможные всплески спроса произойдут не за счет того, что потребители этого сегмента будут открывать для себя новые категории товаров, а за счет возникновения интереса к имиджу отдельных марок или специфичности отдельных сфер услуг.

Однако при этом заставить их тратить деньги еще активнее будет очень непросто. В большинстве своем наш средний русский далек от потребительского фетишизма, который мы приписываем западному обывателю. Сказывается то ли советское воспитание, то ли российский менталитет. Многие из опрошенных полагают, что духовные ценности все-таки выше материальных и потреблять ради собственно потребления они не намерены. Более того, они достаточно негативно относятся к агрессивной демонстрации высоких доходов с помощью материальной атрибутики...

Нежелание сильно выделяться на общем фоне усугубляется тем, что *средние русские вообще не любят переплачивать*. Эти люди привыкли жить в соответствии с более низким, чем позволяет им сегодняшний доход, потребительским стандартом и поэтому могут сильно экономить, не испытывая никаких проблем”.

Гурова Т. Новости национального потребления // Эксперт. 2000. 7 февр.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Экономисты объясняют потребительское поведение с помощью таких понятий, как “полезность”, “цена” и “доход”. Ключевую роль в теории потребительского поведения играет понятие **полезности**, показывающее относительное удовлетворение, которое потребитель получает от использования различных благ. Дополнительное удовлетворение от потребления еще одной единицы блага, получило название **предельной полезности**, где под предельной понимается дополнительная, или приростная, полезность.

2. **Закон убывающей предельной полезности** (*первый закон Госсена*) гласит, что по мере увеличения потребления блага предельная полезность последней потребленной единицы снижается, а **общая полезность** увеличивается.

3. В рассуждениях о потребительском поведении экономисты исходят из того, что потребитель распределяет свой ограниченный доход таким образом, чтобы получить наибольшее удовлетворение, или полезность. Для получения максимума общей полезности потребитель должен учесть **цены** покупаемых благ и добиться выполнения **условия равновесия**: предельные полезности всех покупаемых благ в расчете на рубль затрат должны быть равны. Данное условие равновесия формулируется в рамках так называемой **кардиналистской концепции полезности**. Оно соответствует смыслу *второго закона Госсена*.

4. Только тогда, когда предельная полезность, приносимая каждым рублем, потраченным на покупку хлеба, яблок, молока, чая и т. д., будет одинакова, потребитель максимизирует его целевую функцию от использования своего ограниченного денежного дохода. При этом надо иметь в виду, что предельная полезность персонального компьютера, продающегося за 30 тыс. руб., не равна предельной полезности 30-рублевой пачки сигарет “Мальборо”. Потребитель получит максимум полезности от приобретения различных благ в том случае, если их предельные полезности, деленные на цену, уравниваются, т. е. когда уравниваются предельные полезности, приносимые каждым последним потраченным на эти товары рублем (MU/P).

5. При ординалистском (порядковом) подходе к измерению полезности экономических благ используются такие инструменты, как кривые безразличия и бюджетное ограничение. Данный подход не требует от потребителя сравнения полезности в абсолютных величинах. Потребитель должен лишь упорядочить блага по степени их предпочтительности.

6. Система предпочтений потребителя графически может быть представлена в виде карты безразличия, состоящей из множества **кривых безразличия** — линий, каждая точка которых представляет такую комбинацию двух товаров, что потребителю безразлично, какую из них выбрать.

7. Важнейшая характеристика кривой безразличия — ее наклон, абсолютное значение которого в различных точках кривой безразличия выражает **норму замены благ**.

8. Бюджетное ограничение — это геометрическое место точек, представляющих доступные потребителю комбинации товаров при неизменных ценах на них и фиксированном доходе. Если кривые безразличия отражают *предпочтения* потребителя, то бюджетные линии — его *возможности*. При расположении на одном графике кривых безразличия и бюджетной линии появляется возможность определить состояние **равновесия (оптимума) потребителя**: точка касания бюджетной линии и наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем смысл и назначение теории потребительского поведения (выбора)?

2. Почему вода, обладая высокой полезностью, имеет низкую цену, а менее полезные для человека алмазы имеют высокую цену?

3. Объясните, в чем суть понятия “полезность”? Чем общая полезность отличается от предельной полезности? Поясните механизм действия закона убывающей предельной полезности (первого закона Госсена), проиллюстрируйте его количественным примером.

4. В чем смысл второго закона Госсена? Объясните на конкретном примере его проявление.

5. Считаете ли вы правильным следующее высказывание: “Кривая спроса показывает, какую общую полезность получает потребитель при той или иной цене”?

6. Если потребитель сталкивается с убывающей кривой спроса на товар, а рыночная цена этого товара 10 руб. за единицу, то в каком случае он мог бы иметь излишек потребителя?

7. Как полезность блага связана с его редкостью?

8. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?

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

- а) сдвигается влево;
- б) становится более крутой;
- в) становится более пологой;
- г) сдвигается вправо.

10. Объясните смысл ординалистской концепции полезности и ее инструменты: кривые безразличия и бюджетная линия.

ОТВЕТЫ

9. г).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Ч. I. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992.

Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики: Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 6.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 5.9.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 3.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006. Гл. 5.

Чеканский А., Фролова Н. Микроэкономика. М., 2005. Гл. 1—5.

* * *

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997.

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 5.

Р а з д е л IV

ПРОИЗВОДСТВО И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ

Глава 7. ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

Учебные цели главы:

- понять экономический смысл процесса производства и его связь с обменом в рыночном хозяйстве;
- уяснить, что представляет производственная функция;
- уметь различать техническую и экономическую эффективность производства;
- знать закон убывающей отдачи и понимать, какую важную зависимость он описывает;
- понимать экономический смысл изокванты и изокосты и знать принцип их построения;
- уяснить принцип равновесия производителя на основе равенства взвешенной предельной производительности применяемых ресурсов, а также использования изокванты и изокосты.

В данной главе будут проанализированы инструменты, при помощи которых менеджеры смогут получить ответы на вопросы о том, какие исходные ресурсы и в каком количестве потребуется использовать фирме, чтобы выпускать продукцию с максимальной эффективностью. Материал этой главы послужит фундаментом для последующих тем, в которых будут рассмотрены проблемы ценообразования и определения объемов выпускаемой продукции, а также исследованы стратегии максимизации прибыли.

7.1. Понятие производства. Производство и обмен

Чтобы люди могли ежедневно есть хлеб, кто-то должен его ежедневно печь. Для выпечки хлеба кроме труда необходимы сырье, материалы, топливо и другие ресурсы. Следовательно, функцией производства является изготовление необходимых людям благ, выпуск которых предполагает использование соответствующих факторов.

Производство — прежде всего процесс превращения (трансформации) производственных ресурсов (рабочей силы, оборудования, материалов, природных факторов) в необходимые людям продукты (экономические блага).

По характеру производство может быть **натуральным** (производство для себя) и **товарным** (производство для обмена). Еще 200 лет назад производство носило в основном *натуральный* характер. Этот тип производства был изначально присущ обществу в силу неразвитости производительных сил. Производство для обмена (на рынок) появилось позже и со временем заняло доминирующие позиции. Сегодня весь мир практически живет в экономике обмена, т. е. в *рыночной* экономике. Такой тип экономики ставит перед производством много новых проблем, которые отсутствовали в натуральном хозяйстве. Главная из них — проблема *сопоставления* полезности (ценности) *произведенной продукции* с ценностью использованных в процессе производства *экономических ресурсов*. Производство в рыночной системе лишь тогда считается эффективным (прибыльным), когда ценность выпущенной продукции *выше* ценности затраченных ресурсов. Очевидно, что в натуральном хозяйстве такой проблемы просто не могло быть: производство и потребление не были оторваны друг от друга, поэтому произведенная продукция по определению представляла бóльшую полезность, чем использованные в процессе производства ресурсы. Следовательно, рынок служит *важнейшим инструментом проверки це-*

лесообразности и эффективности использования ресурсов для выпуска тех или иных товаров и услуг. В современной экономике нет иного, более действенного инструмента.

7.2. Технология и производственная функция. Изокванта и изокоста

Теория производства изучает прежде всего соотношение между *количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска*. Методологически теория производства во многом совпадает с теорией потребителя с тем, однако, отличием, что основные ее категории имеют не субъективно-психологическую основу, а *объективную природу* и могут быть *квантифицированы*, т. е. измерены, в определенных единицах.

Исходным пунктом такого анализа служит **производственная функция**. Она была разработана в 1890 г. английским математиком А. Берри, помогавшим А. Маршаллу при подготовке математического приложения к работе “Принципы экономики”.

Производственная функция — это функция, описывающая зависимость количества продукта, которое может произвести фирма, от объемов затрат ресурсов.

Производственная функция во многом похожа на функцию полезности в теории потребителя. Это объясняется тем, что по отношению к ресурсам фирма ведет себя как потребитель и производственная функция характеризует именно эту сторону производства — производство как потребление.

Производственной функции присущи наиболее общие свойства функции полезности. Производственная функция описывает множество *технически эффективных* способов производства (технологий). Таким образом, **технология отражает в натуральном выражении оптимальное (лучшее из всех возможных) сочетание факторов, используемое для производства выпуска некоторого заданного уровня**. Следовательно, каждая технология характеризуется определенной *комбинацией ресурсов*, необходимых для получения единицы продукции.

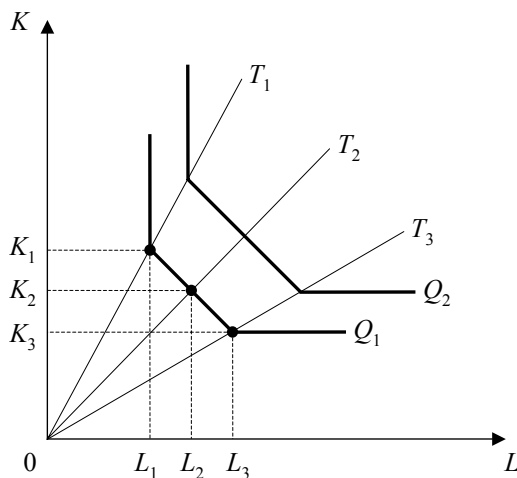


Рис. 7-1. Технология и производственная функция (изокванта)

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция, в которой объем производства — функция используемых ресурсов труда и капитала:

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

Графически каждый способ производства (технология) может быть представлен точкой, характеризующей *минимальный необходимый набор* двух факторов для производства выпуска данного объема (рис. 7-1).

На рисунке изображены различные способы производства (**технологические лучи**) T_1 , T_2 , T_3 , характеризующиеся разными соотношениями труда и капитала: $T_1 = L_1 K_1$; $T_2 = L_2 K_2$; $T_3 = L_3 K_3$. Наклон технологического луча показывает интенсивность применения различных ресурсов. Чем выше угол наклона луча, тем больше затраты капитала и меньше затраты труда. Технология T_1 более *капиталоинтенсивна*, чем технология T_2 .

Если соединить разные технологии линиями, получится изображение производственной функции (линии равного выпуска),

которая получила название **изокванты** (*isoquant*). На рисунке показано, что объем производства Q_1 может быть достигнут при разной комбинации факторов производства (T_1 , T_2 , T_3 и т. д.). Верхняя часть изокванты включает *капиталоинтенсивные*, нижняя — *трудоинтенсивные* технологии.

Изокванты схожи по определению с кривыми безразличия, рассмотренными в теории потребителя. Так же, как кривые безразличия отражают альтернативные варианты потребительского выбора продуктов, обеспечивающие определенный уровень полезности, изокванты отражают альтернативные варианты затрат ресурсов для производства определенного объема продукции.

Карта изоквант — это совокупность изоквант, отражающая максимально достижимый выпуск продукции при любом данном наборе факторов производства (рис. 7-2). Чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем выпуска. Изокванты могут проходить через любую точку пространства двух факторов производства. Смысл карты изоквант аналогичен смыслу карты кривых безразличия для потребителей, которая была рассмотрена в предыдущей главе.

Наклон изоквант характеризует **предельную норму технического замещения**, например, капитала K трудом L ($MRTS_{L,K}$):

$$MRTS_{L,K} = \Delta K / \Delta L.$$

Данная формула означает, что увеличение затрат труда полностью компенсирует уменьшение затрат капитала, так что в результате объем выпуска остается на том же уровне.

Закон убывающей доходности. Прирост общего выпуска в связи с увеличением *одного из факторов* получил название **предельного** (дополнительного) **продукта MP** данного фактора. Доход, получаемый фирмой от использования дополнительного количества фактора производства, называется **предельной производительностью** (доходностью) **фактора MRP** . Предельная производительность вводимого фактора будет возрастать вплоть до некоторой точки. Но в конце концов по мере увеличения абсолютного значения переменного фактора достигается такая точка, за пределами которой дальнейший прирост переменного

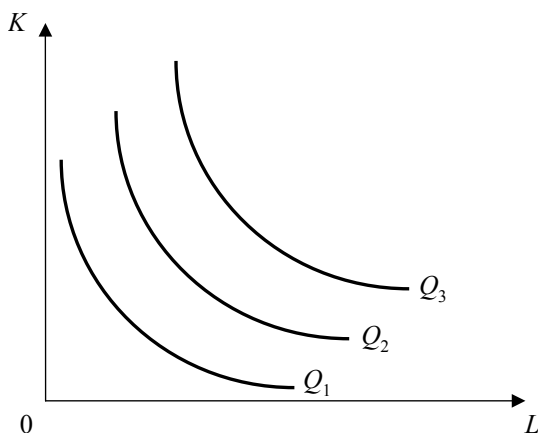


Рис. 7-2. Карта изоквант

вводимого фактора производства ведет к сокращению дохода от дополнительной единицы вводимого фактора. В экономической теории данное явление получило название **закона убывающей доходности (производительности)**. Данный закон справедлив, по существу, для всех типов производственных функций: для сельскохозяйственного производства и автомобильной промышленности, розничной торговли и текстильных фабрик, предприятий по добыче природных ископаемых и сферы услуг.

Равновесие производителя обеспечивается тогда, когда он достигает максимума производства при имеющихся ресурсах.

Предположим, что производитель использует два фактора производства: 1 и 2. Каждый из факторов вносит определенный вклад в общий выпуск.

Предположим далее, что предельная производительность каждого из факторов составляет соответственно:

$$MRP_1 = 120 \text{ единиц продукции;}$$

$$MRP_2 = 140 \text{ единиц продукции,}$$

а их цены соответственно:

$$P_1 = 10 \text{ долл.};$$

$$P_2 = 20 \text{ долл.}$$

Определим взвешенные (удельные) предельные производительности:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = 12; \quad \frac{MRP_2}{P_2} = 7.$$

Из этого следует, что использование 1-го фактора более эффективно, чем 2-го. Предпринимателю целесообразно отказаться от одной единицы 2-го фактора, в результате чего он сэкономит 20 долл. и сможет купить две единицы 1-го фактора, что повысит его прибыль. При этом потери составят 140 единиц продукции

— Выигрыш	=	— 240 единиц продукции (120 · 2)
Потери	=	140 единиц продукции
Чистый выигрыш = 100 единиц продукции		

Таким образом, перераспределять ресурсы предприниматель будет до тех пор, пока взвешенные предельные производительности не уравниваются:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_N}{P_N}.$$

Правило наименьших издержек — это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу — *одинаковый предельный продукт*.

Правило наименьших издержек обеспечивает равновесие производителя. Когда отдача всех факторов одинакова, их перераспределения не требуется, так как уже нет ресурсов, которые приносят *большой доход* по сравнению с другими.

Теперь сформулируем **правило максимизации прибыли**. Сначала ответим на два вопроса:

- а) *в каком объеме нужен тот или иной ресурс для производства?*
- б) *чем определяется степень его использования?*

Фирма будет увеличивать использование ресурса до тех пор, пока он будет приносить ей больший доход, чем затраты на данный ресурс. Таким образом, степень использования ресурса фирмой определяется прежде всего *разницей* между доходом, который он приносит, и издержками, связанными с его использованием. Рациональный производитель стремится *максимизировать* эту разницу: наем дополнительного работника имеет смысл, если доход, который он приносит, превышает издержки на его оплату.

В теории производства **оптимум производителя** определяется аналогично оптимуму потребителя в теории поведения потребителя, т. е. *равенством* предельной нормы технического замещения одним ресурсом другого и соотношением их цен.

Пусть цена капитала K равна проценту r , а цена труда L — заработной плате W , тогда

$$MRTS_{L,K} = \frac{W}{r} = \frac{MP_L}{MP_K} \Big|_{TP=const}$$

или

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{r}.$$

Это значит, что оптимум производителя достигается, когда *последняя* денежная единица, затраченная на труд, дает тот же прирост выпуска, что и *последняя* денежная единица, израсходованная на капитал.

Рассмотрим графическую иллюстрацию данного оптимума (рис. 7-3). Общие затраты на труд и капитал будут иметь вид:

$$C = WL + rK.$$

Это *уравнение бюджетного ограничения* производителя. Из него выведем уравнение **равных затрат (изокосты)**.

Фирма будет нанимать дополнительную единицу труда, если его предельная производительность MRP будет

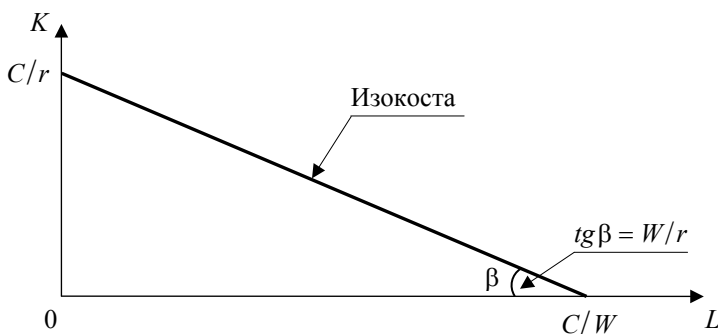


Рис. 7-3. График изокосты

не меньше издержек на заработную плату. Это значит, что **цена ресурса** (в данном случае заработная плата) **измеряет его предельную производительность**. Если цену ресурса обозначим P , то ресурс будет вовлекаться в производство до тех пор, пока

$$MRP = P.$$

Отсюда следует **условие максимизации дохода производителя:**

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_N}{P_N} = 1.$$

Смысл данного равенства заключается в том, что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не сравняется с ценой ресурса. Поэтому согласно теории предельной производительности на каждый фактор производства приходится тот доход, который он создает.

7.3. Равновесие производителя

Изокванты показывают равные объемы выпуска при разном сочетании используемых ресурсов.

Задача производителя — выбрать такое сочетание ресурсов, чтобы достичь определенного объема при минимальных издержках.

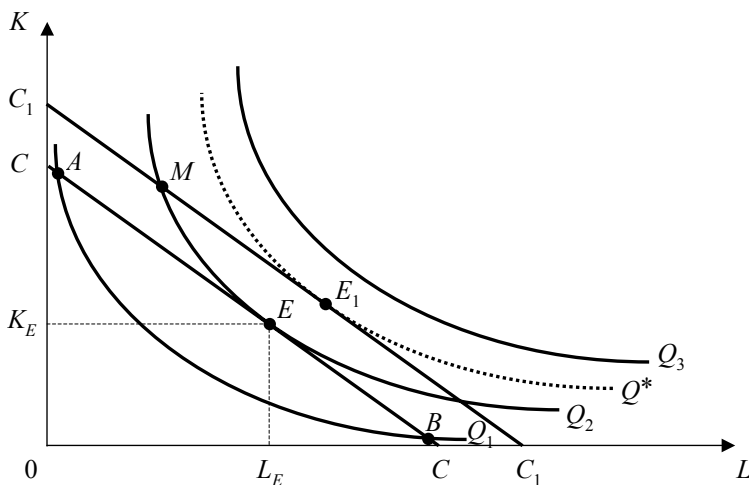


Рис. 7-4. Оптимум производителя

В этом случае будет достигнут **оптимум производителя**, который определяется равенством предельной нормы замещения MRS_{XY} отношению их цен P_X/P_Y .

Цель производителя — достичь максимального выпуска продукции при имеющихся ресурсах. На рис. 7-4 иллюстрируется **оптимум производителя**.

Точки A , E , B лежат на одной изокосте CC и, следовательно, обойдутся предприятию в одну и ту же сумму C . Но **наиболее предпочтительна** комбинация E , так как она обеспечивает больший объем выпуска ($Q_2 > Q_1$). С другой стороны, комбинация M столь же **технически эффективна**, как и комбинация E (достигается тот же объем Q_2 при иной комбинации объемов K и L) — они лежат на одной и той же изокванте. Но при данных ценах ресурсов точка M **экономически неэффективна** (за ту же сумму средств C_1 можно получить больший объем Q^*).

Если **бюджет производителя будет возрастать**, он получит возможность выходить на **новые изокванты**. Каждая точка касания соответствует такой комбинации факторов, которая дает минимум затрат для производства данного объема про-

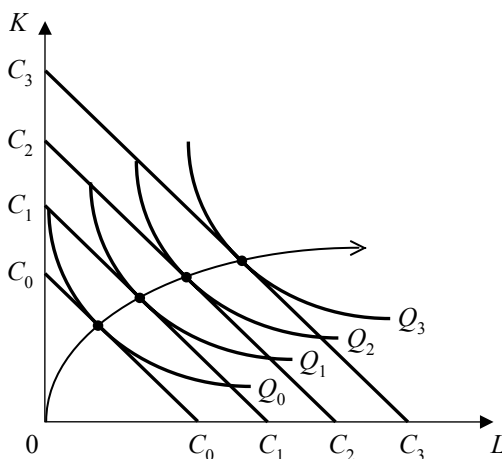


Рис. 7-5. Линия роста фирмы

дукции, обозначенного на изокванте. Соединив точки, получим **линию роста фирмы (S)**, которая получила название **изоклинали** (рис. 7-5).

Изоклираль показывает темп роста соотношения между факторами в процессе расширения производства. На рис. 7-5 изображена ситуация, когда труд в ходе развития производства используется в большей мере, чем капитал. Форма изоклинали зависит как от формы изоквант, так и от цен на ресурсы, соотношение между которыми определяет угол наклона изокост. Поэтому линия роста фирмы может быть либо прямой, либо кривой, исходящей из начала координат и направленной в сторону более интенсивного использования ресурса.

По мере увеличения количества используемых ресурсов расстояние между изоквантами может быть разным. Если оно **уменьшается**, то это свидетельствует о том, что существует **возрастающая отдача от масштаба**, т. е. увеличение выпуска достигается при относительной экономии ресурсов. Если расстояние между изоквантами **увеличивается**, это свидетельствует об **убывающей отдаче от масштаба**. Наконец, если увеличение производства требует *пропорционального* увеличения ресурсов, производство развивается при **постоянной отдаче от масштаба**.

Таким образом, изокванта позволяет не только показать путь экономии использования имеющихся у фирмы ресурсов, но и определить *минимально эффективный размер предприятия* в отрасли. В случае возрастающей отдачи от масштаба фирме целесообразно наращивать объем производства, так как это приводит к относительной экономии имеющихся ресурсов. Убывающая экономия от масштаба свидетельствует о том, что минимально эффективный размер предприятия уже достигнут и дальнейшее наращивание производства нецелесообразно. Следовательно, анализ выпуска с помощью изоквант позволяет определить *техническую эффективность* производства. В точке касания изокосты и изокванты достигается не только техническая, но и *экономическая эффективность*, т. е. та технология, которая обеспечивает максимальный выпуск продукции при имеющемся бюджетном ограничении фирмы.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Процесс производства — это деятельность людей, связанная с использованием полезных свойств производственных факторов для изготовления экономических (редких) благ. Одна из главных проблем рыночной экономики — добиться того, чтобы полезность произведенной продукции *превышала* полезность затраченных ресурсов.

2. Теория производства изучает соотношение между количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска.

3. Основной инструмент анализа производства — **производственная функция**, описывающая *количественную* зависимость между выпуском продукции и затратами ресурсов. Один и тот же объем выпуска может быть достигнут при различных комбинациях ресурсов (технологиях).

4. Предельный продукт MP — дополнительное количество продукции, получаемой в результате использования одной дополнительной единицы вводимого переменного фактора производства. Предельный продукт в денежной форме представляет собой дополнительный доход, получаемый фирмой от использования дополнительной единицы вводимого переменного ресурса. Его величина характеризует **предельную доходность переменного ресурса MRP** .

5. Соотношение “затраты — выпуск” позволяет сформулировать **закон убывающей доходности (производительности)**. Этот закон гласит, что по мере увеличения некоторого вводимого фактора производства величина *предельного продукта*

изменяется, вначале возрастаая, а затем уменьшаясь до нуля, после чего она становится отрицательной. Общий выпуск продукции будет максимальным в точке, соответствующей нулевому значению предельного продукта.

6. Максимально возможный объем производства, достигаемый в результате использования имеющихся ресурсов, считается **технически эффективным**.

7. Экономическая эффективность — это производство данного объема продукции с минимальными издержками.

8. Изокванта — кривая, показывающая различные комбинации ресурсов, таких, как труд и капитал, которые могут быть использованы для производства заданного количества продукции при данном состоянии технологии. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она отражает, а следовательно, тем больше ресурсов должна для этого использовать фирма. *Наклон изокванты* отражает замещаемость одного фактора производства другим в производственном процессе.

9. Изокоста — линия, показывающая комбинации ресурсов, которые можно приобрести за одинаковую сумму денег. Если любое сочетание ресурсов можно приобрести за одну и ту же сумму, то математическим выражением зависимости выпуска от затраченных ресурсов служит **уравнение равных затрат**. Изокоста аналогична бюджетной линии потребителя, но относится к приобретению ресурсов фирмой.

10. Равновесие производителя достигается в точке касания изокосты и изокванты, определяющей наименьшую стоимость ресурсов при заданном объеме производства.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. На какие практические вопросы хозяйственной деятельности дает ответы теория производства?

2. Что такое производственная функция и в чем ее назначение?

3. Раскройте смысл предельного продукта и предельной доходности переменного ресурса. Объясните, почему динамика предельного продукта подчиняется закону убывающей доходности?

4. В чем заключается различие между технической и экономической эффективностью?

5. Чем объясняется разнообразие форм кривых равного выпуска продукции (изоквант)? Может ли изокванта быть вогнутой к началу координат?

6. Существует ли различие между правилом максимизации прибыли и правилом наименьших издержек? Если да, то в чем оно состоит?

7. Если фирма применяет обеспечивающее максимальный выпуск продукции отношение труда к капиталу, то гарантирует ли такое отношение ресурсов одновременно и наименьшие издержки? Обоснуйте ответ.

8. Что такое предельная норма технического замещения ресурса и чем она характеризуется? Проиллюстрируйте ответ графически.

9. Раскройте смысл процесса отдачи от масштаба и объясните принципы возрастающей, убывающей и постоянной отдачи от масштаба.

10. Объясните, почему равновесие (оптимум) производителя достигается в точке касания изокванты и изокосты? Что это значит?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. С. 424–448.
- Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. Н. Микроэкономика. СПб., 1994. Гл. 7.
- Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. СПб., 1996. Гл. 1.
- Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 7.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 10.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 6.
- Чеканский А., Фролова Н. Микроэкономика. М., 2005. Гл. 8.

* * *

- Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997. Гл. 8.
- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Раздел II. Тема 5.
- Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 10.

Глава 8. ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

Учебные цели главы:

- знать, что представляет собой фирма как экономический субъект рынка, какие функции она выполняет;
- уметь объяснить основные черты фирмы и ее отличия от рынка как альтернативной формы координации хозяйственных связей производителей;
- понимать причины возникновения классических фирм и их организационные формы;
- видеть новые явления в институциональной структуре экономики, влекущие появление новых типов фирм;
- знать типы контрактов и уметь объяснить их экономическое содержание;
- уметь объяснить, в каких сферах целесообразно использование тех или иных форм предпринимательской деятельности;
- понимать причины возникновения государственных предприятий, их природу и основные функции государственного сектора в рыночной экономике.

Задача данной главы — объяснить менеджерам причины появления фирм в рыночной экономике, раскрыть их природу, показать, какие факторы влияют на выбор размера и организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

8.1. Понятие фирмы и ее признаки

Фирма, или компания, — производственная единица, преобразующая факторы производства в обладающие более высокой ценностью промежуточные и конечные товары и услуги. Фирма — основная производственная единица и важнейший

элемент теории рынка, она служит для объяснения того, как взаимодействуют производители и как их решения по ценообразованию и выпуску влияют на рыночное предложение и цену.

Термин “**фирма**” появился значительно раньше, чем возникли фирмы в современном их понимании. Он происходит от латинского слова *firma* (подпись), означавшего *торговое имя* купца, коммерсанта, занимавшегося перепродажей разнообразных товаров на рынках средневековых городов. В современных условиях фирма представляет собой многоплановое явление хозяйственной жизни, содержание которого может быть раскрыто через ряд признаков.

Признаки фирмы:

1. **Фирма** — это *организация*, т. е. совокупность людей, объединенных общей целью, для достижения которой используются соответствующие структуры, умения и навыки экономических агентств. В этом смысле ни Робинзон, живущий на необитаемом острове, ни отдельный ремесленник, изготавливающий садово-огородный инвентарь для продажи, ни бабушка, торгующая квашеной капустой или семечками на рынке, не могут рассматриваться в качестве фирмы. Фирма — это такой агент, который возникает на основе сознательно сформированной группы людей для реализации ее интересов посредством производственной деятельности.

2. **Фирма является самостоятельным экономическим агентом:**

- а) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
- б) отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
- в) обладает организационной обособленностью (фирма как целостная единица в отличие от предприятия никому более не подчинена);
- г) имеет производственную и экономическую свободу (фирма сама решает, что, как и для кого производить, кому, когда и по какой цене продавать произведенный продукт, каким образом распределять конечный доход).

Самостоятельность фирмы выражается в особом ее наименовании — *торговой марке*.

3. Фирма выполняет особые функции в экономике: предъявляет спрос на ресурсы, комбинирует их определенным образом в соответствующие технологии, производит товары и услуги с последующей их реализацией на рынке. При этом производственная функция фирмы связана с приобретением лишь редких ресурсов и выпуском таких же редких (экономических) благ, т. е. продуктов, которых недостаточно для удовлетворения потребностей всех желающих при нулевой цене. В свою очередь недостаточность благ для полного обеспечения потребностей общества составляет основу рационального использования ресурсов и эффективного обмена, осуществляемых фирмой посредством альтернативного выбора. Следовательно, фирма — это *инструмент альтернативного использования ресурсов* в экономике между конкурирующими целями.

4. Фирма самостоятельно поддерживает и воспроизводит производственный потенциал, т. е. осуществляет самофинансирование деятельности, что обеспечивается за счет прибыли — разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками. Это отличает фирму от некоммерческих организаций, деятельность которых не предполагает получения прибыли.

ВЫВОД. Фирма представляет собой сложное организационно-экономическое и правовое образование, исследование которого ведется с разных точек зрения. Именно поэтому в экономической науке нет однозначной трактовки природы фирмы и причин ее возникновения.

8.2. Природа фирмы в неоклассической и институциональной теориях

В современной экономической литературе существует две основные теории фирмы — *неоклассическая* и *институциональная*.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ. В основе этой теории лежит стандартный неоклассический подход, разграничивающий функции фирмы и рынка: *фирма специализируется на функциях производства*, обеспечивающей трансформацию ресурсов в продукт, а рынок — на обмене, посредством которого

осуществляется размещение (аллокация) ресурсов, с одной стороны, и распределение произведенной продукции — с другой. **В случае совершенной конкуренции** рынок задает фирме соответствующий уровень цен на ресурсы и произведенную продукцию, и ее задача состоит в *выборе объема производства, максимизирующего прибыль*. **В условиях несовершенной конкуренции** в центре внимания фирмы оказывается решение вопроса не только об объеме производства, но и *об уровне цены*, соответствующей той же целевой функции — максимизации прибыли. Предполагается также, что те фирмы, которые не максимизируют прибыль, под влиянием рыночной конкуренции постепенно уходят из отрасли, уступая место другим.

Такой подход к трактовке фирмы в экономической литературе получил название **технологического**. В нем фирма выглядит, как механизм, выполняющий чисто техническую задачу по преобразованию редких ресурсов в товары и услуги и взаимодействующий с внешней средой (рыночной структурой — конкурентной или монопольной), которая определяет способ максимизации прибыли как целевой функции фирмы. При этом все внимание сосредоточивается на происходящем не внутри “черного ящика”, а как бы за его пределами.

Методологическое значение такой трактовки заключается в объяснении поведения фирмы, определении объема выпуска и цены как в условиях совершенной, так и несовершенной конкуренции. Другими словами, технологический подход помогает понять проблему ценообразования и определения размеров производственных единиц. Он показывает, что технология (т. е. определенное соотношение факторов производства) выступает как фактор, диктующий больший или меньший **размер фирмы**.

Инструменты анализа размеров фирмы:

- а) *экономия от масштаба*;
- б) *экономия от разнообразия*.

Экономия от масштаба достигается путем применения на крупных предприятиях мощного, высокоспециализированного, а потому эффективного оборудования. В результате обеспечивается *снижение средних затрат на единицу продукции*.

Экономия от разнообразия имеет место, когда соединением “под одной крышей” нескольких различных видов деятельности также достигается сокращение затрат. Ее источником может послужить использование одного и того же ресурса или одной и той же технологии одновременно в нескольких производственных процессах, а также дополняющий характер спроса. Например, на бензозаправочной станции нередко организуется мойка, диагностика и даже мелкий ремонт машин, ведется розничная торговля запчастями и лакокрасочными материалами и т. д.

Производство достигает **оптимальных размеров выпуска** при полном исчерпании положительного эффекта от масштаба и разнообразия. Оптимален размер, когда долгосрочные средние издержки достигают минимального значения. Однако если после этого объема средние издержки начинают расти, то фирма может организовать два, три или больше филиалов (предприятий), каждый из которых оптимален для данных технологии и отрасли. Отсюда следует, что *фирма и предприятие — не одно и то же*. Фирма может включать несколько предприятий, причем самых разных как по сфере деятельности, так и по применяемым технологиям.

ВЫВОД. Технологическая трактовка фирмы представляет не только теоретический интерес, но и практическую ценность. Вместе с тем она не дает ответа на поставленный в начале главы вопрос: почему существуют фирмы? Этот ответ дали представители институциональной теории.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ. В основе данной теории лежит не разграничение функций фирмы и рынка, которое позволяет показать поведение фирмы в соответствии с ее целевой функцией, а сопоставление фирмы и рынка *как альтернативных способов координации хозяйственных действий людей*.

Различия между рынком и фирмой:

- | | |
|-----------------------------|---------------------------|
| • на рынке | • фирма |
| экономические ресурсы | осуществляет объединение, |
| обособленны, рассредоточены | централизацию ресурсов; |
| между разными владельцами; | |

- на рынке экономические агенты равноправны;
- на рынке поведение всех участников определяется изменением относительных цен;
- на рынке регулятор объемов производства — конкуренция, действующая через механизм цен;
- внутри фирмы власть между работниками распределяется неравномерно;
- внутри фирмы действия всех ее участников регламентируются функциональными обязанностями, приказами, поручениями, командами;
- внутри фирмы вопрос об объеме выпуска решается на основе сознательного планирования и определяется предпринимателем.

Фирма возникает в результате *сознательных, согласованных действий* экономических агентов, в то время как рынок — продукт спонтанного, *стихийного* хозяйственного развития. Это означает, что фирма — *коалиция ресурсов*, принадлежащих различным агентам. В ее состав могут входить поставщики, потребители, акционеры, кредиторы, управляющие, наемный персонал и т. д., заключающие между собой соответствующие контракты. Поэтому данная теория получила еще название **контрактной теории фирмы**. В ее рамках выделяются два основных подхода к объяснению возникновения и природы фирмы: *концепция агентских отношений* и *концепция транзакционных издержек*.

Концепция агентских отношений рассматривает рынок как совокупность лиц, обменивающихся правами собственности. Поскольку на рынке ресурсы рассредоточены между разными владельцами, то произвести товар или услугу с помощью лишь одного собственника ресурса невозможно. Приходится заключать соглашения и вступать в *агентские отношения* с множеством обладателей прав собственности на ресурсы.

Агентскими называются отношения, в рамках которых один экономический субъект привлекает другого экономического субъекта для оказания определенных услуг от своего имени, что предполагает делегирование некоторых прав на принятие решений от поручителя (принципала) к исполнителю (агенту).

Главный довод, объясняющий выгодность фирмы в рамках концепции агентских отношений, — **синергетический (суммарный) эффект**, получаемый ее участниками от кооперации своих действий, т. е. от *производства группой (коллективом)*.

Производство группой становится фирмой тогда, когда группа обеспечивает выпуск большего по стоимости продукта, чем это было бы возможно через обособленное производство с помощью рыночного обмена. Иначе говоря, в концепции агентских отношений существование фирмы выводится из *экономии на производственных издержках*, достигаемой на основе “сложения сил” всех собственников ресурсов.

В концепции транзакционных издержек фирма выступает как инструмент экономии не производственных затрат, а *затрат рыночного обмена*, которые получили в экономической теории название **транзакционных**. Следовательно, **производственные ресурсы будут интегрироваться в рамках фирмы**, если в результате их взаимодействие начнет осуществляться с меньшими транзакционными издержками.

Однако если фирмы позволяют устранить многие транзакционные затраты и фактически сократить суммарные издержки на производство благ, то почему существует рынок? Почему все производство не осуществляется *одной гигантской фирмой*?

Ответ заключается в том, что любая *иерархическая структура*, в том числе и фирма, так же не свободна от определенных издержек, как и рынок. Разница лишь в том, что в рамках фирмы (иерархии) эти издержки принимают другой характер — *издержек бюрократического контроля*.

С увеличением размеров фирмы происходит постепенное *сокращение дохода от предпринимательской функции*, так как **издержки бюрократического контроля** на организацию дополнительных хозяйственных действий внутри фирмы будут возрастать. При превышении определенного размера фирма теряет управляемость, так как в силу вступает действие *принципа убывающей доходности управления*. Затраты на поиск и обработку информации внутри фирмы стремительно растут, подчинение работников целям фирмы с помощью системы

стимулов, контроля и надзора обходится все дороже и дороже. Именно поэтому организация экономики всей страны по типу “одной гигантской фабрики” и “одной конторы” ведет не к сокращению, а, напротив, к возрастанию транзакционных затрат — в специфической форме затрат бюрократического контроля.

ВЫВОД. Ни у рынка нет абсолютных преимуществ перед организацией (иерархией), ни у организации перед рынком. В каждом случае есть свои плюсы и минусы. Поэтому, когда фирма решает, как организовать ту или иную сделку — обратиться к внешнему поставщику или изыскать внутренний источник, — она должна взвесить издержки и выгоды того и другого вариантов. В этом ключ к решению вопроса об *оптимальных размерах фирмы* с точки зрения институционального подхода.

Графическая иллюстрация **оптимального размера фирмы** дана на рис. 8-1. Он определяется точкой E , в которой предельные затраты на организацию административного контроля внутри фирмы становятся равными предельным затратам использования механизма рынка MC^* . В точке равновесия этих издержек общие транзакционные издержки $ТС^*$ минимальны. Следовательно, до этой границы выгодна фирма (иерархия), после — рынок (разумеется, с учетом конкретных технологических, отраслевых и других условий: оптимальный размер металлургического комбината будет совершенно иным, чем размер нотариальной конторы или туристического агентства).

Взаимодействие собственников ресурсов может характеризоваться большим разнообразием, что обуславливает и разнообразие *типов транзакций*.

Типы транзакций:

- а) *общие или специальные (в зависимости от уникальности ресурса);*
- б) *мимолетные или длительные, однократные или постоянно повторяющиеся;*
- в) *слабо- или сильнозависящие от непредвиденного будущего;*
- г) *с легко- или трудноизмеримыми результатами.*

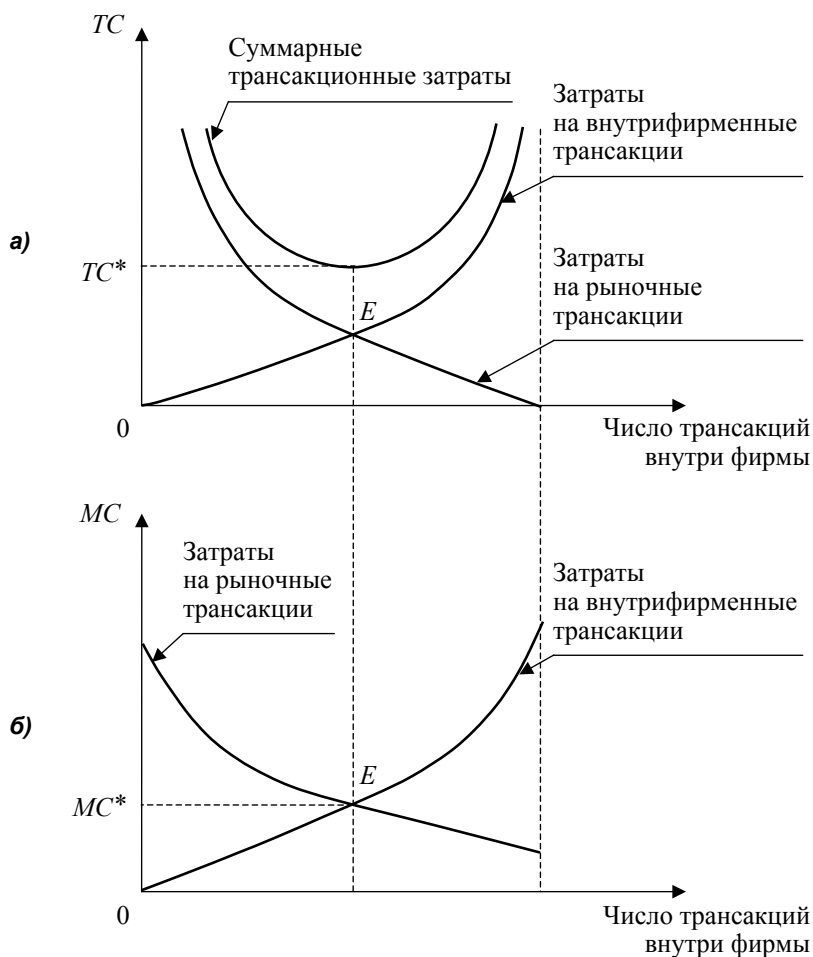


Рис. 8-1. Оптимальный размер фирмы в теории транзакционных издержек:

а — общих; **б** — предельных

Фирма как коалиция ресурсов, принадлежащих различным агентам, предполагает заключение контракта (трудовой договор между работодателем и работником при поступлении на работу, контракт на поставку сырья, материалов, оборудования и т. д.).

Контракт — соглашение между экономическими агентами или их группами, включающее обязательства сторон поставить товар или услугу, с одной стороны, и осуществить оплату — с другой, в заранее оговоренном порядке.

Типы контрактов:

классический контракт — двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий;

неоклассический контракт — долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Для решения возникающих споров стороны обращаются в арбитраж, который решает, насколько правильно данный контракт выполняется. Поэтому договор с самого начала приобретает тройственный характер. Устные договоренности здесь учитываются наряду с письменными;

отношенческий, или имплицитный, контракт — долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия имеют перевес над формальными. Его выполнение гарантируется заинтересованностью участвующих сторон. Для его осуществления требуется, как правило, контролируемый (планомерный) порядок, предполагающий иерархию.

В обычном рыночном обмене контракт носит *классический* характер. При создании фирмы заключается *отношенческий контракт*, т. е. контракт, в котором оговариваются общие условия и цели установления отношений между собственниками ресурсов, а также определяются механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов. **Заключение отношенческого контракта между собственниками ресурсов — один из конституирующих признаков фирмы как экономического института.**

Потребность в заключении отношенческого контракта особенно велика, когда сделка связана с использованием *специфических* или *интерспецифических ресурсов*. Напротив, когда ресурс носит *общий* характер, его использование далеко не всегда предполагает заключение указанного контракта.

Ресурсы принято считать общими, если их ценность не зависит от участия в данной фирме (организации): внутри и вне ее они оцениваются одинаково (например, знание таблицы умножения, умение грамотно писать и т. п.).

Специфические ресурсы — такие ресурсы, ценность которых внутри фирмы (организации) выше, чем вне ее (например, специалист по маркетингу в риэлторской компании, уникальное оборудование, сделанное по индивидуальному заказу).

Интерспецифические ресурсы — взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, ценность которых может получить полное развитие только в данной фирме (организации) и посредством нее. Это означает, что альтернативные издержки использования таких ресурсов равны нулю. Если фирма распадается, то каждый из владельцев интерспецифического ресурса не сможет найти замены на рынке или в рамках другой организации (например, специалист редкого языка).

Заметим, что не всякий долговременный контракт принимает форму полноценной фирмы. Если в долговременном контракте есть возможность оговорить все возможные будущие события, то *образование фирмы необязательно*. Однако во многих случаях включить в контракт *все* будущие события практически невозможно, поскольку способности человеческого предвидения ограничены. Как правило, в контракт удается включить лишь несколько самых важных особых условий. Поэтому **фирма всегда выступает как неполный контракт, т. е. она заместитель (несовершенный, но достаточно эффективный) долговременного контракта**.

Заключение неполного контракта между участниками фирмы неизбежно ведет к *неравному распределению прав*: по обоюдному согласию один из участников (предприниматель, менеджер) наделяется правами при наступлении не оговоренных в контракте событий принимать решения *по своему усмотрению*, другой соглашается подчиняться его контролю и командам. Поэтому фирма предстает в одно и то же время и как неполный контракт, определяющий ее внутреннее устройство, и как *система авторитарной власти*, действующая в рамках этого устройства.

Такое вынужденное неравное распределение прав во многих случаях оказывается выгодным участникам фирмы, поскольку является условием их *оппортунистического поведения*.

Оппортунистическое поведение — это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, ущемляющее при этом интересы партнеров.

Примеры оппортунистического поведения:

1. *Действия менеджеров* крупных компаний, управляющих банками и т. п., сопровождающиеся неоправданным риском, махинациями с ценными бумагами, мошенничеством для личной материальной или моральной выгоды.
2. *Отлынивание* — поведение индивидов, основанное на уменьшении вклада в производимый продукт без соответствующего уменьшения получаемых ими доходов.

Вероятность оппортунистического поведения повышается с ростом размеров фирмы, поскольку в больших коллективах проконтролировать действия управляющих и оценить вклад каждого работника в общее дело крайне трудно. Поэтому чем крупнее фирма, тем слабее связь между вознаграждением работника и его личным вкладом, а значит, сильнее стимулы к отлыниванию и другим формам оппортунизма.

ВЫВОД. Фирма необходима тогда, когда благодаря ей достигается более высокая эффективность, чем это было бы под силу нескольким мелким организационным единицам, из которых она формируется. И наоборот, экономическая эффективность требует ограничения размеров фирмы, когда одна крупная фирма не в состоянии достичь результатов, которых добиваются две, три фирмы или больше.

8.3. Классификация фирм по размеру и юридической форме

Фирмы различаются по размерам, географии деятельности, числу стадий производственного процесса, в которых они участвуют, степени дифференциации и характеру собственности, видам деятельности и организационным формам. В данном параграфе речь пойдет о видах фирм по размеру и по организационно-правовой форме.

ВИДЫ ФИРМ ПО РАЗМЕРУ

Размер фирмы может оцениваться по одному или нескольким критериям: численности работников, объему используемого капитала, величине активов, масштабам продаж.

В соответствии с критерием численности **в США**, например, выделяют четыре категории фирм: *очень мелкие фирмы* — до 20 человек, *мелкие* — 20—99, *средние* — 100—499, *крупные* — 500 человек и более. Показатель варьирует по отраслям: в розничной торговле к мелкому бизнесу относятся фирмы с числом занятых до 100 человек, в обрабатывающей отрасли до 500 человек. **В России** в сфере услуг и торговли малым считается предприятие с численностью работающих до 25 человек, в области науки — до 100 человек, в промышленности и строительстве — до 200 человек.

В Германии используется несколько критериев, представленных в табл. 8-1.

Таблица 8-1

Классификация фирм по размеру в Германии

Вид фирмы	Занятость, человек	Капитал, млн. марок	Товарооборот, млн. марок
Малое предприятие	До 50	До 3,9	До 8
Среднее предприятие	51—250	3,9—15	8—32
Крупное предприятие	Свыше 250	Свыше 15	Свыше 32

Преимущества мелких фирм. Классификация фирм по размеру проводится главным образом для специального выделения особой группы предприятий — малых. Во всем мире, в том числе и в России, существуют специальные программы поддержки малого бизнеса (например, налоговые и кредитные льготы). Это объясняется тем, что малые предприятия по природе более инновационны по сравнению с крупными компаниями, поскольку создание мелких фирм связано чаще всего с попыткой использования какого-либо новшества. Так, американские компании с числом занятых менее 1 тыс. человек разрабатывают в 17 раз больше крупных технических нововведений, чем фирмы с чис-

лом занятых свыше 10 тыс. человек. Широкое развитие мелких лавочек, кафе, ресторанов и закусочных в России, на услуги которых постоянно растет спрос, — это для нас также новшество. К преимуществам мелких фирм следует отнести и то, что они тратят намного меньше времени на процесс от разработки нового продукта до выхода его на рынок. Если мелким фирмам требуется в среднем 2,3 года, то большим — 3,1 года. В результате инновационные возможности мелких и средних фирм обеспечивают не менее 20—25% вклада в общий экономический рост США.

Преимущества крупных фирм. Переоценивать роль мелкого бизнеса нельзя. Хотя в общей численности фирм на долю мелких приходится 80—90%, их удельный вес в производстве ВВП составляет 5—6%. А это значит, что проблемы современной экономики не могут быть решены усилиями разрозненных, хотя и многочисленных, мелких фирм. Сложность и масштабность этих проблем стимулируют укрупнение фирм, что достигается их слиянием, поглощением более мелких фирм, созданием совместных предприятий, консорциумов и т. п. Для крупных фирм характерны, как правило, небольшие рыночные транзакционные издержки и, напротив, большие издержки бюрократического контроля. В свою очередь мелкие фирмы характеризуются относительно низкими издержками бюрократического контроля, но вынуждены нести высокие рыночные транзакционные издержки. Расчеты показывают, что на крупных фирмах транзакционные издержки составляют 5—10% от фактических издержек производства, а бюрократические издержки — 30—40%; на средних фирмах — соответственно 50—60 и 20—30%; на мелких транзакционные издержки возрастают до 70—80%, а бюрократические снижаются до 10—20%.

ВИДЫ ФИРМ ПО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЕ

С правовой точки зрения под фирмой подразумевается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который соединяет под своим управлением факторы производства — капитал, землю и труд — для производства товаров и услуг.

Правовая форма — это комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром.

Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:

1. *Единоличная (частнопредпринимательская) фирма.*
2. *Партнерство (товарищество).*
3. *Корпорация (акционерное общество).*
4. *Государственное предприятие.*

1. ЕДИНОЛИЧНАЯ (частнопредпринимательская) ФИРМА — это фирма, принадлежащая одному лицу, которое владеет всеми ее активами и несет *персональную* ответственность по всем ее обязательствам (является субъектом *неограниченной* ответственности).

Собственник классической частнопредпринимательской фирмы — *центральная фигура (принципал)*, с которой владельцы всех остальных факторов производства заключают контракты. Он владеет обычно наиболее важным (специфическим) ресурсом. Таким ресурсом могут быть особые интеллектуальные, предпринимательские и тому подобные способности. Цель частнопредпринимательской фирмы — получение остаточного дохода, остающегося после осуществления всех платежей владельцам привлекаемых факторов.

Преимущества частнопредпринимательской фирмы:

- *простота организации.* Благодаря ей коммерческое предприятие, основанное на единоличной собственности, создается без особых затруднений;
- *свобода действий* владельца фирмы. Ему нет необходимости согласовывать принимаемые решения с кем бы то ни было (он самостоятелен в ведении всех своих дел);
- *сильная экономическая мотивация* (получение всей прибыли, точнее, остаточного дохода одним лицом — владельцем фирмы).

Недостатки частнопредпринимательской фирмы:

- *ограниченность финансовых и материальных ресурсов.* Это обусловлено не только нехваткой собственного капитала, но и трудностями привлечения кредитных ресурсов. Кредиторы весьма неохотно идут на предоставление ссуд единоличным

собственникам, полагая, что эта форма бизнеса не столь привлекательна для них, как другие формы. Поэтому основным источником финансирования частнопредпринимательской деятельности служат сбережения собственника и средства, взятые в долг у родственников, близких друзей и т. п. Со временем капитал можно нарастить, пустив в дело полученную прибыль, однако и в этом случае рост фирмы будет медленным. Поэтому по размерам индивидуальные предприятия, как правило, невелики;

- *отсутствие развитой системы внутренней специализации* производственных и управленческих функций (особенно в условиях малых и средних предприятий);
- *определенные налоговые проблемы*. Они возникают в связи с тем, что дополнительные выплаты, осуществляемые частнопредпринимательской фирмой (например, на медицинское страхование и страхование жизни) не рассматриваются налоговыми органами ряда стран как ее расходы и поэтому не подлежат исключению из прибыли при расчете налогооблагаемой базы. (Корпорации, напротив, пользуются налоговыми льготами в отношении подобных выплат.) Единоличный собственник должен оплачивать подобные расходы из прибыли, остающейся в его распоряжении после налогообложения;
- *трудности при передаче прав собственности*. В отличие от корпораций никакое имущество единоличного предприятия не может быть передано членам семьи при жизни владельца. Это ограничивает маневренность единоличной формы организации бизнеса, создает дополнительные проблемы в процессе накопления капитала;
- *неограниченная ответственность* собственника по всем обязательствам, взятым на себя его предприятием. Если к фирме предъявлены иски, в том числе в судебном порядке, ее собственник отвечает перед судом и несет полную персональную ответственность. Это означает, что для урегулирования претензий может быть конфисковано не только имущество фирмы, но и личная собственность владельца. Аналогичный исход бывает и в случае банкротства. Все это ставит единоличного собственника в рискованное положение.

2. **ПАРТНЕРСТВО (товарищество).** Эта форма подобна единоличной собственности во всех отношениях, за исключением того, что в ней существует более чем один собственник. В **полном товариществе** все партнеры также несут неограниченную ответственность.

Модифицированной формой полного товарищества является **смешанное (коммандитное) товарищество, или товарищество на вере**. Основная его особенность заключается в том, что наряду с одним или несколькими участниками, отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, ответственность которых ограничивается их вкладами в дело. Коммандитные товарищества в некоторых случаях могут выпускать акции на сумму вкладов внешних участников. Такие участники называются *акционерными коммандитистами*, а общество — *акционерной коммандитой*.

3. **КОРПОРАЦИЯ (по российскому законодательству — акционерное общество).** Она представляет собой обезличенное предприятие с правом юридического лица, созданное в разрешительном порядке и обладающее уставным капиталом, разделенным на определенное число равных долей — **акций**.

Отличительные черты и преимущества корпораций:

- существуют *независимо* от их собственников;
- **ограниченная ответственность.** Ответственность членов общества, которых называют *акционерами*, ограничивается нарицательной стоимостью приобретенных ими акций. В случае возникновения претензий к акционерному обществу закон запрещает конфискацию личного имущества его собственников;
- акционеры имеют *право на долю доходов* корпорации. Часть прибылей, выплачиваемая владельцу акций, называется *дивидендом*. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется *нераспределенной прибылью*;
- право акционеров *передать свои акции* другим лицам;
- акционерные общества бывают двух типов — открытые и закрытые. Акции *открытых обществ* распространяются в свободной продаже на условиях, устанавливаемых законами и иными правовыми актами. Акционерные общества открытого типа создаются для того, чтобы собрать большой ка-

питал. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, называется *закрытым*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Преимущества, связанные с ограниченной ответственностью, возможностью передачи собственности, а также способность акционерного общества привлекать капитал сверх вкладов владельцев определили широкое распространение корпоративной формы организации бизнеса в промышленности, торговле, банковском и страховом деле, в других сферах экономики. Поэтому в настоящее время акционерные общества — наиболее распространенная форма предпринимательства, своего рода “арматура” мировой экономики. Это объясняется отчасти тем, что их деятельность хорошо отработана исторической практикой. Первые предшественники таких обществ появились еще в XV—XVI вв., когда были созданы банки Св. Георгия в Генуе и Св. Амвросия в Милане. В XVII в. возникли крупные торговые компании: голландская Ост-Индская компания (1600 г.), французская “Компани дез Энд оксиданталь” (1628 г.). К этому времени относится и появление столь известного сегодня понятия “акция”, впервые встречающегося в Уставе голландской Ост-Индской компании, участники которой именовались акционерами.

Недостатки корпораций:

- *порядок уплаты налогов*, предусматривающий *двойное налогообложение*: уплату налога с прибыли, которая сокращает величину дохода, причитающегося акционерам, и уплату налога с дивиденда, получаемого владельцами акций;
- *затраты времени на регистрацию* акционерного общества и бюрократическую волокиту, иногда имеющую место в процессе образования общества.

4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — производственная единица, характеризующаяся двумя основными чертами:

- а) *имущество* такого предприятия и *управление* им полностью или частично находятся в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств): они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномо-

чиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но влияют на них и контролируют их;

- б) в своей деятельности оно *руководствуется* не только поиском наибольшей прибыли, но и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может ограничивать экономическую эффективность или даже вести в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданны.

От государственных предприятий следует отличать *государственные учреждения*, которые преследуют внеэкономические цели (больницы, школы, общественные службы) и не участвуют в собственно рыночном обмене.

Причины возникновения предприятий государственного сектора:

1. *Исторические причины.* В ряде стран Европы государственные предприятия возникли по воле государственной власти в эпоху меркантилизма. Во Франции, например, одним из наиболее известных инициаторов создания государственных мануфактур в XVIII в. был тогдашний министр финансов Кольбер. В России активный процесс создания государственных мануфактур, основанных на крепостном труде, осуществлялся Петром I.

2. Некоторые государственные предприятия появились в результате *экспроприации*, вызванной особыми политическими обстоятельствами (например, конфискация французским государством заводов Рено и Берлие, чьи хозяева были обвинены в сотрудничестве с фашистами в годы Второй мировой войны).

3. Государственные предприятия могут также возникать в результате *выкупа* частных предприятий, находящихся на грани банкротства или испытывающих серьезные трудности в области технической модернизации. Во многих странах правительство национализировало частные предприятия, предоставляющие общественные услуги и не способные функционировать без постоянной бюджетной поддержки.

4. Основная *финансовая причина* возникновения государственных предприятий — стремление государства иметь постоянный и стабильный источник доходов. С этой целью государство устанавливает монополию на производство некоторых товаров массового спроса (табак, водка, спички).

5. *Технические причины.* Под ними подразумеваются причины, обусловленные техническими свойствами таких производств, которые не в состоянии развиваться в рамках частной инициативы (железные дороги, электростанции, атомная энергетика и т. п.).

6. *Идеологические причины* возникновения государственных предприятий имеют место тогда, когда расширение госсектора в экономике происходит в условиях социальных или экономических реформ. Чаще всего такие реформы происходят на фоне политических перемен. Например, в Великобритании широкая национализация промышленных предприятий происходила в 1950—1960-х гг., когда у власти находились лейбористы. Во Франции идейным истоком национализации в послевоенный период послужила программа Национального совета Сопротивления. В бывших социалистических странах национализация проводилась для создания так называемой общенародной (государственной) собственности как условия реализации социалистических идеалов.

Предприятие является *государственным*, если государство контролирует *структуру* и *функционирование* производственной единицы.

Правовой статус государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. В зависимости от способа и степени участия государства в собственности предприятия и в его управлении **различают три основные формы государственных предприятий:**

- *бюджетные предприятия,*
- *государственные корпорации;*
- *смешанные компании.*

Бюджетные предприятия. В эту группу входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они относятся к системе государственного административного управления и непосредственно подчиняются каким-либо министерствам, ведомствам или органам местного самоуправления или структурно входят в них. Они не платят налогов на полученную прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны.

Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и наряду с остальным персоналом считаются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, верфи, предприятия ВПК и т. п. Такие предприятия выступают в качестве неких “продолжений государства” и представляют собой самые старые и классические формы государственных предприятий.

Государственные корпорации. Это довольно распространенная организационно-правовая форма государственных предприятий. Наряду с хозяйственной деятельностью, государственные корпорации выполняют, как правило, определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Это значит, что государственные корпорации сочетают черты коммерческого предприятия и государственного органа. Они могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству.

Смешанные компании. Они образуются в форме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, акции которых принадлежат государству и частным вкладчикам. Смешанные компании действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридическими лицами, участвуя в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Тем не менее они обычно пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льготном режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т. д.

Собственный капитал смешанных фирм складывается из акционерного капитала, капитализированной прибыли и эмиссионного дохода, если их акции реализуются на фондовой бирже. Государство и частные акционеры получают доход от их деятельности в виде дивидендов. Смешанные компании имеют более широкие возможности, чем государственные корпорации, пользоваться заемными средствами.

Роль государственного сектора — способствовать функционированию национальной экономики в условиях, близких к экономическому оптимуму, критерием которого является более эффективное использование ресурсов страны и увеличение ВВП.

Эта роль имеет двоякое проявление:

- а) государственные предприятия выполняют функцию *компенсатора* по отношению к частному сектору. В период депрессии, например, инвестиции в государственный сектор заменяют недостаточные частные вложения;
- б) государственные предприятия могут играть роль *инициатора* по отношению к частному сектору. Производя с меньшими издержками и продавая по более низким ценам продукцию, госсектор может оказывать благотворное воздействие на всю экономику. Следовательно, создавая предприятия, государство получает *инструмент управления* национальной экономикой.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из газеты и журнала:

“По данным Госкомитета по поддержке и развитию малого предпринимательства, в 1996 г.:

- на долю малого бизнеса приходилось 10—12% ВВП;
- в стране работало 810 тыс. малых предприятий;
- в них трудились 14 млн. человек;
- диапазон вовлеченности трудоспособного населения в малый бизнес колеблется от 2% в Мордовии до 31% в Москве;
- объем инвестиций малых предприятий составил 28,8 трлн. неденоминированных рублей, или 11% от всех инвестиций в стране”.

Докучаев Д. Известия. 1997. 22 янв.

“Из 200 крупнейших российских компаний к сырьевому сектору относится 90, на их долю приходится почти 81% общего объема реализации”.

Эксперт. 2000. 2 окт.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Труд, сырьевые ресурсы и капитал не обладают полезностью до тех пор, пока они не объединены и не используются в процессе производства. **Функция фирмы** состоит в том, что она соединяет эти ограниченные ресурсы и управляет процессом их обработки, с тем чтобы обеспечить выпуск необходимых потребителям товаров и услуг и реализовать их на рынке.

2. Фирма — это такое институциональное образование в рыночной экономике, которое призвано играть координирующую роль в процессе использования редких ресурсов и минимизировать транзакционные издержки участников.

3. Неоклассическая теория фирмы строится на разграничении функций фирмы и рынка как альтернативных способов организации экономической деятельности: *фирма специализируется на функции производства*, обеспечивающей трансформацию ресурсов в продукт, а *рынок — на обмене*, посредством которого осуществляется размещение редких ресурсов и распределение произведенной продукции.

4. Институциональная (контрактная) теория фирмы объясняет выгодность фирмы экономией *производственных издержек* (концепция агентских отношений) и *издержек рыночного обмена* (концепция транзакционных издержек). В противоположность рынку, где господствует спонтанность, фирма представляет собой иерархическую систему, в рамках которой все ключевые вопросы решаются на основе единоначалия, административным образом.

5. Фирма как иерархический институт тоже несет определенные издержки — **издержки бюрократического контроля**. С ростом размеров фирмы начинает действовать *принцип убывающей доходности управления*, поэтому ее оптимальные размеры определяются *равенством* предельных издержек управления внутри фирмы и предельных затрат на использование механизма рынка.

6. В реальной экономике все фирмы являются юридически-ми лицами и имеют соответствующую правовую форму. **Правовая форма** — это комплекс правовых норм, определяющих отношения фирм с окружающим миром. К основным организационно-правовым формам относятся: **единоличная** (частнопредпринимательская) фирма; **партнерство** (товарищество); **корпорация** (акционерное общество). Все они различаются по видам собственности, правовым полномочиям и обязательствам. Наиболее значимой в современной экономике является корпорация, поскольку она позволяет мобилизовать через фондовый рынок гигантские капиталы и решать самые сложные хозяйственные проблемы.

7. Важную роль в рыночной экономике играют и **государственные предприятия**, которые в зависимости от способа и степени участия государства в собственности и управлении могут иметь следующие правовые формы: *бюджетные предприятия*; *государственные корпорации* (“паблик корпорейшнз”); *смешанные компании*.

8. Роль государственного сектора заключается в том, чтобы способствовать функционированию национальной эконо-

мики в условиях, близких к экономическому оптимуму: обеспечивать возможность более эффективного использования ресурсов страны и увеличения совокупного продукта.

ВОПРОСЫ

1. Как и почему в рыночной экономике появились фирмы? Как соотносятся между собой фирма и рынок?
2. Что такое транзакционные издержки и почему без них в экономике никогда не появились бы фирмы?
3. Почему существует рынок, если фирмы позволяют устранять определенные затраты и фактически сокращать издержки производства?
4. Почему рыночная экономика не превращается в одну гигантскую фирму?
5. Чем определяются оптимальные размеры фирмы? Что такое малое предприятие?
6. Что такое контракт и какие типы контрактов рассматриваются в теории фирмы?
7. Что такое организационно-правовая форма предприятия и какие формы предпринимательской деятельности используются в современной мировой экономике?
8. В чем преимущества корпорации по сравнению с другими видами фирм?
9. Какие черты присущи государственному предприятию и какую функцию оно выполняет в экономике?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994.
- Ивашковский С. Н. Микроэкономика: Учебник. М., 2002. Гл. 8.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 1–3.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 9.
- Менар К. Экономика организации. М., 1996. Гл. 1, 5.
- Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. М., 1997. Гл. 5.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 9.

Глава 9. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

Учебные цели главы:

- понимать роль фактора времени в производстве и предложении фирмы;
- уметь различать кратко- и долгосрочный периоды в деятельности фирмы и правильно использовать их в экономическом анализе;
- знать основные концепции издержек фирмы, понимать их природу и уметь использовать категорию издержек в экономическом анализе фирмы;
- понимать экономический смысл постоянных, переменных, средних и предельных издержек фирмы и уметь давать их графическую иллюстрацию;
- уметь определять общий, средний и предельный доходы фирмы и понимать, почему средний и предельный доходы конкурентной фирмы будут всегда равны рыночной цене;
- знать особенности поведения конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах и понимать экономический смысл условий равновесия фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В данной главе будет продолжен анализ функции производства, начатый в гл. 7, но на более конкретном уровне, с учетом динамики издержек и дохода фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах, на основе которой менеджеры принимают решения об объеме выпуска продукции. В центре внимания главы находится теория издержек фирмы, поскольку она играет ключевую роль в процессе оптимального размещения производственных ресурсов и решения вопросов ценообразования. Опираясь на эту теорию, в главе будет сделан вывод о краткосрочном и долгосрочном равновесии конкурентной фирмы.

9.1. Долгосрочный и краткосрочный периоды: определение понятий

Поскольку в теории фирмы фактор времени играет существенную роль, необходимо дать разъяснение двух понятий, используемых экономистами: *долгосрочного* и *краткосрочного периодов*. Они не обозначают какого-либо фиксированного отрезка календарного времени, а имеют *качественный, экономический смысл* и определяются в зависимости от характера обязательств фирмы. **В течение долгосрочного периода** все действующие на определенный момент контракты фирмы будут выполнены, оборудование придет в негодность или устареет, так что потребуются его замена, и т. д.

Долгосрочный период — это такой промежуток времени, в течение которого фирма изменяет все факторы производства. Ни один фактор, включая капитал, не остается постоянным. Это означает, что в долгосрочном периоде объем производства фирмы может быть увеличен или уменьшен путем наиболее выгодного для фирмы изменения любого фактора.

В отличие от долгосрочного **в течение краткосрочного периода** фирма имеет минимум свободы выбора. Она не в состоянии даже увеличить выпуск продукции в соответствии с возросшим покупательским спросом. Для этого фирма вынуждена увеличить закупки сырья, возможно, ввести сверхурочные работы, а также нанять дополнительных рабочих. Даже после всего этого пройдет некоторое время, прежде чем фирма начнет выпускать дополнительную продукцию. Следовательно, в течение краткосрочного периода увеличение спроса может быть удовлетворено *лишь за счет запасов готовой продукции*.

Краткосрочный период — это настолько короткий промежуток времени, что в его пределах фирма не может изменить количество используемых в производстве ресурсов (оборудования, производственных площадей, технологий). Изменение объема выпуска в краткосрочном периоде возможно, в частности, *лишь за счет маневрирования существующими производственными мощностями (например, путем их сверхурочного использования)*.

Продолжительность краткосрочного периода зависит от характера отрасли. В отраслях, где характер производства позволяет легко менять ресурсы, краткосрочный период длится не более нескольких месяцев. К таким отраслям относятся, в частности, швейная и пищевая промышленность. Для других отраслей краткосрочный период может составлять 1—3 года: автомобильная промышленность, угледобыча, авиастроение, цветная металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность. Краткосрочный период для энергетической промышленности занимает от 6 до 10 лет, в течение которых проектируется, строится и вводится в эксплуатацию новая электростанция. Таким образом, в краткосрочном периоде фирма может использовать данное количество производственных ресурсов, которые определяют ее краткосрочные возможности или **масштаб производства**.

9.2. Концепция издержек в экономической теории

На каждой фирме ведется бухгалтерский учет, который регистрирует *явные затраты*, понесенные фирмой в процессе работы, такие, как выплата заработной платы, расходы на приобретение сырья, материалов, налоговые отчисления и т. д. Хотя эти затраты необходимо *обязательно* учитывать, рассматривать только такие затраты *недостаточно*. Экономисты и квалифицированные менеджеры понимают, что существуют и *подразумеваемые* (неявные) затраты, которые никогда не учитываются в бухгалтерских книгах, но тем не менее должны приниматься во внимание при выработке управленческих решений.

Чтобы понять это, необходимо осознать, что независимо от природы все затраты подразумевают своего рода *жертву*. Это означает следующее: чтобы получить нечто, всегда приходится чем-то жертвовать, т. е. нести затраты. Такие затраты не обязательно выражаются в прямых денежных потерях. Например, если какому-то индивиду необходимо заступать на смену в то время, когда по телевидению будут транслировать футбольный матч с участием его любимой команды, то для него выход на смену будет связан с потерей удовольствия от неувиденного спортивного шоу. Существуют и другие затраты, такие, как шум,

загрязнение и перенаселенность больших городов, стрессы и неудовлетворенность работой. Независимо от того, насколько эти виды затрат влияют на эффективность производства, они должны учитываться предпринимателями наряду с денежными затратами.

Рассмотрим основные виды затрат, которые рассчитываются и используются в предпринимательской деятельности. Существует два подхода к трактовке издержек, каждый из которых имеет свою область применения.

Согласно первому из них, издержки определяются как *ценность израсходованных ресурсов* в фактических ценах их приобретения. Эти издержки экономисты называют *бухгалтерскими*.

Согласно второму подходу издержки определяются как *ценность других благ*, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. В этом случае говорят об *альтернативных издержках* (*упущенной выгоде*).

Как видим, между этими видами издержек существуют фундаментальные различия.

Бухгалтерские издержки — это осуществленные фирмой затраты денежных средств на выплату заработной платы и жалования, арендной платы, процентов за кредит, уплату коммунальных услуг, приобретение сырья и т. д. Бухгалтерские издержки включают периодическое уменьшение стоимости активов, т. е. амортизационные отчисления, уценку и затраты, связанные с истощением активов.

Однако при всей важности бухгалтерских издержек (издержек *прошлых* периодов) для экономической оценки деятельности фирмы определяющее значение имеют издержки *будущих* периодов (альтернативные издержки). Они входят в круг наиболее важных, фундаментальных понятий экономической теории. Бухгалтерские издержки полезны главным образом как база для прогнозирования поведения фирмы, но с ними следует обращаться осторожно, поскольку изменения в ценах на ресурсы, условиях их поставки, новые технологии и т. д. делают бухгалтерские издержки непригодными для использования в качестве индикаторов будущего.

Альтернативные издержки (*упущенная выгода*) — это затраты, связанные с отказом от использования определенных возможностей и альтернатив для реализации намеченных целей.

Существование альтернативных издержек связано с ограниченностью ресурсов. Если бы ресурсы были безграничны, то ни одно действие не осуществлялось бы за счет другого, т. е. альтернативные издержки любого действия были бы равны нулю. Однако окружающий нас реальный мир — это мир ограниченных ресурсов, поэтому в нем альтернативные издержки всегда положительны. Ресурс, используемый для одной цели, не может быть одновременно использован для достижения другой.

Предположим, что фирма решает вложить 100 тыс. долл. в здание вместо приобретения на ту же сумму государственных облигаций. Процент, который фирма могла бы получить по облигациям, — это нереализованная возможность и, следовательно, альтернативные затраты. Поэтому при анализе альтернативных затрат фирмы к *явным* затратам на здание в размере 100 тыс. долл. следует прибавить этот недополученный доход, получивший в экономической теории название *неявных (вмененных)* затрат.

Альтернативные издержки фирмы плюс бухгалтерские издержки называются **экономическими** издержками.

Таким образом, бухгалтерские издержки фирмы *меньше* экономических издержек на величину неявных затрат. Различия же между явными и неявными издержками состоят в следующем.

Явные издержки — это издержки, принимающие форму денежных платежей собственникам ресурсов, используемых в производстве. Они определяются суммой расходов фирмы на оплату покупаемых на соответствующих рынках факторов производства (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т. п.).

Неявные (вмененные) издержки — это альтернативные издержки использования ресурсов, которые принадлежат фирме (например, земли, оборудования и предпринимательского таланта) и принимают форму *потерянного дохода* из-за их эксплуатации самой фирмой. Они определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы.

В принятии решений имеют значение *только* экономические издержки, поскольку они характеризуют упущенную выгоду. Их противоположностью являются невозвратные издержки.

Невозвратные издержки — это необратимые постоянные затраты, которые несет фирма в процессе хозяйственной деятельности. Они *постоянны* в том смысле, что не изменяются с изменением фирмой объема производства, и *невозвратны* по-

стольку, поскольку их нельзя вернуть, сократив или прекратив производство. Например, решение фирмы ввести вторую смену приведет к увеличению некоторых переменных затрат, таких как фонд заработной платы, затраты на материалы и электроэнергию, но не изменит затрат, которые были уже сделаны на приобретение земли, зданий, машин и других основных активов, используемых в производстве.

Различные концепции издержек производства обуславливают и различные концепции прибыли. **Прибыль** — основной показатель успешного выполнения менеджерами своих координирующих функций (принятия решений и планирования). В итоге именно прибыль, а не потери обеспечивает основу для процветания фирмы и роста ее влияния на рынке. Поэтому ниже мы рассмотрим факторы, которые увеличивают или уменьшают прибыль, и проанализируем способы, с помощью которых менеджеры могут управлять прибылью.

Что понимается под прибылью? Она бывает разной. Выделяют по меньшей мере три вида прибыли: а) *бухгалтерскую*; б) *экономическую*; в) *нормальную*.

Это связано с тем, что в экономической теории термин **прибыль** не совпадает с его трактовкой, данной в бухгалтерских расчетах. Поскольку и бухгалтеры, и экономисты определяют прибыль как разность между доходом и затратами, то очевидно, что различие между ними в трактовке прибыли состоит в разном определении ими затрат.

Бухгалтеры рассчитывают прибыль как разницу между общей выручкой и *денежными затратами* на приобретенные ресурсы, учтенные в бухгалтерских книгах.

Экономисты также учитывают бухгалтерские затраты, но добавляют к ним следующие подразумеваемые *альтернативные затраты*:

- а) заработную плату предпринимателя, которую он мог бы получать, если бы работал по найму на кого-то другого;
- б) недополученную арендную плату или стоимость недвижимостей, а также стоимость полностью амортизированных активов, принадлежащих фирме, которые могли бы быть получены путем сдачи в аренду или продажи указанного имущества другой фирме;

в) минимальный доход владельцев капитальных вложений, который мог бы быть получен путем инвестирования денег в какое-либо другое предприятие при том же уровне риска.

Все эти позиции относятся к затратам по той причине, что те предприниматели, которые в течение долгого времени не способны обеспечить прибыль, по меньшей мере равную этим суммарным затратам, будут вынуждены уйти из бизнеса. Почему? Потому что им будет выгоднее продать или сдать в аренду имущество своей фирмы, вложить полученные деньги в другое дело, а самим наняться на работу в другую фирму. Этот подход лежит в основе экономического понимания затрат — *минимального дохода*, необходимого для того, чтобы привлечь в данное производство на длительное время соответствующие ресурсы. Если доход окажется ниже указанных затрат, то средства производства переместятся в альтернативное производство — отсюда термин “вмененные затраты”.

Теперь мы можем дать определение бухгалтерской и экономической прибыли.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ — это разница между доходом фирмы и *явными* издержками. Она превышает экономическую на величину *неявных* издержек.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ представляет собой разницу между бухгалтерской прибылью и величиной *неявных* издержек. Наличие экономической прибыли показывает, что на данной фирме имеет место эффективное использование ресурсов. Поэтому *критерием успеха фирмы является не бухгалтерская, а экономическая прибыль*. Экономическую прибыль можно также назвать *избыточной* или *сверхприбылью*, потому что она есть доход, остающийся сверх суммы, которая необходима для покрытия вмененных затрат. В том случае, когда экономические издержки фирмы превышают полученную фирмой выручку от реализации продукции, фирма получает “отрицательную прибыль”, которую называют *убытками фирмы*.

Таким образом, именно экономическая концепция прибыли лежит в основе принятия управленческих решений в бизнесе. Однако это не значит, что бухгалтерская концепция прибыли

бесполезна. Расчет бухгалтерской прибыли и составление отчетности за определенный период необходимы целому ряду лиц:

- а) держателям акций данной компании, которые хотят знать, в каком состоянии находятся их инвестиции;
- б) сборщикам налогов (как федеральным, так и местным), которые желают получить определенную долю прибылей, если таковая им причитается;
- в) банкирам и другим финансистам, которым необходимо следить за состоянием дел у фирм, в которые они инвестировали деньги;
- г) руководителям фирмы, которым данные бухгалтерской отчетности требуются для принятия управленческих решений, а также для оценки ранее принятых решений.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ возникает тогда, когда общая выручка фирмы равна экономическим издержкам, рассчитанным как издержки упущенных возможностей для всех примененных ресурсов. Нормальная прибыль равна неявным издержкам, вложенным в дело, но не направленным в производство. Иначе говоря, *под нормальной прибылью понимается вознаграждение за выполнение предпринимательских функций*. Нормальная прибыль — элемент внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой. Она позволяет удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности.

9.3. Классификация издержек фирмы с учетом мобильности факторов производства.

Издержки и доход фирмы

При выпуске продукции одни издержки фирмы будут носить постоянный характер, другие — переменный.

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (FC — *fixed cost*) — это затраты фирмы на содержание зданий, аренду земли и/или офисных помещений, капитальный ремонт, заработную плату руководителей высшего звена, проценты по кредиту, налоги на собственность, страховые выплаты и т. п. Они постоянны в том смысле,

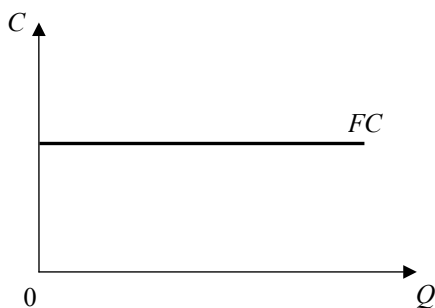


Рис. 9-1. Постоянные издержки фирмы

что их величина в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. Более того, постоянные издержки имеют место даже тогда, когда производственные мощности фирмы простаивают и продукция не выпускается. Постоянные издержки могут изменяться в краткосрочном периоде лишь в одном случае — при изменении цен на постоянные ресурсы (повышении налогов на собственность, увеличении страховых выплат или арендной платы, изменении ставок банковского процента и т. д.).

На графике линия постоянных издержек — прямая, параллельная оси абсцисс. Она обозначается ***FC*** (рис. 9-1). Поскольку с увеличением объема производства постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции, будут уменьшаться, кривая **средних постоянных издержек** (***AFC*** — *average fixed cost*) будет иметь отрицательный наклон. Средние постоянные издержки рассчитываются по формуле $AFC = FC/Q$.

ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (***VC*** — *variable cost*) — это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, оплату труда наемных работников, расходы на вспомогательные материалы и т. п.

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения объема выпуска в краткосрочном периоде, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются

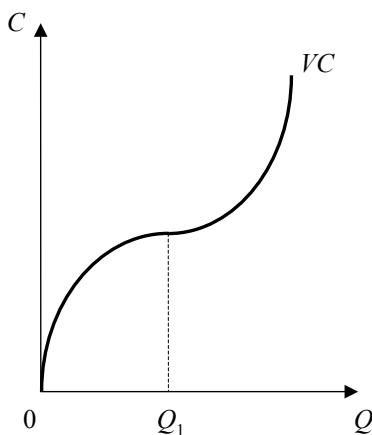


Рис. 9-2.
Переменные издержки

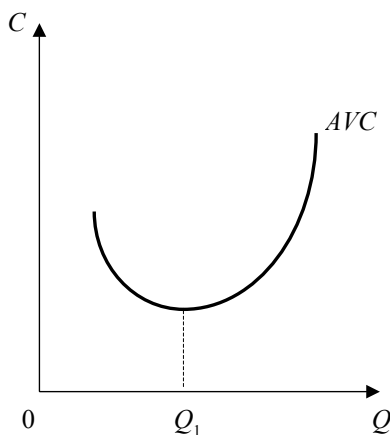


Рис. 9-3.
Средние переменные издержки

пропорционально выпуску продукции. При нулевой выработке переменные издержки также равны нулю, потому что для того, чтобы ничего не производить, ничего и не требуется, поэтому кривая переменных издержек выходит из начала координат. На начальных стадиях производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем рост выпуска продукции. По мере достижения оптимальных объемов выпуска (в точке Q_1) темпы роста переменных издержек снижаются (рис. 9-2). Однако дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек.

На величину переменных издержек могут оказывать влияние и цены переменных ресурсов.

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (AVC — *average variable cost*) определяются путем деления переменных издержек на объем производства:

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

При достижении оптимального размера производства средние переменные издержки становятся минимальными (рис. 9-3).

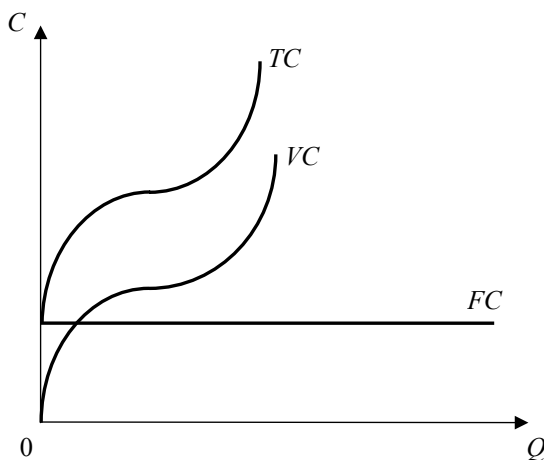


Рис. 9-4. Общие издержки фирмы

Средние переменные издержки играют важную роль в анализе экономического состояния фирмы: положения ее равновесия и перспектив развития — расширения, сокращения производства или ухода из отрасли.

ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ (TC — *total cost*) — совокупность постоянных и переменных издержек фирмы ($TC = FC + VC$). Графически общие издержки изображаются в результате суммирования кривых постоянных и переменных издержек (рис. 9-4).

СРЕДНИЕ ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ (ATC — *average total cost*) представляют собой частное от деления общих издержек TC на объем продукции Q . Иногда средние общие издержки ATC в экономической литературе обозначают как AC :

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

Средние общие издержки можно также получить путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек:

$$AC = AFC + AVC.$$

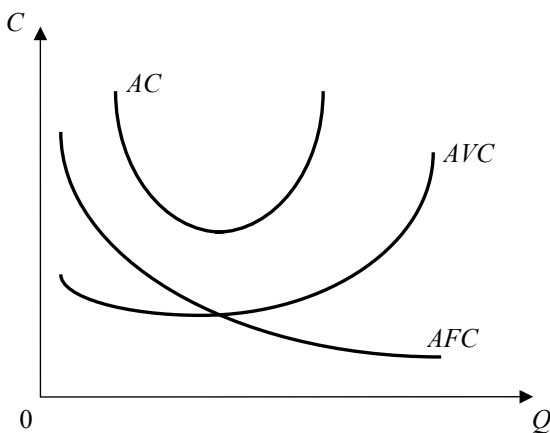


Рис. 9-5. Средние общие, переменные и постоянные издержки

Графически средние общие издержки изображаются суммированием кривых средних постоянных и средних переменных издержек и имеют U-образную форму (рис. 9-5).

Роль средних издержек в деятельности фирмы определяется тем, что их сравнение с ценой позволяет установить величину прибыли, которая рассчитывается как разность между общей выручкой и общими издержками. Эта разность позволяет выбрать правильную стратегию и тактику фирмы.

Понятий общих и средних издержек бывает недостаточно для анализа поведения фирмы. Поэтому экономисты используют еще один вид издержек — предельные издержки.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (MC — *marginal cost*) — это приращение общих издержек на производство дополнительной единицы продукции. Категория предельных издержек имеет *стратегическое значение*, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести фирме в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить их в случае сокращения производства на эту единицу. Иначе говоря, **предельные издержки — это та величина, которую фирма может непосредственно контролировать.**

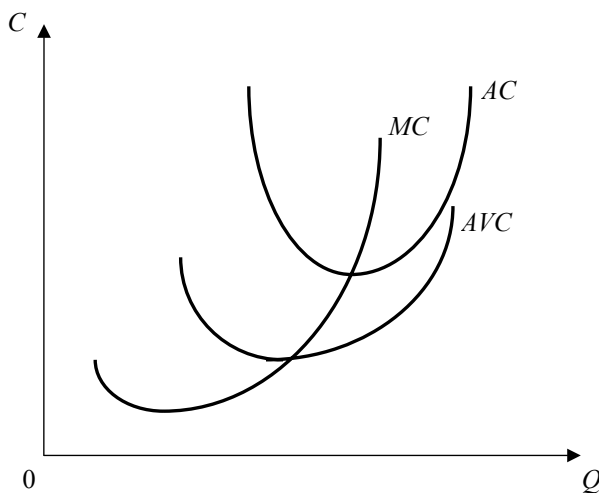


Рис. 9-6. Предельные и средние издержки

Предельные издержки получают как разность между издержками производства $n + 1$ единицы и издержками производства n единиц продукта.

Поскольку при изменении объема постоянные издержки FC не меняются, предельные издержки определяются лишь переменными издержками в результате выпуска дополнительной единицы продукции. Следовательно, математически предельные издержки можно записать так:

$$MC = VC_{n+1} - VC_n;$$

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{dVC}{dQ},$$

где Δ — малое изменение чего-либо;

d — **производная** (*derivative*), которая в экономике интерпретируется как предельная величина функции. Первая производная функции переменных издержек по выпуску продукции — предельные издержки.

Графически предельные издержки изображены на рис. 9-6.

9.4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы

Равновесие фирмы в краткосрочном периоде. Каким же должен быть оптимальный объем производства, если фирма ставит задачу *максимизации прибыли*? Очевидно, для этого нужно знать прежде всего цену, по которой фирма может продать тот или иной объем произведенной продукции. Зная цену и объем, можно получить *доход фирмы*. Максимизация же прибыли достигается при максимизации разницы между совокупным доходом и совокупными издержками.

Для ответа на поставленный вопрос необходимо прежде всего знать *структуру рынка*.

Структура рынка — это совокупность элементов, определяющих функционирование рынка: число компаний, действующих на рынке, относительный размер этих компаний, технологические и стоимостные показатели, условия спроса, степень открытости рынка.

Все эти параметры определяют состояние и уровень **конкуренции** на рынке данных товаров или услуг. Общая теория ценообразования предполагает существование спектра рыночных структур от *совершенной конкуренции* на одном конце спектра до *чистой монополии* на другом. Между ними лежит *несовершенная конкуренция*, при которой возможно существование ряда промежуточных рыночных структур. В общем рыночные структуры, характеризующиеся несовершенной конкуренцией, делятся на два класса: структуры с *монополистической конкуренцией* и *олигополию*.

Рыночная структура тех или иных товаров или группы товаров определяется рядом факторов. Эти факторы могут быть разделены на пять независимых групп:

- число и размер фирм на данном рынке;
- число и характеристика покупателей на рынке;
- характеристики продаваемых товаров (однородность или дифференцированность);
- условия входа на рынок и выхода из него;
- возможная экономия, обусловленная увеличением масштаба производства.

Каждая из этих групп более подробно рассмотрена в дальнейшем.

Сначала предположим, что фирма осуществляет свою деятельность в условиях **совершенной конкуренции**. Это такая рыночная структура, когда на каждую фирму приходится *незначительная доля рынка* данной продукции. Предполагается также, что продаваемая продукция характеризуется *однородностью* (стандартностью). Для соблюдения условий совершенной конкуренции необходимо также, чтобы имела*сь свобода доступа на рынок*, т. е. чтобы новые фирмы могли без всяких препятствий войти в рынок тогда, когда существует возможность получить на нем прибыль, превышающую издержки на оплату факторных доходов (заработной платы, ренты, процента, предпринимательского дохода). Такой свободный доступ опускает кривую спроса каждой фирмы до тех пор, пока прибыли каждой из них не достигнут нормального уровня и не исчезнет стимул для входа на рынок новых конкурентов. Наконец на совершенном конкурентном рынке *фирмы принимают рыночные цены и регулируют лишь количество производимой продукции*. Это значит, что отдельные фирмы не могут повлиять на цены: они не могут продавать свой товар по цене выше рыночной, потому что его никто не купит, а продавать его по цене ниже рыночной неразумно.

При этих условиях **кривая спроса каждой фирмы будет иметь горизонтальный вид**. А это значит, что любой объем продукции конкурентная фирма будет продавать по одной и той же цене.

В этом случае **совокупный доход фирмы** (TR — *total revenue*) будет представлять собой величину, равную

$$TR = P \cdot Q,$$

где P — цена блага;

Q — количество проданных благ.

Средний доход (AR — *average revenue*) — это доход на единицу проданного блага:

$$AR = \frac{TR}{Q}.$$

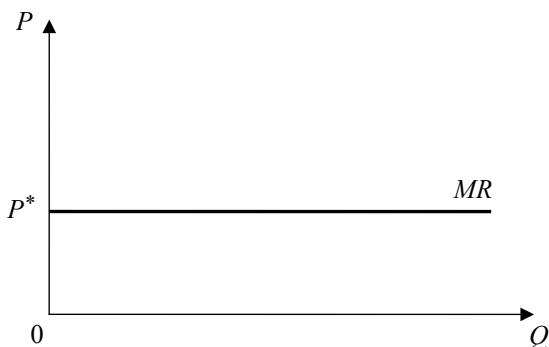


Рис. 9-7. Предельный доход конкурентной фирмы

Продавая каждую дополнительную единицу продукции, фирма будет получать некоторое приращение общего дохода. Это приращение получило название **предельного дохода** (*MR* — *marginal revenue*):

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(PQ)}{dQ} = P \frac{dQ}{dQ} = P.$$

Таким образом, для фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, предельный доход будет равен рыночной цене ($MR = P^*$), поскольку за каждую единицу проданного товара фирма получит рыночную цену независимо от объема его выпуска.

Графически линия цены и линия предельного дохода будут совпадать, представляя собой горизонтальную линию (рис. 9-7).

Очевидно, что при таких условиях средний доход *AR* также будет равен предельному доходу *MR*:

$$P^* = MR = AR.$$

Таким образом, конкурентные фирмы являются *получателями цены* (в отличие от монопольных фирм, выступающих в роли *ценоискателей*) и могут продать столько продукции, сколько они способны произвести по сложившейся на рынке цене.

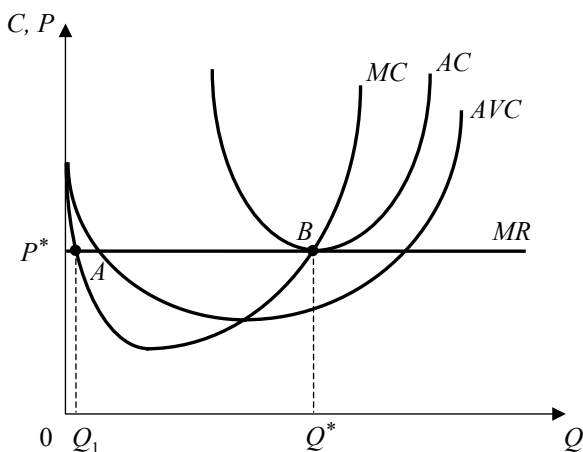


Рис. 9-8. Равновесный выпуск фирмы в условиях совершенной конкуренции

Теперь есть все основания дать ответ на вопрос, какой объем производства выберет фирма, стремящаяся максимизировать прибыль. При U-образной кривой средних издержек AC единственным краткосрочным уровнем

Функция общих затрат имеет следующий вид:

$$TC = 4 + 4Q + Q^2.$$

Определить:

- а) цену, по которой фирма будет продавать продукцию;
- б) объем производства, обеспечивающий максимизацию прибыли.

Решение:

- а) Цена реализации определяется точкой, в которой рыночный спрос равен рыночному предложению:

$$Q_s = 5000P = 90\,000 - 4000P = Q_d;$$

$$9000P = 90\,000;$$

$$P = 10 \text{ долл.}$$

- б) Прибыль будет максимальной, когда предельный доход будет равен предельным издержкам. В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене, т. е. 10 долл.

$$MR = 10;$$

$$TC = 4 + 4Q + Q^2;$$

$$MC = dTC/dQ = 4 + 2Q.$$

Равновесие фирмы достигается при условии:

$$MR = MC;$$

$$4 + 2Q = 10;$$

$$2Q = 6;$$

$$Q = 3 \text{ ед.}$$

Равновесие фирмы в долгосрочном периоде. Для того чтобы понять процесс достижения долгосрочного равновесия фирмы, следует вспомнить, что модель совершенной конкуренции предполагает отсутствие барьеров, препятствующих вхождению на рынок новых фирм или уходу с рынка фирм, желающих его покинуть. Те фирмы, которые хотят длительное время работать на данном рынке, должны так отрегулировать процесс производства, чтобы достичь максимальной долгосрочной эффективности. При снижении затрат до минимума эти более эффективные фирмы смогут выжить при любых условиях, если сохранится сам рынок.

Кроме того, в отличие от краткосрочного периода, в течение которого все факторы производства, используемые фирмой, являются фиксированными, долгосрочный период характеризуется тем, что задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые ею ресурсы. Поскольку все факторы производства становятся переменными, фирма стремится расширить объем выпуска, причем так, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. При этом в долгосрочном периоде *постоянных* издержек не существует, а средние *переменные* издержки равны средним *общим* издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется только одно понятие — *средние издержки*.

Рассмотрим отношения **между кривыми средних издержек AC** в краткосрочном и долгосрочном периодах. Каждая фирма в тот или иной момент характеризуется определенными масштабами производства, которым соответствует та или иная кривая средних издержек краткосрочного периода. Таких кривых столько, сколько исследуется масштабов производства. Меняя 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. 9-9).

Соединив точки минимума $AC_1, AC_2, AC_3, AC_4, AC_5, \dots$, получим *средние издержки в долгосрочном периоде AC_L* .

Эффективным масштабом производства считается такой, когда при росте объема выпуска AC_L снижаются ($Q_1 < Q_3$).

Неэффективный масштаб — такой, когда фирма несет потери от увеличения выпуска ($Q_4, Q_5, \dots Q_n$).

Оптимальным масштабом считается тот, при котором достигается глобальный минимум издержек Q_3 . При этом объеме кривая AC_L достигает наименьших значений. Любая попытка фирмы добиться одновременного расширения производства и сокращения средних издержек будет безуспешной. Возможности экономии от масштаба производства исчерпают себя, и та фирма, которая пойдет на риск расширения выпуска, потерпит неудачу. Значит, при объеме Q_3 фирма оптимизирует свою деятельность в долгосрочном периоде.

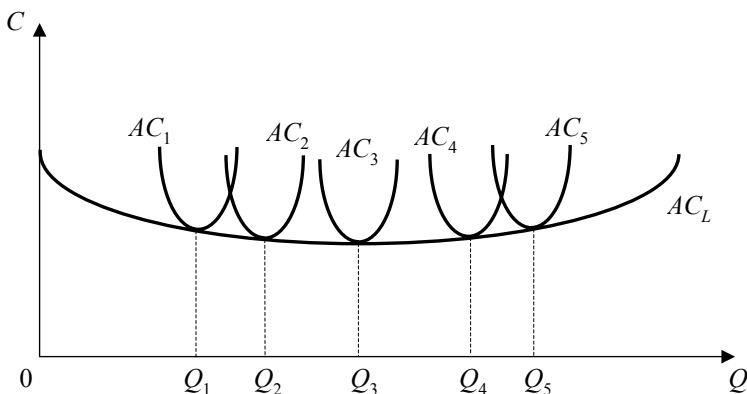


Рис. 9-9. Средние издержки в долгосрочном периоде

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде фирма максимизирует прибыль при условии выполнения равенства

$$P^* = MR = MC = AC_{\min} = AR.$$

Иллюстрацией этого условия служит график (рис. 9-10).

ПРИМЕР. Расчет экономических издержек

Как уже отмечалось, бухгалтерские издержки отличаются от экономических тем, что они не включают стоимость услуг факторов производства, которые являются собственностью фирмы. Приводимый ниже пример делает разницу между бухгалтерскими и экономическими издержками более понятной.

Предположим, что владелец фермы работает на ней и тратит на это 40 ч в неделю, обрабатывая свои 10 га земли. Кроме него на ферме трудятся неполный рабочий день трое наемных работников, годовая заработная плата которых составляет 40 000 руб. По взятой ссуде в банке пришлось выплатить проценты в размере 10 000 руб. Первоначальная стоимость капитала (например, тракторы, уборочный комбайн, грузовые автомобили, плуги, подсобные помещения и т. п.) составляла 100 000 руб. Сейчас его рыночная стоимость — 80 000 руб.

Для определения годовых издержек по оборудованию нужно первоначальную его стоимость разделить на несколько лет. Такая

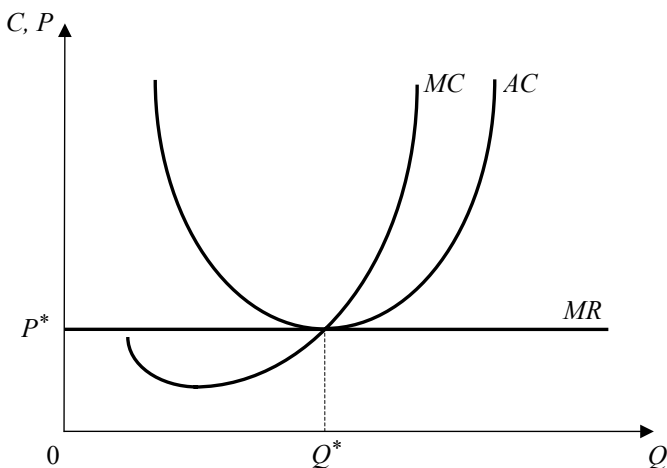


Рис. 9-10. Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

практика расчета называется *амортизацией*. При расчете исходят из того, что оборудование будет применяться в течение, например, 5 лет до того, как его придется заменить. Поэтому на амортизацию в этом случае отчисляется пятая часть стоимости оборудования. Это составит 20 000 руб.

Бухгалтер включает в расчет и все другие виды денежных издержек: на страхование, материалы, в том числе горюче-смазочные, рабочую одежду, эксплуатационные расходы и т. д. Допустим, величина этих затрат составляет 20 000 руб.

Получив данную информацию, фермер в отличие от бухгалтера должен в первую очередь обратить внимание не на бухгалтерские затраты, а на *альтернативную стоимость* деятельности его фермы. Для этого требуется оценить *неявные издержки* и добавить их к явным издержкам, определенным бухгалтерским способом. Для фермера альтернативой работы на собственной ферме является возможность работать управляющим на другой ферме. В этом случае он мог бы заработать, например, 30 000 руб. в год. Он включает эту сумму в затраты как свой неявный заработок. Работавшая на ферме жена могла бы в другом месте получать 10 000 руб., которые составляют ее неявный заработок.

Фермер также отказывается от возможности сдавать землю в аренду и получать арендную плату (ренту) с этой земли в сумме

40 000 руб. в год. Эта сумма составляет неявные издержки использования земли для ведения фермерского хозяйства и является условно начисленной рентой.

Наконец, рыночная стоимость оборудования на ферме составляет 80 000 руб. Предположим, что фермер должен вернуть банку 50 000 руб. Если он продаст свое оборудование и вернет банковский кредит, у него останется 30 000 руб. Работая на ферме, он отказывается от возможности вложить эти деньги в другой вид бизнеса, который мог бы приносить ему, например, 10% годовой прибыли. Это значит, что альтернативная стоимость этих средств составляет 3000 руб. ежегодно, которые включаются в затраты как *упущенный процент*, добавляемый к расходам на амортизацию, чтобы получить полную стоимость капитала.

Сложив все неявные издержки с бухгалтерскими, получим совокупные, или экономические, издержки фермерского хозяйства за год. Как показано в табл. 9-1, они составляют 173 000 руб.

Таблица 9-1

**Расчет
бухгалтерских и экономических издержек**

Наименование издержек	Бухгалтерские издержки, руб.	Экономические издержки, руб.
Зарботки наемных работников	40 000	40 000
Выплата процентов	10 000	10 000
Амортизация	20 000	20 000
Прочие затраты (топливо, материалы и т. п.)	20 000	20 000
Неявный заработок фермера	0	30 000
Неявный заработок жены фермера	0	10 000
Неявная земельная рента	0	40 000
Неявный процент на собственный капитал	0	3 000
ВСЕГО	90 000	173 000

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала

“Существует два архетипа предпринимателей: новаторы и консерваторы. На максимум прибыли ориентированы только новаторы. Консерваторы же стремятся сохранить свое жизненное пространство, для них актуальны критерии выживания, например, стремление сохранить достигнутый уровень рентабельности за счет экономии издержек производства. Когда удачливые новаторы расширяют свое производство, вовлекают в него дополнительную рабочую силу, терпящие бедствие консерваторы сокращают до минимума число занятых на своих предприятиях, экономят на каждом киловатт-часе электроэнергии, на каждой единице сырья и материалов. Любопытно то обстоятельство, что, как правило, в роли консерваторов одновременно выступают до 80—90% всех производителей, и лишь 10—20% — это новаторы, максимизирующие прибыль. Исход схватки новаторов и консерваторов наперед не ясен. Новаторы, как правило, не знают заранее, смогут ли они одолеть консерваторов, а консерваторы не уверены, устоят ли они в конкурентной борьбе”.

Маевский В. Пора вернуться к эволюции // Эксперт. 2000. 9 окт.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. На процесс производства существенное влияние оказывает фактор времени. Фирма может осуществлять свою деятельность в краткосрочном и долгосрочном периодах. Для **краткосрочного периода** характерны неизменные факторы производства, используемые фирмой, и постоянное число фирм в отрасли. В **долгосрочном периоде** все факторы производства становятся переменными, а число фирм в отрасли может как увеличиться, так и уменьшиться, поскольку вход на конкурентный рынок и выход из него свободны.

2. Экономическая теория фирмы основана на предположении, что **цель фирмы заключается в максимизации прибыли** путем выбора направлений затрат при заданных рыночных ценах.

Максимальная прибыль равна разности между общей выручкой TR и общими издержками TC :

$$\Pi = TR - TC.$$

3. **Издержки фирмы в краткосрочном периоде** делятся на постоянные FC и переменные VC .

Постоянные издержки не зависят от объема выпуска, и фирма должна их покрывать даже при нулевом объеме производства.

Переменные издержки — функция выпуска, они возрастают по мере увеличения производства. Сумма постоянных и переменных издержек составляет *общие издержки фирмы TC*:

$$TC = FC + VC.$$

4. В долгосрочном периоде все издержки фирмы становятся переменными, потому что фирма может изменять любые ресурсы.

5. Издержки на единицу производимых благ имеют форму *средних переменных издержек* и *средних общих издержек*.

Средние постоянные издержки AFC — это общие постоянные издержки на единицу продукции. Они определяются путем деления постоянных издержек на количество выпущенной продукции:

$$AFC = FC/Q.$$

По мере увеличения выпуска средние постоянные издержки будут падать, и наоборот.

Средние переменные издержки AVC — это общие переменные издержки, приходящиеся на единицу продукции. Они определяются путем деления переменных издержек на количество выпущенной продукции:

$$AVC = VC/Q.$$

Средние переменные издержки вначале падают, достигая минимума, затем начинают расти.

Средние (общие) издержки AC — это общие издержки производства на единицу продукции. Они определяются путем деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции:

$$AC = TC/Q, \text{ или } AC = AFC + AVC.$$

Вначале средние издержки высокие, поскольку производится небольшой объем продукции, затем по мере увеличения объема производства снижаются, достигая минимума, после чего снова начинают расти.

6. Предельные издержки MC — это издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции. Они равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема произведенной продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Поскольку постоянные издержки не меняются, предельные издержки всегда являются предельными переменными издержками:

$$MC = MVC.$$

7. В условиях совершенной конкуренции фирма находится в **краткосрочном равновесии** при условии равенства предельных издержек MC и предельного дохода MR . Поскольку для конкурентной фирмы продажная цена P задается рынком и остается постоянной при любом выпуске, предельный доход совпадает с ценой ($MR = P$). Это значит, что и средний доход равен цене:

$$P = MR = MC = AR.$$

В краткосрочном периоде фирмы могут получать прибыль и нести убытки, поскольку у одних фирм средние издержки окажутся ниже цены, у других — выше. Убыточные фирмы покинут отрасль, а прибыльные будут привлекать в нее новых конкурентов.

8. В долгосрочном периоде число фирм в отрасли изменится, в результате чего средние издержки уравниваются с ценой и прибыль исчезнет. Поэтому **долгосрочное равновесие** конкурентных фирм характеризуется получением фирмами лишь нормальной прибыли, условием которой будет равенство

$$P = MR = MC = AR = AC_{\min}.$$

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие критерии лежат в основе разграничения краткосрочного и долгосрочного периодов?
2. “Любая фирма стремится лишь к максимизации прибыли”. Верно ли это утверждение?
3. “Чтобы добиться максимальной прибыли, фирма должна продать как можно больше продукции”. Так ли это?
4. Чем отличается экономическая прибыль от бухгалтерской?
5. Подумайте, почему кривая предельных издержек MC пересекает кривую средних переменных издержек AVC и средних общих издержек AC в точках их минимальных значений?
6. Почему кривая предельного дохода конкурентной фирмы MR совпадает с линией цены P и имеет горизонтальный вид?
7. При каких условиях конкурентная фирма достигает равновесия?
8. Почему в долгосрочном периоде конкурентная фирма получает лишь нормальную прибыль?
9. Могут ли конкурентные фирмы развиваться, если они получают в долгосрочном периоде лишь нормальную прибыль?
10. При каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994.
- Ивашковский С. Н.* Микроэкономика. М., 2002. Гл. 9.
- Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975.
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1995.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 6.
- Майталь Ш.* Экономика для менеджеров. М., 1996.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. М., 2000. Гл. 8, 9.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995.
- Чеканский А., Фролова Н.* Микроэкономика. М., 2005. Гл. 8—10.

* * *

- Морган Дж. М.* Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997.
- Чепурин М., Киселева Е. и др.* Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 6.

Р а з д е л V

ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Глава 10. СТРУКТУРА РЫНКА: КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Учебные цели главы:

- понимать, какие факторы определяют рыночную структуру;
- знать основные типы рыночных структур, их признаки и отличительные черты;
- уметь изобразить графически каждую рыночную структуру;
- знать, в каких сферах экономики и почему используются те или иные рыночные структуры;
- знать основные индексы, с помощью которых определяется монопольная власть на рынке.

В предыдущих главах были рассмотрены:

- а) природа фирмы и ее цели;
- б) производственная функция и концепция оптимального выпуска продукции;
- в) природа, виды и изменение затрат фирмы;
- г) условия равновесия конкурентной фирмы в кратко- и долгосрочном периодах.

В данной главе мы еще раз вернемся к модели совершенной конкуренции для ее более детального анализа, а также рассмотрим рыночные структуры несовершенной конкуренции. Читатель узнает, какое значение для принятия решений об объеме

выпуска и цене имеет та или иная рыночная структура. Здесь будут также описаны некоторые важные аналитические инструменты, которыми должны владеть менеджеры для принятия указанных решений.

10.1. Классификация рыночных структур

Под **рыночной структурой** понимают совокупность элементов, определяющих функционирование рынка: число фирм, действующих в отрасли; относительный размер этих фирм; условия спроса и предложения; степень открытости рынка для появления на нем новых фирм или ухода с него прежних участников.

Исходя из этих условий, в экономической науке выделяются следующие типы рыночных структур.

1. **Чистая (совершенная) конкуренция.** Это такое состояние рынка, когда большое число фирм производят аналогичную продукцию, но ни размер фирм, ни другие причины не позволяют хотя бы одной из них воздействовать на рыночную цену, в связи с чем спрос на продукцию отдельной фирмы не будет падать по мере увеличения ею продаж. Графически кривая спроса для отдельной фирмы будет иметь вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси. Для всего же рынка кривая спроса будет иметь отрицательный наклон, а кривая предложения — положительный. Пересечение кривой спроса с кривой предложения дает точку рыночного равновесия, которой соответствуют рыночная цена и равновесный объем продаж. На конкурентном рынке реализуются максимальные объемы продукции.

2. **Чистая (абсолютная) монополия.** Рынок считается абсолютно монопольным, если на нем функционирует единственный производитель продукта, причем этому продукту нет близких заменителей в других отраслях. Следовательно, в условиях чистой монополии границы отрасли и границы фирмы совпадают. Поэтому кривая спроса на продукцию монопольной фирмы аналогична кривой рыночного спроса, т. е. имеет отрицательный наклон.

3. **Монополистическая конкуренция.** Данная рыночная структура имеет некоторое сходство с совершенной конкуренцией, за исключением главным образом того, что в отрасли производится подобная, но не идентичная продукция. Дифференциация продукта дает фирмам элемент монопольной власти над рынком. Различия в продукте могут и не затрагивать качеств товара как такового. Фиксация предложения может быть обусловлена более привлекательной упаковкой, более удобным расположением магазина, лучшей организацией торговли (хорошее обслуживание, подарочные купоны, послепродажный сервис), в силу чего покупатели отдают предпочтение данному товару. Для каждой такой фирмы кривая спроса имеет отрицательный наклон, и поэтому фирма может влиять на цену.

4. **Монопсония.** Ситуация на рынке, когда на нем имеется только один покупатель. Монопольная власть покупателя ведет к тому, что он является создателем цены.

5. **Монополия, практикующая дискриминацию.** Обычно под этим понимается практика компаний, состоящая в назначении разных цен для различных покупателей.

6. **Двусторонняя монополия.** Рынок, на котором одному покупателю, не имеющему конкурентов, противостоит один продавец-монополист.

7. **Дуополия.** Рыночная структура, в которой действуют только две фирмы. Частный случай олигополии.

8. **Олигополия.** Ситуация на рынке, при которой небольшое число крупных фирм производит основную часть продукции всей отрасли. На таком рынке фирмы осознают взаимозависимость своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности.

Перечисленные рыночные структуры имеют разную степень распространения в реальной действительности. Совершенная конкуренция является скорее научной абстракцией, чем фактическим состоянием современного рынка. Видимо, в прошлом (XIX в. в Европе) ряд товарных рынков во многих отношениях приближался к данной структуре. В настоящее же время с известной долей условности к совершенной конкуренции может быть отнесен, в частности, рынок зерна и ценных бумаг. Чистая

монополия в рыночных экономиках также представляет собой крайне редкое явление, особенно в масштабах всей страны.

Что касается других форм рынка, то они широко распространены в современной практике хозяйствования. Двусторонняя монополия встречается на рынке труда, где сталкиваются две монопольные силы — профсоюзы и предпринимательские организации. Дискриминация в области цен имеет место в пассажирских авиаперевозках, во врачебной практике, в адвокатских услугах и т. п.

Но наиболее массовые рыночные структуры — монополистическая конкуренция и олигополия. Выпечка хлеба, производство шампуней, розничная торговля и многие другие виды деятельности осуществляются в условиях монополистической конкуренции, поскольку производимые фирмами товары и услуги хотя бы в небольшой степени отличаются от товаров и услуг конкурирующих производителей. Львиная доля промышленного производства находится в руках компаний, которые формируют олигополистический рынок: автомобильная, металлургическая, табачная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, станкоинструментальное производство.

10.2. Рынок совершенной конкуренции: основные признаки и преимущества

Рынку совершенной конкуренции присущи *пять признаков*. Рассмотрим каждый из них.

1. *Большое число относительно мелких производителей и покупателей, их свободный вход на рынок и такой же выход из него.* Этот признак означает, что все участники рынка совершенной конкуренции занимают настолько малую долю в рыночном предложении или рыночном спросе, что каждый из них не имеет никакой рыночной власти, вследствие чего на таком рынке экономические проблемы решаются *обезличенно*, а не путем личного участия предпринимателей или бюрократов.

2. *Абсолютная мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих факторов производства в долгосрочном периоде.* Суть этого признака состоит в том, что фирма, дейст-

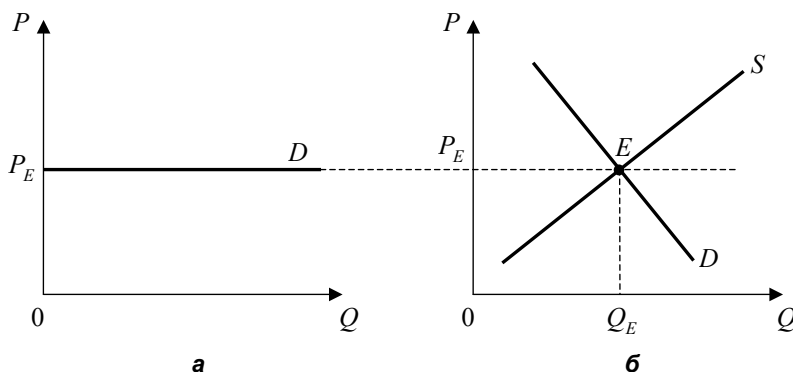


Рис. 10-1. Конфигурация рынка совершенной конкуренции:

а — фирма; б — рынок

вующая на рынке в данный момент, способна более эффективно вовлекать дополнительные ресурсы (или освободиться от них) для получения дополнительных выгод.

3. **Полная информированность всех участников конкуренции о рыночных условиях.** Это значит, что любой участник рынка располагает достаточной информацией для осуществления правильного выбора.

4. **Фирмы продают стандартизированный продукт.** Это значит, что продукт одной фирмы может быть заменен продуктом другой фирмы.

5. **Фирмы принимают цену.** Это означает, что отдельная фирма принимает рыночную цену как заданную. Поскольку рыночная цена не зависит от количества произведенного ею продукта, кривая спроса фирмы имеет вид горизонтальной линии (рис. 10-1, а и б).

Рассмотренные признаки рынка совершенной конкуренции наводят на мысль о том, что в реальной действительности таких рынков не существует. Данная модель — аналитический инструмент, позволяющий прогнозировать поведение фирм на рынках, которые в той или иной мере становятся более конкурентными, а значит, приобретают черты охарактеризованной модели.

10.3. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику

Конкурентный рынок обладает рядом преимуществ, к числу которых относится:

- а) *гармонизация экономических интересов* продавцов и покупателей, достигаемая через механизм равновесных цен;
- б) *ориентация экономики на платежеспособный спрос*;
- в) *эффективное распределение редких ресурсов*.

Вместе с тем конкурентный рынок имеет ряд недостатков, или, говоря научным языком, терпит фиаско. Выделяя основные **фиаско рынка**, экономисты исходят из того, что там, где не срабатывает рынок, должен находиться другой институт и брать на себя соответствующие функции. Таким институтом является *государство*. Поэтому необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику научно может быть объяснена именно “провалами” рынка.

Выделим **основные социально-экономические проблемы, которые не подвластны рынку**.

1. *Механизм рынка не обеспечивает снабжение экономики нужным количеством денег (рублей, долларов, гривен, фунтов стерлингов и т. д., т. е. так называемых центральных денег)*. Следовательно, первая и ведущая функция государства — *организация денежного обращения в стране*.

2. *Механизм рынка не обеспечивает удовлетворение потребностей общества, которые не выражены в индивидуальном платежеспособном спросе*. А это значит, что функционирование рынка таких благ невозможно, поэтому они должны *поставляться государством и оплачиваться за счет обязательного налогообложения*.

3. *Рыночный механизм порождает “внешние эффекты” (экстерналии — externalities)*, когда одни участники рынка навязывают другим издержки без согласия последних. Для *компенсации потерь, порожденных внешними эффектами*, требуется вмешательство государства.

4. Механизм рынка одновариантен с точки зрения распределения доходов. Поэтому вторжение государства в сферу социальных отношений, перераспределения доходов также крайне необходимо.

5. Рыночный механизм не решает региональных проблем (во всей их совокупности — экономических, демографических, социальных, экологических и др.). В таких случаях государство должно проводить соответствующую региональную политику.

6. Рынок не обеспечивает устойчивости макроэкономического равновесия, в особенности между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Отсюда необходимость вмешательства государства в структурную политику, связанную с поддержанием этого равновесия.

7. Механизм рынка не в состоянии реализовать национальные экономические интересы отдельных стран в сфере международных отношений. В этом случае регулирование внешнеэкономической деятельности со стороны государства — объективная необходимость.

8. Экономика рыночного типа не в состоянии развиваться без инфляции. Отсюда следует еще одна функция государства — проведение антиинфляционной политики, о чем подробно будет сказано в курсе макроэкономики.

9. Механизм рынка не способен сам по себе, без вмешательства государства, обеспечить полную занятость экономических ресурсов. Поэтому политика в области занятости — также важная функция государства.

10. Рыночной системе, поскольку она ориентирована на прибыли, внутренне присуща склонность к монополизации, что препятствует эффективному распределению ресурсов. Для поддержания рынка и сохранения механизма ценовых сигналов государство проводит антимонопольную политику.

10.4. Чистая монополия: объем выпуска и цена

Фирма считается чистой (абсолютной) монополией тогда, когда она единственный поставщик однородного товара, так что границы фирмы расширяются до масштабов отрасли.

Условия существования. Во-первых, чистая монополия возникает там, где существует только один продавец и отсутствуют реальные альтернативы — нет товаров-субститутов,

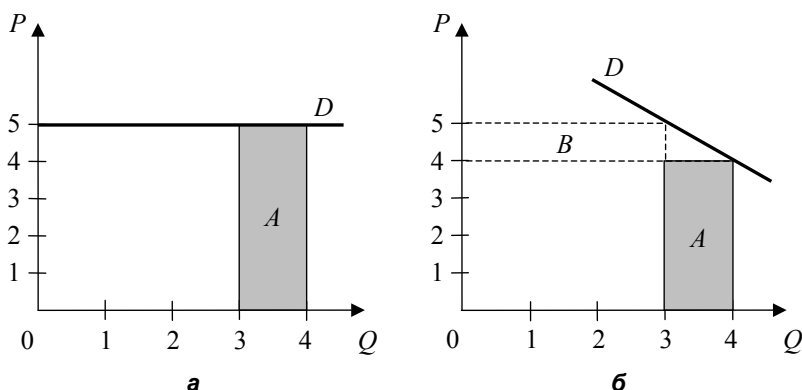


Рис. 10-2. Предельный доход в условиях:
а — совершенной конкуренции; **б** — монополии

а выпускаемый продукт однороден или уникален. В этом случае фирма получает *реальную власть с точки зрения реализации продукции*: в известной мере контролирует цену и влияет на нее, изменяя количество.

Во-вторых, монополия появляется на рынке тогда, когда при вступлении в отрасль или уходе из нее существуют *входные* или *выходные барьеры*.

Анализ поведения фирмы-монополиста. В начале поговорим о *спросе* на продукцию монопольной фирмы. Как было установлено ранее, производитель, действующий в условиях совершенной конкуренции, продает все единицы блага по одной и той же цене, поэтому его предельный доход MR равен этой цене (рис. 10-2). Так, предельный доход MR от продажи четвертой единицы блага равен площади прямоугольника A (рис. 10-2,а).

Продажа на монопольном рынке (рис. 10-2,б) требует снижения цены, поскольку в отрасли работает одна фирма и в этом случае действует *закон убывающей предельной полезности блага*. Если производитель хочет продать четвертую единицу блага, то он должен снизить цену с 5 до 4 единиц. Но теперь по этой цене будет продаваться не только последняя, но и все предыдущие единицы блага. В этом случае увеличение дохода продавца будет равно приращению дохода за счет продажи четвертой

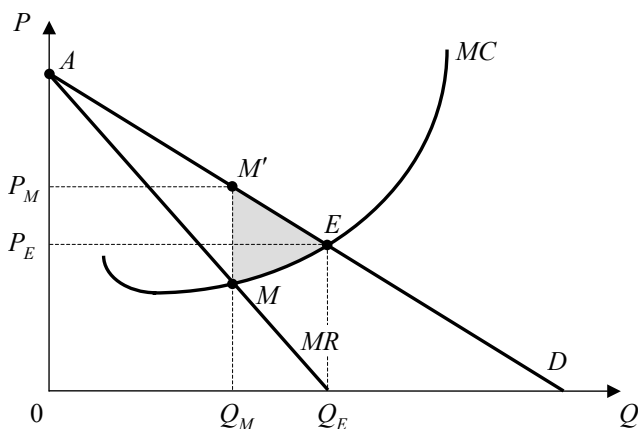


Рис. 10-3. Выпуск и цена в условиях чистой монополии

единицы (A) за вычетом того дохода, который будет потерян в результате снижения цены предыдущих трех единиц (B). Отсюда следует, что для фирмы-монополиста предельный доход MR оказывается меньше рыночной цены при каждой величине выпуска. Графически это означает, что кривая предельного дохода MR имеет более крутой наклон, чем кривая спроса D (рис. 10-3).

Перед монополистом встает специфическая задача, которая не могла возникнуть у совершенного конкурента, — **выбор уровня цены**, которую нужно не только назначить, но и удерживать.

Решение этой задачи распадается на два этапа:

- а) *определить выпуск* и сознательно ограничить его, поскольку с ростом продаж снижается цена;
- б) разработать и осуществить *ценовую стратегию*.

Решая *первую задачу*, монополист исходит из стремления получить максимальную прибыль, что возможно лишь при определенном условии. Прибыль у монополиста, как и у совершенного конкурента, будет максимальной при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Значит, искомый объем Q_M — это объем, при котором $MR = MC$ (точка M).

Вторая задача заключается в определении цены (монополист является ценоискателем). Какую цену надо избрать, чтобы реализовать целевую функцию? Такой ценой будет монопольная

цена P_M , которая отвечает *цене спроса* при данном объеме выпуска Q_M . Как видно на рис. 10-3, монопольная цена будет больше предельных издержек и предельного дохода ($P_M > MR = MC$). Иначе говоря, это такая цена, которая обеспечивает монопольной фирме *сверхприбыль*. Получение такой прибыли — преимущество монополиста. У совершенного конкурента сверхприбыль мимолетна, у монополиста — стабильна. Но стабильна до тех пор, пока:

- а) ему удастся ограничивать вход в отрасль;
- б) существенно не изменится спрос (если он уменьшится, сверхприбыль также упадет).

На рис. 10-3 изображена **модель чистой монополии**. Посмотрим на *особенности модели со стороны общества*. Она показывает, что в условиях монополизации отрасли потребители получают меньше продукции Q_M , чем в условиях совершенной конкуренции Q_E , а цена за единицу продукции возрастет с P_E до P_M . Это означает, что и факторов производства будет вовлекаться в производство меньше, чем конкурентными фирмами. Следовательно, общество понесет *потери от недоиспользования ресурсов*. Эти потери графически иллюстрируются треугольником $MM'E$, который получил название “*мертвый убыток*” (*dead loss*).

Вместе с тем было бы неправильно оценивать эффективность монополии лишь с этой (неоклассической) точки зрения. Как показал Й. Шумпетер в начале XX в., монополия далеко не всегда зло для экономики и общества. По его мнению, время “старых” монополий, основанных на исключительных правах на какие-то ресурсы, прошло. Их место заняли “новые” монополии, возникшие на основе технических достижений. Их монопольная прибыль — это награда за роль *пионеров* технического прогресса. Такие монополии Шумпетер назвал эффективными и заявил, что они полезны обществу и вести антимонопольную борьбу с ними вредно. Согласно **гипотезе Шумпетера** совершенно конкурентные фирмы, получающие лишь нормальную прибыль в долгосрочном периоде, не в состоянии осуществлять технический прогресс и способствовать развитию общества.

В экономике также есть такие виды деятельности (производство электричества, транспортировка нефти и природного газа

и др.), эффективность которых определяется масштабом производства, при котором экономнее и выгоднее всего, чтобы одна фирма производила весь необходимый продукт и продавала его по определенной цене (регулируемой государством). Эти фирмы получили название **естественных монополий**.

10.5. Несовершенная конкуренция и ее формы

Ограниченность совершенной конкуренции приводит к тому, что в экономике появляются другие типы рыночных структур — *рынки несовершенной конкуренции*. **Несовершенная конкуренция** — это такие рыночные структуры, в которых не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции. Вместе с тем они не соответствуют и другой крайней ситуации — чистой монополии, находятся между этими противоположностями и характеризуются промежуточными состояниями. К формам таких рынков, в частности, относятся *монополистическая конкуренция* и *олигополия* (рис. 10-4).

МОНОПОЛИЯ. Она характеризуется следующими особенностями:

1. Имеется относительно большое число фирм, предлагающих товары *с небольшой дифференциацией*, причем каждая фирма удовлетворяет лишь малую часть общего рыночного спроса на те виды товаров, которые поставляют все указанные фирмы. Примером такого рынка может быть деятельность в городе нескольких специализированных ресторанов, мастерских по ремонту автомобилей, ателье по пошиву одежды и т. д.
2. Взаимозаменяемость производимых товаров вносит в структуру с монополистической конкуренцией *элемент конкуренции*.
3. Из-за дифференциации продаваемых товаров каждая из фирм обладает монополией на свой вариант товара. Следовательно, каждая фирма может устанавливать *свою цену*, но в пределах, определяемых конкуренцией. Таким образом, дифференциация продуктов вносит в структуру с монополистической конкуренцией *элемент монополии*.



Рис. 10-4. Некоторые типы рыночных структур

Дифференциация продукции как важная черта монополистической конкуренции заставляет покупателя предпочесть один продукт другому. Это означает, что дифференциация существует прежде всего в сознании покупателя. В действительности дифференциации может и не быть, важно, чтобы покупатель считал, что она существует. Поэтому от 25 до 75% рекламы — это неинформативная, лживая или не вполне правдивая реклама, призванная убедить покупателя в том, что рекламируемый продукт отличается от товаров конкурентов, хотя в действительности это не так.

Особенность краткосрочного равновесия. Кривая спроса для монополистически конкурентной фирмы имеет *отрицательный наклон*, поскольку фирма реализует продукцию определенной группе покупателей, и обладает *высокой эластичностью* благодаря наличию большого числа близких заменителей товара, производимого фирмой. Из-за дифференциации товара монополистически конкурентная фирма *управляет не только объемом производства, но и ценой*, руководствуясь главной задачей — максимизацией прибыли. Однако свобода управления ценой у нее значительно ограничена: она может устанавливать более высокую цену, чем конкуренты, но эта цена не может быть намного выше, иначе покупатели купят аналогичный товар у конкурентов. Следовательно, *модель краткосрочного равновесия монополистически конкурентной фирмы мало чем отличается от такой же модели при чистой монополии.*

Особенность долгосрочного равновесия. Поскольку на монополистически конкурентных рынках входные и выходные барьеры невысокие, то возможность получения прибыли на таких рынках привлечет в отрасль в долгосрочном периоде новые фирмы, а действующие увеличат производство, чтобы воспользоваться благоприятной рыночной ситуацией. Это будет иметь следующие результаты:

- а) доля рынка данной фирмы снизится, так как на рынке будет действовать большее число фирм;
- б) увеличение предложения товаров приведет к падению цен, что вызовет сдвиг кривой спроса отдельной фирмы вниз, причем спрос станет более эластичным.

В результате часть фирм вынуждена будет покинуть рынок. Когда они уйдут, кривые спроса для оставшихся фирм сдвинутся вверх и станут несколько менее эластичными. Такие колебания будут продолжаться до тех пор, пока все действующие на рынке фирмы не придут в равновесие при условии, что цена производимой продукции не сравняется с долгосрочными средними издержками. Однако в отличие от совершенной конкуренции это будут не минимальные долгосрочные средние издержки, а немногим более высокие, соответствующие равенству предельных издержек и предельного дохода, обеспечивающему некоторую экономическую прибыль фирме.

ОЛИГОПОЛИЯ. Этот термин используется для описания такой рыночной структуры, в которой существенная доля рынка принадлежит малому числу фирм. Олигополию отличают следующие признаки:

1. *Небольшое число достаточно крупных фирм* (их абсолютные размеры зависят от размера рынка).
2. *Производимые товары могут быть однородными (гомогенными) или дифференцированными.* К однородным товарам относятся сталь, цемент, газетная бумага и т. п. Примерами дифференцированных товаров могут служить автомобили, алкогольные напитки, пиво, моющие средства.
3. *Взаимозависимость.* Поскольку фирм на олигополистическом рынке мало, все они находятся в отношениях взаимозависимости: то, что делает одна фирма, влияет на все остальные. Главная проблема, с которой сталкиваются управляющие олигополистических фирм, не то, *будут ли* реагировать на их решения конкуренты, а то, *как* они будут реагировать.

В экономической теории не существует общепринятой теории равновесия олигополистической фирмы, которая позволила бы объяснить ее поведение в процессе принятия решений о ценах и об объеме производства. Было предложено несколько моделей олигополии:

- *ценовое лидерство;*
- *картели и сговоры;*
- *модель с ломаной кривой спроса;*
- *модель рыночной доли.*

Ценовое лидерство — это практика олигополистического ценообразования, в которой одна фирма устанавливает цену, а другие принимают ее. Ценовое лидерство бывает двух видов:

- а) барометрическое;
- б) лидерство доминирующей фирмы.

Барометрическое ценовое лидерство имеет место в случае, когда одна из фирм играет роль “барометра”, отражающего изменения условий рынка или производственных затрат, которые диктуют изменения цены. Эту роль может играть то одна фирма, то другая, устанавливая те цены, которым будут следовать другие. Фирма будет считаться барометрическим лидером только

в том случае, когда другие фирмы в этой отрасли промышленности согласятся с предложенными ею изменениями цены. В противном случае барометрическому лидеру придется снижать цену до приемлемого (возможно, прежнего) уровня.

Лидерство доминирующей фирмы — это такая рыночная структура, в которой одна из фирм становится лидером в силу того, что она крупнее и имеет более низкие затраты, чем другие олигополистические фирмы. Благодаря своей рыночной власти доминирующая фирма может вести себя так, как будто она является монополистом, устанавливая объем производства и цены, отвечающие условию $MR = MC$, и соответственно максимизируя свою прибыль. Остальные фирмы вынуждены вести себя так, как фирмы, действующие в условиях чистой конкуренции и принимающие рыночные цены. Их рыночная доля будет ограничена более высокими затратами по сравнению с затратами доминирующей фирмы.

Картели и сговоры — это формы соглашения между олигополистами по вопросам цен, объемов производства, раздела рынка, использования производственных мощностей, расходов на рекламу, закупки и использования ресурсов. Когда такое соглашение достигается *открыто* и носит формальный характер, такая группа фирм называется **картелем**. Если достигается *скрытое*, неформальное соглашение, то такая форма называется **сговором**. Но в том и в другом случае такие соглашения ведут к образованию в отрасли *монополии*, цель которой — максимизация общей прибыли.

В Европе и многих других странах (но не в США) картели разрешены. В США любые формы картелей запрещены законом. Так как цена, которую устанавливает картель, всегда выше той, которая складывается на рынке при его отсутствии, большинство фирм, входящих в картель, будут увеличивать объем производства, что в конечном счете приведет к снижению согласованной цены, а значит, и общей прибыли. Участники картеля могут идти и на некоторое снижение собственных цен по сравнению с уровнем согласованной цены ради увеличения объемов продаж, что также приведет к снижению общей прибыли.

Эгоистическое поведение участников картеля, проявляющееся в нарушении договоренностей, — одна из основных причин недолговечности картельных образований.

Модель с ломаной кривой спроса предполагает, что если олигополистическая фирма снизит цены, то конкуренты последуют ее примеру, а если повысит — не последуют.

Модель рыночной доли показывает, что цены на продукты, продаваемые олигополистическими фирмами, имеют тенденцию к выравниванию, несмотря на различие в уровне затрат конкурирующих фирм.

10.6. Показатели монопольной власти

Проблема измерения монопольной власти достаточно сложна, она не получила окончательного решения в экономической науке и хозяйственной практике. Однако некоторые методики существуют, и наиболее известными среди них являются индекс Лернера и индекс Херфиндаля — Хиршмана.

Индекс Лернера — показатель монопольной власти, определяемый по формуле

$$I_L = \frac{P_M - MC}{P_M} = \frac{1}{E_d},$$

где I_L — индекс монопольной власти по Лернеру;

P_M — монопольная цена;

MC — предельные издержки;

E_d — эластичность спроса по цене.

Если фирма максимизирует прибыль в условиях равновесия, когда $MR = MC$, то индекс Лернера представляет собой величину, обратную абсолютному значению ценовой эластичности спроса, что и показано в формуле.

При совершенной конкуренции цена равна предельным издержкам и индекс Лернера равняется нулю, что говорит о том, что рыночная власть фирмы равна нулю.

В условиях монополии, когда цена превосходит предельные издержки, индекс приобретает положительное значение, от нуля до единицы. Считается, что, чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма. Для чистой монополии значение индекса Лернера равно единице.

Подсчитать индекс Лернера по приведенной формуле непросто в связи с трудностью расчета предельных издержек. Поэтому часто вместо предельных издержек используют средние издержки AC :

$$I_L = \frac{P_M - AC}{P_M}.$$

Если числитель и знаменатель умножить на Q , то в числителе будет *прибыль*, в знаменателе — *совокупный доход*:

$$I_L = \frac{(P_M - AC)Q}{P_M \cdot Q} = \frac{\Pi}{TR}.$$

Согласно Лернеру, высокая прибыль — признак монопольной власти фирмы. Индекс характеризует факт, а не возможность монопольного поведения фирмы.

Индекс Херфиндаля—Хиршмана — показатель концентрации отраслевого рынка или распределения “рыночной власти” между всеми участниками рынка.

Для расчета индекса индивидуальные доли рынка каждой фирмы в виде дробей должны быть возведены в квадрат. Индекс Херфиндаля—Хиршмана I_{HH} получается сложением всех этих квадратов, т. е.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где S_1 — удельный вес самой крупной фирмы;

S_2 — удельный вес следующей по величине фирмы;

.....

S_n — удельный вес наименьшей фирмы.

Значение I_{HH} будет равно 10 000, если в отрасли действует только одна фирма, поскольку $S_1 = 100\%$.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то $S_i = 1\%$, а $I_{HH} = 100$.

Если доля $S_1 = 90,1\%$, а доля каждой из последующих 99 фирм составляет $0,1\%$, то $I_{HH} = 90,1^2 + 99 \cdot 0,1^2 = 8119,1$.

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой I_{HH} превышает 1800.

Индекс Лернера и индекс Херфиндаля—Хиршмана определенным образом связаны друг с другом. Средний для отрасли индекс Лернера будет определяться путем деления индекса Херфиндаля—Хиршмана на эластичность спроса.

ПРИМЕР. Монопольная власть на российском рынке автомобилей (табл. 10-1)

Таблица 10-1

Индекс Лернера на российском рынке автомобилей

Марка автомобиля	Год	
	1993 (II пол.)	1994 (II пол.)
“Москвич”	0,11	0,05
ЗАЗ	0,02	0,06
“Жигули”	0,7	0,1
“Волга”	0,01	0,02
Отраслевой показатель	0,32	0,09
И с т о ч н и к. Материалы студенческой конференции ВШЭ. М., 1996.		

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала:

“Я категорический противник госкорпорации как юридической формы. Считаю, что она должна использоваться в исключительных случаях. Увлечение формой госкорпорации, некоммерческой организации, которая занимается бизнесом, чревато крайне негативными последствиями для экономики. Она бесперспективна”.

Греф Г., экс-министр экономики РФ.
Незавершенная миссия // Эксперт. 2007. 28 окт.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Под рыночной структурой понимается характер соперничества фирм и наличие монопольной власти, а также степень их влияния на принимаемые фирмами решения. Экономисты выделяют ряд рыночных структур: чистую (совершенную) конкуренцию; чистую (абсолютную) монополию; монополистическую конкуренцию; олигополию; дуополию и др.

2. Чистая (совершенная) конкуренция характеризует такое состояние рынка, когда большое число фирм производят аналогичную продукцию, но ни размеры фирм, ни другие причины не позволяют хотя бы одной из них воздействовать на рыночную цену,

в связи с чем спрос на продукцию отдельной фирмы не будет сокращаться по мере увеличения ею продаж.

3. Для чистой (абсолютной) монополии характерно наличие только одного продавца продукции, не имеющей близких субститутов. В условиях чистой монополии границы отрасли и фирмы совпадают. Поэтому кривая спроса на продукцию монопольной фирмы аналогична кривой рыночного спроса, т. е. имеет отрицательный наклон.

Монополии возникают вследствие владения патентами, пользования привилегиями контроля над ресурсами. В случаях, когда экономия, обусловленная увеличением масштаба производства, такова, что выгоднее всего, чтобы одна фирма снабжала весь рынок, возникает **естественная монополия**.

4. Монополистическая конкуренция представляет собой рыночную структуру, в которой имеется много мелких продавцов *дифференцированных продуктов* — близких субститутов. Дифференциация продукции дает фирмам частичную монопольную власть над покупателями. Следовательно, кривая спроса для фирмы имеет наклон вниз и отличается высокой эластичностью. Однако монополистическая конкуренция отличается от чистой монополии тем, что фирма участвует в конкурентной борьбе.

5. Олигополия представляет собой такую структуру с несовершенной конкуренцией, в которой основную часть предлагаемого на рынке товара представляют немногочисленные продавцы, причем продукт может быть как однородным, так и дифференцированным. Характерная черта олигополистического рынка — *взаимозависимость участников*, когда решение, принятое одной фирмой, влияет на решения всех остальных. Наиболее распространенными формами олигополии являются:

- а) *ценовое лидерство*, в котором одна фирма берет на себя установление цены, а другие следуют ее примеру;
- б) *картели и сговоры*, в которых продавцы для максимизации прибыли действуют так, как если бы они были монополистами;
- в) *с ломаной кривой спроса*, в которой предполагается, что если фирма снизит цены, то конкуренты последуют ее примеру, а если повысит — не последуют;
- г) *рыночной доли*, в которой происходит взаимное влияние рыночной доли и предельных затрат.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что лежит в основе классификации рыночных структур?
2. Почему каждый из участников совершенной конкуренции не в состоянии оказывать влияние на рынок?
3. Чем отличаются конфигурации кривой рыночного спроса и кривой спроса на продукцию отдельной конкурентной фирмы?

4. Как конкурируют фирмы в условиях совершенной конкуренции, если все они выпускают однородную продукцию?
5. Почему кривая спроса на продукцию монополии имеет отрицательный наклон?
6. Может ли фирма иметь власть над рынком, не будучи абсолютным монополистом?
7. Может ли монополия перераспределить в свою пользу весь потребительский излишек?
8. В силу каких причин на конкурентном рынке может возникнуть монополия, а на монопольном рынке иметь место конкуренция?
9. Назовите несколько отраслей промышленности, которые могут служить примерами структур монополистической конкуренции и олигополии.
10. Чем более прибыльна фирма, тем выше ее монопольная власть. Так ли это? Объясните.
11. Стараются ли фирма-монополист производить обычно такое количество продукции, которое оптимально с точки зрения эффективности по издержкам? Почему да или почему нет? Покажите графически.
12. Энергетическая компания “РАО ЕЭС России” и газовая компания “Газпром” являются практически чистыми монополиями. Как оценить их деятельность с точки зрения эффективности? Обоснуйте.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Тема 2. Гл. 1–4.
- Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 10.
- Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975. Гл. 8.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 1, 2.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 6, 7.
- Майталь Ш. Экономика для менеджеров. М., 1996. Гл. 10.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 9–13.
- Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Чеканский А., Фролова Н. Микроэкономика. М., 2005. Гл. 13–18.

* * *

- Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Темы 6, 7.

Р а з д е л VI

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Глава 11. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Учебные цели главы:

- знать, что такое факторы производства, и понимать их основные характеристики;
- уметь отличить рынки ресурсов от рынков готовых товаров и услуг;
- понимать принцип определения цены фактора производства с помощью теории предельной производительности;
- знать, как формируется предложение факторов производства;
- понимать механизм достижения фирмой состояния равновесия на рынке ресурсов и уметь связать это равновесие с равновесием фирмы на товарном рынке;
- уметь объяснить смысл экономической ренты и причины ее образования.

В данной главе проведено исследование экономических сил, воздействующих на принятие менеджерами решений, связанных с приобретением необходимых фирмам факторов производства — труда, капитала, природных ресурсов и предпринимательских услуг. Относительно простые модели, которые рассмотрены в этой главе, позволяют уяснить ключевую проблему, стоящую перед руководителем фирмы: сколько того или иного ресурса должна приобрести фирма для оптимизации выпуска продукции?

11.1. Понятие и структура факторов производства

Производство — сфера хозяйственной деятельности людей, в которой непосредственно осуществляются затраты экономических ресурсов для получения необходимых благ. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называются **факторами производства**.

Экономическая наука выделяет **четыре группы факторов производства**:

человеческие ресурсы;
природные ресурсы;
капитал;
предпринимательство.

Каждый из перечисленных факторов занимает свое место в экономической системе и выполняет определенные функции.

1. **Человеческие ресурсы** (экономисты называют их еще трудом L) — *это любая интеллектуальная или физическая деятельность человека, направленная на получение благ или оказание услуг*. Цена, выплачиваемая за труд, называется **заработной платой** W .

2. **Природные ресурсы** Z — *это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (природные ископаемые, лес, вода, воздух и т. п.)*. Экономисты часто используют термин “**земля**”, когда говорят о природных ресурсах как факторе производства. Цена, уплаченная за пользование землей, называется **рентой** R . Таким образом, **рента** — **это доход владельца земли**.

3. **Капитал** K — *это созданные людьми производственные ресурсы (машины, здания, компьютеры, трубопроводы, железные дороги и т. д.), предназначенные для повышения производительной силы труда*. Под капиталом также понимаются деньги (в краткосрочном периоде), на которые приобретаются физические элементы производства. Плата за использование чужих денег или физического капитала называется **процентом** r . Процент, таким образом, является **доходом поставщиков капитала**.

4. **Предпринимательство** — это разновидность трудовых усилий особого рода: управленческие и организационные навыки, необходимые фирмам для производства товаров и услуг. Задача предпринимателя — соединить указанные выше три фактора производства наиболее эффективным, рациональным способом. В случае успеха предприниматель получает предпринимательскую прибыль P , в случае неудачи — несет убытки. Таким образом, **предпринимательская прибыль** — это вознаграждение фактора предпринимательства (за усилия, инновации, риск). Вознаграждение этого фактора производства осуществляется после того, как вознаграждены три предыдущих фактора — труд, земля и капитал.

11.2. Равновесие фирмы на рынке факторов производства

Рынок ресурсов и рынок готовых товаров имеют много общих черт с точки зрения принципов их самоорганизации и установления равновесия. Однако некоторые отличия все же имеются, и они накладывают определенную специфику на механизм их функционирования.

Первое отличие связано с тем, что на рынке ресурсов фирмы выступают **покупателями**, а домашние хозяйства — **продавцами**. Отсюда следует, что теория спроса на ресурсы также должна соответствовать целевой функции фирмы — максимизации прибыли. Иначе говоря, анализ поведения фирмы на рынке ресурсов должен основываться на принципе максимизации ее прибыли.

Второе отличие спроса фирмы на факторы производства от потребительского спроса на товары и услуги в том, что он носит **производный характер**, т. е. зависит от спроса на готовые товары и услуги. Это значит, что фирмы покупают ресурсы не для собственного потребления, а для использования их в производстве товаров и услуг с целью последующей продажи (например, спрос фирмы на кожу зависит от спроса на ботинки и т. д.). Однако приобретение фирмой факторов производства подчиняется определенным правилам и законам.

Чем руководствуется фирма при выборе объема закупок факторов производства? Представьте, что вы фермер, стремящийся к максимизации прибыли. В вашем районе можно нанять необходимое число сельскохозяйственных работников за 25 тыс. руб. в год. Ваш бухгалтер предоставил вам данные, которые свидетельствуют о том, что при найме одного работника дополнительный доход MRP составит 55 тыс. руб., а предельные издержки на наем работника MRC — 25 тыс. руб. В этом случае дополнительная прибыль вашей фермы составит 30 тыс. руб. Второй работник принесет вам MRP , равный 40 тыс. руб. и дополнительную прибыль 15 тыс. руб. Третий работник произведет MRP в размере 20 тыс. руб., а обойдется вам в 25 тыс. руб., т. е. будет убыточным для вашего предприятия. Следовательно, элементарный экономический анализ показывает, что максимальная прибыль может быть получена лишь при найме двух работников. Отсюда можно сделать важный *вывод*.

Фирма максимизирует свою прибыль, если будет нанимать фактор производства до тех пор, пока предельный доход этого фактора MRP превышает дополнительные издержки на оплату данного фактора MRC .

Используя эту закономерность, можно сформулировать правило выбора оптимального сочетания факторов производства: *для максимизации прибыли фирме следует увеличивать количество фактора до тех пор, пока предельный продукт фактора в денежном выражении превышает предельные издержки или цену фактора производства.*

Дополнительный продукт, полученный от использования дополнительной единицы ресурса, называется **предельным продуктом MP** — *marginal product*. Прирост дохода фирмы от реализации дополнительного продукта называется **предельной доходностью (производительностью) ресурса MRP** — *marginal revenue product*. MRP еще называется **предельным продуктом в денежном выражении** и рассчитывается по формуле

$$MRP = MP \cdot MR,$$

где MP — предельный продукт фактора производства;

MR — предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

График предельной доходности ресурса — это кривая спроса на продукцию фирмы на рынке готовой продукции. Она показывает доход фирмы от реализации дополнительного количества готовой продукции. Эта кривая, как известно, имеет отрицательный наклон, так как отражает убывающую доходность ресурса: чем больше единиц ресурса использует фирма, тем ниже предельная производительность каждой из них (рис. 11-1).

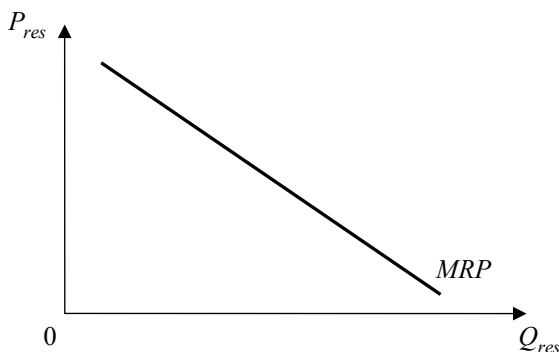


Рис. 11-1. Убывающая доходность ресурса

Издержки приобретения каждой дополнительной единицы фактора производства получили название **предельных издержек ресурса** MRC — *marginal resource cost*.

На величину предельных издержек ресурса будут влиять **цены предложения ресурса**. На совершенно конкурентном рынке факторов производства цена ресурса будет постоянной, так как фирмы-продавцы или домохозяйства не влияют на цены предложения, поскольку они формируются рынком (рис. 11-2). Поэтому на графике линия MRC будет иметь форму прямой, параллельной оси абсцисс. Для фирмы-покупателя кривая предложения P_s — это кривая ее предельных расходов MRC . Она будет совпадать с кривой средних расходов AC .

Выбор фирмой количества используемого ресурса основывается на равенстве $MRP = MRC$ (рис. 11-3).

На рис. 11-3 видно, что равенство MRP и MRC достигается в точке E , чему соответствует объем ресурса Q_E .

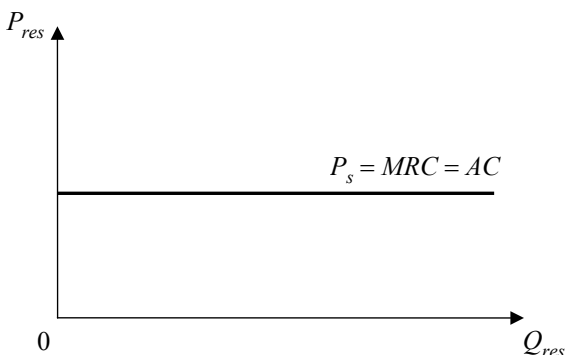


Рис. 11-2. Спрос конкурентной фирмы на ресурс

Если $MRP > MRC$, т. е. кривая MRP находится выше кривой MRC , фирма может еще увеличивать закупку факторов производства, так как доход от дополнительной единицы ресурса MRP превышает издержки от его использования MRC .

Если $MRP < MRC$, то сокращение использования дополнительного фактора производства в большей мере сократит издержки, чем доход.

Следовательно, условием максимизации прибыли фирмой будет равенство предельной доходности ресурса и предельных издержек: $MRP = MRC$.

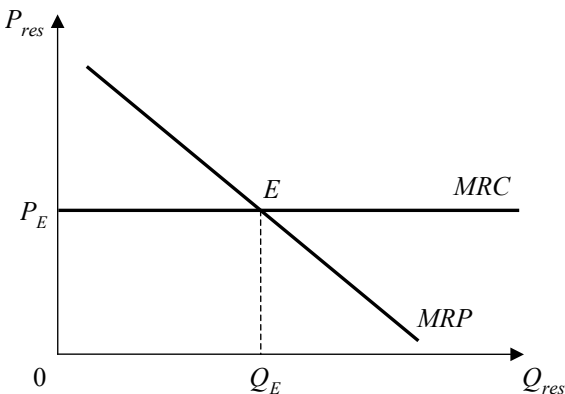


Рис. 11-3. Выбор фирмой объема закупок ресурса

Данное условие очень похоже на условие равновесия фирмы, реализующей готовую продукцию: $MR = MC$. Но если тогда речь шла о **выпуске продукции**, то теперь — о **затратах на ресурс**. Равенство $MRP = MRC$ получило название *золотого правила равновесия фирмы на рынке факторов производства*.

Это равенство справедливо для любого рынка факторов производства независимо от того, является ли рынок готовой продукции конкурентным или монопольным.

Равновесие на конкурентном рынке факторов производства характеризуется уравниванием спроса и предложения. В точке E (рис. 11-4) равновесная цена составит P_E , равновесный объем — Q_E .

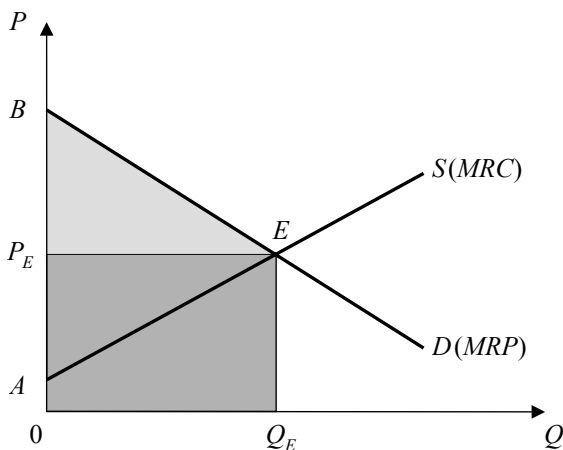


Рис. 11-4. Спрос и предложение на конкурентном рынке факторов производства

Если рынок готовой продукции также совершенно конкурентный, то кривая спроса на ресурс D показывает предельную доходность ресурса MRP , которую потребители ресурса получают от его дополнительного использования. MRP , как отмечалось ранее, будет снижаться по мере увеличения количества единиц ресурса. Кривая предложения ресурса отражает издержки фирмы, точнее, предельные расходы от использования допол-

нительной единицы ресурса MRC . Следовательно, в точке E предельная доходность ресурса MRP равна его предельным издержкам MRC .

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Рынки ресурсов (факторов производства) тесно связаны с рынками готовых товаров: состояние первых определяется состоянием последних. В частности, спрос на рынках факторов производства носит *производный характер* и зависит от спроса на готовую продукцию.

2. Максимизирующая прибыль фирма может увеличивать количество используемого ресурса до тех пор, пока издержки от дополнительной единицы ресурса не сравняются с выручкой, полученной от использования этой единицы.

3. Предельная доходность от продукта MRP есть изменение выручки в результате использования дополнительной единицы переменного ресурса.

4. Предельные издержки ресурса MRC есть изменение издержек в результате использования дополнительной единицы переменного ресурса.

5. Спрос фирмы на ресурс прямо связан с доходностью (ценностью) ресурса с точки зрения его вклада в выручку, что отражается значением MRP . *Кривая MRP* является поэтому кривой спроса на ресурс.

6. Кривая предложения ресурса прямо связана с издержками фирмы на приобретение ресурса, что выражается значением MRC .

7. Максимизирующее прибыль количество ресурса, которое будет закупать фирма на рынке, соответствует условию $MRP = MRC$.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение факторов производства и объясните причины, лежащие в основе деления факторов производства на группы.

2. Назовите основные особенности рынков факторов производства и обоснуйте их.

3. Как вы прокомментируете утверждение о том, что поведение фирмы на рынке ресурсов должно основываться на принципе максимизации прибыли?

4. Почему предпринимательство как разновидность трудовых усилий отличается от труда как фактора производства и рассматривается в качестве отдельного фактора производства?

5. Почему при исследовании рынков ресурсов главной проблемой становится проблема ценообразования на факторы производства?

6. При каком условии фирма будет увеличивать использование факторов производства?

7. Что такое предельный продукт и предельная доходность ресурса (фактора производства)?

8. Предположим, что заработная плата сельскохозяйственных рабочих растет, а предельный продукт труда остается неизменным. Что может сделать фермер, чтобы вернуть хозяйство в состояние равновесия?

9. Покажите с помощью графика спроса и предложения, что происходит на рынке эстрадной песни при ужесточении государством налоговых требований к артистам.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 11.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 10.3–10.5.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 2000. Гл. 14.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 12.

Чеканский А., Фролова Н. Микроэкономика. М., 2005. Гл. 21—23.

* * *

Практикум по микро- и макроэкономике. СПб., 1997. Тема 11.

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 10.

Глава 12. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Учебные цели главы:

- понимать содержание термина “труд” и уметь объяснить особенности труда как фактора производства;
- знать, как формируются спрос на труд и его предложение и чем они определяются;
- уметь различать индивидуальное и рыночное предложение труда и объяснить “загибающийся” характер кривой индивидуального предложения труда;
- понимать смысл принципов предельной производительности труда и предельных издержек труда;
- знать механизм установления равновесной ставки заработной платы и причины дифференциации в оплате труда;
- уметь объяснить влияние профсоюзов на рынок труда и понять, почему действия профсоюзов не увеличивают реальную заработную плату, а лишь перераспределяют доходы от тех, кто не состоит в профсоюзе, к членам профсоюза.

В данной главе рассматриваются экономические силы, воздействующие на поведение фирмы на рынке труда и оказывающие влияние на заработную плату и другие условия найма. Дается анализ кривой спроса на труд и кривой предложения труда, а также механизм достижения равновесного состояния на рынке труда. Обсуждаются различия в заработной плате, отражающие как способности рабочих, так и условия их труда.

12.1. Труд как фактор производства: спрос и предложение

С тех пор как английские классики ввели в экономический анализ категорию труда и сделали ее основой политико-экономической системы, **труд рассматривается экономической наукой как важнейший фактор производства.** Английский эконо-

номист У. Петти еще в XVII в. провозгласил ставшую в последствии знаменитой формулу: “Труд — отец богатства, земля — его мать”. Подтверждением того, что и в современных условиях труд играет решающую роль в экономическом развитии, может служить тот факт, что наемные работники в развитых странах получают сегодня львиную долю совокупного дохода нации (свыше 70%).

Что же такое труд? В самом первом приближении, труд — это *осмысленная и целесообразная* деятельность человека, направленная на достижение определенного результата (например, сбор урожая, разработка компьютерной программы и т. д.). Прежде чем начать трудиться, человек мысленно представляет результат труда, затем в процессе труда он осуществляет сознательную цель, которая определяет способ и характер его действий и которой он подчиняет свою волю. Очень образно характеризовал труд в этом смысле К. Маркс, писавший, что даже самый плохой архитектор отличается от самой хорошей пчелы тем, что, прежде чем слепить ячейку из воска, он сконструирует ее у себя в голове.

Очевидно, что труд в данном понимании несет на себе печать личности, является ее продолжением и завершением, а значит, ставит много *философских вопросов*, выводящих проблему труда далеко за рамки экономического анализа. Сегодня труд — объект исследования социологов, психологов, специалистов в области управления. Однако нас будет интересовать труд в его связи с *экономической* деятельностью, заключающейся, во-первых, в производстве материальных благ и оказании услуг, во-вторых, в обмене товарами и, в-третьих, в потреблении.

Подходя к характеристике труда с этой точки зрения, необходимо отметить три обстоятельства.

Во-первых, термин “труд” применяется для обозначения двух совершенно различных, в сущности кардинально противоположных форм человеческой активности. Как отмечает известный американский экономист Дж. Гэлбрейт, труд может приносить удовольствие, чувство удовлетворения, самореализации; лишенный его, человек теряет почву под ногами, чувствуя себя выброшенным из общества, впадает в депрессию или уныние. Именно такого рода труд определяет социальное положение руководителя корпорации, финансиста, поэта, ученого, телеком-

ментатора или журналиста. Но кроме них существуют безымянные трудящиеся массы, обреченные на монотонный, изнуряющий и унылый физический труд. Часто приходится слышать мнения о том, что хороший рабочий получает удовольствие от своего труда. Такие утверждения обычно исходят от тех, кто никогда в жизни не занимался тяжелым физическим трудом по экономической необходимости.

Во-вторых, в экономической науке:

- а) труд рассматривается как фактор производства, ценность которого определяется *его результатом*;
- б) под трудом понимается деятельность, вызванная *экономической необходимостью*.

Для родоначальника экономической теории А. Смита труд каждой нации — это тот фонд, который изначально снабжает ее всем необходимым и удобным для жизни, что она ежегодно потребляет и что всегда либо является непосредственным продуктом этого труда, либо приобретается у других наций за этот продукт. У основателя неоклассического направления А. Маршалла труд — это любое умственное или физическое усилие, целиком или частично направленное на получение каких-то иных благ, *кроме удовольствия от самого процесса работы*.

В-третьих, труд, как и другие рассматриваемые в экономической теории производственные ресурсы, — *историческое понятие*. Становление труда как фактора производства происходит на стадии капиталистического производства, которая начинается в эпоху Реформации (XVI в.). Разумеется, труд, природные ресурсы и орудия производства использовались и ранее, поскольку без них невозможно никакое производство. Однако до капитализма они не имели товарной формы, не были объектами рыночных отношений. Например, труд выступал как часть *социальных повинностей людей*. Капитал рассматривался лишь как *сокровище* или как *принадлежность* ремесленника. Предпринимателя и вовсе не было. С переходом к капитализму происходят радикальные изменения: все эти условия производства становятся *самостоятельными* экономическими ресурсами, которые поступают в использование через качественно новую систему экономических отношений, продаются и покупаются на соответствующих рынках.

Содержание труда как фактора производства. Труд как экономическая деятельность представляет собой баланс между полезностью (или производительностью) и неполезностью (или издержками). В чем состоит **полезность труда** и как ее понимать? Труд — это сознательная деятельность человека, посредством которой он борется против нехваток, редкости благ и стремится увеличить их количество. Следовательно, *полезность труда есть его продуктивность, т. е. способность трансформировать предметы труда так, чтобы можно было увеличить степень удовлетворения потребностей.*

Когда полезность труда отождествляется с его производительностью, то в данном случае имеется в виду *производительность труда в экономическом смысле*. Ее не следует смешивать с *производительностью в техническом смысле* (число изготовленных или обработанных предметов в единицу времени).

Вместе с тем труд не только созидательный процесс, но и тяжелое бремя, возложенное на человека, что выражается в **неполезности труда** (или *отрицательной полезности*). Поэтому тот, кто трудится, несет издержки. На языке экономической теории труд равнозначен отказу от *альтернативного использования времени* (отказу от досуга: чтения книги, просмотра телевизора, прогулки и т. п.).

Кроме того, труд — это напряжение, он требует усилий: физических, умственных, психологических, волевых. Поэтому в глубине человеческого сознания труд так или иначе воспринимается как наказание, которому подвергся Адам, изгнанный из земного рая: “В поте лица своего будешь добывать хлеб свой”.

Чем определяются границы труда? Согласно теории предельной полезности, человек прекращает предлагать свою рабочую силу, *когда предельные издержки труда (неполезность труда) становятся равными предельной полезности труда.*

Рынок труда и его особенности. Рынок труда, как и другие рынки в экономике, управляется силами спроса и предложения. Поэтому необходимо рассмотреть, от чего зависят спрос и предложение рабочей силы, как формируется цена труда, т. е. заработная плата.

Основное отличие рынка труда от большинства других рынков заключается в характере предъявляемого спроса: спрос на труд является производным спросом. Большая часть предос-

тавляемого труда скорее ресурс для производства других товаров, нежели готовый к использованию потребителями продукт. Поэтому экономисты анализируют спрос на труд фирм, которые нанимают работников и используют их труд для производства товаров на продажу. Исследование взаимосвязи производства товаров и спроса на труд позволит разобраться в механизме определения равновесной заработной платы.

Спрос на труд, который предъявляется на рынке фирмами, зависит от двух факторов: во-первых, от *предельной производительности труда* и, во-вторых, от *предложения других факторов производства*.

Руководитель фирмы, желающий нанять работника, предъявляет спрос на труд до того момента, пока выручка от использования предельного (последнего) работника не сравняется с издержками по его использованию, или, другими словами, пока заработная плата предельного рабочего не будет равна выручке, получаемой от его использования фирмой.

В экономическом смысле кривая спроса на труд со стороны фирмы есть кривая предельной производительности труда MRP_L по его цене W (рис. 12-1).

Кривая спроса имеет *отрицательный* наклон, так как отражает закон убывающей предельной производительности труда. Его смысл заключается в том, что фирма, нанимая больше рабочих, получает от них убывающую отдачу, поэтому оплачивает труд по более низким ставкам.

Предложение труда зависит от многих факторов: численности населения страны, доли экономически активного населения в общем его составе, продолжительности рабочего времени каждого работника и т. п. На практике предложение труда может осуществляться либо *отдельным* работником, не являющимся членом профсоюза, либо работником, *входящим в какой-либо профсоюз*.

На индивидуальном уровне каждый работник решает проблему предложения труда исходя из *потребительского выбора* между досугом и потреблением товаров и услуг. В пределах суток люди стремятся сбалансировать эти две цели, сравнивая предельную полезность 1 ч досуга с предельной полезностью благ, которые можно получить за доходы от 1 ч работы. Таким образом, часовая ставка заработной платы может рас-

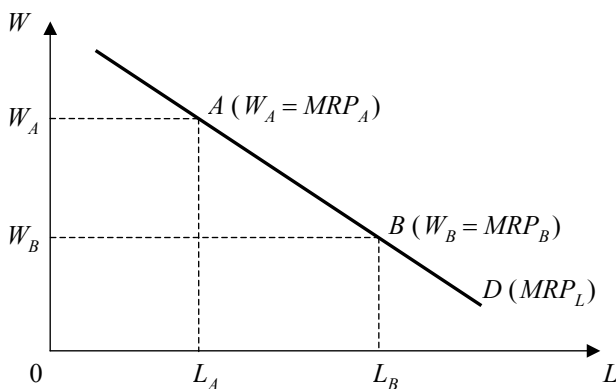


Рис. 12-1. Кривая спроса на труд

смагиваться как альтернативные издержки. Чем выше эти издержки, тем большую ставку заработной платы желает иметь работник. В свою очередь более высокая ставка заработной платы стимулирует людей больше трудиться, замещая досуг работой (эффект замещения). Однако по мере увеличения рабочего времени и соответственно сокращения времени досуга ценность 1 ч досуга поднимется до такого уровня, что работник откажется от работы в пользу досуга (эффект дохода). Такой отказ в пользу досуга будет тем вероятнее, чем выше доход работников. Поэтому кривая индивидуального предложения труда при определенной ставке заработной платы будет иметь изгиб назад.

Кривые предложения с изгибом назад характерны не для всех людей. Рост заработной платы будет стимулировать многих людей уменьшать досуг, поскольку он становится более дорогим, и, следовательно, приводить к необходимости работать больше, а в этом проявляется эффект замещения. Если эффект дохода преобладает над эффектом замещения в некотором диапазоне ставок заработной платы, то именно в этом диапазоне кривая предложения труда имеет изгиб назад. В противном случае кривая предложения труда будет устремлена вверх.

Кривая рыночного предложения для любой категории работников — результат суммирования по горизонтали кривых индивидуального предложения потенциальных поставщиков

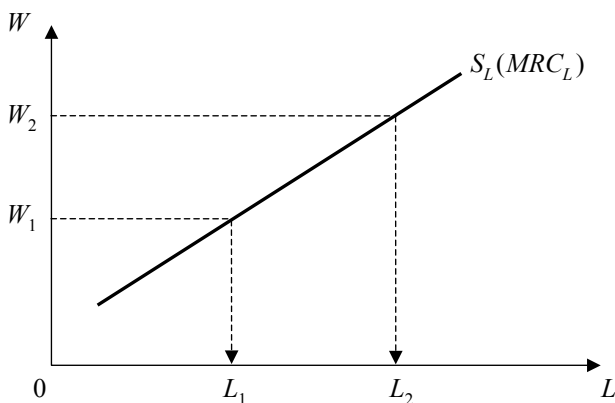


Рис. 12-2. Кривая рыночного предложения труда

труда для этой категории. Хотя многие люди и страна в целом могут иметь кривую предложения с изгибом назад, тем не менее кривая предложения для любой отдельной категории работников почти наверняка будет иметь положительный наклон, так как повышение заработной платы для одной категории работников не только увеличивает продолжительность работы в этой категории, но и стимулирует людей других профессий предпочесть работу в этой категории (рис. 12-2). Точно так же как повышение цены на картофель заставит многих фермеров, выращивающих капусту, переходить на выращивание картофеля, повышение заработной платы, например, парикмахеров-модельеров заставляет лиц других профессий — клерков, продавцов и т. п. — пробовать силы в парикмахерском искусстве.

В экономическом смысле кривая предложения труда S_L — кривая предельных издержек труда MRC_L . Это означает, что при увеличении предложения труда возрастает его альтернативная стоимость, и поэтому увеличение предложение труда возможно лишь при росте заработной платы. Если заработная плата будет ниже минимальной цены предложения, то владельцы труда предпочтут либо предлагать его на других рынках, либо вообще откажутся от продажи — такая цена труда получила название *цены отказа*.

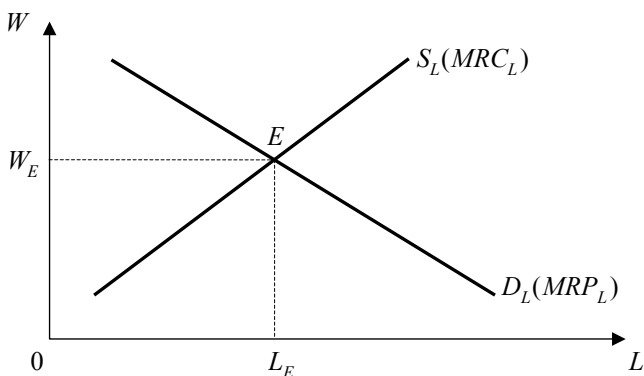


Рис. 12-3. Равновесие на рынке труда

Равновесная ставка заработной платы. Конкретная ставка заработной платы на рынке труда — результат взаимодействия и уравнивания спроса на труд ($D_L = MRP_L$) и его предложения ($S_L = MRC_L$). Таким образом, **равновесная ставка заработной платы W_E отражает равенство предельной производительности труда и предельных издержек труда: $MRP_L = MRC_L$** (рис. 12-3).

Рынок труда и государство. Рынки трудовых ресурсов отличаются от товарных рынков еще и тем, что на первых объектах купли-продажи являются живые люди с их проблемами, желаниями, потребностями. Структура заработной платы наемного персонала и условия его труда, складывающиеся под воздействием рыночных сил, в решающей степени определяют благосостояние работников и их семей. Именно поэтому государство принимает самое активное участие в *регулировании рынка труда*. Оно воздействует на уровень заработной платы путем:

- а) установления минимальных ставок оплаты труда;
- б) правовой защиты трудящихся и предоставления им определенных гарантий;
- в) модификации типовых трудовых договоров и соглашений в соответствии с мерами по борьбе с инфляцией;
- г) ограничения влияния профсоюзов.

В конечном счете центральная задача и цель государственного регулирования рынка труда — снижение безработицы и обеспечение полной занятости, о чем подробно будет рассказано в курсе макроэкономики.

12.2. Различия в заработной плате и их причины

На рынке труда особую роль в формировании уровня заработной платы различных категорий работников играет *разница в предложении* труда. Она показывает, почему, например, банковские работники или бухгалтеры получают намного больше уборщиц, дворников, медсестер. Это связано с тем, что предложение квалифицированного труда меньше предложения неквалифицированной рабочей силы. Так, в США заработная плата лиц с высшим образованием на 163% выше заработков граждан, имеющих неполное среднее образование.

На рис. 12-4 показано, каким может быть заработок в зависимости от предложения рабочей силы разной квалификации.

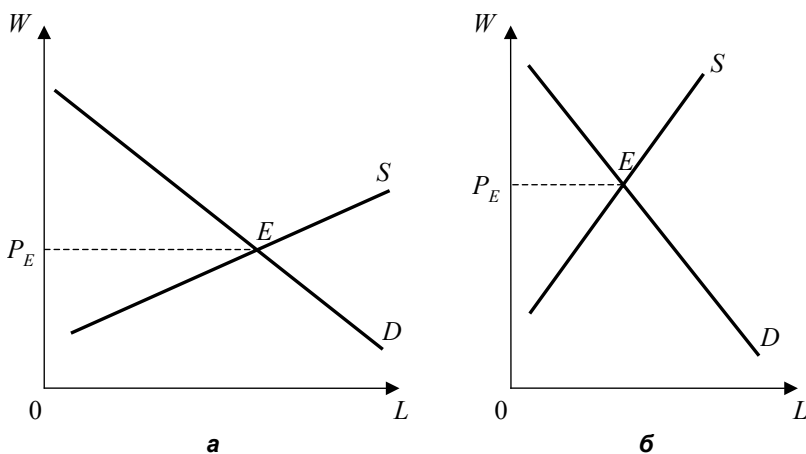


Рис. 12-4. Причины различий в уровнях заработной платы на рынке работников:

а — неквалифицированных;

б — квалифицированных

12.3. Несовершенная конкуренция на рынке труда: влияние профсоюзов и монополистов-нанимателей

Наиболее типичное явление на рынке труда — состояние несовершенной конкуренции. Она складывается главным образом под влиянием *профсоюзов*, находящихся на стороне предложения труда и оказывающих влияние на ставки заработной платы, и *предпринимателей*, воздействующих на эти ставки через спрос на труд. Профсоюзы, с одной стороны, предприниматели — с другой, создают на рынке труда ситуацию **двойной монополии**.

Как скажется на рынке труда требование профсоюза повысить ставку заработной платы?

Первым следствием будет решение предпринимателей *сократить спрос на труд*, так как уровень заработной платы — это их издержки. Предприниматели “пойдут” по кривой спроса D вверх от точки E до точки 1 (рис. 12-5). Новый равновесный уровень будет меньше прежнего L_E , а это значит, что повышение ставки заработной платы привело к уменьшению занятости, в результате чего часть рабочих вынуждена будет уйти из отрасли.

Другим следствием будет *существенное изменение кривой предложения труда*. Поскольку ставка заработной платы не изменяется от числа занятых, кривая предложения преобразуется в горизонтальную линию на уровне W_1 (S'_L 12). В точке 2 она сольется с кривой S_L , поскольку правее точки 2 все точки кривой S_L соответствуют более высокому (по сравнению с W_1) уровню заработной платы.

Третье следствие — уменьшение числа занятых приведет к потерям общества от недоиспользования труда. Величина потеря будет равна площади треугольника $1E4$. При этом одну часть потерь понесет труд (нижний треугольник $3E4$), а вторую — другие факторы производства (верхний треугольник $1E3$). В сумме они составляют *прямые потери доходов факторов производства*.

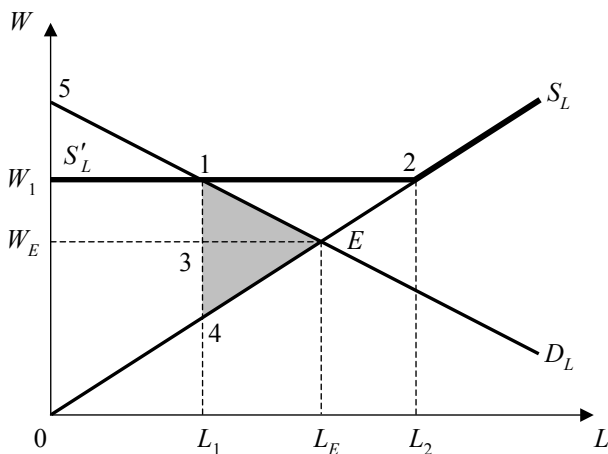


Рис. 12-5. Профсоюз на рынке труда

Четвертым следствием будет то, что в результате установления профсоюзом более высокой ставки заработной платы W_1 изменится распределение доходов факторов производства. Прежде всего сократится совокупный доход отрасли: в условиях конкурентного рынка он был равен площади $05EL_E$, теперь — площади $051L_1$. Далее, оставшиеся в отрасли рабочие L_1 увеличат свою экономическую ренту (суммарный объем заработной платы) на величину площади $W_E W_1 13$, при этом доход, предназначенный для вознаграждения других факторов производства, сократится — его отразит площадь треугольника $W_1 51$.

Наконец, пятое следствие. В первом следствии мы отметили, что часть рабочих $(L_E - L_1)$ будет уволена предпринимателями вследствие повышения ставок заработной платы по требованию профсоюзов до уровня W_1 . Вместе с тем при такой ставке заработной платы W_1 данной отрасли могли бы предложить свои услуги рабочие в количестве L_2 , но на численность рабочих в объеме $L_2 - L_1$ теперь не предъявляется спрос.

Таким образом, вмешательство профсоюза привело к *повышению заработной платы и снижению занятости* (росту безработицы).

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала:

“Российский рынок труда — явление уникальное. Даже на фоне других стран с переходной экономикой он выделяется своей ненормальностью. Игнорирование юридических норм, широкое распространение неформальных моделей поведения участников рынка и, как следствие, малая прозрачность происходящих там процессов — вот ключевые его особенности. Бросающаяся в глаза нестандартность российского рынка труда рождает большой соблазн объявить имеющие место отклонения вредными и начать с ними бескомпромиссную войну. Однако... рынок труда не может быть более цивилизованным, чем это позволяет эффективность бизнеса и государства. А неформальная занятость обеспечивает приемлемый уровень жизни огромной части населения, поддерживая тем самым социальную стабильность”.

Быков П. Рабочая сила реформ // Эксперт. 2000. 21 авг.

«Мы работаем хуже. Это доказывается тем, что на тех же широтах, что и в Канаде, у нас собирают меньшие урожаи, надаивают меньше молока и получают низкие привесы скота. Тем, что у нас практически нет своих персональных компьютеров, а престижные автомобили импортируются. Тем, что для оценки качества строительства мы используем приставку “евро”, а не “сибирь”. В спорах на эту тему мелькают имена Левши, Кулибина как символов российских умельцев. Но к чему блохе подковы, не знал и сам Левша, а судьба изобретений Кулибина, положенных под сукно царскими бюрократами, похожа на участь других изобретений, использование которых мешали сталинские или брежневские чиновники. Такой был порядок, он существует и сейчас.

Разумеется, есть области, где наша продукция не уступает зарубежной, только жаль, что на ум приходят ракеты, атомные бомбы и автоматы — то, что не повышает, а косвенно понижает качество жизни».

Гордон Б. Почему мы живем хуже них? // Независимая газета. 2000. 19 сент.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Человеческий фактор — решающий элемент общественного производства, поскольку труд был и остается основным источником материального благосостояния людей.

2. В философском плане труд — осмысленная и целесообразная деятельность человека, направленная на достижение определенного результата.

3. С экономической точки зрения труд рассматривается:

- а) как фактор производства (производственный ресурс), ценность которого определяется его результатом;
- б) как деятельность, вызванная экономической необходимостью.

Поэтому в труде диалектически сочетаются две стороны: **полезность** (труд способен трансформировать использованные в процессе производства предметы в необходимые людям товары и услуги) и **тяжесть, издержки**, величина которых определяет упущенной выгодой (потерей досуга).

4. Границы труда определяются на основе теории предельной производительности, в соответствии с которой человек прекращает предложение своей рабочей силы, когда предельные издержки труда (неполезность) становятся равными предельной полезности (производительности) труда.

5. Рыночный спрос на труд складывается из спроса на труд со стороны всех фирм, использующих наемную рабочую силу. Труд нужен предпринимателю не сам по себе, а лишь потому, что он используется в процессе производства необходимых людям товаров и услуг. Поэтому спрос на труд носит производный характер и зависит от предельной производительности труда, а также от предложения других факторов производства.

6. На предложение труда в экономике влияют численность населения, доля экономически активного населения в общей его численности, продолжительность рабочего времени каждого работника. *Каждый работник* решает для себя проблему предложения труда на основе потребительского выбора между досугом и потреблением товаров и услуг. Более высокая заработная плата стимулирует людей больше трудиться, замещая досуг работой (эффект замещения). Однако рост доходов может привести и к вытеснению труда свободным временем (эффект дохода).

7. Равновесная ставка заработной платы определяется на рынке труда в результате взаимодействия спроса на труд, обусловленного его предельной производительностью, и предложения труда, в основе которого лежат предельные издержки (тяжесть) труда ($MRP_L = MRC_L$).

8. Профсоюзы и предприниматели создают на рынке **двойную монополию**. *Профсоюз*, выступая в роли монопольной силы, контролирует на рынке предложение труда. В результате своих действий он может добиться повышения заработной платы одних работников за счет увольнения других. Поэтому, по существу, проблема, решаемая профсоюзами, состоит в том, как добиться повышения заработной платы своих членов без сокращения числа занятых. *Предприниматели* стремятся установить ставку заработной платы ниже рыночной. Однако в результате взаимодействия двух монопольных сил ставка заработной платы и уровень занятости приближаются к средним конкурентным значениям.

9. Государство воздействует на уровень заработной платы несколькими путями:

- а) устанавливая минимальные ставки оплаты труда;
- б) обеспечивая правовую защиту трудящихся и предоставляя им определенные гарантии;
- в) модифицируя типовые трудовые договоры и соглашения в соответствии с мерами по борьбе с инфляцией;
- г) ограничивая влияние профсоюзов, требования которых по повышению заработной платы могут привести к росту безработицы.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды деятельности обозначаются термином “труд” и что именно экономисты вкладывают в этот термин, рассматривая труд?

2. Какими признаками обладает труд как фактор производства? Объясните, в чем особенности труда по сравнению с другими факторами производства?

3. Из теории потребителя известно, что рациональные индивиды не склонны добровольно приобретать антиблага (отрицательную полезность), но если труд доставляет человеку отрицательную полезность (сопряжен с тяжестью), то почему люди участвуют в трудовой деятельности?

4. В чем состоит полезность труда? Прокомментируйте ситуацию: что произойдет, если полезность любого часа труда работника окажется ниже его издержек?

5. Что такое спрос на труд со стороны фирм и чем он определяется? Объясните причины отрицательного наклона кривой спроса на труд.

6. Что такое предложение труда и какие факторы оказывают на него влияние? В чем различия между индивидуальным и рыночным предложением труда?

7. Почему заработная плата в условиях конкурентного рынка определяется производительностью труда предельного работника? Не кажется ли вам, что это несправедливо? Что произошло бы, если каждый работник получал бы строго в соответствии с собственной производительностью?

8. Покажите с помощью графиков спроса и предложения, что происходит на рынке труда при установлении государством минимального уровня заработной платы.

9. Несколько лет назад в Великобритании началось выполнение программы, согласно которой заработная плата в секторе обслуживания подлежала налогообложению за счет предпринимателей. Заработная плата в обрабатывающей промышленности налогообложению не подлежала. Обсудите последствия этих мер для заработной платы и занятости.

10. Женщины в среднем получают меньшую заработную плату, чем мужчины того же возраста. Как экономическая теория помогает объяснить это явление? Объясните. Почему с возрастом растет разрыв в заработках мужчин и женщин?

11. Для стимулирования экономического роста правительства ряда стран оказывают экономическую помощь работникам при их переезде из районов, которые испытывают экономические трудности, в другие, где существует нехватка рабочей силы. Каким образом подобная политика изменит положение на рынке труда?

12. Иногда профсоюзы добиваются включения в коллективные договоры особой статьи, препятствующей тому, чтобы работодатели могли нанимать в качестве субподрядчиков фирмы, где заработная плата ниже той, что определена в договоре. Таким образом, работодателям запрещено передавать работу, обычно выполняемую на данном предприятии, другим фирмам (субподрядчикам), если субподрядчики платят ниже установленной заработной платы.

- а) Почему профсоюзы настаивают на включении такой статьи?
б) При каких условиях вероятность того, что профсоюз станет настаивать на такой статье, максимальна?

13. Часто утверждается, что государственные чиновники должны высоко оплачиваться, чтобы у них было меньше соблазнов злоупотреблять служебным положением и брать взятки. Оцените этот аргумент с точки зрения экономической теории.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 1. М., 1994. Тема II. Подтема I. Гл. 2.
- Ивашиковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 11.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 11.
- Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. М., 1996. Гл. 1.
- Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 12.
- Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда: теория и государственная политика. М., 1996. Гл. 2, 3, 6, 11, 13, 14.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 11.

Глава 13. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

Учебные цели главы:

- знать, как экономисты трактуют понятие “капитал”;
- понимать, почему деньги не рассматриваются в экономической теории как фактор производства;
- разбираться в структуре капитала и понимать, что лежит в основе деления капитала на основной и оборотный;
- знать, что представляет собой амортизация, физический и моральный износ капитала;
- понимать процесс формирования цен на рынке капитала;
- знать, что такое процент и какова его экономическая природа;
- понимать, почему стоимость денег во времени различна и как определяется будущая и текущая стоимость.

Задача этой главы — исследование рынка капитала как фактора производства. Многие результаты анализа рынка ресурсов в целом и рынка труда в частности могут быть использованы здесь без изменения. Но существует одна особенность, которая выделяет капитал среди других факторов производства: если другие факторы производства кратковременны и используются в течение определенного срока, то реальный капитал (машины, оборудование) часто собственность фирмы. Наша цель — рассмотреть факторы, определяющие решение фирмы о приобретении оборудования, машин, компьютеров и т. д., т. е. реального капитала.

13.1. Понятие капитала (инвестиционных ресурсов)

Капитал (или капитальные блага) — одна из ключевых экономических категорий. Ранее мы отметили, что капитал — это фактор производства, представленный всеми средствами производства, которые *созданы людьми* для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги.

Существуют три основные группы капитальных благ: *здания* (например, производственные сооружения, дома); *оборудование* (станки, машины, агрегаты, компьютеры); *товарно-материальные запасы готовой продукции и факторов производства* (например, находящиеся у дилеров автомобили).

В экономическом анализе наряду с термином “капитал” часто используются и понятия “инвестиции”, “инвестиционные ресурсы”.

Термин “капитал” используется для обозначения капитала в овеществленной (реальной) форме, т. е. воплощенного в средствах производства (например, в токарных станках или печатных машинах, создающих в течение продолжительного времени производственные товары).

Термин “инвестиции” обозначает еще не овеществленные, но вкладываемые в процесс производства товаров или услуг средства.

Когда экономисты говорят о капитале как факторе производства, они всегда имеют в виду *реальный капитал*. Исключением является оборотный капитал, т. е. деньги, которые фирма имеет в распоряжении для обеспечения своевременных выплат по долгам при недостатке текущего дохода. Позволяя фирме действовать более эффективно, оборотный капитал оказывается не менее важным фактором производства, чем труд или машины.

Когда говорится о *рынке капитала*, то обычно имеется в виду рынок финансового капитала, прежде всего кредитный рынок, процентная ставка на котором рассматривается как альтернативная стоимость вложения средств в реальный капитал.

В современной западной экономической науке капитал трактуется как благо длительного пользования, созданное людьми для производства других товаров и услуг (лопата Робинзона, кассовые аппараты, прокатные станы, навыки и умения людей и т. д.). Это определение капитала служит общей основой для различных понятий капитала, используемых в обиходном языке и в экономической литературе.

Экономическая теория различает:

физический (технический) капитал — совокупность материальных средств, которые используются в различных фазах производства и увеличивают производительность человеческого труда (станки, здания, компьютеры и т. п.);

финансовый (денежный) капитал — совокупность денежных средств и денежное выражение стоимости ценных бумаг;

юридический капитал — совокупность прав распоряжения некоторыми ценностями, причем эти права дают их обладателям доход без вложения соответствующего труда;

человеческий капитал — это те вложения, которые увеличивают физические или умственные способности человека.

Однако еще раз подчеркнем, что в экономической теории под капиталом принято понимать физический капитал, а под инвестициями — вложение средств не в финансовые активы (например, в ценные бумаги корпораций), а в реальные средства (в строительство зданий, закупку машин и оборудования).

13.2. Формы капитала: основной и оборотный. Амортизация

В процессе производства различные элементы физического капитала ведут себя неодинаково. Одна часть функционирует на протяжении длительного времени (здания, машины, оборудование), исчисляемого от нескольких лет до 40—50 и более лет, другая используется однократно (сырье, материалы). Первую часть капитала называют *основным капиталом*, вторую — *оборотным*.

Основной капитал — это капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям.

Оборотный капитал — сырье, материалы, электроэнергия, вода и т. д. — участвует лишь один раз в производственном цикле и свою стоимость полностью переносит на созданные продукты.

Основной капитал, воплощенный в средствах труда, по мере использования подвергается износу. Экономисты различают *две формы износа* — физический и моральный.

Физический износ имеет место, во-первых, под воздействием процесса производства и, во-вторых, под воздействием сил природы (коррозия металла, разрушение бетона, потеря упруго-

сти или гибкости пластмассы и т. п.). Чем больше время эксплуатации основного капитала, тем больше физический износ.

С физическим износом связано понятие **амортизации**. Амортизация — экономическая категория, выражающая экономические отношения по поводу той части стоимости основного капитала, которая перенесена на товары и вернулась после реализации товаров в денежной форме предпринимателю. Она накапливается на специальном счете, называемом **амортизационным фондом**.

Вторая форма износа — **моральный износ (старение)**. Это снижение полезных свойств основного капитала в глазах пользователей по сравнению с тем, что предлагают ему взамен. Моральное старение может быть вызвано как объективными причинами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными (воздействие моды, рекламы и т. д.).

Моральное старение бывает двух видов.

Первый вид связан с производством более дешевых машин, оборудования, транспортных средств и т. д. в результате роста производительности труда в машиностроении. Например, предприниматель приобрел станок за 120 млн. руб. В результате роста производительности труда и удешевления единицы изделия цена аналогичного станка понизилась до 100 млн. руб. Следовательно, уже функционирующий капитал, представленный станком в 120 млн. руб., обесценился, что является потерей для предпринимателя.

Второй вид морального старения связан с производством более совершенных машин. В этом случае предприниматели также несут убытки, поскольку продолжают использовать морально устаревшую технику или оборудование.

Чтобы уменьшить потери от морального старения капитала, в хозяйственной практике используется **политика ускоренной амортизации**. Ускоренная амортизация характеризуется повышением нормы амортизации для сокращения сроков амортизации. В этом случае предприятия могут, например, удвоить норму амортизации в течение первого года, а в последующие — делать отчисления в амортизационный фонд по принципу линейной амортизации. Для поощрения экспорта в некоторых странах установлено, что предприятия могут применять дополнительные амортизационные отчисления, зависящие от их экспортного товарооборота.

13.3. Доход на капитал (процент) и его экономическая природа

Каждый фактор производства, как уже отмечалось, создает доход, которым в конечном счете вознаграждается владелец соответствующего фактора. Для капитала таким доходом является **процент**. **Процентный доход — это доход на вложенный в бизнес капитал.**

В основе процента лежат издержки от альтернативного использования капитала (деньги всегда имеют альтернативные способы применения: в частности, их можно поместить в банк, потратить на акции и т. д.). Размер процентного дохода определяется *ставкой процента*, т. е. *ценой*, которую банк или другой заемщик должен заплатить кредитору за пользование деньгами в течение какого-то времени. Если банковская ставка процента равна 10% годовых, то инвестор не будет вкладывать деньги в дело, которое может дать 5% годового дохода. По законам рынка он вложит деньги туда, где доход при прочих равных условиях составит минимум 10% годовых.

Но почему надо платить процент? Платой за что он является? Впервые на эти вопросы дали научный ответ австрийский экономист Е. Бём-Баверк и шведский экономист К. Виксель.

Экономической основой процента, с их точки зрения, является относительная неудовлетворенность текущих потребностей и проистекающая из этого более высокая оценка сегодняшних благ по сравнению с благами в будущем. Для того чтобы объяснить, почему выплачивается процент, надо разобратся в том, почему сегодняшние блага ценнее будущих благ. Ответ состоит в том, что использование в настоящий момент недостающих человеку благ повышает степень удовлетворения его потребностей, расширяет спектр его возможностей. Если речь идет о ресурсах, то распоряжение ими в настоящий момент позволяет людям предпринять действия, которые с течением времени могут привести к получению ими дополнительного дохода. Именно эта возможность побуждает людей занимать деньги и платить за заем некоторую цену, называемую процентом.

ПРИМЕР

Предположим, что Робинзон, живущий на необитаемом острове, ногтями выкапывает за один день 5 ракушек, которых едва хватает ему на жизнь. Если бы он имел лопату, то дневная добыча составила бы 15 ракушек. Однако проблема состоит в том, что на изготовление лопаты ему потребовался бы месяц, в течение которого он не смог бы добывать ракушки и умер бы с голоду. Решить эту проблему можно было бы, если бы кто-то снабжал Робинзона целый месяц ракушками, пока он будет делать лопату.

Сколько “будущих” ракушек мог бы отдать Робинзон после изготовления лопаты за “сегодняшние” 150 ракушек ($5 \cdot 30$), которыми его будут снабжать в кредит в течение 30 дней? Очевидно, это будет тот излишек, который образуется над потребностями Робинзона в ракушках. Он составит 300 ракушек ($450 - 150 = 300$).

Вывод. Таким образом, сегодняшние 150 ракушек стоят 300 будущих ракушек.

*Пропорция, в которой сегодняшние ракушки обмениваются на будущие, представляет собой ставку процента в мире Робинзона. Она равна 200%. Это значит, что процент представляет собой разницу между ценностью сегодняшних и будущих благ, и в основном он не связан с деньгами. Тот, кто предоставляет блага (ресурсы) в кредит, отказываясь от текущего потребления, вправе рассчитывать на определенную компенсацию как плату за “воздержание”. В свою очередь заемщик, получая возможность использовать ресурсы сегодня, должен за это уплатить. В конечном счете **процент — плата за время, за пользование временем.***

Такое объяснение процента впервые было выдвинуто Е. Бём-Баверком. По его мнению, существует несколько мотивов, которые ведут к зарождению процента:

- *психологический мотив*, в соответствии с которым индивид недооценивает будущее и предпочитает удовлетворить потребности сегодня;
- *экономический мотив*, согласно которому текущие потребности кажутся более насущными, а ресурсы более редкими, чем те, что можно ожидать в будущем. И даже если некий индивид предвидит, что его ресурсы в будущем умень-

шатся, а потребности возрастут, это не заставит его предпочесть будущие блага, поскольку сегодняшние блага в виде денег могут быть либо потреблены, либо отложены на будущее;

- *технологический мотив*, по которому сегодняшние блага стоят больше, чем будущие, поскольку они могут быть использованы в производственных процессах.

В совокупности эти три мотива и объясняют процент на капитал как цену за воздержание индивида от потребления благ сегодня.

Вместе с тем каждый, кто пожелает взять капитал в кредит для сегодняшнего его использования, сопоставит потери, которые принесет ему уплата процента, и пользу, которую представляет для него приобретение капитала.

В конечном счете, согласно неоклассической теории, равновесная ставка процента определяется на рынке капитала путем сравнения *полезности* (предельной доходности — *MRP*) капитала и *издержек* (“воздержания”, “ожидания” — *MRC*) от отказа использовать капитал в настоящее время.

На рис. 13-1 показано, что спрос на капитал будет тем выше, чем ниже ставка процента. Предложение же капитала будет тем выше, чем больше ставка процента. Ставка процента, определяемая пересечением кривой спроса *MRP* и кривой предложения капитала *MRC*, — равновесная ставка процента r_E .

Кроме рассмотренной неоклассической трактовки процента, которая получила в экономической науке название **“реальной” теории процента**, существует и другое его объяснение — кейнсианское. Концепция процента Дж. Кейнса, изложенная в его книге “Общая теория занятости, процента и денег”, относится к разряду **“денежных” теорий процента**.

Дж. Кейнс считал, что попытка неоклассиков увязать ставку процента с платой за “воздержание” ошибочна. “Должно быть совершенно ясно, — пишет он, — что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или выжидание как таковое. Ведь если человек хранит свои сбережения в форме наличности, он не получает никакого процента, хотя эти сбережения ничуть не хуже, чем другие” (*Кейнс Дж. Избранные произведения*. М., 1993. С. 353). В противоположность такому взгляду

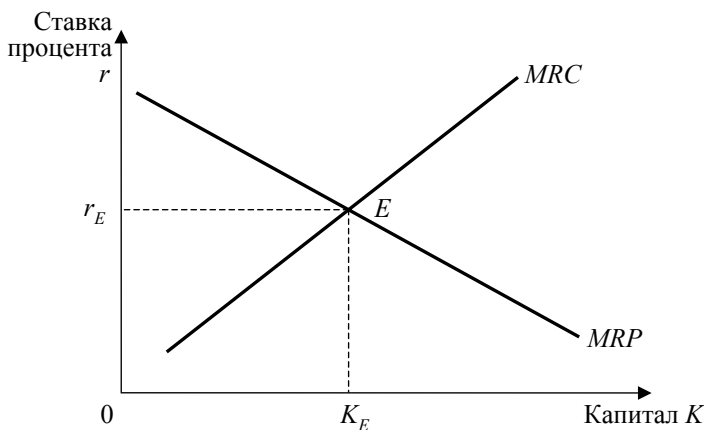


Рис. 13-1. Равновесная ставка процента

он дал иное определение процента, суть которого заключается в том, что **норма процента есть вознаграждение за расставание с деньгами как с ликвидностью на определенный период.**

С точки зрения Дж. Кейнса, *норма процента не что иное, как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, расставаясь с возможностью распоряжаться этими деньгами на обусловленный период.* Иначе говоря, это есть *мера нежелания* со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. «Норма процента — это не “цена”, уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиций, и готовность воздерживаться от текущего потребления. Это “цена”, которая уравнивает настойчивое желание удержать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег» (Кейнс Дж., там же).

Современные авторы считают, что “денежная” теория процента Дж. Кейнса оказывается столь же ограниченной, как и “реальная” теория. Поэтому была выдвинута **общая теория процентной ставки**, которая учитывает все факторы, оказывающие влияние на ее формирование. Таких факторов четыре:

- 1) *предпочтение во времени*, которое выражает нежелание хозяйственных субъектов откладывать на будущее потребности, которые можно удовлетворить в настоящем;

- 2) *предельная производительность капитала*, т. е. отдача, которую хозяйствующий субъект надеется получить от использования дополнительного капитала;
- 3) *предложение денег*, связанное с денежно-кредитной политикой ЦБ;
- 4) *предпочтение ликвидности*, т. е. желание хозяйствующих субъектов сохранить в руках ликвидные средства, которые можно превратить в любой момент в другие виды имущества.

Кроме рассмотренных четырех факторов, оказывающих влияние на формирование ставки процента, некоторые экономисты предлагают учитывать *фактор риска*. Кредитор, предоставляя капитал, всегда рискует, и за этот риск он требует вознаграждения. Такой вывод делал известный американский экономист И. Фишер, предложивший учитывать этот фактор в образовании ставки процента.

И. Фишер первым разработал принцип оценки стоимости денег во времени, который получил название принципа дисконтирования. На базе этого принципа он вывел свое, фишеровское понимание капитала: **капитал есть дисконтированный поток дохода**. Это значит, что любой элемент богатства, который приносит его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, является капиталом, и его стоимость рассчитывается по принципу дисконтирования.

Рассмотрим более подробно, как изменяется стоимость денег во времени и какие существуют инструменты ее определения.

13.4. Стоимость денег во времени.

Сложный процент и дисконтирование

Осуществление любых инвестиционных проектов предполагает *разрыв во времени* между затратами и доходами. В этом случае возникает необходимость расчета стоимости денег во времени. *Стоимость денег во времени* — это принцип, согласно которому до тех пор, пока существуют альтернативные возможности получения дохода, стоимость денег во времени зависит от того момента, когда ожидается их получение. Финансовая теория

утверждает, что будущие деньги всегда дешевле сегодняшних, и не только из-за инфляции. Деньги, которыми мы располагаем сегодня, могут быть вложены в дело и принести доход, и, таким образом, если мы получаем их через год, то теряем эту возможность.

Сравним сегодняшние 10 млн. руб. с 10 млн. руб., которые будут получены через год. Если банковская ставка составит 10% годовых, то сегодняшние 10 млн. руб. вырастут до 11 млн. руб. через год. Следовательно, будущая стоимость сегодняшних 10 млн. руб. составит 11 млн. руб.:

$$X = 10 \text{ млн.} + 0,1 \cdot 10 \text{ млн.},$$

$$X = 11 \text{ млн. руб.}$$

Теперь поставим вопрос иначе: сколько стоят 10 млн. руб., которые будут получены через год, при условии, что банковская ставка равна 10% годовых? (Такие вопросы представляют интерес для всех инвесторов.) Очевидно, их сегодняшняя, т. е. текущая, стоимость равна той сумме, которую следовало бы в настоящее время положить в банк, с тем чтобы она через год выросла до 10 млн. руб. Предположим, что это какая-нибудь сумма X . Следовательно,

$$X + 0,1X = 10 \text{ млн.},$$

$$1,1X = 11 \text{ млн.},$$

$$X = \frac{10 \text{ млн.}}{1,1} = 9,09 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, текущая стоимость 10 млн. руб., которые будут получены через год, составляет 9 млн. 91 тыс. руб. Текущую стоимость называют еще *приведенной стоимостью*, которая, как мы видим, вместо измерения стоимости текущей суммы в какой-то момент в будущем позволяет определить, сколько будущая сумма будет стоить сегодня. Используя технику приведенной стоимости, можно подсчитать сегодняшнюю стоимость той суммы, которая будет получена в будущем. Так изменяется стоимость денег во времени.

Теперь рассмотрим концепцию *будущей стоимости* для более общего случая. Какова будущая стоимость сегодняшних

инвестиций K_0 через n лет, если годовая банковская ставка составляет $r\%$?

Через 1 год: $K_1 = K_0 + K_0 r = K_0(1 + r)$.

Через 2 года: $K_2 = K_1 + K_1 r = K_1(1 + r) = K_0(1 + r)^2$.

Через 3 года: $K_3 = K_2 + K_2 r = K_2(1 + r) = K_0(1 + r)^3$ и т. д.

Чтобы определить будущую стоимость инвестиций в объеме K_0 к концу года n , рассмотренную процедуру необходимо повторить n раз. Следовательно, будущая стоимость K_n сегодняшних капиталовложений K_0 составит:

$$K_n = K_0(1 + r)^n.$$

Общепринятой в финансовом анализе базовой формулой будущей стоимости является следующее выражение:

$$FV = PV(1 + r)^n,$$

где FV — будущая стоимость (*Future Value*);

PV — текущая стоимость (*Present Value*);

n — число лет;

$(1 + r)^n$ — коэффициент будущей стоимости.

Из рассмотренного примера видно, что при расчете будущей стоимости определенной суммы денег используется техника сложного процента. *Сложный процент* — это начисление процентов на проценты. Проценты, вычисленные по истечении определенного периода (например, года), добавляются к основной сумме и включаются в ту сумму, на которую в следующий период будут начисляться проценты.

Очевидно, что чем выше ставка процента и чем больше срок начисления процентов, тем выше будущая стоимость FV (рис. 13-2).

Дж. Кейнс называл сложные проценты *магией*. А один из Ротшильдов провозгласил их *восьмым чудом света*. Такое отношение к сложному проценту не случайно. В начале XIX в. английский астроном Ф. Бэйли подсчитал, что британский пенс, инвестированный при 5% годовых на условиях сложных процентов

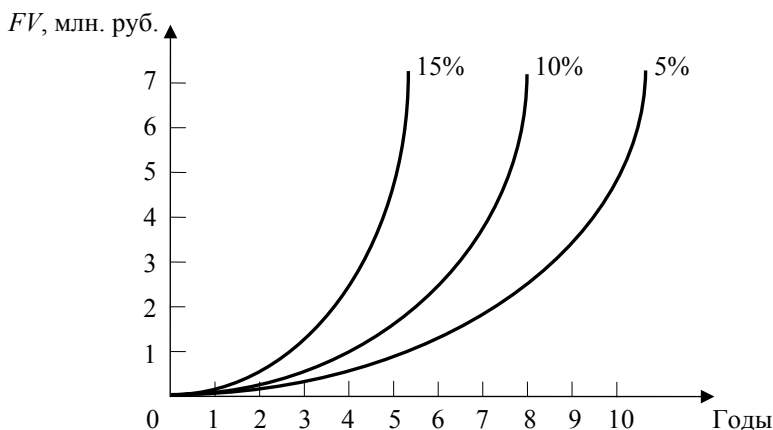


Рис. 13-2. График роста будущей стоимости FV

в год рождения Христа, принес бы к 1810 г. столько дохода, что его хватило бы для заполнения 357 млн. земных шаров золотыми монетами. Б. Франклин был более практичен. После своей смерти в 1790 г. он оставил по 1000 фунтов двум городам — Бостону и Филадельфии с условием, что они не будут тратить эти деньги в течение 100 лет. Наследство Бостона, эквивалентное примерно 4600 долл., к 1890 г. увеличилось до 332 000 долл.

Поскольку процесс начисления сложного процента может быть достаточно утомительным, существуют *таблицы факторов наращивания*. Полный комплект этих таблиц имеется во всех учебниках по финансовому анализу и инвестиционному проектированию. Приведем лишь фрагмент такой таблицы. Факторы наращивания в таблице показывают сумму, до которой возрос бы первоначальный вклад при различной комбинации периодов и ставок процента. Например, определенная сумма, вложенная на депозит, по которому выплачивается 8%, и оставленная на нем на 2 года, возросла бы в 1,166 раза. Это значит, что если сумма депозита составляет 1000 руб., то годовая стоимость через 2 года будет равна 1166 руб.

Для упрощения расчета будущей стоимости инвесторы и делающие сбережения лица могут использовать **“правило 72-х”**, позволяющее определить период удвоения суммы денег при данной ставке процента с начислением процентов раз в год.

Таблица 13-1

Таблица факторов наращения

Год	Ставка процента					
	1%	6%	7%	<u>8%</u>	9%	10%
1	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100
<u>2</u>	1,102	1,124	1,145	<u>1,166</u>	1,188	1,210
3	1,158	1,221	1,225	1,260	1,295	1,331
4	1,216	1,262	1,311	1,360	1,412	1,464
5	1,276	1,338	1,403	1,469	1,539	1,611

Для этого необходимо разделить 72 на ставку процента. Например, инвестиции в сумме 10 млн. руб., приносящие доход 8% в год, удвоились бы через 9 лет ($72 : 8$).

Другой эмпирической закономерностью является **“правило 7-10”**, согласно которому *сумма удваивается через 10 лет при 7% годовых или через 7 лет при 10% годовых*. Однако инфляция тоже развивается по принципу сложного процента. В условиях инфляции эти планируемые 20 млн. руб. через 9 лет будут стоить меньше, чем они стоят теперь.

Теперь рассмотрим случай, когда на счет в банке положена сумма, но в конце года к ней прибавится еще некоторая сумма, например 5 млн. руб.

Пусть первоначальная сумма равняется 10 млн. руб. и ставка — 10%. В конце 1-го года получим

$$FV_1 = 10 \text{ млн.} (1,1) + 5 \text{ млн.} = 16 \text{ млн. руб.}$$

В конце 2-го года: $FV_2 = 16 \text{ млн.} (1,1) + 5 \text{ млн.} = 22,6 \text{ млн. руб.}$

Общая формула определения будущей стоимости при регулярных равных платежах или денежных поступлениях имеет следующий вид:

$$FV_n = \left(X_0 + \frac{x}{r} \right) (1+r)^n - \frac{x}{r},$$

где X_0 — первоначальный депозит;

x — ежегодное приращение.

Данный принцип расчета получил название *постоянного аннуитета* или *постоянной финансовой ренты*. **Аннуитет** — это несколько равновеликих поступлений к первоначальной сумме (или выплат из первоначальной суммы), производящихся в течение ряда лет (периодов). Когда из первоначальной суммы производятся выплаты, имеет место получение *финансовой ренты*.

ПРИМЕР

Предположим, вам досталось по наследству 10 000 долл. и вы хотите иметь стабильный в течение 10 лет доход. Некая страховая компания предлагает такие аннуитеты из расчета 5% годовых. Какова будет сумма вашего ежегодного дохода?

По формуле $FV_n = \left(X_0 + \frac{x}{r} \right) (1+r)^n - \frac{x}{r}$ будущая стоимость FV

через 10 лет будет равна 0, поскольку вся сумма должна быть вам выплачена. Мы знаем, что $X_0 = 10\,000$ долл.; $r = 0,05$; $n = 10$. Необходимо найти x , которое будет *отрицательным*, поскольку это выплаты:

$$0 = \left(10\,000 - \frac{x}{0,05} \right) (1,05)^n + \frac{x}{0,05} = (10\,000 - 20x)(1,628\,894) + 20x$$

$$32,57788x - 20x = 16\,288,94$$

$$12,57788x = 16\,288,94$$

$$x = 1295,05 \text{ долл.}$$

Таким образом, приобретая аннуитет, вы в течение 10 лет можете получать ежегодно по 1295,05 долл.

Рассмотрим взаимосвязь будущей стоимости FV и ставки ссудного процента при **различных сроках начисления**. Пусть проценты выплачиваются раз в полгода. В этом случае, если 10 млн. руб. положены под 10% годовых, FV через 6 месяцев составит

$$FV_{1/2} = 10 \text{ млн. } (1 + 0,1/2) = 10 \text{ млн. } 500 \text{ тыс. руб.};$$

по истечении года —

$$FV_1 = 10 \text{ млн. } (1 + 0,1/2)^2 = 11 \text{ млн. } 25 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, чем чаще выплачивается процент в течение периода t , тем больше FV на конец периода. Общая формула для расчета по истечении n лет, если проценты начисляются m раз в год, будет иметь следующее выражение:

$$FV_n = X_0 \left(1 + \frac{r}{m} \right)^{mn}.$$

Если проценты начисляются *поквартально*, тогда в конце 1-го года

$$FV_1 = 10 \text{ млн.} (1 + 0,1/4)^4 = 11 \text{ млн.} 314 \text{ тыс. руб.};$$

в конце 3-го года

$$FV_3 = 10 \text{ млн.} (1 + 0,1/4)^{12} = 13 \text{ млн.} 400 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь вернемся к **приведенной стоимости** и рассмотрим общее правило ее определения. Какова приведенная (текущая) стоимость капитала FV , который будет получен через n лет, если ставка составляет $r\%$ годовых?

Из формулы будущей стоимости $FV = PV(1+r)^n$ следует, что текущая стоимость равна

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

где $\frac{1}{(1+r)^n}$ — коэффициент дисконтирования.

Как видим, принцип дисконтирования *обратен* принципу начисления сложного процента.

ПРИМЕР

Пусть будущий доход составляет 10 млн. руб., $r = 10\%$ годовых. Какова будет дисконтированная стоимость данного дохода, если его получение ожидается через 1 год?

$$PV_1 = \frac{10 \text{ млн. руб.}}{1 + 0,1} = 9 \text{ млн.} 90 \text{ тыс.} 909 \text{ руб.}$$

Если доход ожидается через 2 года:

$$PV_2 = \frac{10 \text{ млн. руб.}}{(1 + 0,1)^2} = 8 \text{ млн.} 264 \text{ тыс.} 463 \text{ руб.}$$

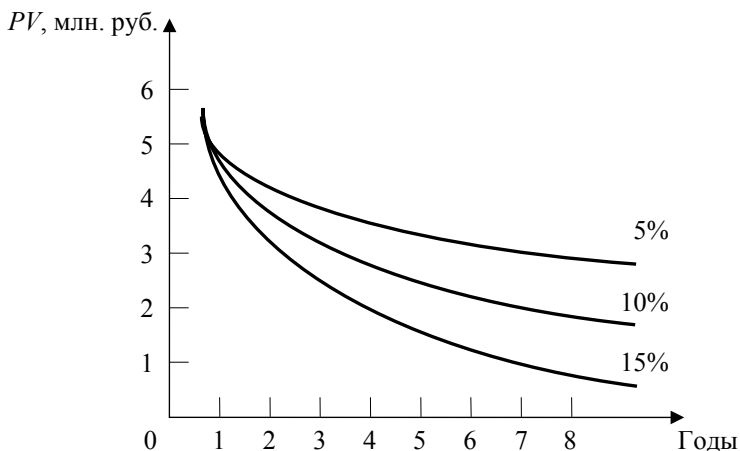


Рис. 13-3. График текущей (дисконтированной) стоимости

Как видим, $PV_2 < PV_1$. Это объясняется тем, что, чем позже ожидается доход и чем больше ставка процента, тем меньше его текущая (дисконтируемая) стоимость (рис. 13-3).

Рассмотрим еще один пример.

ПРИМЕР

Вам предлагают вложить 500 млн. руб. в строительство дома, который можно будет продать через 5 лет за 600 млн. руб. Согласитесь ли вы принять данное предложение?

Сначала определим, сколько стоит сегодня возможность получить 600 млн. руб. через 5 лет при банковской ставке 5% годовых. Иначе говоря, какую сумму следовало бы положить сегодня в банк, чтобы иметь на счете через 5 лет 600 млн. руб.? Эта сумма рассчитывается по формуле текущей стоимости

$$PV = \frac{600 \text{ млн. руб.}}{(1 + 0,05)^5} = \frac{600 \text{ млн. руб.}}{1,2763} = 470 \text{ млн. } 109 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, для получения 600 млн. руб. через 5 лет в банк следовало бы вложить 470 млн. 109 тыс. руб., что меньше суммы предполагаемых инвестиций в строительство дома (500 млн. руб.).

Теперь определим доход, который можно было бы получить при вложении 500 млн. руб. в банк на 5 лет при ставке 5% годовых. Он составит:

$$FV = PV(1 + 0,05)^5 = 500 \text{ млн.} \cdot 1,2763 = 638 \text{ млн.} 150 \text{ тыс. руб.}$$

Как видим, это больше той суммы, которую можно было бы получить от продажи дома.

Для определения рентабельности (выгодности) инвестиционного проекта вычисляют **чистую дисконтируемую стоимость NPV**. Для этого необходимо сделать расчет будущих поступлений и выразить их в сегодняшних деньгах, после чего сопоставить дисконтированный доход с сегодняшними капиталовложениями.

В нашем случае дисконтированная стоимость будущего дохода в 600 млн. руб. составляет 470 млн. 109 тыс. руб. Сегоднешние капиталовложения I равны 500 млн. руб. Таким образом, чистая приведенная стоимость составит:

$$\begin{aligned} NPV &= PV - I = \\ &= 470 \text{ млн.} 109 \text{ тыс. руб.} - 500 \text{ млн. руб.} = \\ &= -29 \text{ млн.} 891 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Как видим, чистая дисконтированная стоимость имеет отрицательный знак, что свидетельствует о невыгодности (убыточности) данного инвестиционного проекта. Проект будет рентабельным, если $NPV \geq 0$.

Итак, мы рассмотрели основные методы оценки дохода. Однако этот важный инвестиционный параметр не может рассматриваться без учета **риска**, т. е. вероятности отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого. Риск, связанный с данными инвестициями, непосредственно связан с ожидаемыми доходами, или, другими словами, более рискованные инвестиции должны обеспечивать более высокую доходность. Каковы же мотивы, заставляющие инвестора рисковать? В общем инвестор пытается *минимизировать риск для данного уровня доходности* или *максимизировать доходность при данном уровне риска*. Это связано с тем, что большинство инвесторов не расположены к риску и поэтому

в обмен на рост риска они требуют более высокой доходности. Окончательное инвестиционное решение принимается в результате сопоставления рискованных предпочтений инвестора с ожидаемыми данными о доходности и риске, связанными с этими инвестициями.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из газеты:

«Насколько восприимчив нынешний российский капитал к политике, ориентированной на развитие реального сектора экономики? Реальный сектор экономики, как известно, — это сфера деятельности промышленного капитала, обнаруживающего себя в форме производственного, финансового и торгового капитала. У нас, строго говоря, господствует ростовщический и купеческий капитал, для которых развитие отечественной промышленности будет означать утрату монопольного положения на рынках и, следовательно, условий извлечения высоких барышей.

...Не готов российский капитал участвовать и в долгосрочных программах по структурной перестройке хозяйства, т. е. в инвестициях с длительными сроками окупаемости. Спекулятивный по своей сути российский “национальный капитал”, привыкший к легкой и быстрой прибыли, умеющий больше перераспределять, а не приумножать, еще очень далек от присущего современному предпринимательству “духа новаторства и рационализма”. Не инвестировать, а участвовать в распределении инвестиционных ресурсов — вот родная стихия “нашего капитала”.

...Национальный капитал — это приращение национального богатства прежде всего за счет эффективного управления собственностью. Проведенная у нас приватизация не дала эффективного собственника, о чем свидетельствует плачевное состояние отечественного производства. Сплошь и рядом мы сталкиваемся с ситуациями, когда предприятия используются лишь как источник текущих доходов».

*Тарануха Ю. У нас интересы капитала
и экономики не совпадают //*
Независимая газета. 1998. 27 ноября.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Капитал — экономическое понятие, используемое для обозначения созданного людьми фактора производства длительного действия с целью повышения производительной силы живого труда (станки, машины, здания, материалы и т. п.). Деньги в экономической теории (в отличие от финансовой теории) не рассматриваются в качестве капитала, поскольку они ничего не создают. Следовательно, под капиталом экономисты подразумевают лишь физический капитал.

2. Физический капитал неоднороден по структуре. Элементы капитала, функционирующие длительное время и окупающиеся за весь срок службы, получили название **основного капитала**. Однократно используемые активы (сырье, материалы), окупающиеся после каждого производственного цикла, называются **оборотным капиталом**.

3. Основной капитал подвергается **амортизации** (износу). Отношение ежегодной суммы амортизации к стоимости основного капитала называется **нормой амортизации**. Кроме физического износа капитал подвергается **моральному износу** — уменьшению полезных свойств в глазах пользователей. Моральный износ может быть обусловлен как объективными факторами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными причинами (воздействие моды, рекламы и т. д.). Для уменьшения потерь от морального износа фирмы применяют **ускоренную амортизацию**, состоящую в повышении нормы амортизации с целью сокращения ее сроков.

4. Чистый годовой денежный доход от капитальных благ называется **арендной платой**. Чистые годовые поступления от капитала, деленные на стоимость капитала, получили название **нормы прибыли на капитал** (измеряются в процентах за год). В основе нормы прибыли лежат издержки альтернативного использования капитала. Поэтому процентный доход — это инструмент, выполняющий две функции в экономике. В качестве *инструмента мотивации* он стимулирует людей к сбережению и накоплению богатства. Как *инструмент нормирования* процент позволяет выбирать инвестиционные проекты с наивысшей нормой прибыли. Однако с увеличением накопления капитала и в результате действия закона убывающей отдачи норма прибыли на капитал и ставка процента снижаются под влиянием конкуренции. Снижающиеся ставки процента показывают предпринимателям, что пришла пора выбирать более капиталоемкие проекты с более низкой нормой прибыли.

5. Спрос на капитал предъявляют фирмы, которые имеют разнообразные инвестиционные проекты. **Предложение капитала** осуществляют домашние хозяйства, которые отказываются от сегодняшнего потребления в обмен на увеличение потребления завтра. **Равновесная ставка процента** определяется взаимодействием между производительностью (доходностью) капитала и готовностью домашних хозяйств отказаться от потребления сегодня ради большего потребления завтра.

6. Поскольку сбережения и инвестиции связаны с ожиданием *будущего потребления* или *будущего дохода*, возникает необходимость исчисления **стоимости денег во времени**. При расчете стоимости денег во времени используется техника *сложного процента* и *дисконтирования*. **Сложный процент** — это начисление процентов на сумму, включающую уже начис-

ленные в предыдущие периоды проценты. **Дисконтирование** — это метод, основанный на приведении будущего дохода (или будущих издержек) к их нынешней стоимости. Метод предполагает, что будущие денежные средства будут стоить меньше по сравнению с сегодняшними из-за положительной нормы временных предпочтений (более высокой оценки настоящих благ по сравнению с будущими благами). Операция дисконтирования обратна расчету сложного процента. Она широко используется для оценки проектов, когда затраты и доходы распределены на значительное число лет.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Объясните, в чем различие между капиталом и инвестициями?
2. Почему экономисты под капиталом подразумевают лишь физический капитал и не рассматривают деньги в качестве фактора производства?
3. Что такое амортизация? Чем амортизация отличается от прибыли?
4. Дайте определение, объясните и сопоставьте следующие понятия:
 - а) процент;
 - б) простой процент;
 - в) сложный процент.
5. Опишите, сравните и противопоставьте концепции будущей и приведенной стоимостей. Объясните роль коэффициента дисконтирования в вычислении приведенной стоимости.
6. Рассчитайте будущую стоимость сегодняшних инвестиций в сумме 7000 долл., которая будет получена:
 - а) через 2 года при 9% годовых;
 - б) через 5 лет при 12% годовых;
 - в) через 2 года при 10% годовых при полугодовом реинвестировании процентов;
 - г) через 2 года при 12% при ежеквартальном инвестировании процентов.
7. Определите, сколько нужно инвестировать сегодня, чтобы получить:
 - а) 20 000 долл. через 5 лет при 5% годовых;
 - б) по 20 000 долл. в течение 5 лет при 5% годовых;
 - в) по 5000 долл. в течение 10 лет при 8% годовых?
8. Верно ли, что инвестиции в основной капитал в условиях рыночной экономики имеет смысл осуществлять тогда, когда соблюдается следующее условие:

- а) внутренняя норма отдачи ниже, чем рыночная ставка процента;
- б) норма доходности на вложенный капитал такая, что чистая приведенная стоимость будущих прибылей меньше, чем стоимость приобретаемого основного капитала;
- в) предельные затраты на дополнительный капитал должны быть больше, чем стоимость его предельного продукта;
- г) внутренняя норма отдачи выше, чем рыночная ставка процента;
- д) дисконтированная ценность будущих поступлений выше стоимости покупаемого основного капитала.

9. Дайте определение риска. Объясните, что подразумевается под альтернативой “риск—доход”? Что происходит с требуемой ставкой доходности при увеличении риска?

ОТВЕТЫ

6. а — 8316 долл.; б — 119 тыс. долл.; в — 8512 долл.; г — 8869 долл.;
7. а — 15 680 долл.; б — 86 560 долл.; в — 33 550 долл.; 8. — д.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Тема II. Гл. 3.
Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 13.
Кейнс Дж. Избранные произведения. М., 1993. Гл. 13, 14, 16, 17.
Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 12.
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.
Харрис Л. Денежная теория. М., 1990. Гл. 15–17.
Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 8.
Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Финансовый менеджмент. М., 1996. Гл. 6, 7.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 12.

Глава 14. РЫНОК ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Учебные цели главы:

- понять, почему природные ресурсы (земля) выделяются в отдельный фактор производства;
- уметь объяснить, в чем заключаются особенности земли как фактора производства;
- знать экономическую природу земельной ренты и условия ее возникновения;
- уметь объяснить, почему в краткосрочном периоде предложение земли абсолютно неэластично по цене, а в долгосрочном эластичность предложения отлична от нуля;
- понять концепцию экономической ренты;
- понять, чем определяется спрос на землю и какие существуют виды спроса на земельные участки;
- знать, как функционирует рынок земли и каким образом достигается равновесие на этом рынке;
- понять, в чем различие между рентой и ценой земли, как рассчитывается цена земли.

В данной главе будет раскрыта природа и содержание такого специфического фактора производства, как земля. Термин “земля” используется в экономической теории для обозначения не только той части поверхности земли, которая не покрыта морем, но и таких природных ресурсов, как леса, полезные ископаемые, ресурсы моря, плодородие почв и т. д., которые могут быть использованы в процессе производства. Экономические отношения по поводу владения и использования этих ресурсов имеют специфику, поэтому земля обычно определяется как отдельный фактор производства.

14.1. Земля как фактор производства

Анализ земли, как и проделанный ранее анализ труда и капитала, необходим главным образом для того, чтобы определить *природу, сущность и особенности дохода* от экономической реализации данного фактора производства. Земля стала объектом экономического анализа в теории **французских физиократов**. Они рассматривали землю как *единственный производительный ресурс*, а труд земледельческого рабочего — в качестве *единственной субстанции* общественного богатства. Промышленность и торговлю физиократы объявляли *бесплодными* отраслями человеческой деятельности. При этом не следует думать, что с таким определением совмещалось у них презрение к промышленникам и купцам. Физиократы отмечали, что, далекие от того, чтобы быть бесполезными, эти ремесла составляют прелесть и опору жизни, служат сохранению и благоденствию человеческого рода.

Такое дифференцированное отношение физиократов к земледельческому труду и к деятельности в других сферах общественного производства имело в основе *теологические корни*. Возделывание земли считалось физиократами *Божьим делом*, тогда как занятие разного рода ремеслами было *делом людей*.

Вместе с тем абсолютизация земли и приложенного к ней труда имела у физиократов и *исторические основания*. В середине XVIII в. Франция оставалась феодальной, аграрной страной, в то время как Англия переживала эпоху промышленного переворота и индустриального развития, что в немалой степени способствовало появлению экономической теории А. Смита и Д. Рикардо, в которой дано обоснование того, что богатство создается *трудом вообще*, а не только земледельческим. В работах английских классиков, а также Ж.-Б. Сэя труд работников в любой сфере был признан производительным — сначала в промышленности, потом в торговле и, наконец, в свободной профессиональной деятельности (актерской, адвокатской и т. п.).

Вместе с тем выделение земли как особого фактора производства — научная заслуга физиократов. “Если разница между земледелием и индустрией, которую думали констатировать физиократы, в значительной степени и воображаемая, — пишут

Ш. Жид и Ш. Рист, — то все-таки верно, что земледелие имеет ту особенность, что оно одно приводит в действие силы растительной и животной жизни; *эта таинственная сила... поистине обладает особенностями, в силу которых земледелие отличается от индустрии*; иногда благодаря ей земледелие бывает ниже индустрии, потому что продукт его ограничивается требованиями времени и пространства, но часто оно выше ее, потому что ему одному присуще свойство производить средства пропитания, которыми живы люди” (*Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М., 1995. С. 28).

В чем же заключаются особенности земли как фактора производства?

Во-первых, земля в отличие от других факторов производства имеет *неограниченный срок службы и невоспроизводима по желанию*.

Во-вторых, по своему происхождению она *природный фактор*, а не продукт человеческого труда.

В-третьих, земля не поддается перемещению, свободному переводу из одной отрасли производства в другую, с одного предприятия на другое, т. е. она *недвижима*.

В-четвертых, земля, используемая в сельском хозяйстве, при рациональной эксплуатации не только не изнашивается, но и *улучшает продуктивность*.

Из этого можно сделать важный вывод: **тот, кто владеет землей или использует ее, получает определенные преимущества**. В связи с этим по поводу землевладения и землепользования возникают особые экономические отношения, порождающие особый доход и особую его экономическую форму — *земельную ренту*.

14.2. Экономическая природа ренты и условия ее возникновения

Основы теории ренты были разработаны английскими классиками А. Смитом и Д. Рикардо в конце XVIII — начале XIX в. Вычленение этой категории означало признание объективных экономических законов в такой сфере деятельности, как земледелие, и распространение их на собственников земли.

В современной экономической теории понятие ренты не сохранило первоначального значения. Например, у Д. Рикардо, разъяснившего наиболее точно законы этой категории, рента определяется как особый доход, поступающий собственнику земли при распределении общественного продукта.

Современные экономисты, особенно последователи субъективной школы, понятие ренты расширяют и обозначают ею любой *дифференцированный доход*, особенно когда этот доход порождается невоспроизводимым по желанию фактором (например, владелец хорошего голоса не может передать его другому; великий художник не может быть заменен никем другим и т. п.). Обладатели таких факторов получают *экономическую ренту*.

Следовательно, в неоклассической теории *рентой является доход, получаемый любым собственником благ, естественно или искусственно ограниченных по сравнению со спросом*. Для выражения этого явления используется и более общая категория — *экономическая рента*. Вместе с тем и неоклассическая теория рассматривает рентные доходы прежде всего как доходы от землевладения и землепользования. ***Рента есть форма, в которой собственность невоспроизводимого ресурса реализует себя экономически, т. е. приносит доход.***

Что является источником этого дохода? У физиократов и в какой-то мере у А. Смита эта прибыль — продукт земли, дар природы. Д. Рикардо был противником такого подхода и показал, что *земля не создает ренты*. Доказательством того, что плодородие земли, по крайней мере само по себе, никогда не может производить ренту, служили, по его мнению, новые страны или колонии. Если в них земель больше, чем их требуется для нужд населения, то они не дают никакой ренты даже тогда, когда отличаются высоким плодородием. Следовательно, рента появляется только тогда, когда рост населения принуждает разрабатывать земли низшего качества или хуже расположенные. Вот узловой момент теории Д. Рикардо: ***рента рождается от редкости хороших земель и необходимости прибегать к использованию относительно плохих земель.***

Однако возникает вопрос: как этот отрицательный факт — недостаток плодородной земли — может произвести доход? Ведь редкость хороших земель служит скорее *естественной предпосылкой* появления ренты, чем ее источником.

Д. Рикардо показал, что такой источник — *дополнительные затраты труда* при эксплуатации худших земель, на основе которых формируются рыночные цены сельскохозяйственных продуктов. Так что создает ренту не земля, а *труд*, необходимый для производства продуктов на землях низшей категории из всех вовлеченных в хозяйственный оборот земель. Но почему цены формируются по издержкам производства на худших участках? Ответ прост: никто бы не стал обрабатывать худшие участки, если бы не было условий для возмещения произведенных на них затрат. Значит, те, кто эксплуатируют лучшие земли, несут меньшие издержки и в результате имеют после реализации продукции некий излишек, называемый *дифференциальным (разностным) доходом*. Этот доход при передаче его собственнику земли и принимает форму **дифференциальной ренты**.

Таким образом, невоспроизводимость (ограниченность) лучших земель и их неперемещаемость объективно формируют особый тип монополии в обществе — *монополию на землю как на объект хозяйства*. Этой монополией обладают те, кто ведет хозяйство на лучших землях. Эта монополия — *причина* дифференциального дохода, достигающегося землепользователем и превращающегося в дифференциальную ренту при условии его передачи землевладельцу.

Все это дало основание не только Д. Рикардо, но и К. Марксу, который тоже глубоко изучал ренту, сказать, что *рента обязана своим происхождением обществу, а не природе*.

А что с землепользователями худших участков? Теория Д. Рикардо утверждает, что эта категория земель не дает дифференциального дохода, а следовательно, и ренты, потому что она возмещает только расходы по их обработке. Из чего же тогда землепользователи этих участков производят арендную плату владельцам земли? Теория Д. Рикардо не содержит ответа на данный вопрос. Эта проблема была разработана К. Марксом в *теории абсолютной ренты*.

Абсолютная рента (по К. Марксу) — *эта та часть дохода предпринимателя-землепользователя, которую он отдает в виде арендной платы собственнику земли*. Отсюда следует, что и худшие земли должны приносить определенный доход тем, кто их эксплуатирует. Откуда он берется?

К. Маркс объясняет его с помощью такого понятия, как *органическое строение капитала*.

Органическое строение капитала — это стоимостное соотношение средств производства и рабочей силы, выраженное отношением:

$$\frac{C \text{ (постоянный капитал)}}{V \text{ (переменный капитал)}}.$$

В сельском хозяйстве, полагал К. Маркс, по причине его отсталости от промышленности органическое строение капитала *ниже*, чем в индустрии. А это значит, что в нем доля переменного капитала (вложенного в рабочую силу) выше. Но поскольку, согласно концепции К. Маркса, в создании прибыли участвует лишь труд наемных работников, постольку прибыль, созданная в сельском хозяйстве, выше средней прибыли. Этот избыток и является *источником* абсолютной ренты. Поэтому предпринимателю-землепользователю достается *средняя прибыль*, собственнику земли — *абсолютная рента*, а наемному работнику — *заработная плата*.

Очевидно, что теория абсолютной ренты К. Маркса в том виде, как он ее обосновал, опирается на идеологическую догму о том, что прибыль — продукт труда, а не предпринимательских усилий. Поэтому данная теория, как правило, не рассматривается в современных учебниках по экономике ввиду ее явной научной несостоятельности.

Неоклассическая трактовка земельной ренты. За основу объяснения происхождения земельной ренты неоклассики взяли метод анализа спроса и предложения. Уникальность земли как фактора производства — в ее ограниченности, недвижимости, неперемещаемости. Из этого неоклассики делали вывод о механизме спроса и предложения земли. *Предложение земли абсолютно неэластично по цене*, т. е. даже в условиях значительного роста цен предложение земли будет оставаться фиксированным. Графически это означает, что кривая предложения земли S_L представляет собой линию, параллельную оси ординат (рис. 14-1).

Фиксированный характер предложения земли означает, что цены на землю определяются спросом на нее. Как же формируется **спрос на землю**?

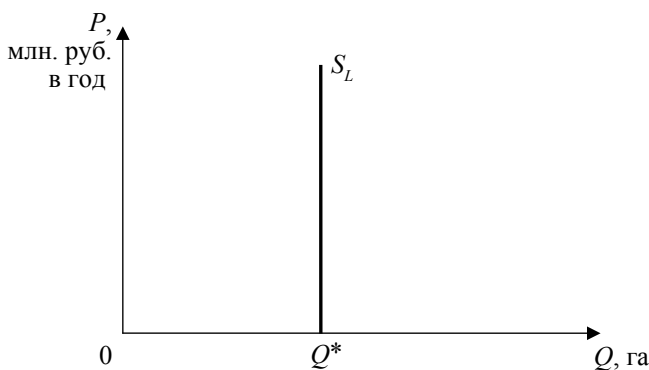


Рис. 14-1. График предложения земли

Прежде всего следует отметить одну важную особенность: земля используется как в сельскохозяйственных, так и в несельскохозяйственных целях, что обуславливает существование двух видов спроса на землю: $D_{сх}$ — *сельскохозяйственный спрос*, $D_{нсх}$ — *несельскохозяйственный спрос*. **Совокупный спрос на землю D_L** будет представлять собой сумму двух указанных видов спроса:

$$D_L = D_{сх} + D_{нсх}.$$

На рис. 14-2 кривые сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса на землю имеют отрицательный наклон вследствие действия *закона убывающей продуктивности земли*, но различную эластичность: кривая несельскохозяйственного спроса будет более эластичной, поскольку даже незначительное снижение цены вызовет заметный рост объема спроса на землю (для жилищного строительства, офисов и т. п.).

Сельскохозяйственный спрос на землю является *производным* от спроса на продовольствие. Он учитывает также уровень плодородия почвы, а также положение сельскохозяйственных участков — степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья.

Спрос на продовольствие неэластичен: люди не могут жить без пищи, поэтому объем спроса на основные продукты питания мало изменяется даже в результате значительного повышения

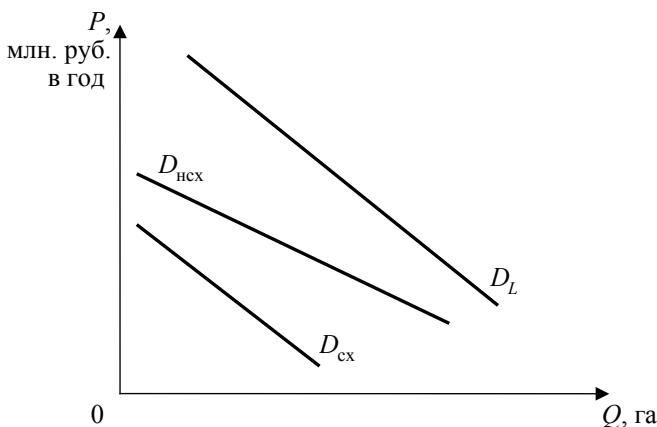


Рис. 14-2. График спроса на землю

цен. Это значит, что в результате увеличения предложения продовольствия вероятнее всего снижение цен на него и, наоборот, даже незначительное сокращение объемов предложения может вызвать рост цен на продовольствие.

Немаловажный фактор, оказывающий влияние на сельскохозяйственный спрос на землю, — постепенное сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя. По мере повышения доходов люди все большую их часть расходуют на непродовольственные блага (жилье, автомобили, путешествия и т. д.). Это означает, что доля сельского хозяйства в национальном доходе сокращается. Поэтому, как подчеркивает Р. Нуреев, “если численность населения, занятого в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же темпами, что и расходы на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно подниматься. Естественно, это в конечном счете отражается и на сельскохозяйственном спросе на землю, и на ее предложении” (Нуреев Р. Рынок капитала и рынок земли // Вопросы экономики, 1996, № 5. С. 136).

Что касается **несельскохозяйственного спроса на землю**, то он имеет устойчивую тенденцию к росту. Существует несколько видов несельскохозяйственного спроса на землю: для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленный спрос и даже инфляционный спрос. При высоких темпах ин-

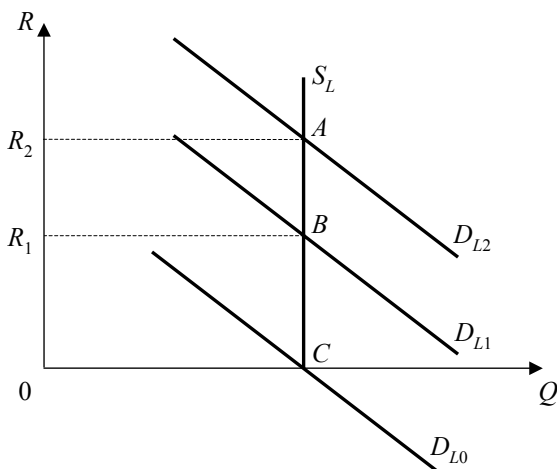


Рис. 14-3. Равновесие на рынке земли: изменения уровня земельной ренты

фляции борьба с обесцениванием денег обуславливает спрос на недвижимость, в том числе и на землю. Таковы основные особенности предложения земли и спроса на нее.

Теперь можно построить модель взаимодействия спроса на землю и ее предложения. Пересечение кривой спроса D_L с кривой предложения S_L определяет равновесие на рынке земли, т. е. **земельную ренту** R , которую получает собственник земли (рис. 14-3).

При спросе на землю D_{L1} рента составит площадь прямоугольника $0R_1BC$, при спросе D_{L2} — площадь $0R_2AC$, при D_{L0} рента равна нулю.

Предложенная модель может быть использована прежде всего для иллюстрации уровня дифференциальной ренты. Рента за лучшую землю R_1 будет выше, чем за среднюю R_2 , а за среднюю — выше, чем за худшую. Худшая земля, как отмечалось, будет давать ее владельцу *лишь абсолютную ренту*, в то время как средняя и лучшая наряду с абсолютной рентой обеспечит землевладельцу и дифференциальную ренту.

Модель абсолютной ренты может быть представлена следующим графиком (рис. 14-4).

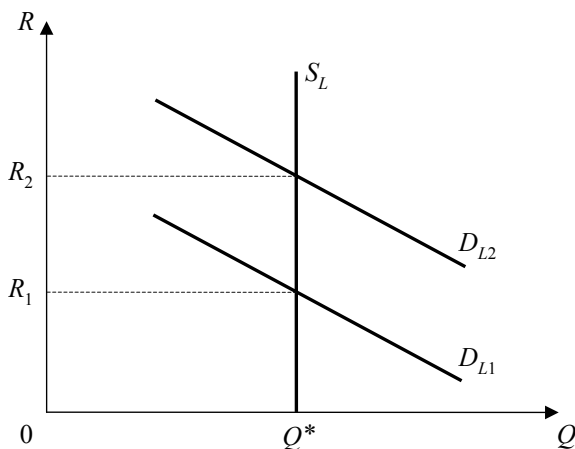


Рис. 14-4. Абсолютная рента

При увеличении спроса на землю (вследствие роста спроса на продовольствие или на жилье) с уровня D_{L1} до уровня D_{L2} абсолютная рента возрастет с R_1 до R_2 . Следовательно, и модель дифференциальной ренты, и модель абсолютной ренты наглядно показывают *активную роль спроса*. В условиях неэластичного предложения земли рента всецело определяется динамикой и уровнем спроса. А это оказывает прямое влияние на **цену земли**.

14.3. Рента и цена земли

Цена земли не тождественна земельной ренте. Если последняя представляет собой *цену услуг земли* как фактора производства, то цена на землю определяется на основе *капитализации ренты*, т. е. представляет собой *дисконтированную стоимость* рентных платежей. Естественно, чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли.

Допустим, что какой-то участок земли в прошлом году приносил ренту в сумме R_n . Если покупатель желает приобрести этот участок, какую цену он должен уплатить? Для ответа на

данный вопрос необходимо определить альтернативную стоимость полученных за землю денег. Цена земли должна быть равна сумме денег, положив которую в банк бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Пусть текущая рыночная ставка ссудного процента составляет величину r . Тогда цена земли P_L равна:

$$P_L = \sum \frac{R_n}{(1+r)^n},$$

где $\frac{1}{(1+r)^n}$ — коэффициент дисконтирования.

При этом необходимо учитывать два момента. Во-первых, поскольку цена земли — это бессрочное вложение капитала, суммирование начинается с единицы и уходит в бесконечность.

Во-вторых, поскольку $\frac{1}{(1+r)^n}$ становится все меньше с возрастанием n , новое количество, добавляемое к полученной сумме, постепенно приближается к нулю по мере того, как n приближается к бесконечности. Сумма в формуле достигает предела, когда R_n за каждый год одинакова. Этот предел равен:

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

где R — годовая рента;

r — рыночная ставка ссудного процента.

ПРИМЕР

Допустим, годовая рента, получаемая с 1 га земли, составляет 1000 долл. Если рыночная ставка ссудного процента равна 10%, то максимальная цена, которая будет уплачена за землю, составит:

$$P = 1000 / 0,1 = 10\,000 \text{ долл.}$$

Таким образом, при данной ставке ссудного процента цены на землю определяются земельной рентой. Сама же земельная рента определяется двумя факторами: во-первых, различием

в плодородии и местоположении и, во-вторых, спросом на землю. Более плодородные и удобно расположенные земли будут приносить более высокую ренту; в данной же местности, где предложение земли жестко фиксировано, рента целиком зависит от спроса на землю. Только изменения в спросе могут изменить ренту.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журнала:

«Эффективные рыночные механизмы распределения земли в России, безусловно, необходимы. Однако их создание у нас сегодня почему-то связывается исключительно с введением частной собственности на землю. Между тем вопрос о земле не тот вопрос, решение которого необходимо форсировать любым путем. И тому есть масса как чисто теоретических, так и практических причин...

Что касается теоретических соображений, то даже на Западе существует движение экономистов («джорджистов», некоторые из них являются нобелевскими лауреатами), выступающих против частной собственности на землю. Они же еще в 1988 г. направили президенту СССР М. Горбачеву письмо с предостережением от введения частной собственности на землю. Как известно, цена земли — это капитализированная рента. Отсюда следует, что цена земли, а значит, и купля-продажа земли являются производными соответственно от арендной платы и от аренды. Таким образом, купля-продажа земли является производной от аренды. Поэтому аренда может служить основой формирования рыночных механизмов распределения земли».

*Некипелов А. Кавалерийский наскок
неуместен // Эксперт. 2000. 28 февр.*

«У нас широко распространено убеждение, что Россия очень богатая страна. Основным аргументом в пользу этого утверждения является наличие огромных запасов природных ресурсов. Насколько это правомерно? Могут ли запасы природных ресурсов служить мерилom национального богатства страны?

Одним из удивительных феноменов долгосрочного экономического роста являются относительно низкие темпы роста богатых природными ресурсами стран. Примеры этому можно найти как в далеком прошлом, так и в современной экономической истории. Так, в XVII в. беднейшие природными ресурсами Нидерланды существенно опережали Испанию по темпам экономического роста, несмотря на то что в последнюю шел колоссальный приток золота и серебра из колоний Нового Света. Характерен недавний пример — высокие темпы роста новых индустриальных стран Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг), не располагающих сколько-нибудь значительными запасами сырья, и экономические неудачи таких богатых ресурсами стран, как Мексика, Нигерия, Венесуэла.

...Анализ экономического развития почти 100 стран за период 1970—1990 гг., предпринятый американцами Саксом и Уорнером в 1995 г., показал, что, чем выше доля природно-ресурсного сектора экономики в ВВП либо в экспорте, тем ниже темпы экономического роста”.

Эйсмонт О. Богатые недра: благо или проклятие? // Эксперт. 2000. 27 дек.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Термин “**земля**” используется в экономической теории для обозначения не только земельных угодий, пригодных для выращивания сельскохозяйственных культур, но и таких природных ресурсов, как леса, полезные ископаемые, ресурсы моря и т. д., которые могут быть объектом производственного использования.

2. Выделение земли как особого фактора производства — **научная заслуга физиократов** — французских экономистов середины XVIII в.

3. **Уникальность земли** как фактора производства заключается:

- а) в ее неподвижности (неперемещаемости);
- б) в ее фиксированности с точки зрения общего количества;
- в) в совершенно неэластичном предложении;
- г) в том, что используемая в сельском хозяйстве земля при рациональной эксплуатации не только не изнашивается, но и повышает плодородие.

4. Владельцы или пользователи земли имеют преимущества по сравнению с владельцами или арендаторами других факторов производства, поэтому по поводу землевладения и землепользования возникают особые экономические отношения, порождающие особый доход и особую его экономическую форму — **земельную ренту**.

5. Земельная рента — разновидность **экономической ренты**, получаемой любым собственником благ, естественно или искусственно ограниченных по сравнению со спросом.

6. Земельная рента порождается **редкостью хороших земель** и необходимостью использования относительно плохих земель.

7. Земельная рента бывает двух видов — дифференциальная и абсолютная. **Дифференциальная рента** — результат монополии на землю *как на объект хозяйства*. **Абсолютная рента** имеет в основе монополию на землю *как на объект частной собственности*.

8. Фиксированное предложение земли ведет к тому, что земельная рента определяется спросом на землю. Чем выше рента, тем выше цена земли, которая определяется на основе капитализации ренты и количественно представляет собой дисконтированную стоимость рентных платежей.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Почему экономисты рассматривают землю (природные ресурсы) как фактор производства?

2. В чем заключаются особенности земли как фактора производства? Чем земля отличается от других факторов производства?

3. Экономисты какой школы впервые в истории экономической мысли предприняли анализ земли как особого фактора производства?

4. В чем сущность земельной ренты? Чем неоклассическая концепция ренты отличается от концепции земельной ренты экономистов классической школы?

5. Объясните условия и причины возникновения дифференциальной ренты. Что такое абсолютная рента, кто и как объяснил ее происхождение, кто ее присваивает?

6. Каковы экономические функции земельной ренты? Как повлияли бы на экономическую жизнь:

- а) законодательное ограничение уровня ренты;
- б) полная национализация земельной ренты;
- в) запрещение рентных платежей?

7. Почему предложение земли абсолютно неэластично для любого потенциального покупателя?

8. От каких факторов зависит размер земельной ренты?

9. Что такое цена земли и как определяется ее величина?

10. Выберите правильный ответ:

А) Цена земли зависит от:

- а) величины ежегодной ренты;
- б) ставки банковского процента;
- в) величины альтернативного дохода покупателя земли;
- г) все перечисленное верно.

Б) Земельная рента будет расти при прочих равных условиях, если:

- а) снижается цена земли;
- б) растет спрос на землю;
- в) сокращается спрос на землю;
- г) предложение земли растет;
- д) все предыдущие ответы неверны.

ОТВЕТЫ

10. А — а); Б — б).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. Гл. 1, § 1, 2; гл. 2, § 1.

Ивашковский С. Н. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 14.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. Т. 1. М., 1992. Гл. 15.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 13.

Глава 15. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Учебные цели главы:

- уяснить сущность и основные функции предпринимательства как фактора производства;
- уметь объяснить, почему без способных, инициативных предпринимателей даже богатые ресурсами страны будут испытывать серьезные экономические и социальные проблемы;
- знать, что лежит в основе предпринимательской прибыли и чем определяется ее величина;
- уметь объяснить процесс образования предпринимательской сверхприбыли или убытков от предпринимательской деятельности.

В данной главе раскрывается содержание предпринимательства — стратегического ресурса в свободном, рыночном хозяйстве, той “невидимой машины”, которая приводит в движение фабрики и заводы.

15.1. Сущность и функции предпринимательства

Предприниматель — ключевая фигура в свободном, рыночном хозяйстве. Труд, капитал, научные знания и прочие факторы производства не действуют до тех пор, пока их не коснется талант предпринимателя. При условии конкурентного рынка предприниматель, работая для своей выгоды, одновременно приносит максимальную пользу и всему обществу.

Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и

развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника процветания.

В докапиталистическую эпоху место предпринимателя в обществе и отношение к нему сограждан было неоднозначным. В античные времена и в эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца, вообще делового человека рассматривалась как недостойная, мерзкая и греховная. Аристотель считал более достойным образ жизни философа, нежели деятельность торговца, которому недостает внутреннего покоя. Фома Аквинский утверждал, что профессия купца несет печать морально-этической неполноценности. А в известном в XII в. учебнике канонического права *Gratians* говорилось: “Купец лишь в малой степени угоден Богу или во все противен Ему” (*Верхан Петер Х.* Предприниматель. Минск, 1992. С. 9).

Негативное отношение к предпринимателю усугубили также писания Ветхого Завета и учение Иисуса Христа о богатстве. Однако при оценке этих священных книг надо иметь в виду, что под богатством в Библии понималось бесплодное расточительство. Такой взгляд не соответствует современному пониманию богатства как результата творческого вклада в рост благосостояния на базе предпринимательской инициативы. Обогащение одних за счет нищеты других, осужденное в Священном писании, встречается сегодня не столько в странах развитых рыночных экономик, сколько в некоторых развивающихся странах, а отчасти и в России. Этому есть несколько объяснений.

Что касается России, то немалая часть нынешнего поколения российских “деловых людей” сформировалась по так называемому остаточному принципу. Это люди, не способные к реализации своей интеллектуальной собственности, к конструктивной, созидательной деятельности и вследствие этого выброшенные обществом на периферию духовно-культурной жизни. Их объединяют нравственный нигилизм, полная неспособность к духовной деятельности, монетаристская психология и, как следствие, паразитический способ существования под флагом предпринимательской деятельности. Поэтому вполне закономерно, что рост благосостояния определенной части современных российских бизнесменов происходит на фоне общего спада производства, обнищания населения, инфляции и развала экономики страны в целом.

Враждебное отношение многих *средневековых философов и богословов* к предпринимательству было обусловлено тем, что в тот период господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям пока еще отводилась малозаметная роль. Кроме того, спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму.

Характерно, что даже *основатели классической политэкономии* не видели особого смысла в существовании фигуры предпринимателя, так как, по их мнению, экономический процесс осуществляется сам по себе, на основе принципа “невидимой руки”. По их схеме предприниматель может выступать либо в качестве *собственника* (А. Смит), либо в роли *инвестора* (Д. Рикардо). Иных функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из отправных пунктов *марксистской концепции предпринимательства*. К. Маркс видел в предпринимателе лишь *капиталиста*, который вкладывает свой капитал в собственное предприятие и на разнице между стоимостью продукции, созданной наемными работниками, и выплаченной им заработной платой имеет прибыль. Это, по мнению К. Маркса, свидетельство *эксплуаторской сущности* предпринимательства, его социального паразитизма, и поэтому оно должно быть ликвидировано наряду с другими устоями капиталистической системы хозяйства.

Лишь много позже, на рубеже XIX и XX вв., в период расцвета *неоклассической политической экономии*, экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства — *труду, земле, капиталу* — четвертый — *организацию*. А Й. Шумпетер в книге “Теория экономического развития” (1912 г.) дал этому фактору современное его название — “*предпринимательство*”.

Красочную характеристику предпринимательства можно встретить в работах немецкого экономиста В. Зомбарта. Предприниматель, по Зомбарту, — это *завоеватель* (готовность к

рisku, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), *организатор* (умение соединять многих людей для совместной работы) и *торговец* (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, В. Зомбарт главной среди них выделяет *стремление к процветанию и росту своего дела*, а подчиненной целью — *рост прибыли*, поскольку без него невозможно процветание.

Однако наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно Й. Шумпетер. Он называл предпринимателем того организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации. “Быть предпринимателем, — писал Шумпетер, — значит делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие” (*Шумпетер Й. Теория экономического развития*. М., 1982. С. 169–170). К функциям предпринимателя он относит:

- 1) создание нового, еще незнакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;
- 2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности способа производства;
- 3) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- 4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- 5) введение новой организации дела, например монопольного положения, или, наоборот, преодоление монополии.

Борясь с рутинной, осуществляя нововведения и тем самым обеспечивая экономический рост, предприниматель становится, по словам Й. Шумпетера, *“созидающим разрушителем”*. Разработанная им идея *творческого предпринимателя* — самое известное и точное определение сути предпринимательства.

Данная характеристика, конечно, не исчерпывающая. Впоследствии Г. Брифс сформулировал еще одну важную функцию предпринимателя — тщательно следить за ценами и издержками, а также за правильным их соотношением. Р. Коуз также выделял этот аспект деятельности предпринимателя. В статье “Природа фирмы” он подчеркивает, что предприниматель — это лицо, которое в конкурентной системе направляет производст-

во, выполняя тем самым роль механизма цен. (Теория фирмы / Под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995. С. 14.)

Таким образом, в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и обеспечивающий тем самым свой вклад в успех экономического развития. Однако для понимания сущности предпринимательства надо принять во внимание прежде всего *психологические свойства предпринимателя*.

Предприниматель — разновидность хозяина, именно хозяина, а не собственника. Собственник антиквариата и собственник, живущий на проценты от вкладов, не хозяева. Вместе с тем хозяин дома, заботливо поддерживающий в порядке сад, двор и другое имущество, не предприниматель, а продюсер, организующий на чужие деньги спектакли, концерты или телевизионные передачи, — предприниматель, хотя и не имеющий собственности. Таким образом, не всякий собственник — хозяин, и не всякий хозяин — предприниматель. Понятие предпринимательства относится к области *хозяйственной психологии*. **Предпринимателем следует считать такого хозяина, который отступает от рутины, вводит новые хозяйственные комбинации, осуществляет новые планы. С психологической точки зрения предприниматель — человек со свободной инициативой, рискующий своими средствами ради получения выгодного хозяйственного результата.**

Психология предпринимателя зависит в значительной степени от его *природных способностей*. Не всегда трудом и усилиями можно добиться значительных результатов. Способный студент литературного института, сдающий экзамены на отлично, не обязательно станет знаменитым поэтом или писателем. Трудолюбивый ученый, постигший методы научного исследования, не сделает открытий, которые сами собой рождаются в голове гениального ученого. Точно так же и предприниматель с природным даром, с особым предпринимательским вдохновением создает то, что другим не под силу даже при особом усердии, специальной подготовке и благоприятных условиях.

Нельзя, однако, упускать из виду и *социальную обстановку*. Не все нации богаты предпринимателями, не у всех одинаковая

готовность к риску. Так, согласно проведенному Лондонской школой экономики исследованию, Северная Америка оказалась по развитию предпринимательства впереди европейских стран. Опрос показал, что каждый двенадцатый американец пытается основать собственное дело. В Европе желающих вести свой бизнес гораздо меньше: лишь один из 30 британцев, один из 45 немцев и один из 67 финнов.

Результаты опроса продемонстрировали и серьезные различия между странами. Так, в Италии предпринимательский дух среди молодежи уступает лишь США (8% людей в возрасте 18—24 лет готовы начать свое дело). Большинство британцев в противоположность жителям континентальной Европы и США считают предпринимательство не самым уважаемым занятием. В Германии в последнее время улучшились предпосылки для создания собственного дела и популярность предпринимательства растет. Датчане же уверены, что условия для открытия дела в их стране хуже, чем где бы то ни было в Европе. Во Франции собственный бизнес — в основном мужское занятие: доля женщин среди предпринимателей здесь меньше, чем в других странах. А Финляндия имеет самый низкий рейтинг развития предпринимательства, и это при одном из самых высоких темпов прироста ВВП. Объясняется все просто: здесь более трети ВВП производится активно растущей компанией *Nokia*.

Для более полного представления о предпринимательстве как факторе производства остановимся еще на одном аспекте данной проблемы — *экономическом содержании предпринимательской деятельности*.

15.2. Экономическая характеристика предпринимательства

С точки зрения экономической определенности предпринимательство может быть рассмотрено как *экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления*.

Для характеристики **предпринимательства как экономической категории** центральной проблемой является установление его *субъектов и объектов*. Субъектами предпринимательства могут быть прежде всего частные лица (организаторы едино-

личного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: *государственная, коллективная, частная*, каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

Объект предпринимательства — осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства для максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, — главное дело предпринимателя, они отличают его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта; освоения нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой.

Для **предпринимательства как метода ведения хозяйства** первое и главное условие — *самостоятельность и независимость* хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав — по выбору вида предпринимательской деятельности, формированию производственной программы, выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжению прибылью и т. д. *Самостоятельность предпринимателя* следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики

спроса и предложения, уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства — *ответственность за принимаемые решения*, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактора непредсказуемости, он постоянный спутник предпринимательской деятельности.

Третье условие предпринимательства — *ориентация на достижение коммерческого успеха*, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач: они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство — это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Чтобы быть предпринимателем, писал Й. Шумпетер, нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов, а самому эти процессы определять.

Предпринимателем в его деятельности движут воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

Что касается интеллекта предпринимателя, то он, по мнению Й. Шумпетера, сильно ограничен и избирателен: направлен на весьма узкий круг явлений, которые предприниматель изучает досконально. Ограниченность кругозора не позволяет предпринимателю сравнивать много различных вариантов достижения цели и предаваться долгим колебаниям.

15.3. Прибыль — вознаграждение услуг предпринимателя

Под **прибылью** понимается разница между доходами, полученными предприятием от продажи товаров, и расходами, которые были осуществлены им в процессе производственной и сбытовой деятельности. Таким образом, в отличие от заработной платы, процента и ренты **прибыль не своеобразная равновесная цена, носящая договорный характер, а остаточный доход.**

Такой взгляд утвердился в науке не сразу. Прибыль долгое время не отличали от заработной платы и от процента на капитал. Впервые различие между прибылью и заработной платой провел Д. Рикардо, а независимость прибыли по отношению к проценту с капитала обосновал Ж.-Б. Сэй.

Современные экономисты рассматривают **прибыль как вознаграждение за функцию предпринимателя, т. е. как доход от фактора предпринимательства.** Раскроем *природу* этого вида дохода. Прибыль как разница между объемом продаж и издержками имеет две формы: бухгалтерскую и экономическую. **Бухгалтерская прибыль** рассчитывается путем вычета из полученного дохода так называемых *внешних*, или *бухгалтерских, издержек* (это денежные расходы фирмы на сырье, материалы, заработную плату, оборудование и т. д.). Фирма выплачивает эти деньги внешним поставщикам, покупая необходимые ей ресурсы на рынке.

Однако кроме бухгалтерских, явных издержек существуют и неявные, скрытые издержки, которые также должны учитываться фирмой при оценке экономических результатов деятельности. Это платежи за ресурсы, которыми фирма владеет или которые использует. Они получили название, как ранее уже говорилось, *альтернативных издержек*, т. е. издержек упущенных возможностей: фирма может использовать в производственном процессе свое помещение и оборудование, свой денежный капитал, свой земельный участок и т. п. Хотя она не оплачивает эти издержки, фактически они существуют, так как при *альтернативном использовании* данные ресурсы могли бы принести ей доход. Поэтому эти скрытые издержки также

необходимо вычесть из общего дохода для определения прибыли фирмы. В этом случае мы получим **экономическую (чистую) прибыль**.

Всегда ли фирма получает экономическую прибыль? Ответ должен быть отрицательным, и не только потому, что издержки могут количественно превышать или соответствовать доходу. Дело в другом. В условиях свободной конкуренции перемещения капитала из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода приводят к выравниванию альтернативной ценности различных вариантов капиталовложений. В этом случае полные издержки фирмы совпадут с полной выручкой и экономическая прибыль исчезнет. Согласно знаменитой формуле Л. Вальраса “при режиме свободной конкуренции нормальная ставка прибыли равна нулю”.

Значит ли это, что предприниматель, организовавший дело, не получит никакого дохода? Разумеется, нет, поскольку в полные издержки войдет и альтернативная стоимость услуг предпринимателя, которая и будет платой за его труд по организации и ведению дела. В экономической теории она получила название **нормальной прибыли**. Размер этой прибыли определяется доходом, который предприниматель мог бы получать, работая по найму. Это *нижняя граница* дохода предпринимателя, так как при доходе ниже этого предела предприниматель будет склонен отказаться от своей деятельности и принять наиболее благоприятное для него предложение о работе по найму.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции, т. е. в статичной экономической системе, функционирующей по замкнутому кругу, нет места для экономической прибыли: предприниматель не получает прибыли и не терпит убытков; *его доход — плата за управление*.

Но вознаграждение фактора предпринимательства происходит не только из нормальной прибыли, которая входит в экономические издержки, но и из возможного *излишка дохода*, превышающего явные и неявные издержки, т. е. из экономической прибыли. Как же возникает этот излишек, откуда берется экономическая прибыль в конкурентной системе, если все факторы производства — труд, капитал, земля, предпринимательство — вознаграждаются?

Дело в том, что в реальной действительности, как отмечалось ранее, рыночные структуры отличаются определенным несовершенством конкуренции: всегда ощущается нехватка информации, имеет место дифференциация однородной продукции, выпуск новых, неизвестных ранее изделий, концентрация производства в руках немногих фирм, позволяющая осуществлять контроль за объемами продаж и ценами, тайный сговор производителей и т. д. Одним словом, экономика находится в состоянии непрерывного развития, динамического преобразования, что придает ей известную **неопределенность** и большую или меньшую степень **монополизации**.

В решающей мере такое состояние экономической системы обусловлено действиями предпринимателей, ищущих ниши на рынке и использующих их в своих интересах. Это ведет к нарушению сложившегося рыночного равновесия, и на какой-то период одни предприниматели оказываются в более выгодном положении, чем их конкуренты, и стремятся реализовать эту выгоду с пользой для себя. Но эта выгода *заранее* далеко не явная, не очевидная. Предприниматель всегда идет на риск, когда решает начать какое-то новое дело, осуществить какие-то инновации: купить чьи-то ценные бумаги, поставить на неизвестный рынок свою продукцию и т. д. Это и порождает состояние неопределенности, в которой приходится искать правильные решения, просчитывать множество вариантов и... *рисковать*. Естественно, в такой ситуации прибыль не гарантируется, но стремление к ней заставляет предпринимателя просчитывать возможные варианты с максимальной точностью и в конечном счете добиваться своего. **Без развития нет прибыли, без прибыли нет развития. Прибыль является вознаграждением за нововведения.**

Таким образом, если предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка, смещающий кривые спроса и предложения в иное положение под воздействием инноваций, то **прибыль не может выступать как равновесная цена**. С одной стороны, получение наиболее динамичными, удачливыми предпринимателями прибыли как избыточного дохода не может иметь длительного характера, так как рядом с новаторами неизменно появляются имитаторы, которые выкачивают их прибыли и тем самым выравнивают условия хозяйствования, но с другой — причины, порождающие прибыль, постоянно вос-

производятся: у новаторов нет иного способа для получения прибыли, кроме непрерывных нововведений. Р. Барр подчеркивал, что прибыль рождается из новшеств и является вознаграждением, которое побуждает предпринимателя к постоянным нововведениям. Это значит, что стремление к прибыли — мощный фактор экономического прогресса, так как нововведения стимулируют инвестиции, рост производства, занятости, а в конечном счете и повышение благосостояния.

Вместе с тем предпринимательство связано не только с получением прибыли, но и с возможными убытками. Последние — такая же реальность в рыночной экономике, как и прибыли. Поэтому угроза убытков и банкротства служит таким же мощным стимулом эффективного хозяйствования, как и получение прибыли.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала:

«За прошедшее десятилетие в России сформировалось три типа предпринимателей. Первый — “новый русский”. Кооператор, торгующий компьютерами, ваучерами и валютой. Человек, чьей важнейшей задачей было сбросить актив по цене, превышающей ту, по которой он был приобретен. Вторым был “красный директор”. Ему по наследству от советской власти досталась практически в личное пользование некая собственность. Ею он и распоряжался очень часто только в личных целях. Третьими появились олигархи. Они строили гигантские корпорации, активно влияя на процесс перераспределения государственной собственности, они создавали банки, перераспределявшие государственные же кредиты, они были самыми активными участниками рынка ГКО.

Этих трех типов героев, во многом уже ушедших в прошлое, объединял один радикальный недостаток: огромная зависимость их бизнеса от внешних обстоятельств и государства, которая в конечном счете привела их к краху.

Однако одновременно стали появляться и другие герои. Часть из них вышла из тех же “новых русских”, “красных директоров” и несостоявшихся олигархов, часть — из мелких, поначалу совершенно не амбициозных кооператоров, которых утомила государственная служба и которые хотели всего лишь попробовать себя в качестве частных предпринимателей... Они строили свои компании шаг за шагом, тщательно следя за тем, чтобы вновь создаваемый или приобретаемый актив мог *достаточно долгое время приносить прибыль*. Те, кому повезло, заняли выгодную нишу, им удалось создать компании с ежегодным оборотом в несколько сотен миллионов долларов. Они и составляют сегодня основу “малой” капиталистической России».

Гурова Т., Фадеев В. Стратегия роста // Эксперт. 2000. 17 янв.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Предпринимательство представляет собой *особую форму хозяйственной деятельности*, которая опирается на самостоятельную инициативу индивида, творческий и рациональный подход к делу, ответственность за результаты и последствия своей деятельности. Предприниматель как центральная фигура данного типа хозяйствования соединяет в рамках фирмы труд, капитал и природные ресурсы для производства необходимых потребителям товаров и услуг и получения прибыли. В этом качестве предпринимательство выступает как важнейший *экономический ресурс*, приводящий в движение остальные факторы производства и вносящий тем самым вклад в успех экономического развития.

2. В экономической теории понятие “предприниматель” появилось в XVIII в. и долгое время ассоциировалось с понятиями “собственник” и “капиталист”. В дальнейшем на основе реальной практики в научных исследованиях утвердилась мысль о том, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи, что **предпринимательство в основе не является функцией только собственника**. Предприниматель — это такой организатор производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации ресурсов, создает новые, еще не знакомые потребителю материальные блага, завоевывает новые рынки сбыта, ищет новые формы организации производства.

3. Вознаграждение за предпринимательскую деятельность — предпринимательский доход. В практике хозяйствования его трудно выделить, тем не менее это не абстрактная экономическая категория. **Предпринимательский доход** — это та плата, которую получает предприниматель за организаторские способности по объединению и использованию экономических ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов, за инновации и монопольную рыночную власть.

4. Предпринимательский доход делится на две части: нормальную и экономическую прибыль. Размер **нормальной прибыли** определяется гарантированным доходом предпринимателя, который он мог бы получать от альтернативной деятельности. К **экономической прибыли** относятся плата за риск, неопределенность инноваций, доход от монопольной власти. Эта часть предпринимательского дохода не гарантируется, но стремление к ее получению заставляет предпринимателя идти на непрерывные нововведения, что стимулирует инвестиции, рост производства, занятости и в конечном счете повышение благосостояния. Чем удачливее и талантливее предприниматель, тем больше размер предпринимательского дохода.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение предпринимательства как фактора производства и обоснуйте причины перехода к предпринимательскому типу хозяйствования.
2. Назовите наиболее видных ученых, участвовавших в создании и разработке теории предпринимательства.
3. В каких формах осуществляется предпринимательская деятельность?
4. Что характеризует предпринимательство как способ ведения хозяйства и как особый тип экономического мышления?
5. Что такое предпринимательский доход и чем он отличается от доходов от других факторов производства?
6. Чем и почему определяется размер нормальной прибыли предпринимателя?
7. Что такое экономическая прибыль и всегда ли получает ее фирма?
8. Почему угроза убытков и банкротства служит таким же важным стимулом эффективного хозяйствования, как и получение прибыли?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М., 1991. Введение, гл. 1.
- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Гл. 4.
- Верхан П. Х. Предприниматель. Минск, 1992.
- Гинс Г. К. Предприниматель. М., 1997. Ч. I, III, IV.
- Ивашковский С. Микроэкономика. М., 2002. Гл. 15.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 14.
- Майталь Ш. Экономика для менеджеров. М., 1996. Гл. 1, 3, 4, 8, 9.
- Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 8.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

* * *

- Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власевич. М., 1996. Разд. II. Тема 5.
- Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 14.

ЧАСТЬ 2

МАКРОЭКОНОМИКА

Р а з д е л I

ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Глава 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА И ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Учебные цели главы:

- уяснить предмет макроэкономики и понять особенности данного раздела общей экономической теории по сравнению с микроэкономикой;
- знать основные цели и инструменты макроэкономического анализа;
- понять основные макроэкономические показатели: содержание, способы расчета, взаимосвязь между ними в системе национальных счетов;
- знать фактические данные об объемах ВВП России и ряда ведущих западных стран;
- понимать экономический смысл терминов “совокупный спрос” и “совокупное предложение”, уметь изображать их графически;
- уметь проводить экономический анализ на основе макроэкономической модели $AD-AS$.

В данной главе вы познакомитесь с особенностями предмета макроэкономики, целями и инструментами макроэкономического анализа, а также с основными макроэкономическими проблемами, стоящими перед обществом.

1.1. Понятие макроэкономики, ее цели и инструменты анализа

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, в котором исследуются фундаментальные проблемы экономики на уровне национального хозяйства в целом.

Справка

В развитии макроэкономики выдающуюся роль сыграл английский экономист Дж. Кейнс. Фактически макроэкономика как самостоятельная научная дисциплина сформировалась после выхода в 1936 г. его книги *“Общая теория занятости, процента и денег”*. В ней автор разработал систему новых для экономической науки понятий и категорий и использовал ее в качестве инструментов функционального макроэкономического анализа, которыми пользуются в настоящее время ученые всех школ и направлений экономической теории.

В курсе микроэкономики объектом анализа выступают рынки определенных товаров, спрос и предложение на них, а также рынки ресурсов, взаимодействующие с рынками потребительских товаров и услуг. Упрощенную схему кругооборота товаров и ресурсов между домашними хозяйствами и фирмами можно изобразить с помощью модели (рис. 1-1).

Макроэкономика исследует *общеэкономические процессы в целом*, т. е. условия и результаты деятельности на рынке всех субъектов экономических отношений. Для поддержания равновесия между ними необходим особый субъект — государство. Поэтому в макроэкономике **важнейшим экономическим агентом становится государство**, наличие которого хотя и предполагает микроэкономика, но далеко не на первых ролях.

Действия правительства, направленные на стабилизацию и развитие хозяйственных отношений, называются экономической политикой. Принципиальная схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства представлена на рис. 1-2.

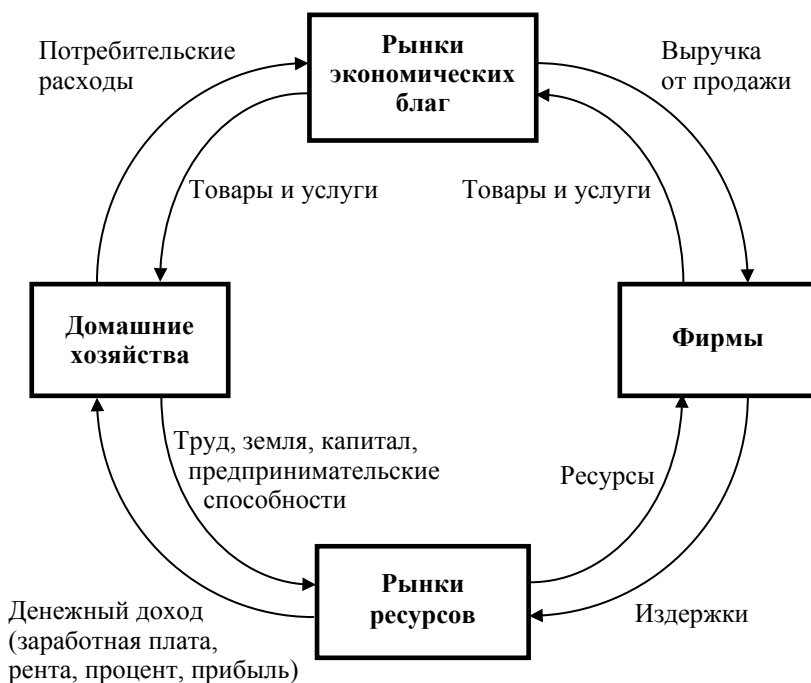


Рис. 1-1. Простейшая микроэкономическая модель
кругооборота экономических благ и ресурсов

Домашние хозяйства, основной потребитель рыночных продуктов, являются собственниками факторов производства — труда, капитала, земли, предпринимательских услуг. Взамен они получают соответствующие факторные доходы, часть которых потребляется, а остаток идет на сбережения.

Фирмы поставляют продукцию на рынок благ и услуг, получая взамен их денежный эквивалент. Основными покупателями на данном рынке выступают домашние хозяйства, которые потребляют значительную часть благ. Фирмы также предъявляют спрос на факторы производства и инвестируют как собственные средства, так и сбережения домашних хозяйств.

Государство взаимодействует с домашними хозяйствами и фирмами через налоги, которые оно получает с индивидуальных доходов граждан и прибыли фирм, обеспечивая их общест-

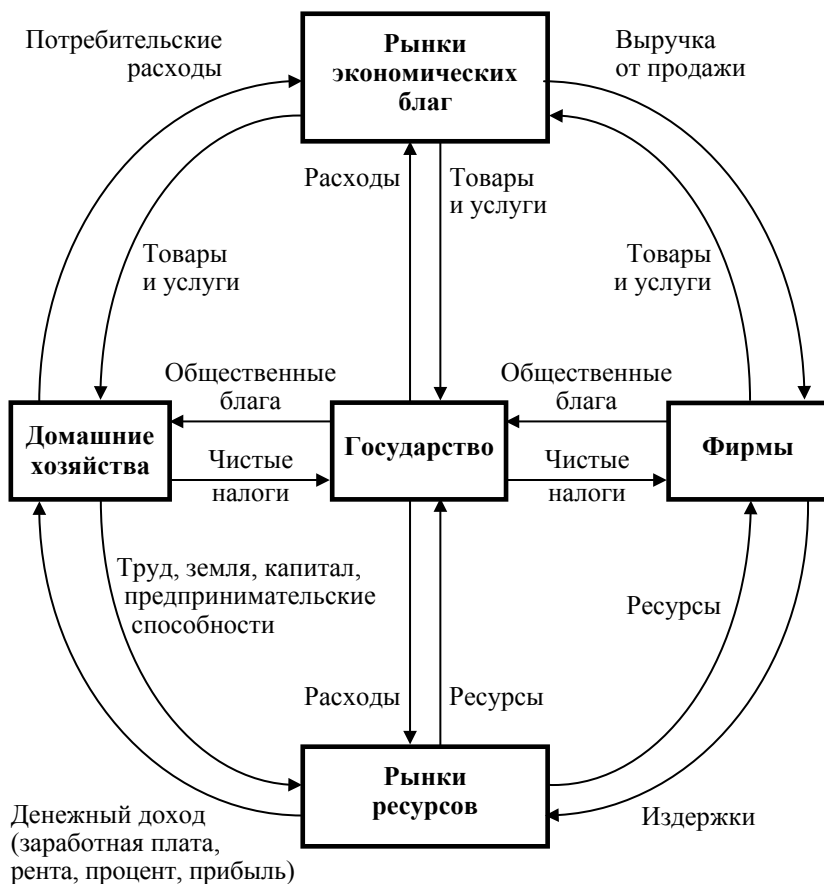


Рис. 1-2. Схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства

венными благами. Государство как производитель общественных благ способствует повышению продуктивности предпринимательского сектора и домашних хозяйств.

Взаимосвязь государства с домашними хозяйствами и фирмами осуществляется через **рынок благ** и **рынок факторов производства**. На рынке благ государственные структуры приобретают в основном инвестиционные товары и вооружение, оплачивая их из бюджетных поступлений. С рынка факторов

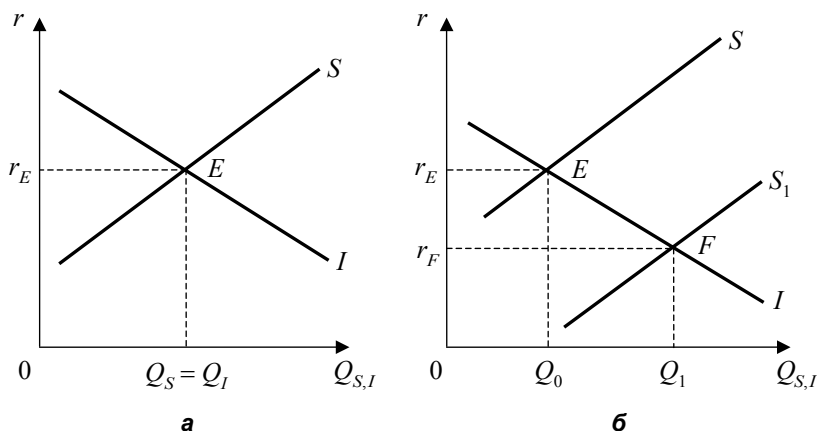


Рис. 1-3. Модель равновесия на рынке
“сбережения — инвестиции”

а — при исходном состоянии сбережений S ;

б — при возросших сбережениях S_1

производства государство берет рабочую силу, обеспечивая обратное движение денежных средств в виде заработной платы (см. рис. 1-2).

Экономисты до Дж. Кейнса полагали, что рыночной системе присуща способность к *автоматическому саморегулированию*, в ходе которого обеспечивается *равновесие в экономической системе при полном использовании ресурсов*. Идея автоматической самонастройки хозяйственной системы при полной занятости имеющихся факторов производства получила в экономической науке название *закона рынков Ж.-Б. Сэя*. **Закон рынков Сэя гласит: предложение порождает собственный спрос.**

Уязвимая сторона закона Сэя — *игнорирование роли денег* как формы сбережения богатства, что позволило его оппонентам утверждать, что он перестает действовать, как только в экономике образуются **сбережения**, на величину которых уменьшится совокупный спрос, а следовательно, и объем выпуска. **Неоклассики** (А. Маршалл) утверждают, что закон рынков Сэя будет выполняться *при равенстве сбережений и инвестиций* (рис. 1-3,а) и *при росте сбережений* (рис. 1—3), если последние будут использоваться *в виде инвестиций* ($S = I$).

1.2. Основные экономические показатели и их содержание

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой сумму добавленных стоимостей (конечных продуктов), произведенных за определенный период национальными факторами данной страны внутри и за ее пределами.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это сумма добавленных стоимостей (конечных продуктов), созданных всеми производителями на территории данной страны независимо от национальной принадлежности факторов производства (табл. 1-1).

ПРИМЕР

Если американская фирма “Пепси-кола” производит и реализует свою продукцию на российском рынке, то стоимость конечных произведенных благ и услуг войдет в состав ВНП США и ВВП России. При этом стоимость данной продукции не будет учитываться в составе ВВП США и ВНП России.

С 1992 г. практически все страны по рекомендации ООН перешли на подсчет результатов народнохозяйственной деятельности посредством ВВП.

Особенности ВВП:

- денежный показатель;
- не учитывает повторный счет;
- не учитывает теневую экономику;
- не учитывает перепродажу товаров;
- не учитывает куплю-продажу ценных бумаг;
- не учитывает государственные трансферты.

Подсчет ВВП производится тремя путями: через расходы и через доходы, а также путем суммирования добавленных стоимостей (производственный метод).

$$C + I + G + NX = \text{ВВП} = C + S + R + r + T + A.$$

1. Левая часть тождества, **расходная**, состоит из:

C — *потребительские расходы домашних хозяйств*;

I — инвестиционные расходы фирм;
 G — государственные закупки товаров и услуг;
 NX — сальдо внешнеторгового баланса (разница между экспортом и импортом).

2. **Доходная**, правая часть тождества состоит из:

$C + S$ — доходы населения в виде заработной платы, которая идет на потребление C и сбережения S ;
 R — доходы в виде ренты или арендной платы;
 r — проценты по сбережениям;
 T — налоги на предпринимательскую деятельность, так как эти средства изымаются у фирм и переходят в доход государства;
 A — амортизационные отчисления, которые из дохода фирмы поступают обратно в производство на возмещение потребленных средств производства.

3. **Добавленная стоимость** — рассчитывается как разница между выручкой фирмы и материальными затратами.

Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП отражает физический объем произведенных товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах.

Реальный ВВП — это номинальный ВВП, скорректированный с учетом изменения цен или выраженный в ценах базового года. Реальный ВВП важен, поскольку он отражает физический выпуск товаров и услуг, а не сумму их денежной оценки.

Для приведения номинального ВВП к его реальному значению используются два индекса: **индекс потребительских цен (ИПЦ)** и **дефлятор ВВП**.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) — это ВВП, “очищенный” от амортизационных отчислений A :

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A.$$

Если из общего объема ЧВП вычесть косвенные налоги K_H , то полученная сумма отразит величину **национального дохода НД**:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - K_H.$$

Таблица 1-1

ВВП по странам

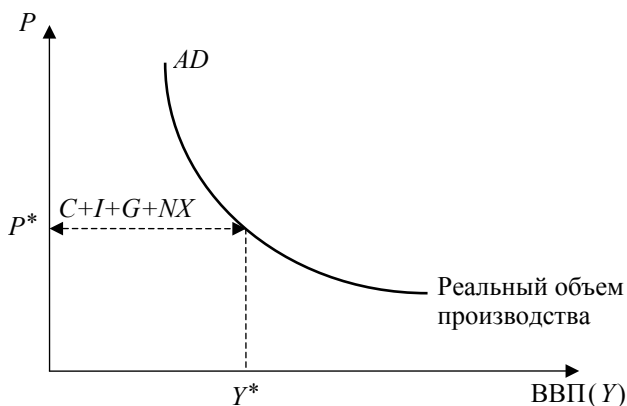
Страна	Общий, млрд долл.		На душу	
	по текущему курсу	с учетом ППС	по текущему курсу, долл.	с учетом ППС, % (США = 100%)
США	14 587	14 587	47 150	100
Япония	5459	4299	42 830	71,5
Китай	5927	10 170	4430	16,1
Германия	3281	3059	40 120	79,3
Франция	2560	2214	39 450	72,4
Великобритания	2262	2221	36 340	75,7
Италия	2061	1933	34 080	67,8
Россия	1480	2820	10 440	42,2
Испания	1407	1485	30 550	68,4
Бразилия	2088	2185	10 710	23,8
Канада	1577	1333	46 210	82,8
Индия	1727	4195	1410	7,3
Мексика	1036	1652	9130	30,9
Австралия	1132	851	50 750	80,9
Южная Корея	1014	1422	20 750	61,7
Нидерланды	779	701	46 900	89,4
Турция	734	1141	10 090	33,3
Польша	469	759	12 290	42,2
Саудовская Аравия	435	623	15 840	48,2

Источник. Мир в цифрах: 2013 г. М., 2013. С. 14–17.

1.3. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос характеризует желание и возможность населения и фирм приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен.

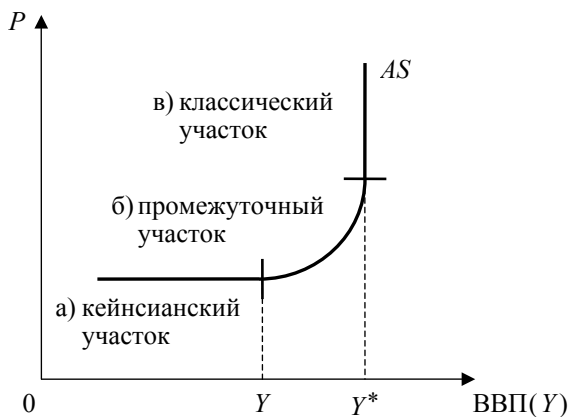
Совокупный спрос (рис. 1-4) складывается из *потребительского спроса на товары и услуги C*, *инвестиционного спроса фирм I*, *государственных закупок G*, *чистого экспорта NX*.

Рис. 1-4. Кривая совокупного спроса AD

Совокупное предложение — это величина продукта, реально производимого всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен (рис. 1-5).

Кривая AS имеет три участка:

- а) горизонтальный, или кейнсианский;
- б) восходящий, или промежуточный;
- в) вертикальный, или классический.

Рис. 1-5. Кривая совокупного предложения AS

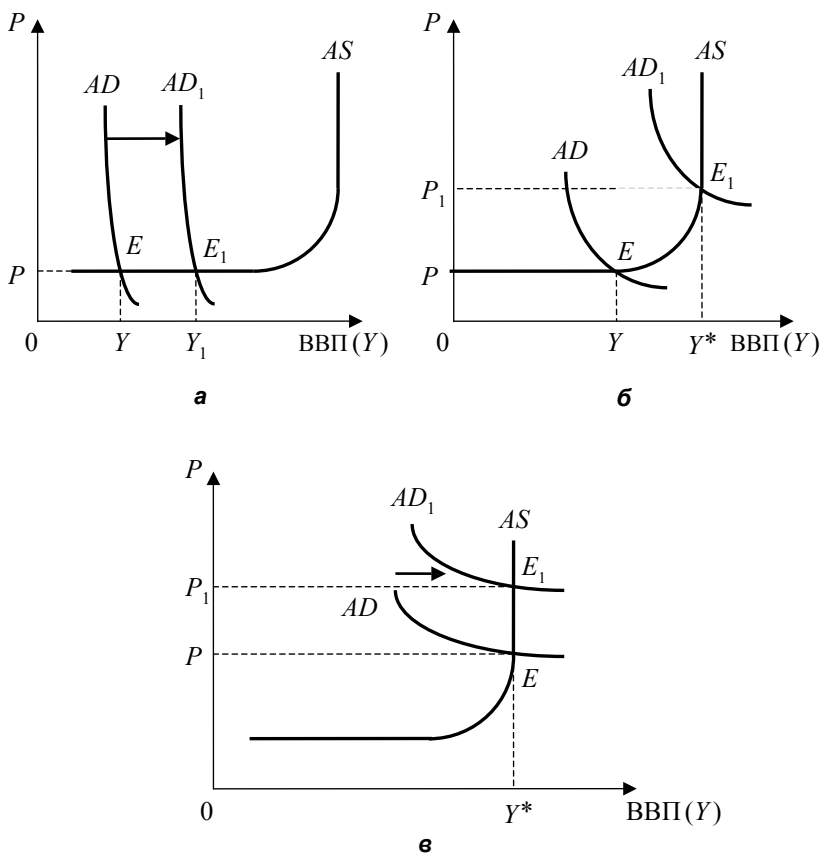


Рис. 1-6. Последствия увеличения совокупного спроса на участке:

а — кейнсианском; **б** — промежуточном; **в** — классическом

Равновесный объем выпуска и уровень цен в экономике устанавливаются при пересечении кривых AD и AS . Рост совокупного спроса, изменяя точку равновесия, отражается на объеме национального производства, следовательно, на занятости населения, а также на уровне цен (рис. 1-6).

В случае сокращения совокупного спроса может иметь место эффект “храповика”, означающий уменьшение равновесного выпуска при прежнем уровне цен (рис. 1-7).

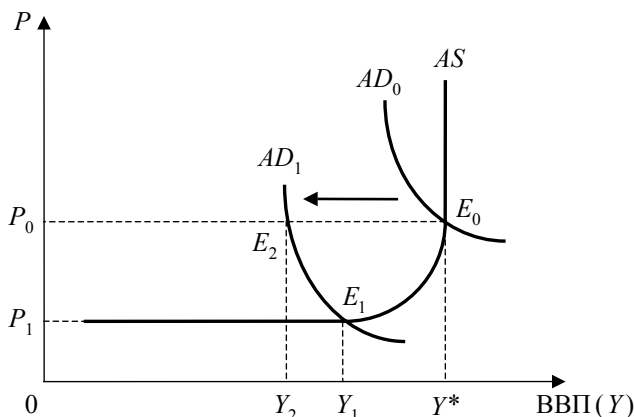


Рис. 1-7. Эффект “храповика”

На рис. 1-7 показано, что при сокращении совокупного спроса с AD_0 до AD_1 равновесие должно было бы переместиться в точку E_1 , которой соответствует объем производства Y_1 и уровень цен P_1 , но этого не происходит, и равновесие устанавливается в точке E_2 . При этом цена остается на прежнем уровне P_0 , а объем производства падает до Y_2 . Такое “поведение” цен и объемов производства объясняется ценовой инертностью затрат на производство продукции.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из книги и журналов:

«Одна из причин мистификаций, затрудняющих понимание экономической теории, — терминология, которую она использует. В ней не только слова обыденной речи (например, “сбережения” и “инвестиции”) употребляются не совсем в том значении, как в каждодневных разговорах, она еще и опирается на такие смущающие нас термины, как “макроэкономика” и “валовой национальный продукт”.

Было бы прекрасно, если бы мы могли очистить экономическую теорию от ее жаргона, но это все равно что просить врача рассказывать больному о его недомоганиях “по-русски”. Придется и нам говорить “экономически”, т. е. освоить те основные термины, которые используют экономисты, рассказывая о нашем экономическом положении, привыкнуть к ним.

Один из них — это слово “макроэкономика”... Анализ экономики с макроточки зрения позволит нам увидеть яснее, чем с “земли”, процессы принципиальной важности: это никогда не прекращающийся народно-хозяйственный производственный процесс, никогда не оста-

навливающееся создание и воссоздание богатства, которым страна наполняет, обновляет и расширяет материальные основы жизни. Огромный его поток, от которого мы все зависим, называется *валовой национальный продукт*, сокращенно — ВВП. Когда дикторы телевидения говорят, что ВВП растет или падает, они подразумевают, что увеличивается или уменьшается поток той продукции, которую мы производим. Понять, почему изменяется выпуск продукции, — первая задача макроэкономики».

Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех.
Новосибирск, 1994. С. 85

«Макроэкономика имеет дело с проблемой, с которой не сталкивается большая часть микроэкономики: если микроэкономика имеет дело с абстрактными вопросами вроде существования и эффективности равновесия, макроэкономика стремится «объяснить» некоторые явления».

Стиглиц Д. Альтернативные подходы // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 5. С. 64

“Вступление в ВТО — это исторический шаг для России, он меняет статус страны. Сегодня у нас нет возможности проводить активную агрессивную внешнеэкономическую политику. ВТО открывает такую возможность. Что я имею в виду? Это поддержка наших компаний, устранение всех дискриминаций, как товарного плана, так и инвестиционного, и, конечно же, создание новых региональных торговых экономических союзов”.

Греф Г., экс-министр экономики РФ.
Незавершенная миссия // Эксперт. 2007. 28 окт.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Макроэкономика — один из двух основных разделов общей экономической теории — изучает **поведение экономики страны как единого целого** и таких ее совокупных величин, как потребление, сбережения, инвестиции, безработица, инфляция, их взаимодействие и влияние на рост национального производства.

2. Наряду с домашними хозяйствами и фирмами, поведение которых исследовалось микроэкономикой, в курсе макроэкономики рассматривается также государственный сектор и граница, оказывающие огромное влияние на национальную экономическую систему. Действия государства по поддержанию стабильности в макроэкономической системе и обеспечению экономического роста получили название **экономической политики**, а роль границы в развитии национального хозяйства характеризует степень *открытости экономики*.

3. В центре макроэкономического анализа находятся взаимодействие между товарными рынками и рынком денег, а также проблемы равновесия между **совокупными расходами и доходами**, которые совершают кругооборот в экономике.

4. В отличие от выводов микроэкономической теории, согласно которым условием равновесия экономической системы при полной занятости ресурсов является гибкость рыночных цен, макроэкономика акцентирует внимание на **особой роли совокупного спроса** в достижении полной занятости и максимизации национального объема производства.

5. Макроэкономика как наука уходит корнями в учение Дж. Кейнса, и все основные категории, которые она изучает, были предложены им: объем национального производства, уровень цен и занятости, потребление, сбережения и инвестиции и т. д.

6. Экономическая информация, необходимая для описания и анализа хозяйственной деятельности на макроуровне, группируется в **системе национальных счетов (СНС)**. Основным показателем в СНС считается **ВВП**. Он измеряет стоимость выпуска конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны.

7. ВВП может рассматриваться с помощью трех методов:

- по сумме произведенной продукции;
- по сумме расходов;
- по сумме доходов.

8. При расчете **по сумме произведенной продукции** учитывается только стоимость товаров и услуг, которые используются для **конечного потребления** и не используются для дальнейшей переработки. Это делается для того, чтобы избежать повторного счета. Поэтому суммируются только **добавленные** каждой фирмой стоимости.

9. При подсчете ВВП **по сумме расходов** суммируются расходы всех экономических агентов, использующих ВВП. Эти расходы делятся на четыре группы:

- 1) **потребление С** — совокупность товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами;
- 2) **инвестиции I** — расходы фирм на производственные капиталовложения; затраты домашних хозяйств на приобретение новых жилых домов для проживания или сдачи в аренду (инвестиции в жилищное строительство); прирост стоимости товарных запасов фирм (инвестиции в запасы);
- 3) **государственные закупки G** — общая стоимость товаров и услуг, приобретенных федеральными и местными органами власти. Трансфертные платежи (выплаты по линии социального страхования, субсидии, пособия и т. п.) не включаются в государственные расходы, так как они производятся безвозмездно;
- 4) **чистый экспорт NX** — разница между стоимостью экспорта и импорта.

Обычно ВВП обозначается буквой Y , и уравнение

$$Y = C + I + G + NX$$

носит название **основного тождества национальных счетов**.

10. При расчете ВВП **по сумме доходов** суммируются все их виды:

- заработная плата наемного персонала и доходы самостоятельно занятых;
- доходы в виде ренты или арендных поступлений;
- проценты по сбережениям;
- прибыль корпораций;
- налоги (прямые и косвенные);
- амортизационные отчисления.

11. Различают номинальный и реальный ВВП. **Номинальный ВВП** — это ВВП, исчисленный в текущих ценах. **Реальный ВВП** — ВВП, измеренный в ценах базового года. На величину номинального ВВП влияет уровень цен. Реальный ВВП дает более точную информацию об уровне производства и доходах.

12. В систему национальных счетов входят и другие показатели.

ВВП — совокупность доходов всех граждан страны.

Чистый внутренний продукт (ЧВП). $ЧВП = ВВП - \text{амортизация}$.

Национальный доход (НД). $НД = ЧВП - \text{косвенные налоги}$. По экономическому содержанию НД включает оплату труда наемных работников, доходы собственников, рентные (арендные) доходы, прибыль корпораций, чистый процент.

Личный доход (ЛД).

$$\begin{aligned} \text{ЛД} = \text{НД} &+ \text{дивиденды} \\ &+ \text{трансфертные платежи} \\ &+ \text{процентный доход} \\ &- \text{прибыль корпораций} \\ &- \text{отчисления на социальное страхование} \\ &- \text{уплаченные проценты за кредит.} \end{aligned}$$

Личный располагаемый доход (ЛРД).

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{личные подоходные налоги.}$$

13. С течением времени происходит изменение уровня цен. Показателями изменения уровня цен являются дефлятор ВВП и ИПЦ. **Дефлятор ВВП** измеряет общий уровень цен в экономике или, иначе говоря, дает представление о цене "единицы ВВП". Изменение дефлятора ВВП может показывать инфляцию (рост общего уровня цен) или **дефляцию** (снижение общего уровня цен). **ИПЦ** характеризует изменение уровня цен для потребительской корзины.

14. Макроэкономика в модельном изображении может быть представлена в виде *единого рынка*, состоящего из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный продукт, продаваемый по единой совокупной цене.

Совокупный спрос (AD) характеризует желание и возможность населения, фирм, государства и заграницы приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен.

Совокупное предложение (AS) — это реальный объем продукции, выпускаемой всеми производителями в экономике при определенном уровне цен.

Пересечение кривых *AD* и *AS* в макроэкономической модели определяет **равновесный объем выпуска и уровень цен**. В зависимости от величины совокупного спроса изменяется точка равновесия, а следовательно, объем производства и уровень цен.

На кейнсианском (горизонтальном) участке (при высокой безработице) увеличение совокупного спроса приведет к росту национального объема производства, однако уровень цен в экономике останется без изменения.

На промежуточном (восходящем) участке возрастание совокупного спроса вызывает рост объема производства и занятости, но в меньшей степени, чем на кейнсианском участке, поскольку увеличение расходов натывается на все меньшее количество свободных ресурсов, издержки использования которых возрастают, вызывая рост общего уровня цен.

На классическом (вертикальном) участке кривой *AS* рост совокупного спроса приводит только к увеличению уровня цен, не изменяя общего объема производства, поскольку в экономике достигнута полная занятость ресурсов.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

Задание 1. Тесты (выберите правильный ответ)

1. Исследованием чего занимается макроэкономика?

- а) Поведения таких агентов, как домашние хозяйства, фирмы, отдельные потребители и производители.
- б) Причин инфляции, безработицы, системы денежного обращения и равновесия экономической системы в целом.
- в) Проблем реализации продукции и повышения эффективности производства.
- г) Использования факторов производства и формирования государственного бюджета.

2. Какое равновесие экономической системы называется устойчивым?

- а) Когда экономика имеет устойчивые темпы роста.
- б) Когда государственный бюджет на протяжении нескольких лет не имеет дефицита.
- в) Если выведенная из состояния равновесия экономика сама в него возвращается.
- г) Если нет инфляции и безработицы.

3. Чем ВВП отличается от ВВП?

- а) ВВП включает только конечный продукт, а ВВП — всю произведенную продукцию.
- б) ВВП учитывает продукцию внутри страны и за ее границами, а ВВП — только внутри страны.
- в) ВВП измеряется в реальных ценах, а ВВП — в номинальных.
- г) ВВП — это сумма конечных продуктов, а ВВП — это сумма добавленных стоимостей.

4. Чему равен дефлятор ВВП?

- а) Отношению номинального ВВП к реальному.
- б) Отношению реального ВВП к номинальному.
- в) Отношению стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины базового года.
- г) Сумме индексов цен произведенной продукции данного года.

5. Какие из перечисленных показателей включает ВВП, исчисленный по доходам?

- а) Заработную плату, сбережения и инвестиции.
- б) Потребительские расходы, налоги и амортизацию.
- в) Сбережения, проценты по вкладам и ренту.
- г) Государственные закупки, ренту или арендную плату и налоги.

6. Что необходимо сделать, чтобы получить величину НДС?

- а) К ЧВП прибавить косвенные налоги.
- б) Из ЧВП вычесть косвенные налоги.
- в) Из ВВП вычесть амортизацию и все налоги.
- г) К личному доходу прибавить трансфертные платежи.

7. Как исчисляется располагаемый доход?

- а) Путем сложения заработной платы, трансфертных платежей, доходов по ренте и вкладам.
- б) Путем прибавления к НДС трансфертных платежей.
- в) Путем вычета налога на личный доход из суммы всех видов доходов.
- г) Путем вычета из НДС взносов на социальное страхование, остатков прибыли и налога на прибыль фирм.

Задание 2. Задачи и упражнения

1. Экономика страны описывается следующими данными:

ВВП — 960; объем валовых инвестиций — 210; объем чистых инвестиций — 140; объем потребления домашних хозяйств — 590; государственные расходы — 130; избыток государственного бюджета — 10.

Определить: ЧВП, NX , Y_n , объем сбережений S .

2. В прошедшем году страна имела следующие показатели:

ВВП — 500; чистые инвестиции частного сектора — 75; государственные закупки — 80; потребление домашних хозяйств — 250; поступление в госбюджет прямых налогов — 30; косвенных налогов — 20; субсидии предпринимателям — 25; экспорт — 150; импорт — 110.

Определить:

- а) располагаемый доход домашних хозяйств;
- б) амортизационные отчисления;
- в) состояние государственного бюджета.

Задание 3. Верно/неверно

1. Макроэкономика исследует проблемы производства и реализации продукции в экономической системе.

2. Вопросы инфляции, темпов экономического роста, безработицы и бюджетной политики относятся к макроэкономическим исследованиям.

3. Равновесие в экономике устанавливается при равенстве спроса и предложения.

4. Реальный ВВП характеризует объем производства за данный год в существующих ценах.

5. Рост безработицы увеличивает дефицит государственного бюджета.

6. Объем денежной массы определяется правительством и зависит от темпа роста цен.

7. Неоклассический подход к модели поведения правительства утверждает, что государство должно регулировать экономические отношения через фискальную и денежно-кредитную политику.

8. Кейнсианский подход означает невмешательство государства в экономическую политику.

9. Если из ВВП вычесть стоимость использованных производственных фондов, то получим НД.

10. Если к НД прибавить косвенные налоги, то получим ВВП.

11. Если из ЧВП вычесть косвенные налоги, то получим НД.

12. Дефлятор и ИПЦ — одно и то же, так как через эти показатели рассчитывается реальный ВВП.

13. Расходная часть ВВП состоит из потребительских, инвестиционных и государственных расходов плюс сальдо внешнего баланса.

14. Если импорт превышает экспорт, то NX имеет отрицательное значение.

15. Если просуммировать валовые инвестиции и амортизационные отчисления, то получим чистые инвестиции.

16. Уровень цен оказывает влияние на показатель ВВП.

17. Средства, идущие на возмещение потребленных средств производства, — это чистые инвестиции.

18. Реальный ВВП — это номинальный ВВП, деленный на ИПЦ.

19. Дефлятор ВВП определяется путем сравнения стоимостей потребительских корзин.

20. Дефлятор учитывает изменение структуры производимых товаров, а ИПЦ — нет.

21. Личный доход в макроэкономике учитывает чистый доход домашних хозяйств.

22. Кейнсианский участок кривой AS соответствует стабильным ценам и наличию свободных факторов производства.

ОТВЕТЫ

Задание 1

1. б); 2. в); 3. б); 4. а); 5. в); 6. б); 7. в).

Задание 2

1. ЧВП = 890; $NX = 30$; $Y_n = 750$; $S = 160$.

2. а) 395; б) 55; в) –55.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Макроэкономика. СПб., 1994.

Ивашковский С. Н. Макроэкономика. М., 2004. Гл. 1.

Киселева Е. Макроэкономика. М., 2005. Лекции 1, 2.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 16.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.

Овчинников Г. П. Микроэкономика и макроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1996.

Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика: Глобальный подход. М., 1996.

Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 15.

* * *

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997.

Микроэкономика и макроэкономика: Задачи, упражнения, математическое обеспечение: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997.

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника “Экономика” С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997.

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 16.

Глава 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ И КЕЙНСИАНСКИЙ ПОДХОДЫ

Учебные цели главы:

- знать основные положения классической макроэкономической модели;
- понимать экономический смысл закона Сэя и его значение в обосновании идеи полной занятости;
- уяснить ключевые положения кейнсианской теории совокупного спроса и понять ее роль в формировании послевоенной экономической политики западных стран;
- знать кейнсианские функции потребления, сбережения и инвестиций;
- уметь обосновать равновесный объем национального производства в кейнсианской модели;
- разбираться в действии мультипликатора и парадокса бережливости;

В данной главе будут раскрыты смысл и механизм достижения макроэкономического равновесия, а также условия достижения экономической системой полной занятости в классической и кейнсианской моделях.

2.1. Характерные черты классического и кейнсианского подходов

Классическая и кейнсианская экономические школы представляют два основных направления современной экономической мысли.

Основные постулаты классической школы:

- а) *предложение благ порождает спрос на них (закон рынков Ж.-Б. Сэя);*

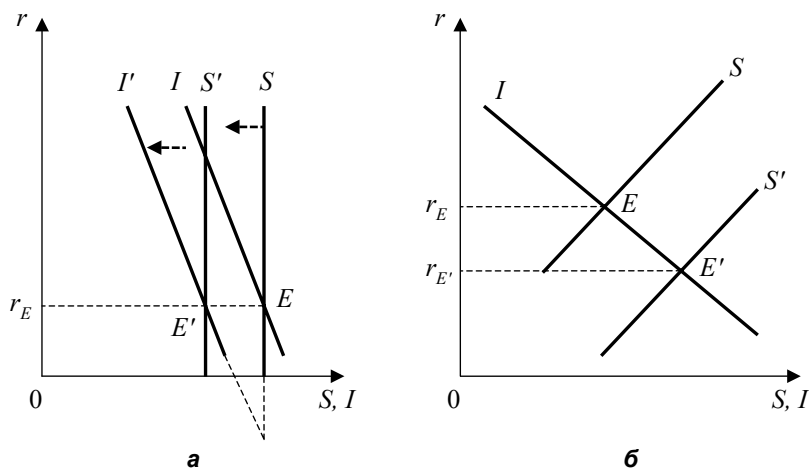


Рис. 2-1. Модель рынка заемных средств:

а — кейнсианский подход; **б** — классический подход

- б) сбережения и инвестиции определяются одной переменной — ставкой процента r (рис. 2-1,б);
- в) существование в экономике двух параллельных рынков: реального и денежного;
- г) невмешательство государства в экономику.

Особенности кейнсианского подхода:

- а) уровнем занятости и объемом производства управляет спрос;
- б) введение в экономический анализ понятия “эффективный спрос”;
- в) сбережения определяются уровнем дохода: $S = S(Y)$ (рис. 2-1,а);
- г) необходимость государственного вмешательства в экономику.

В кейнсианской модели жесткость цен в краткосрочном периоде приводит к тому, что совокупный спрос AD неэластичен по уровню цен и на графике модели $AD-AS$ имеет вид вертикальной линии (рис. 2-2).

В рамках традиционной модели $AD-AS$ значение эффективного спроса по Кейнсу можно определить по графику (рис. 2-3).

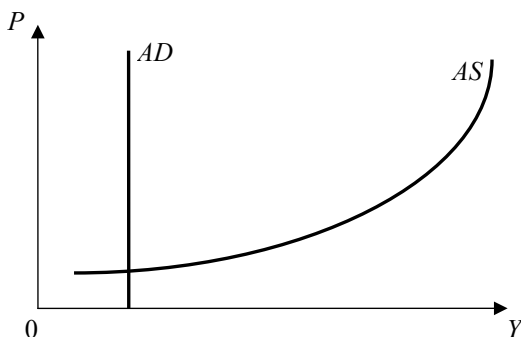


Рис. 2-2. Кейнсианская критика классических представлений об эластичности совокупного спроса

Таким образом, согласно взглядам экономистов классической школы, в экономике может существовать лишь **равновесие при полной занятости**. Такой вывод опирается на закон рынков Ж.-Б. Сэя, в соответствии с которым в экономике, основанной на разделении труда, производство каждого субъекта одновременно представляет собой спрос на результаты производства других субъектов. В конечном счете совокупный спрос будет равен совокупному предложению. Возникающие случаи неравновесия носят временный характер, и рыночные механизмы их быстро корректируют.

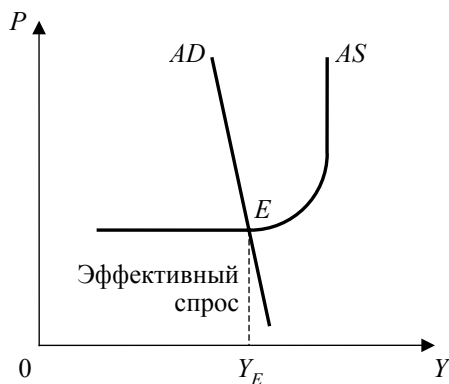


Рис. 2-3. Определение эффективного спроса в рамках традиционной модели $AD-AS$

Классическая модель макроэкономического равновесия предполагает, что *объем производства — функция занятости ресурсов и технологии производства* и поддерживается на потенциальном уровне механизмом гибких цен. Благодаря этому механизму рыночная экономика способна поддерживать полную занятость всех имеющихся ресурсов.

Важная особенность классической макроэкономической модели — принцип **нейтральности денег**. Он предполагает отсутствие какого-либо воздействия денежной массы на реальное производство. Деньги в модели классиков нужны рыночным агентам лишь для обслуживания сделок, т. е. для выполнения чисто технической функции в процессе купли-продажи. На этом основании классиками была сформулирована концепция **классической дихотомии** — системы функционирования двух параллельных рынков: реального и денежного, равновесие между которыми поддерживается через автоматические стабилизаторы. Отсюда делался вывод о *нецелесообразности вмешательства государства в экономическую жизнь*.

2.2. Функции потребления и сбережения в кейнсианской теории

В противоположность закону рынков Ж.-Б. Сэя и классическому варианту макроэкономического равновесия английским экономистом Дж. Кейнсом был выдвинут принцип **эффективного спроса**, отражающий тот факт, что уровень национального производства, занятости и доходов в данный момент зависит от уровня потребительских и инвестиционных расходов в экономике.

Располагаемый доход домашних хозяйств распределяется между **потреблением C** и **сбережением S** :

$$Y = C + S.$$

Отношение размеров потребления к величине дохода отражает сложившуюся на данный момент **среднюю склонность населения к потреблению APC** :

$$APC = C/Y.$$

Отношение суммы сделанных сбережений к величине дохода показывает **среднюю склонность населения к сбережениям APS** :

$$APS = S/Y.$$

Основной психологический ЗАКОН Дж. Кейнса:

люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход.

Отношение прироста потребления к вызвавшему его приросту дохода получило название **предельной склонности к потреблению MPC** . Отношение прироста сбережений к вызвавшему его приросту дохода называется **предельной склонностью к сбережению MPS** :

$$MPC = \Delta C / \Delta Y, \quad MPS = \Delta S / \Delta Y \quad \text{при } \Delta Y = 1.$$

Эти показатели дают представление о том, какую часть дополнительной единицы дохода семьи потребляют, а какую сберегают. Очевидно, что MPC и MPS будут каждая меньше единицы, а в сумме эти два показателя будут равны единице:

$$MPC + MPS = 1.$$

Графики функций потребления C и сбережений S (рис. 2-4) имеют положительный наклон, который отражает прямую зависимость этих показателей от размеров дохода.

Наклон кривых C и S в каждой точке определяется тангенсом угла наклона касательной к этой точке. Причем в экономическом смысле тангенс угла наклона представляет собой предельную склонность к потреблению или сбережению. При этом убывающий характер MPC определяет уменьшающийся наклон кривой C , а растущий характер MPS — становящийся все более крутым подъем кривой S (при постоянных значениях MPC и MPS графики C и S будут иметь линейный вид). Учитывая, что величины потребления и сбережений — это две части одного и того же дохода, не кажется удивительным, что график сбережений по сути “зеркальное отражение” кривой потребления. Вспомогательная линия под углом 45° на верхней части рис. 2-4 отражает гипотетическую ситуацию, когда потребление

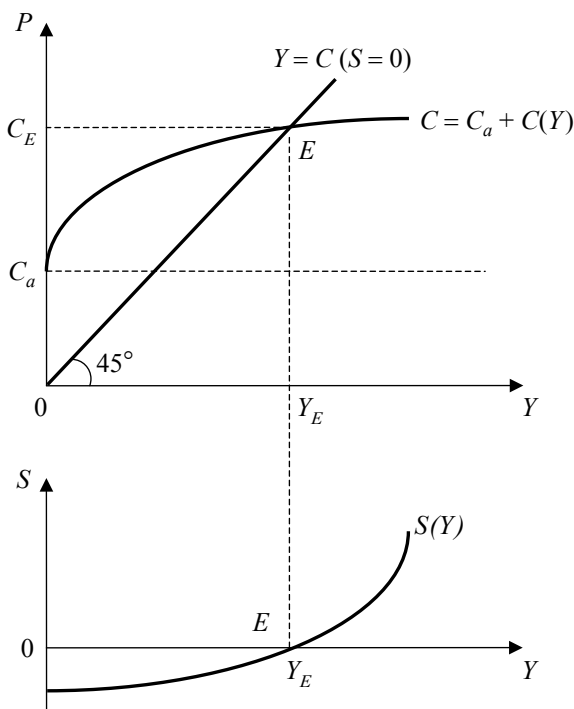


Рис. 2-4. График кейнсианских функций потребления и сбережения

точно соответствует располагаемому (или национальному) доходу при любой его величине (т. е. нет ни долгов, ни сбережений). Ее еще называют *линией нулевого сбережения*.

2.3. Функция инвестиций

Инвестиции — это использование сбережений для создания новых производственных мощностей и других капитальных активов.

Состав инвестиций:

- а) *затраты на приобретение машин и оборудования;*
- б) *затраты на строительно-монтажные работы;*
- в) *изменение товарных запасов.*

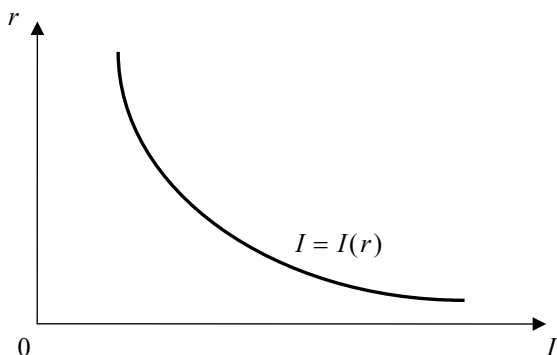


Рис. 2-5. Кейнсианская модель инвестиций

Купля-продажа ценных бумаг к инвестициям прямого отношения не имеет и означает только передачу из рук в руки титула собственности на уже существующие активы. Осуществление инвестиций непосредственно связано с *товарным рынком*, тогда как купля-продажа ценных бумаг — с *фондовым рынком*.

В кейнсианской модели, как и в классической, **инвестиции есть убывающая функция от ставки процента: $I = I(r)$** (рис. 2-5).

Инвестиции подразделяются на автономные I^a и индуцированные I^n .

Под **автономными инвестициями** понимают затраты на образование нового капитала, не зависящие от изменений национального дохода. График автономных инвестиций в координатах кейнсианской модели будет выглядеть как горизонтальная линия.

Индуцированные инвестиции в отличие от автономных зависят от величины национального дохода, а точнее — от его прироста: $I^n = f(\Delta Y)$ (рис. 2-6).

В кейнсианской макроэкономической модели равновесие рассматривается при постоянном уровне цен. Графическая иллюстрация такой модели — модель “**кейнсианский крест**”. Пересечение линий AS и AD определяет равновесное состояние экономики в краткосрочном периоде и величину эффективного спроса (рис. 2-7).

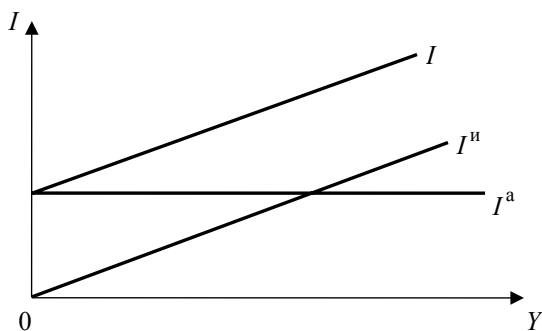


Рис. 2-6. Графики автономных, индуцированных и общих инвестиций

Кейнсианская модель макроэкономического равновесия не признает автоматической связи между сбережениями и инвестициями, которую экономисты-классики усматривали посредством ставки процента. **Сбережения** — это остаток от дохода, который не был использован на потребление. В силу основного психологического закона Дж. Кейнса сбережения растут,

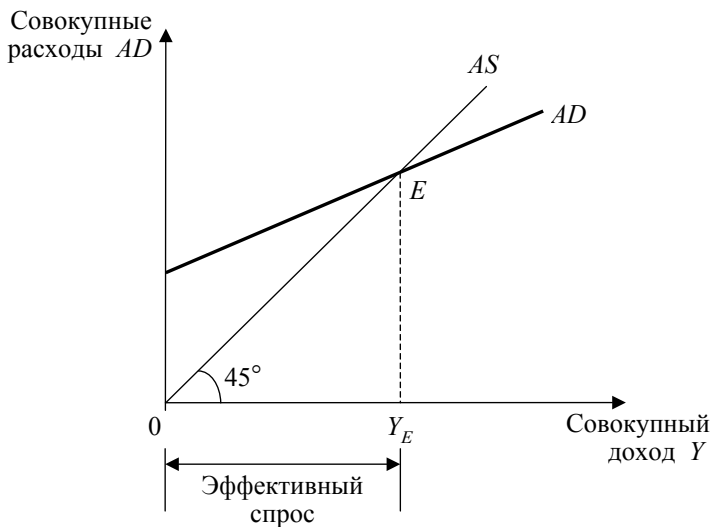


Рис. 2-7. Определение эффективного спроса в рамках кейнсианской модели

когда увеличивается доход. **Инвестиции** же являются функцией *побуждения к инвестированию* и определяются отношением между ожидаемой предельной эффективностью капитала и ставкой процента.

В отличие от классического подхода кейнсианская модель макроэкономического равновесия предполагает, что сбережения приспособляются к инвестициям через *модификации национального дохода*: прирост инвестиций приводит к росту дохода, который дает импульс сбережениям в объеме, соответствующем этому росту.

2.4. Условие равновесия на товарных рынках: модель *IS*

У экономистов-классиков равновесие между сбережениями и инвестициями возможно лишь в *одной точке* — в точке пересечения кривых *I* и *S*. Кейнсианское же условие равновесия допускает *множественность равновесных состояний* на товарных рынках. Для определения этого множества используется **модель инвестиции — сбережения (*IS*)**. Эта модель позволяет найти условие, при котором инвестиции будут равны сбережениям. Если $I(r) = S(Y)$, то очевидно, что существует какая-то связь между ставкой процента r и уровнем дохода Y . Модель и устанавливает данную связь.

Для построения модели разделим плоскость на четыре квадранта, а по осям отложим значения переменных r , I , S , Y . В квадранте II изобразим кривую, отражающую функцию инвестиций: $I = I(r)$. В квадранте III проведем вспомогательную линию, означающую равенство инвестиций сбережениям ($I = S$). Понятно, что эта линия разделит координатный угол пополам, под углом 45° . В квадранте IV построим кривую сбережений: $S = S(Y)$. Наконец, в квадранте I мы должны найти графическим путем интересующее нас равенство: $I(r) = S(Y)$, точнее, условие этого равенства (рис. 2-8).

Допустим, что на денежном рынке установилась равновесная ставка r_0 . На товарном рынке этому уровню ставки процента будет соответствовать инвестиционный спрос в объеме I_0 . При

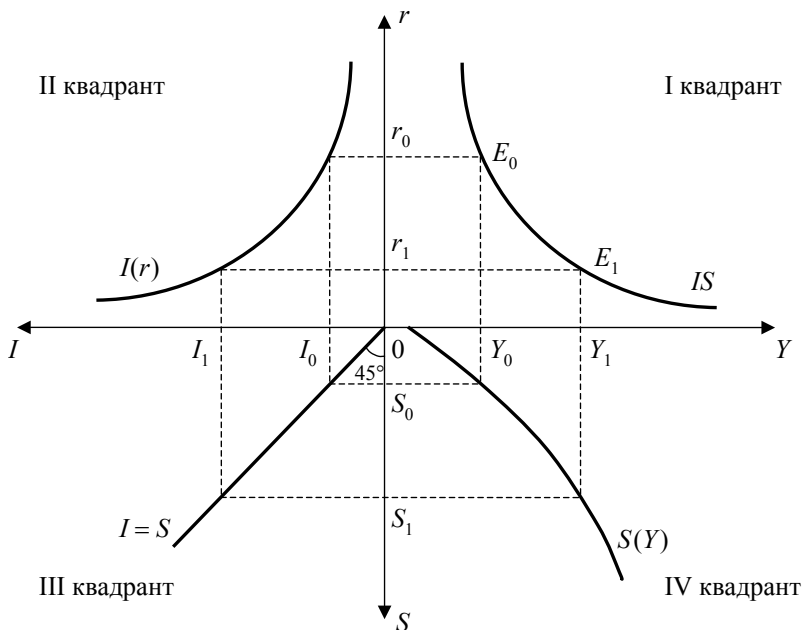


Рис. 2-8. Модель равновесия товарных рынков IS
(модель Хикса)

ставке r_1 инвестиционный спрос составит величину I_1 и т. д. Для обеспечения таких величин инвестиций необходимы сбережения в объеме S_0 , S_1 и т. д., для чего в свою очередь нужно производить товаров и услуг на сумму Y_0 , Y_1 и т. д. Следовательно, при ставках процента r_0 и r_1 и уровнях доходов Y_0 и Y_1 равновесное состояние на товарных рынках будет наблюдаться в точках E_0 и E_1 .

Полученная **кривая IS** иногда называется **кривой Хикса** по имени известного английского экономиста Дж. Хикса, который первым ввел ее в научный анализ. Она иллюстрирует взаимосвязь между ставкой процента r и национальным доходом Y при равновесии между сбережениями и инвестициями. В частности, она показывает, на сколько следует изменить ставку процента при изменении национального дохода (национального объема

производства) для сохранения равновесия на товарных рынках. Например, если доход возрастет, то это приведет к росту сбережений; следовательно, должны также увеличиться и инвестиции, что возможно лишь при снижении ставки процента. Таким образом, отрицательный наклон кривой IS объясняется тем, что при снижении ставки процента возрастают инвестиции, производство, доход и сбережения. И наоборот, при росте ставки процента эти переменные сокращаются.

Макроэкономическое равновесие товарных рынков неустойчиво, поскольку нет никакой уверенности, что инвестиции уравниваются со сбережениями, так как мотивы инвестиций и сбережений разные. Поэтому в реальной экономике, как правило, существует макроэкономическое неравновесие сбережений и инвестиций. Возможны *два типа такого неравновесия*.

При **первом типе** ($S < I$) возникает опасность двух нежелательных для экономики эффектов:

- а) нехватка сбережений ограничивает капиталовложения, а значит, перспективы производства и предложения;
- б) чем меньше сбережений в обществе, тем больше текущий рыночный спрос.

В результате совокупный спрос превышает совокупное предложение. Соединившись вместе, эти процессы давят на цены, дезорганизуют товарные рынки и в конечном счете *усиливают инфляцию*.

Описанный тип макроэкономического неравновесия проявляется в той или иной мере во всех рыночных хозяйствах: рост экономики не тот, что мог бы быть.

При **втором типе** ($S > I$) инвестиционный спрос удовлетворяется полностью, денег хватает с избытком. Эту ситуацию Дж. Кейнс назвал “промежутком сбережений в инвестиционном спросе”. В случае превышения сбережений над инвестициями в экономике также наблюдаются два эффекта:

- а) низкий текущий спрос, поскольку люди предпочитают больше сберегать, чем тратить;
- б) мощный поток инвестиций, что ведет к быстрому разворачиванию производства и предложения.

Следствие данных эффектов — *ситуация классического кризиса перепроизводства*, когда совокупное предложение товаров опережает совокупный спрос. Это может привести к промышленному спаду, *росту безработицы* и в конечном счете к дефляции (снижению общего уровня цен).

Промышленно развитые страны периодически сталкиваются с такого рода явлениями, а вероятность подобного исхода в недалеком будущем в странах, вставших на путь рыночных преобразований, весьма велика.

Таким образом, мы видим, что рыночный механизм не обеспечивает устойчивого равновесия между инвестиционным спросом и предложением сбережений, без чего экономика эффективно функционировать не может. А это значит, что поддержание такого равновесия — непосредственная забота государства.

2.5. Инвестиции и доход: эффект мультипликатора

Как мы уже знаем, увеличение или уменьшение инвестиций ведет к росту или падению объемов производства, занятости и доходов. Эти закономерности наблюдаются не только применительно к инвестициям, но и в связи с любыми другими видами расходов, в том числе пока не рассмотренными нами государственными расходами и чистым экспортом.

В связи с тем что частные инвестиции — слишком “капризный” компонент совокупных расходов, надежды на который в достижении полной занятости были бы вряд ли оправданны, Дж. Кейнс в своей теории совокупного спроса особую роль отводил **государственным расходам G**. Именно они в модели закрытой экономики в состоянии обеспечить “эффективный спрос” для достижения полной занятости. В связи с частными инвестициями и государственными расходами Дж. Кейнс рассматривает и проблему мультипликатора, которая в его теории обобщает трактовку “эффективного спроса”.

В переводе на русский язык **мультипликатор** означает “множитель” (*multiplication* — умножение; *multiplier* — множитель, коэффициент). Кейнсианский мультипликатор показывает,

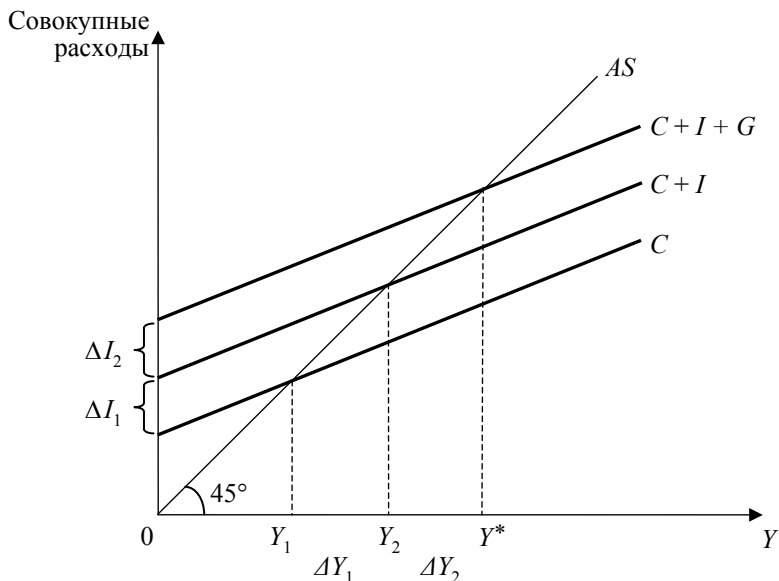


Рис. 2-9. Мультипликаторный эффект в кейнсианской модели

как влияет прирост инвестиций (государственных и частных) на прирост выпуска и доходов.

На рис. 2-9 показано, как изменения в частных и государственных инвестициях влияют на величину равновесного объема выпуска и уровня дохода.

Нетрудно заметить, что приросты дохода ΔY_1 и ΔY_2 оказываются более значительными, чем вызвавшие их изменения в частных инвестициях ΔI_1 и государственных расходах G , которые обозначены ΔI_2 . Это и есть графическая иллюстрация эффекта мультипликатора. В обычном виде этот эффект можно представить следующим образом:

$$\Delta Y = K \cdot \Delta I,$$

где ΔY — прирост дохода;

K — мультипликатор;

ΔI — прирост инвестиций.

Таким образом, мультипликатор представляет собой число, показывающее, во сколько раз необходимо увеличить первоначальный прирост инвестиций, чтобы получить вызванный этим прирост национального дохода. Другими словами, мультипликатор — это отношение изменения равновесного уровня национального дохода к вызвавшему его исходному изменению уровня расходов.

ПРИМЕР действия мультипликатора

Допустим, что в экономике инвестиции возросли на 10 млрд. руб. Если благодаря этому совокупный (национальный) доход страны увеличится на 30 млрд. руб., то в такой экономике мультипликатор равен 3. Если же вызванное дополнительными инвестициями увеличение дохода составило бы 50 млрд. руб., то мультипликатор был бы равен 5.

В чем же причина этого явления, как его объяснить? Ведь очевидно, что прирост инвестиций в развитие производственной базы общества не может в краткосрочном периоде обернуться быстрой отдачей в виде увеличения выпуска готовой продукции.

Дело в том, что Дж. Кейнс связывал мультипликационный эффект вовсе не с отдачей от инвестиций в виде производства дополнительной продукции или услуг. Он полагал, что увеличение покупок инвестиционных товаров означает увеличение доходов тех экономических агентов, у которых эти товары приобретены. Имеются в виду фирмы, производящие станки, машины, оборудование, компьютеры, стройматериалы и т. п. Увеличение дохода работников этих фирм в соответствии с кейнсианской функцией потребления вызывает расширение их потребления на основе собственной предельной склонности к потреблению. Рост потребления в свою очередь способствует дальнейшему возрастанию эффективного спроса и национального дохода. Это, по существу, повышает покупательную способность в экономике, а следовательно, и общий объем спроса. Возросшая покупательная способность в конечном счете приводит к тому, что фирмы могут больше продавать, для чего им требуется увеличивать наем рабочей силы и закупку других факторов произ-

водства, после чего покупательная способность еще больше растёт. Возросшая покупательная способность — новый источник дополнительного потребления и инвестиций, которые порождают еще большую покупательную способность, и т. д.

Таким образом, цепная реакция доходообразования, увеличения расходов и расширения производства захватывает все более отдаленные друг от друга отрасли. Возникает своего рода эффект кругов по воде. Причем чем шире становится этот процесс, тем эффект возмущения становится менее интенсивным. Затухание объясняется тем, что не весь полученный на каждом этапе доход тратится на новое потребление, т. е. становится снова чьим-то доходом. На каждом новом этапе часть полученного дохода сберегается и тем самым исключается из дальнейшего доходообразования. А это значит, что *сила эффекта мультипликатора зависит от того, сколько дохода поступит на каждую следующую стадию, т. е. от предельной склонности к потреблению МРС участников последовательных событий.*

Чем определяется величина мультипликатора? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к примеру, который поможет понять, почему мультипликатор всегда больше единицы. Допустим, что на имеющиеся средства (100 тыс. руб.) предприниматель решил построить небольшой кирпичный завод. Благодаря осуществлению данного инвестиционного проекта участвующие в строительстве работники получают 100 тыс. руб. дополнительного дохода. Что же произойдет дальше? Если каждый человек в экономике характеризуется предельной склонностью к потреблению 0,8, то 80 тыс. руб. они потратят на покупку новых товаров и услуг. Именно на эту сумму у продавцов сократятся товарные запасы. Реакцией производителей на сокращение запасов будет увеличение объема производства на 80 тыс. руб., вслед за чем 0,8 этой суммы получившие ее другие работники потратят на свое потребление (64 тыс. руб.). Этот процесс будет непрерывно продолжаться таким образом, что на каждой следующей стадии расходы составят 80% расходов на предыдущей стадии.

Эта бесконечная цепь вторичных расходов вызвана лишь тем, что наш предприниматель осуществил первоначальные инвестиции в размере 100 тыс. руб. Однако хотя теоретически эта

цепь и не имеет конца, нетрудно заметить, что на практике она стремится к конечной величине, которая поддается арифметическому расчету:

$$\begin{array}{ll}
 100 \text{ тыс. руб. дохода} & \longrightarrow 100 \text{ тыс.} \cdot 0,8 \text{ (потребление)} \\
 80 \text{ тыс. руб. дохода} & \longrightarrow 80 \text{ тыс.} \cdot 0,8 \text{ (потребление)} \\
 64 \text{ тыс. руб. дохода} & \longrightarrow 64 \text{ тыс.} \cdot 0,8 \text{ (потребление)} \\
 \dots & \dots
 \end{array}$$

Сумма увеличивающегося дохода составит:

$$100 \text{ тыс.} + 80 \text{ тыс.} + 64 \text{ тыс.} + \dots = 100 \text{ тыс.} (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots).$$

Предел суммы геометрической прогрессии будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta Y = 100 \text{ тыс. руб.} \cdot \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{100 \text{ тыс. руб.}}{0,2} = 500 \text{ тыс. руб.}$$

В этом уравнении 100 тыс. руб. — прирост инвестиций ΔI , а знаменатель дроби $(1 - 0,8)$ — величина, равная $1 - MPC$.

Таким образом, расчет показывает, что если $MPC = 0,8$, то мультипликатор равен 5. Он включает *единицу* первоначальных инвестиций и *четыре* единицы дополнительных (вторичных) потребительских расходов. Тот же результат можно получить, если воспользоваться концепцией предельной склонности к сбережению MPS . Если $MPC = 0,8$, то $MPS = 0,2$:

$$\Delta Y = \frac{100 \text{ тыс. руб.}}{MPS} = \frac{100 \text{ тыс. руб.}}{0,2} = 500 \text{ тыс. руб.}$$

Общая формула мультипликатора имеет следующий вид:

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Из данной формулы следует, что, чем больше предельная склонность к потреблению (меньше предельная склонность к сбережению), тем больше мультипликатор. А это значит, что тем большим будет итоговый прирост национального дохода за счет прироста инвестиций.

Еще раз отметим, что мультипликационный эффект могут вызывать *любые автономные затраты*, а не только частные инвестиции. Речь идет об изменении величин автономного потребления, государственных закупок, экспорта. В таком случае говорят о **мультипликаторе затрат**. Он рассчитывается как отношение прироста национального дохода ΔY к изменениям всех автономных затрат ΔI , вызвавших прирост дохода:

$$K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}.$$

Рассматривая эффект мультипликатора, Дж. Кейнс иронично замечал, что можно было бы организовать и бессмысленные работы, чтобы только занять безработных. “Если бы казначейство наполняло старые бутылки банкнотами, закапывало их на соответствующей глубине в бездействующих угольных шахтах, заполнило эти шахты доверху городским мусором, а затем, наконец, предоставило бы частной инициативе на основе хорошо известного принципа *laissez faire* выкапывать эти банкноты из земли, то безработица могла бы полностью исчезнуть, а косвенным образом это привело бы, вероятно, к значительному увеличению как реального дохода общества, так и его капитального богатства по сравнению с существующими размерами. Разумеется, более целесообразно было бы строить жилые дома и т. п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, то и предлагаемый вариант окажется лучше, чем ничего” (Кейнс Дж. Избранные произведения. М., 1993. С. 326).

Проявление мультипликационного эффекта предполагает наличие определенных условий. Он проявляется прежде всего в экономике, находящейся в состоянии глубокого кризиса, с большой безработицей и недоиспользованием производственных мощностей. Увеличение расходов с помощью мультипликатора обеспечивает более полное использование уже имеющихся в обществе ресурсов. Сам по себе мультипликатор не умножает факторы производства. Если бы экономика находилась в состоянии полной занятости, то рост расходов выразился бы в повышении цен и инфляции, поскольку имело бы место превышение совокупного спроса над совокупным предложением.

Особенность эффекта мультипликатора заключается в том, что это *механизм с двумя лезвиями*: он может как усиливать рост национального дохода, так и сокращать его. Как дестабилизирующий фактор мультипликатор тем сильнее, чем больше величина MPS , и наоборот. Чтобы понять эту зависимость, рассмотрим необычное явление, получившее название **парадокса бережливости**. Суть его, как показал Дж. Кейнс, заключается в том, что стремление людей сберегать будет *опережать* стремление предпринимателей инвестировать, в результате чего произойдет сокращение прироста национального дохода.

Данное явление будет наблюдаться, во-первых, вследствие того, что с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все больше сужается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений, во-вторых, оттого, что с ростом доходов увеличивается доля сбережений, поскольку $S=f(Y)$. Исключение — ситуация “инфляционного перегрева” экономики на уровне потенциального выпуска Y^* . В данном случае увеличение сбережений общественно желательно, так как уменьшает совокупный спрос и способствует обузданию инфляции, а значит, росту благосостояния.

Цепочка связей в экономике выглядит следующим образом: автономные расходы вследствие действия мультипликатора приводят к приросту национального дохода, а значит, к увеличению сбережений. Образовавшиеся сбережения в условиях оживления деловой активности служат источником дополнительных инвестиций, которые принято называть *производными* или *индуцированными*, поскольку они зависят от возросшего дохода. Производные инвестиции, в свою очередь, вместе с первоначальными, т. е. автономными, инвестициями усиливают экономический рост, ускоряют его, что получило название **эффекта акселератора** (*accelerator* — ускоритель). **Акселератор — это коэффициент, указывающий, во сколько раз вырастают новые инвестиции в ответ на изменение национального дохода.**

Однако увеличение инвестиций и дохода, а значит, и склонности к сбережению означает, что склонность к потреблению падает. Домашние хозяйства будут сокращать потребительский спрос, что отрицательно скажется на реализации произведенных

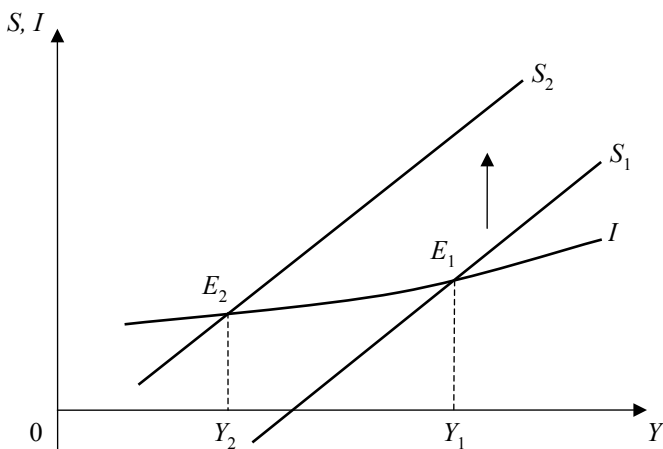


Рис. 2-10. Парадокс бережливости: сокращение национального дохода в результате роста сбережений

фирмами товаров. Фирмы начнут сокращать производство, увольнять рабочих, что в конечном счете обернется снижением доходов различных категорий граждан и национального дохода страны в целом.

Графически парадокс бережливости показан на рис. 2-10. По оси абсцисс откладывается национальный доход, по оси ординат — сбережения и инвестиции.

На этом графике кривая инвестиций I имеет положительный наклон, поскольку индуцированные инвестиции зависят от дохода. Сдвиг кривой сбережений S_1 вверх, в положение S_2 означает рост сбережений и образование нового равновесия в точке E_2 вместо прежнего в точке E_1 . Вместе с этим происходит сокращение национального дохода с Y_1 до Y_2 .

Таким образом, **парадокс бережливости показывает, что все попытки увеличить сбережения ведут к снижению инвестиций и производства, сокращению доходов и, следовательно, уменьшению сбережений. Объем производства будет сокращаться до тех пор, пока доход не упадет настолько, что желаемый объем сбережений уравнивается с желаемой величиной инвестиций.**

Особый “вред” бережливости состоит именно в том, что наиболее серьезные мотивы сберечь появляются у людей как раз при ухудшении экономической конъюнктуры. По-человечески понятно, когда люди, опасаясь наступления кризиса и потери работы, начинают усиленно откладывать на “черный день”. Однако увеличение сбережений означает сокращение потребления. Соответственно уменьшаются доходы производителей, ибо расходы одних — это доходы других. Если кому-то удалось сберечь больше, то только потому, что кто-то другой был вынужден “залезть в долги” или расстаться со своими сбережениями. Попытки значительной части населения сократить потребление (ради увеличения сбережений) приведут к сокращению национального дохода.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журналов:

«Между двумя взглядами на капиталистическую систему существует очевидное интеллектуальное противостояние. Взгляд А. Смита преобладал в микроэкономике, одной из основ которой была фундаментальная теорема экономической теории благосостояния об эффективности конкурентных рынков, формализующая гипотезу Смита о “невидимой руке”, в то время как проблемы безработицы находились в центре внимания отдельной дисциплины — макроэкономики. Напряженность между подходами пытались разрешить тремя способами.

а) *Неоклассический синтез*, в соответствии с которым, после того как государство стабилизировало экономику, вновь вступают в действие старые, “классические” законы и основные воззрения Смита сохраняют свое значение...

б) *Неоклассические модели*. Их сторонники в отличие от Самуэльсона не пытаются сочетать кейнсианские взгляды с неоклассическим анализом. Они считают, что все, что нужно для понимания макроэкономических проблем, содержится в неоклассической модели. Фактически они пытаются придать макроэкономике большее сходство с микроэкономикой...

в) *Неокейнсианские модели* основаны на стремлении “исправить” микроэкономику так, чтобы из ее принципов можно было извлечь объяснение обычно наблюдаемых макроэкономических явлений».

Стиглиц Д. Альтернативные подходы к макроэкономике // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 5. С. 64

«Экономическая наука начинается с Кейнса — примерно так говорил сам Дж. Кейнс Бернарду Шоу, справедливо предполагая, что книга, которую он напишет, совершит переворот в экономической науке. Речь шла об “Общей теории занятости, процента и денег”. Аллергия к предшественникам позволила Кейнсу создать новую

парадигму экономического развития, но зато обеднила его научный слог, что дало повод австрийскому экономисту сказать, что Кейнс не написал «ни одного научного слова». Конечно, слишком строго сказано, но явление схвачено верно».

Устиян И. Кейнсианство — доктрина регулируемой рыночной экономики // Экономист. 1996. № 9. С. 78

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Экономисты классической школы не только создали теорию частичного рыночного равновесия, но и сформулировали *теорию общего равновесия рынков и цен*. Согласно их концепции общего равновесия в экономике может существовать лишь **равновесие при полной занятости**. Такой вывод опирается на закон рынков Ж.-Б. Сэя, согласно которому в экономике, основанной на разделении труда, производство каждого субъекта одновременно представляет собой спрос на результаты производства других субъектов. В конечном счете совокупный спрос будет равен совокупному предложению. Случаи неравновесия носят временный характер, и рыночные механизмы их быстро корректируют.

2. Для графической иллюстрации равновесия на товарных рынках кейнсианцы используют **модель инвестиции — сбережения *IS***, известную в науке как модель Дж. Хикса. Данная модель показывает уровень дохода, для которого существует равенство между сбережениями и инвестициями при любой ставке процента. Кривая *IS* имеет отрицательный наклон, поскольку снижение ставки процента увеличивает объем инвестирования, а увеличение инвестиционных расходов влечет рост национального дохода. Угол наклона кривой *IS* показывает отношение предельной склонности к сбережению и изменению ставки процента. Чем более крутой становится кривая *IS*, тем выше предельная склонность к сбережению и тем менее чувствителен объем инвестиций к изменению ставки процента. Это значит, что даже для незначительного роста инвестиций требуется существенное снижение ставки процента.

3. Обобщающий результат кейнсианской теории эффективного спроса — концепция мультипликатора. **Мультипликатор** — это коэффициент, показывающий увеличение национального дохода, являющегося результатом роста автономных расходов. Величина этого коэффициента *K* зависит от предельной склонности к потреблению *MPC* и предельной склонности к сбережению *MPS*:

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

4. Мультипликационный эффект в экономике имеет некоторое количественное отражение, которое определяется конкретными условиями. Прирост объемов производства и уровня дохода будет иметь место лишь при наличии неиспользованных ресурсов и эластичном их предложении. Если же предложение факторов не обладает эластичностью или экономика близка к полной занятости, увеличение расходов обернется лишь повышением совокупного *денежного* дохода без соответствующего увеличения производства и *реального* дохода. Мультипликатор в этом случае приведет только к росту уровня цен.

5. Экономический рост, происходящий на основе принципа мультипликатора, способствует росту доходов и соответственно повышению предельной склонности к сбережению. Рост сбережений в условиях высокой деловой активности служит основой новых, индуцированных инвестиций, а значит, ускорения экономического роста (**эффект акселератора**). Однако чем выше доход и предельная склонность к сбережению, тем ниже склонность к потреблению. Падение желаний покупать товары и услуги снижает склонность к инвестированию, что ведет к сокращению производства, доходов и занятости. Этот **парадокс бережливости** говорит о том, что стремление домашних хозяйств все большую часть полученных доходов сберегать оборачивается в конечном счете снижением темпов экономического роста и даже спадами производства, а значит, ростом безработицы и снижением доходов.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. *Какое положение является исходным постулатом классической школы?*
2. *Сформулируйте проблему макроэкономического равновесия.*
3. *Назовите основные черты классической модели макроэкономического равновесия.*
4. *В чем различие классической и кейнсианской моделей макроэкономического равновесия?*
5. *Как вы понимаете принцип нейтральности денег?*
6. *Дайте объяснение классической дихотомии. В чем ее смысл?*
7. *Какую роль играют деньги в достижении макроэкономического равновесия при полной занятости?*
8. *Дайте определение понятия мультипликатора и объясните его экономический смысл.*
9. *Как эффект мультипликатора проявляется в экономике с полной занятостью?*
10. *Напишите уравнение равновесия на товарных рынках и объясните модель IS.*

ТЕСТЫ (выберите правильный ответ) И ЗАДАЧИ

1. Классическая функция сбережения характеризует зависимость между сбережениями и:

- а) потреблением;
- б) банковской ставкой процента;
- в) доходом;
- г) инвестициями.

2. В кейнсианской модели макроэкономического равновесия основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений, является:

- а) ставка процента;
- б) величина располагаемого дохода;
- в) равенство сбережений и инвестиций;
- г) более быстрый рост сбережений по сравнению с потреблением.

3. Какой формулой выражается предельная склонность к потреблению:

- а) $MPM = \Delta M / \Delta Y$;
- б) $MPS = \Delta S / \Delta Y$;
- в) $MPI = \Delta I / \Delta Y$;
- г) $MPC = \Delta C / \Delta Y$.

4. Если предельная склонность к потреблению снижается, то при прочих равных условиях в экономике будут иметь место:

- а) снижение предельной склонности к инвестированию;
- б) рост предельной склонности к сбережению;
- в) усиление макроэкономической неустойчивости;
- г) все вышеперечисленные процессы.

5. Какие из перечисленных факторов влияют на инвестиционный спрос:

- а) ставка процента;
- б) ожидаемая норма чистой прибыли;
- в) оптимизм или пессимизм предпринимателей;
- г) все перечисленные факторы.

6. Чем определяется макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели:

- а) пересечением кривых потребления и сбережений;
- б) пересечением кривых потребления и инвестиций;

- в) пересечением кривой совокупных расходов с линией нулевого сбережения;
- г) пересечением кривой сбережений с биссектрисой?

7. Если потребители из каждой дополнительной единицы дохода сберегают 25%, то мультипликатор составляет:

- а) 4;
- б) 2,5;
- в) 10;
- г) 0,4.

8. В каком случае равновесный объем национального дохода возрастает:

- а) при увеличении импорта;
- б) при снижении экспорта;
- в) при увеличении чистого экспорта;
- г) ни в одном из перечисленных случаев?

9. Экономика характеризуется следующими данными:

Равновесный доход Y ниже дохода при полной занятости Y^* на 100 ед.;

$C = 0,8Y_n + 80$ (где Y_n — располагаемый доход);

$I = 0,1Y + 40$; $G = T_x$; $T_x(Y) = 0,25$.

Определить:

- а) доход Y^* при полной занятости;
- б) на сколько нужно изменить объем сбережений, чтобы при $G = T$ обеспечить $Y = Y^*$?
- в) как должны измениться инвестиции, чтобы обеспечить $Y = Y^*$?
- г) какой должна быть ставка подоходного налога $T_x(Y)$, чтобы обеспечить полную занятость при исходных государственных расходах?

10. Дана функция потребления $C = 40 + 0,85Y$. Каков будет объем сбережений, если доход домашних хозяйств будет равен 300 ед.?

11. Предположим, что функция потребления имеет вид

$$C = 50 + 0,8Y.$$

Допустим также, что запланированные инвестиции не зависят от дохода и равны $I = 30$.

Государственные расходы составляют $G = 10$.

Определить:

- а) уровень равновесного дохода Y для этой экономики;

- б) каким будет уровень равновесного дохода, если государственные расходы возрастут и составят $G = 20$?
в) какова в рассматриваемой экономике величина мультипликатора?

12. Экономика характеризуется следующими данными:

$$Y = C + I + G + NX;$$

$$C = 200 + 0,8Y_n \quad (\text{где } Y_n \text{ — располагаемый доход});$$

$$I = 150 + 0,25Y; \quad G = 200; \quad T_x = 0,25Y; \quad NX = 150 - 0,1Y.$$

Рассчитайте:

- а) равновесный уровень дохода;
б) величину мультипликатора автономных расходов.

ОТВЕТЫ

1. б); 2. б); 3. з); 4. з); 5. з); 6. в); 7. а); 8. в); 9. а) 2500; б) –5; в) +5; з) 0,235; 10. $S = 5$; 11. а) 450; б) 500; в) 5; 12. а) 2800; б) 4.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. Ч. 3. Тема II. Гл. 1.
Ивашковский С. Н. Макроэкономика. М., 2004. Гл. 2.
Киселева Е. Макроэкономика. М., 2005. Лекции 5, 6.
Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 18.
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.
Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.
Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 18.

* * *

- Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997. Темы 18, 19.
Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под ред. А. В. Сидоровича и Ю. В. Таранухи. М., 1996. Темы 3, 4.
Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 18.

Р а з д е л II

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

Учебные цели главы:

- понять природу экономического (делового) цикла;
- уяснить основные причины, вызывающие циклические колебания динамики рыночной экономики;
- знать фазы классического экономического цикла и понимать их воспроизводственные функции;
- понимать причины, основные формы и последствия безработицы;
- разбираться в сущности инфляции, понимать ее природу и основные формы.

В данной главе будут раскрыты объективные причины циклов, их природа, показано воздействие циклических колебаний на национальное производство и занятость.

3.1. Понятие экономического цикла и его фазы

Экономический цикл — регулярные колебания уровней производства, занятости и дохода, продолжающиеся обычно от 2 до 10 лет, относительно векового или долгосрочного тренда.

Причины циклических колебаний:

а) *сезонные колебания экономической активности* (летом она снижается в ряде секторов экономики в связи с отпусками, в то время как в сельском хозяйстве усиливается);

б) *демографические колебания*, вызванные, например, заметным падением рождаемости или ростом смертности, в результате чего образуются “демографические ямы”, влекущие колебания в динамике численности населения, а следовательно, в уровне занятости с периодом 20—25 лет;

в) *цикличность обновления элементов основного капитала*: производственных запасов (через 3—4 года); машин и оборудования (срок службы — 8—10 лет); зданий и сооружений (20—25 лет). Есть колебания, которые не носят узкоотраслевого характера, а проявляются во всех сферах хозяйственной деятельности через длительные периоды (длинные волны) (около 50 лет). Такие колебания известны в экономической науке как *циклы Кондратьева* (названы по имени русского экономиста Н. Кондратьева). Длинные волны могут быть связаны и с *неравномерностью научно-технической революции*. Так, Й. Шумпетер выделял следующие волны: 1787—1842 гг. — эпоха первой промышленной революции; 1842—1897 гг. — ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство); 1897—1939 гг. — развитие автомобилестроения, химической промышленности, внедрение электричества. Длинные волны оказывают существенное влияние на традиционные промышленные циклы. Если кризис разрастется в период положительной волны большого цикла, то это предопределяет его более глубокий и затяжной характер, так же как и повышающаяся волна большого цикла уменьшит издержки традиционного

цикла. Некоторые исследователи основу длинноволновых колебаний видели в *географических открытиях, войнах, революциях, освоении месторождений золота и т. п.*;

- г) периодическое истощение автономных инвестиций;
- д) ослабление эффекта мультипликации;
- е) колебания объемов денежной массы.

Содержание экономического цикла. Цикл имеет два периода: нисходящий (*падение производства*) и восходящий (*рост производства*). *Пики и впадины* характеризуют поворотные точки циклов.

“Разрыв ВВП” (*gap GDP*) — колебания фактического объема выпуска Y вокруг потенциального Y^* :

$$gap\ GDP = \frac{Y - Y^*}{Y^*}.$$

Потенциальный ВВП — это такой объем производства, который достигается при полной занятости ресурсов.

Полная занятость ресурсов возможна при отсутствии циклической безработицы и означает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10—20% их общего объема и **естественный уровень безработицы** в размере 5,5—6,5% общей численности рабочей силы.

Фаза роста (рис. 3-1) характеризуется активным вводом в действие новых предприятий и модернизацией старых, ростом объемов производства, занятости, инвестиций, личных доходов, повышением спроса и цен и заканчивается бумом — периодом сверхвысокой занятости и перегрузки производственных мощностей. Во время бума уровень цен, ставка заработной платы и норма процента очень высоки. В высшей точке цикла, называемой пиком, все названные показатели достигают максимального значения.

Фаза спада (кризиса) — сокращение объемов выпуска, инвестиций, занятости и доходов.

Фаза депрессии — застой в производстве, вялость торговли, наличие большой массы свободного денежного капитала. В настоящее время понятие депрессии вышло из употребления

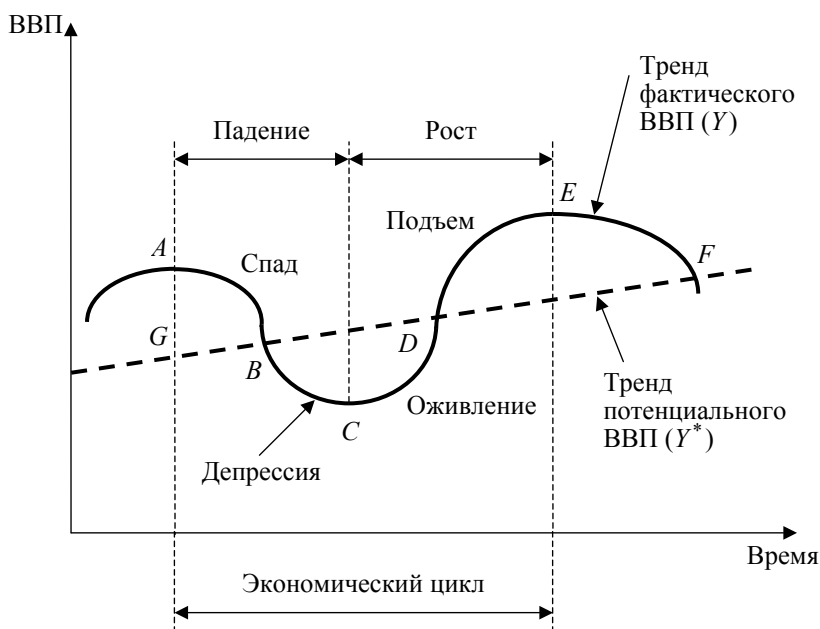


Рис. 3-1. Циклические колебания на фоне долгосрочного тренда

в развитых странах и используется только в историческом контексте. Однако для некоторых развивающихся рынков (например, России и стран СНГ) оно вполне адекватно отражает ситуацию последних лет.

Воспроизводственные функции фаз экономического цикла. *Главная (конституирующая) фаза цикла — спад (кризис)*, поскольку он представляет собой *механизм разрушения старых пропорций*, создавая тем самым условия для будущего развития производства. Свою “очистительную” функцию кризис выполняет с помощью *механизма цен*.

Функция депрессии — формирование новой структуры экономики и приспособление экономики к новым пропорциям.

Функция оживления — осуществление расширенного воспроизводства и достижение за счет этого докризисного уровня производства.

В фазе подъема ускоряются темпы экономического развития и производство напрягает силы за пределы платежеспособного спроса, что усиливает противоречия в механизме воспроизводства.

3.2. Особенности механизма и форм цикла в современных условиях

Справка

Характер циклических колебаний и их продолжительность в современных условиях существенно изменились. Эти изменения затронули прежде всего амплитуду колебаний экономической активности: фазы экономического спада стали короче, в то время как фазы подъема производства — продолжительнее. Если в 1854—1938 гг. экономика США находилась в фазе спада производства 45% календарного времени, то в 1945—1989 гг. фазы спада заняли лишь 26% календарного времени. В то же время уменьшилась и амплитуда колебаний объемов производства. Рост ВВП в фазе подъема снизился с 30,1% в 1919—1938 гг. до 20,9% в 1948—1982 гг., а его сокращение в фазе спада снизилось с 14,1 до 2,5%. Спад 1990—1991 гг., продолжавшийся 9 месяцев, привел к сокращению реального ВВП всего на 1,4%. Этот спад был более коротким и более умеренным, чем два предшествующих ему спада 1973—1975 и 1981—1982 гг.

Причины, вызвавшие изменения конфигурации современного цикла:

- а) монополистическая структура рынков;
- б) государственное регулирование экономики;
- в) научно-технический прогресс;
- г) глобализация производства.

Влияние монополии сказывается в том, что падение производства, его остановка происходят при сохранении монопольно высоких цен. Поскольку цены не падают, фирмам удается получать прибыль даже при сокращении производства. В то же время сохранение высокого уровня цен затрудняет процесс единовременного массового обновления капитала.

ВЫВОД. В современных условиях кризис не может до конца выполнить “очистительную” функцию, не становится исходным пунктом массового обновления техники и технологии, а стало быть, не способствует избавлению экономики от старого производственного аппарата.

Регулирующая роль государства проявляется в том, что в антициклических целях оно использует *бюджетную, налоговую и денежно-кредитную политику*.

Научно-технический прогресс обуславливает ускорение обновления основного капитала, которое наблюдается на всех фазах цикла, включая даже фазу кризиса. В результате перепроизводство товаров как характерная черта кризиса стало сменяться перепроизводством капитала и хронической недогрузкой производства. Это приводит к размыванию классической, по-фазной динамики цикла и циклического характера воспроизводства в целом.

В условиях **глобализации** производства под влиянием международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей **цикл стал носить мировой характер**. Кризис в одной стране влечет кризисные явления в других странах, в результате чего все мировое хозяйство втягивается в циклические колебания.

3.3. Сущность и формы безработицы.

Закон Оукена.

Регулирование уровня занятости

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, способного и желающего трудиться, не имеет рабочего места, дающего право на получение дохода.

Международной организацией труда (МОТ) безработица определяется как наличие контингента лиц старше определенного

возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период.

Рабочая сила L — совокупность занятых N и безработных U в стране в данный период:

$$L = N + U.$$

Обратите внимание! Занятые *неполный* рабочий день относятся к категории занятых.

Норма безработицы L_U — отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы:

$$L_U = \frac{U}{L} \cdot 100\% .$$

Теории безработицы. *Представители неоклассической школы* рассматривают безработицу как явление *добровольное*, как нежелание трудиться при сложившейся на рынке труда минимальной ставке заработной платы. *В кейнсианской теории* безработица трактуется как *вынужденное явление*, вызванное нехваткой совокупного спроса в экономике, составная часть которого — спрос на рабочую силу.

Основные формы безработицы. *Фрикционная безработица* связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т. д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались устаревшими или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса.

Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер по сравнению с фрикционной.

Естественный уровень безработицы (уровень безработицы при полной занятости) — сочетание фрикционной и структурной безработицы.

Циклическая безработица — отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема она отсутствует.

Для измерения *издержек* циклической безработицы используется методика, предложенная американским экономистом А. Оукеном и получившая в экономической науке название закона Оукена.

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВВП:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

где Y — фактический объем производства;

Y^* — потенциальный ВВП;

β — эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы;

u — фактический уровень безработицы;

u^* — естественный уровень безработицы.

В соответствии с законом Оукена, если фактический уровень безработицы выше естественного уровня на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на $\beta\%$.

Справка

Коэффициент β был определен эмпирическим путем А. Оукеном, установившим, что эластичность отношения фактического реального объема производства к потенциальному по изменению уровня безработицы постоянна и равна в США приблизительно 3,0. Это значит, что увеличение безработицы на 1% приведет к потере благосостояния, равной 3% реального объема производства. Коэффициент β (число Оукена) различен в разных странах. В первой половине 1990-х гг. в России он был равен 10.

Безработицу на естественном уровне следует рассматривать как положительное явление в экономике, в то время как циклическую безработицу — как крайне негативное явление. Циклическая безработица ведет к снижению благосостояния общества в виде потери ВВП и снижению благосостояния граждан из-за падения их доходов. В целом для общества потери от появления каждого безработного сверх естественного уровня складываются из трех элементов:

- а) уменьшения дохода индивида;
- б) пособий по безработице;
- в) уменьшения налоговых поступлений.

Государственная политика в области занятости должна строиться исходя прежде всего из определения типа безработицы: государство должно бороться не с любой безработицей, а лишь с циклической. При выработке конкретных приемов по сокращению безработицы и увеличению занятости допустимо использовать любые инфляционно безопасные методы:

- а) совершенствование системы информации о свободных рабочих местах;
- б) создание и улучшение деятельности бирж труда;
- в) развитие системы переподготовки кадров;
- г) создание условий для развития малого и среднего бизнеса;
- д) разработка специальных целевых программ трудоустройства молодежи, женщин и работников реструктурируемых отраслей.

3.4. Сущность и причины инфляции, ее виды

Инфляция — это долговременный процесс снижения покупательной способности денег.

Дефляция — устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен.

Уровень инфляции (темпа роста цен) — относительное изменение среднего (общего) уровня цен. В макроэкономических моделях уровень инфляции может быть представлен как

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P — средний уровень цен в текущем году;

P_{-1} — средний уровень цен в прошлом году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен.

Дезинфляция — снижение уровня инфляции (темпа роста цен).

Причины инфляции на разных этапах исторического развития были различны. В докапиталистическую эпоху обесценение денег происходило как в результате “изнашивания” монет, так и посредством их умышленной “порчи”.

Другая причина инфляции в докапиталистический период связана с открытием Америки и освоением золотых рудников на Американском континенте. Массовый приток золота в Европу вызвал инфляционный скачок цен на европейских рынках, получивший название “революция цен”. Однако в этот период инфляция была постепенной и не оказывала существенного влияния на экономику стран.

Причины инфляции в современной экономике следует искать в:

- государственной монополии на эмиссию денег;
- монополии профсоюзов;
- монополии крупных фирм на определение цены и в собственных издержках производства.

ТИПЫ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости.

Инфляция издержек возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения.

Стагфляция — одновременный рост инфляции и безработицы на фоне спада производства (стагнация в сочетании с инфляцией).

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует **инфляционную спираль**, в которой возросшие **инфляционные ожидания** экономических агентов выполняют роль передаточного механизма. Если правительство и ЦБ не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали “заработная плата — цены” возникает **гиперинфляция**. Она представляет собой неуправляемую инфляцию с быстрым темпом роста цен, которая оказывает особенно разрушительное воздействие на занятость и выпуск, так как в этих условиях экономически выгодно вкладывать средства в спекулятивные операции, а не в инвестиции.

Инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является ли она *ожидаемой* или *непредвиденной*. В случае *ожидаемой инфляции* получатель дохода может принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия инфляции, которые в противном случае отразятся на величине его реального дохода.

Непредвиденная инфляция приводит к снижению всех видов фиксированных доходов и “субсидирует” тех экономических агентов, чьи номинальные доходы возрастают быстрее, чем средний уровень цен. В условиях непредвиденной инфляции получатели ссуд выигрывают за счет кредиторов, так как долги возвращаются обесценившимися деньгами. Правительства, накопившие значительный государственный долг, не-

редко проводят политику краткосрочного стимулирования инфляции, которая способствует относительному обесцениванию задолженности.

3.5. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса

В краткосрочном периоде между уровнями инфляции и безработицы обнаруживается *обратная зависимость*, определяемая **кривой Филлипса** (рис. 3-2).

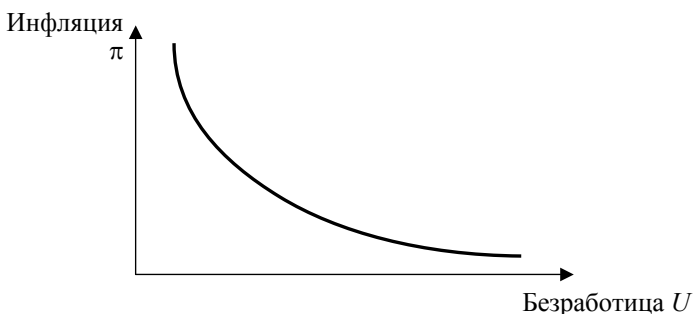


Рис. 3-2. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса дает упрощенную однофакторную модель инфляции, определяя ее как функцию от безработицы. Она показывает, что безработица ограничивает возможности роста заработной платы, а следовательно, и рост издержек, которые влияют на уровень цен.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из книг и журнала:

“Подсчитано, что существует более 100 теорий, претендующих на объяснение цикличности экономического роста”.

Машина М. Экономическая азбука. М., 1995. С. 250

“Почему колеблется величина ВВП? Если оставить в стороне погоду и стихийные бедствия, то отчего поток продукции ускоряется в один год и замедляется в другой? Этот вопрос приводит нас к настоящей цели макроэкономического исследования.

...Колебания выпуска связаны с тем, что *растет и падает спрос*. Это не единственная причина изменения производства — засухи и землетрясения, забастовки и технические прорывы, правительственное регулирование также могут влиять на уровень производства. Мы вправе также обратить внимание на экономику предложения, которая делает акцент на неблагоприятные последствия налогообложения с точки зрения стимулов к производству. Но даже наиболее рьяный сторонник экономики предложения согласится с тем, что спрос — желание и возможности покупать товары — существен для того, чтобы поток производства продолжал свое течение”.

Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех.
Новосибирск. 1994. С. 96

“Наряду с развитием скрытых форм безработицы в России существует и развивается феномен скрытой занятости как среди работников, занятых в экономике (вторичная занятость), так и среди лиц, формально признанных безработными. Согласно результатам социологических исследований, не менее 70% работников, находящихся в состоянии неполной занятости, реально имеют работу и доходы в периоды вынужденных отпусков или укороченного рабочего времени”.

Быков П. Рабочая сила реформ // Эксперт.
2000. № 30. С. 17

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Экономический цикл — одно из ключевых понятий макроэкономики. Он присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит значительное расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики.

2. Экономисты выделяют четыре фазы цикла: *вершину* (подъем); *сжатие* (рецессия, спад); *дно* (депрессия); *оживление* (расширение). Фазу сжатия, продолжающуюся более полугода, принято называть *экономическим спадом (кризисом)*. Глубокие и длительные спады, сопровождающиеся разрушительными последствиями для экономики, часто называют *депрессиями* (на пример, Великая депрессия 30-х гг. в США).

3. Каждая фаза экономического цикла выполняет важную воспроизводственную функцию. *Кризис*, сопровождающийся падением производства, занятости, снижением доходов и издержек, ведет в конечном счете к удешевлению средств производства и последующему стимулированию инвестиций в новые предприятия, технологии и оборудование. В *фазе депрессии* производство и занятость, достигнув минимальных значений, начинают постепенно оживать на основе новых пропорций и ин-

новаций. Фаза оживления характеризуется началом расширенного воспроизводства и ростом выпуска до уровня докризисного периода.

В фазе подъема вступают в строй новые предприятия, сокращается безработица, растут заработная плата, инвестиции и объем реального капитала. Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит повышаются ставки ссудного процента до уровня средней нормы прибыли. Фаза подъема заканчивается бумом (высшей точкой подъема), за которым в результате возникших диспропорций начинается очередной спад.

4. В современных условиях содержание и общая картина экономического цикла существенно модифицируются. Это проявляется, во-первых, в уменьшении амплитуды колебаний экономической активности (фазы спада стали короче, фазы подъема — продолжительнее; кроме того, удалось избежать депрессии, в результате чего за спадом идет оживление и подъем); во-вторых, в уменьшении диапазона колебаний объемов производства и уровней занятости; в-третьих, в усилении воздействия на экономический цикл монополистической структуры рынков, НТП, глобализации производства, государственного регулирования экономики.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое экономический цикл и какие фазы он проходит?
 2. Почему экономические циклы еще именуют деловыми циклами?
 3. В чем причина циклических колебаний экономики? Можно ли добиться плавного, нециклического характера экономического развития?
 4. Почему в плановой экономике бывшего СССР отсутствовали экономические циклы?
 5. Циклы могут вызываться существенными изменениями как в совокупном спросе, так и в совокупном предложении.
- а) Дайте графическую иллюстрацию и приведите примеры циклов обоих типов. Покажите, как эти виды циклов воздействуют на объем выпуска, инвестиции, цены и занятость.
- б) Определите, какие из нижеследующих явлений вызовут шоки со стороны спроса, а какие — со стороны предложения, и изобразите их действие с помощью модели AD-AS: резкое увеличение производительности труда в результате технологических достижений; использование новых предметов труда, позволяющих значительно сократить потребление металла в производстве товаров массового спроса; значительное сокращение государственных расходов на оборону в результате окончания “холодной войны”; рост цен на нефть в результате скоординированных действий арабских

стран, противодействующих давлению США на Ирак; разрыв хозяйственных связей между странами, входящими в интеграционную группировку, в результате резкой смены внешнеэкономической политики и стратегии.

6. Объясните, как каждая из фаз делового цикла воздействует на экономику? Почему экономисты так уверены в том, что экономические циклы — это механизм развития рыночной экономики?

7. Можно ли происходившие в 90-е гг. в экономике России явления охарактеризовать с точки зрения существующих теорий экономического цикла?

Задание 1. Тесты (выберите правильный ответ)

1. Что из нижеперечисленного неверно?

- а) естественный уровень безработицы относительно стабилен в краткосрочном периоде и изменяется в долгосрочной перспективе;
- б) естественный уровень безработицы включает фрикционную, структурную и циклическую безработицу;
- в) фактический ВВП равен потенциальному, если уровень безработицы равен естественному;
- г) изменения в величине естественного уровня безработицы вызывают сдвиг кривой Филлипса;
- д) повышение минимума заработной платы — фактор увеличения естественного уровня безработицы.

2. Один из эффектов непредвиденной инфляции состоит в том, что богатство перераспределяется:

- а) от заемщиков к кредиторам;
- б) от кредиторов к заемщикам;
- в) от молодых людей к старым;
- г) от государства к фирмам.

3. Экономика описывается следующими данными:

естественный уровень безработицы — 6%;

фактический уровень безработицы — 7,33%;

потенциальный ВВП увеличивается на 3% в год.

На сколько процентов в год должен возрасти фактический объем производства, для того чтобы в следующем году была обеспечена полная занятость ресурсов при естественном уровне безработицы? (Коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы равен 3.)

- а) 3%;
- б) 4%;
- в) 5%;

- г) 6%;
- д) 7%.

4. Имеются следующие данные о динамике уровня цен:

Год	Индекс потребительских цен
2001	400
2002	440
2003	462
2004	462

В этом случае можно ли утверждать, что:

- а) уровень инфляции 2004 г. превышает уровни инфляции 2002 и 2003 гг.;
- б) уровень инфляции 2003 г. превышает уровень инфляции 2002 г.;
- в) уровень инфляции 2002 г. превышает уровни инфляции 2003 и 2004 гг.;
- г) в экономике отсутствует тенденция к снижению уровня инфляции.

Задание 2. Да/Нет

1. Инфляция выступает средством перераспределения национального дохода.
2. В экономике с полной занятостью рост спроса не влияет на уровень цен.
3. Основная форма выражения инфляции в рыночной экономике — товарный дефицит.
4. Циклическая безработица связана с колебаниями ВВП.
5. Закон Оукена отражает зависимость между уровнем безработицы и колебаниями ВВП.
6. Фактический уровень безработицы не может быть выше естественного уровня.
7. Кривая Филлипса показывает, что в экономике никогда невозможен одновременный рост безработицы и инфляции.

ОТВЕТЫ

Задание 1

1. б); 2. б); 3. д); 4. в).

Задание 2

1. Да; 2. Нет; 3. Нет; 4. Да; 5. Да; 6. Нет; 7. Да.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Ивашковский С. Н.* Макроэкономика. М., 2004. Гл. 3.
- Киселева Е.* Макроэкономика. М., 2005. Лекции 7, 10.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 19, 23.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. 16-е изд. М., 2006.
- Хаберлер Г.* Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Пер. с англ. Челябинск, 2005.
- Хейне П., Боуттке П., Причитко Д.* Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 17, 19.
- Эклунд К.* Эффективная экономика. М., 1995. Гл. 10, 11.

* * *

- Чепурин М., Киселева Е. и др.* Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Темы 19, 23.

Р а з д е л III

ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

***Глава 4.* ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК: СПРОС НА ДЕНЬГИ И ИХ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ**

Учебные цели главы:

- знать причины возникновения, сущность, природу и функции денег;
- понять, что представляет собой денежная масса, иметь представление о принципе ее построения;
- изучить мотивы, определяющие спрос на деньги, а также знать функцию спроса на деньги;
- понять процесс создания денег банковской системой;
- знать механизм установления равновесия на денежном рынке и понять главные условия его сохранения;
- рассмотреть процесс попадания экономики в ликвидную ловушку и возможные способы выхода из нее;
- изучить цели и инструменты денежно-кредитной политики, а также ее эффективность.

В данной главе дается объяснение одной из самых сложных и загадочных экономических категорий — денег, показано, как деньги влияют на экономику и какую политику относи-

тельно денег может использовать государство для стабилизации экономического положения и обеспечения экономического роста.

4.1. Понятие и сущность денег.

Денежная масса

Вопрос о том, что такое деньги, — один из старейших в мировой общественной мысли. Им интересовались еще древнегреческие философы, однако мистическая тайна, окружавшая деньги, сохранялась еще на протяжении многих столетий, и лишь экономистам XIX — XX вв. удалось ее раскрыть. Что же сегодня мы знаем о деньгах?

Прежде всего то, что деньги не придуманы людьми, они возникли *стихийно* в процессе товарного обращения.

Как возникли деньги?

Деньги пришли к людям из товарного мира — мира экономических благ. Они являются экономическим благом в силу тех же причин, что и любые другие блага: на них есть спрос; они удовлетворяют человеческие потребности; подчиняются основополагающему экономическому принципу редкости. Вместе с тем в мире экономических благ деньги занимают особое место. В то время как обычные потребительские блага исчезают в процессе потребления, деньги по своей сущности и по определению выступают в качестве товара длительного пользования и удовлетворяют не предметные желания, а потребности сферы обращения. Это видно на простом примере: когда сигареты, этот сугубо потребительский товар, стали играть в Германии в 1945 г. роль денег, их перестали использовать по прямому назначению.

Обратите внимание! Деньги, выступая как экономическое благо, не являются фактором производства: они не способны осуществлять производственные операции и выпускать разнообразные товары и услуги.

Сущность денег проявляется через их функции.

Деньги выполняют три основные функции:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство сохранения богатства.

Наиболее важная черта денег — их ликвидность.

Денежная масса

Экономисты часто используют вместо термина “деньги” понятие **денежной массы**. Для ее измерения используются *денежные агрегаты*: $M1$, $M2$, $M3$, L (в зависимости от сложности перемещения средств, их “скованности” в процессе трансформации в наличные деньги). Состав и число используемых денежных агрегатов различаются по странам.

Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом (в порядке убывания степени ликвидности):

- $M1$** — наличные деньги (банкноты и монеты), депозиты до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;
- $M2$** — $M1$ плюс нечековые сберегательные депозиты, срочные вклады (до 100 тыс. долл.);
- $M3$** — $M2$ плюс срочные вклады свыше 100 тыс. долл., депозитные сертификаты и др.;
- L** — $M3$ плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр. Агрегат $M1$ характеризует деньги в узком смысле, все прочие агрегаты — деньги в широком смысле.

Роль денег в современной экономике отнюдь не исчерпывается выполнением ими трех основных функций. Практически все экономисты согласны с тем, что изменения денежной массы оказывают огромное влияние на объем национального производства, занятость ресурсов и уровень цен. Эта роль денег используется государством для проведения соответствующей экономической политики.

4.2. Спрос на деньги: классическая и кейнсианская концепции

Спрос на деньги — это потребность рыночных субъектов в определенном запасе денег. Он определяется как количество платежных средств, которые население и фирмы хотят держать в ликвидной форме, т. е. в форме наличности и чековых депозитов (кассы).

Держание кассы лишает рыночных агентов возможности иметь доход от других видов имущества (акций, облигаций, недвижимости), а значит, порождает для них соответствующие альтернативные издержки. Почему же люди согласны нести эти издержки, предъявляя спрос на деньги?

Существует три вида спроса на деньги:

1. Трансакционный спрос. Он вызван тем, что люди и фирмы нуждаются в деньгах как в средстве платежа, т. е. в удобном инструменте обслуживания сделок (при покупке товаров, услуг, факторов производства).

Количество денег, необходимых для заключения сделок, зависит от:

- объема товарной массы, находящейся на рынке;
- уровня цен, по которым продаются товары и услуги;
- совокупного (национального) дохода;
- скорости обращения денег.

Однако главным фактором выступает *уровень совокупного дохода*, поэтому

$$M_t^d = f(Y),$$

где M_t^d — трансакционный спрос на деньги;

Y — совокупный (национальный) доход.

2. Спрос на деньги из предосторожности. Он возникает потому, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами.

Объем спроса зависит от величины непредвиденных расходов, которая прямо пропорциональна национальному доходу:

$$M_I^d = f(Y),$$

где M_I^d — спрос на деньги из предосторожности.

3. Спекулятивный спрос (спрос со стороны активов). Он обусловлен наличием у денег альтернативной стоимости. Под **альтернативной стоимостью хранения денег** (издержками хранения) понимается *упущенная выгода* в виде неполученных процентов (дивидендов), которые могли бы быть получены, если бы деньги были обменены на менее ликвидные, но доходные финансовые активы.

Спрос на деньги со стороны активов, или спекулятивный спрос M_a^d , зависит от *уровня ставки процента* i :

$$M_a^d = f(i).$$

Совокупный спрос на деньги есть положительная функция от дохода и отрицательная — от ставки процента:

$$M^d = f(Y, i).$$

Для устранения фактора инфляции обычно рассматривают показатель реального спроса на деньги $\left(\frac{M}{P}\right)^d$, а в функции спроса используют номинальную ставку процента i :

$$M^d \left(\frac{M}{P} \right) = f(Y, i).$$

Графически в координатах ставка процента — количество денег общий спрос на деньги выглядит как кривая с отрицательным наклоном. Она получается путем горизонтального сложения графиков транзакционного, из предосторожности и спекулятивного спроса на деньги (рис. 4-1).

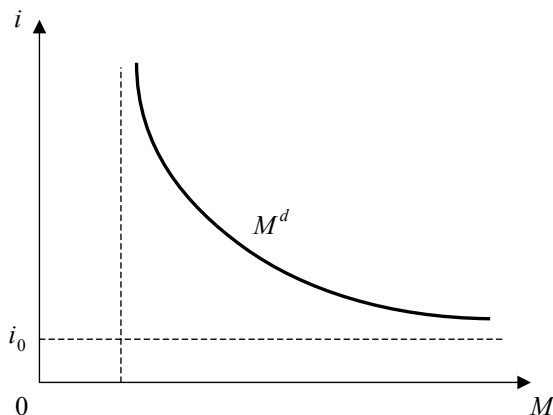


Рис. 4-1. График спроса на деньги

На графике видно, что кривая спроса на деньги M^d не касается оси i , так как транзакционный спрос на деньги и спрос на деньги из предосторожности не связаны с величиной процента, а определяются уровнем дохода Y . Кроме того, кривая M^d не может опуститься ниже i_0 — минимальной ставки процента.

Кривая спроса на деньги может смещаться в двух случаях:

- а) при изменении дохода Y : при росте дохода кривая M^d смещается вправо, при падении — влево;
- б) при совершенствовании банковских операций (когда вводятся новые виды счетов, увеличиваются сроки хранения денег — кривая M^d идет вправо, и наоборот).

Поскольку в функции спроса на деньги используется *номинальная ставка процента i* , то для определения *реальной ставки* используется **уравнение И. Фишера**:

$$i = r + \pi,$$

где i — номинальная ставка процента;

r — реальная ставка процента;

π — темп инфляции.

Уравнение И. Фишера:

- показывает, что номинальная ставка процента зависит от изменения реальной ставки и темпа инфляции;
- выявляет связь объема денежной массы и номинальной ставки процента (рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению номинальной ставки процента). Эту связь инфляции и номинальной ставки процента называют **эффектом И. Фишера**.

Справка

Структура денежного спекулятивного спроса для покупки финансовых активов зависит от относительной привлекательности разных видов активов. При формировании **портфеля финансовых ресурсов** домашние хозяйства и фирмы обычно включают в него кроме наличных денег облигации, акции, векселя, срочные депозиты, иностранную валюту и т. д. Их состав и соотношение должны быть такими, чтобы обеспечить владельцу портфеля максимальный доход при минимальном риске. В условиях умеренной инфляции наиболее надежны наличные деньги с их абсолютной ликвидностью. Но они не дают дохода и с течением времени все же обесцениваются. Среди прочих финансовых средств наиболее надежны государственные облигации, за ними идут облигации частных фирм. Рискованнее всего вложения в акции, но зато они обычно приносят больший доход. Различают акции ведущих, самых надежных компаний (их часто называют “голубыми фишками”) и акции рискованных фирм (например, венчурных). Первые чаще приобретают инвесторы, вторые — игроки. При составлении сбалансированного портфеля следует приобретать разные виды финансовых активов и периодически пересматривать их состав: избавляться от одних и покупать другие.

Правило формирования и пересмотра портфеля. Продавать тот или иной актив надо тогда, когда его цена (курсовая стоимость) высока, но можно ожидать скорого ее падения. И наоборот, покупать лучше в тот момент, когда цена на интересующий нас финансовый актив упала.

4.3. Предложение денег.

Денежный мультипликатор

Предложение денег M^S включает наличность C и депозиты D :

$$M^S = C + D.$$

Наличность (банкноты и монеты) создает центральный банк (ЦБ), который:

- расплачивается банкнотами при покупке у населения, фирм и государства золота, иностранной валюты и ценных бумаг;
- предоставляет государству и коммерческим банкам (КБ) кредиты банкнотами.

Наличность, покинувшая ЦБ и поступившая в экономику, распределяется в дальнейшем по двум направлениям:

- а) одна часть оседает в кассах домашних хозяйств и фирм;
- б) другая поступает в коммерческие банки в виде депозитов.

Коммерческие банки могут увеличивать или сокращать денежную массу.

Справка

В отличие от ЦБ, возможности увеличения денег у которого теоретически безграничны, так как его долговые обязательства и есть деньги, КБ имеют пределы кредитования. Открывая у себя счета, КБ должны считаться с тем, что вкладчики в любое время могут потребовать свои деньги в объеме вклада. Поэтому для поддержания ликвидности КБ всегда необходимы *резервы наличных денег*. Такие резервы создаются ЦБ в виде обязательных беспроцентных вкладов КБ в ЦБ. Их размер определяется в виде процента от депозитов КБ (данный процент получил название **нормы резервирования**): для вкладов до востребования — более высокий норматив, для срочных вкладов — более низкий.

ЦБ создает не только наличность, но и обязательные резервы. Наличность C и обязательные резервы R образуют так называемые базовые деньги, или **денежную базу H** :

$$H = C + R.$$

ПРИМЕР эффекта денежного мультипликатора

Пусть обязательная норма резервирования rr составляет 10%. Допустим, в КБ А поступил депозит в размере 1 млрд. руб. Из них 100 млн. руб. банк обязан перечислить в резервный фонд (10% суммы депозита). В этом случае сумма кредита, выдаваемая банком, составит 900 млн. руб. (избыточные резервы). Таким образом, 900 млн. руб. стали *новыми деньгами*, созданными КБ А. Взяв эти деньги, фирмы и граждане используют их на оплату товаров и услуг, выплату заработной платы, закупку сырья и материалов и т. д. Владельцы магазинов и прочие получатели денег затем переводят их на свои банковские счета, допустим в банк Б, и получается, что 900 млн. руб., на которые банк А выдал ссуды, снова оказались на депозите.

Из 900 млн. руб., которые были внесены в банк Б, последний должен 10% этой суммы (90 млн. руб.) перечислить в резервный фонд; остальную часть можно вновь ссудить. 810 млн. руб. ссужаемых денег вскоре вновь вернуться в банк, но теперь в банк третьего уровня — В. Часть из них опять необходимо поместить на резервный счет, остальные снова можно будет ссудить и т. д. В нашем примере первичный депозит в размере 1 млрд. руб. позволил выдать ссуду 900 млн. руб., а затем создать депозит на эту же сумму в другом банке. Банк Б, выдавая ссуду 810 млн. руб., позволил создать второй депозит в банке В на эту же сумму. Третий депозит составит 729 млн. руб. в банке Г, которые образуют вскоре в банке Д четвертый депозит в размере 652 млн. 100 тыс. руб., и так до завершения процесса.

В конце процесса предел расширения банковских депозитов будет выглядеть следующим образом:

$$1 \text{ млрд.} + 900 \text{ млн.} + 810 \text{ млн.} + 729 \text{ млн.} + 652 \text{ млн.} + 100 \text{ тыс. руб.} + \dots =$$

$$= 1 \text{ млрд.} (1 + 0,9 + 0,9^2 + 0,9^3 + \dots) =$$

$$= 1 \text{ млрд.} \cdot \frac{1}{1 - 0,9} = 1 \text{ млрд.} \cdot \frac{1}{0,1} = 10 \text{ млрд. руб.}$$

В общем виде **банковский мультипликатор** m может быть записан в виде следующей формулы:

$$m = \frac{1}{rr},$$

где rr — норма резервирования, исчисляемая как отношение обязательных резервов R к депозитам D

$$rr = R/D.$$

Следовательно, банковский мультипликатор может быть представлен и таким образом:

$$m = \frac{1}{rr} = \frac{D}{R}.$$

Поскольку денежная масса в экономике M представлена не только депозитами D , но и наличными деньгами C , **денежный мультипликатор с учетом наличности** можно представить через отношение денежной массы к денежной базе:

$$m = M/H = (C + D)/(C + R).$$

Разделив почленно числитель и знаменатель правой части уравнения на D , получим:

$$m = (1 + cr)/(rr + cr),$$

где $cr = C/D$ — коэффициент депонирования;

$rr = R/D$ — норма резервирования.

Максимальное увеличение количества денег в экономике:

$$M = E \cdot m,$$

где E — избыточные резервы КБ;

m — денежный мультипликатор.

ВЫВОД. Предложение денег прямо зависит от величин денежной базы и денежного мультипликатора. Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при изменении денежной базы на единицу. Увеличение cr (коэффициента депонирования) и rr (нормы резервирования) уменьшает денежный мультипликатор, и наоборот.

Инструменты денежной политики ЦБ:

- 1) **изменение учетной ставки** (ставки рефинансирования), т. е. ставки, по которой ЦБ кредитует КБ;
- 2) **изменение нормы резервирования**, т. е. минимальной доли депозитов, которую КБ должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в ЦБ;
- 3) **операции на открытом рынке**: купля или продажа ЦБ государственных ценных бумаг (используется в странах с развитым фондовым рынком).

Основа денежной политики — **теория мультипликатора**. Она показывает, что:

- а) ЦБ может *контролировать денежную базу* (наличность и резервы);
- б) контролируя денежную базу (т. е. предложение денег), ЦБ *полностью контролирует темп инфляции*;
- в) инфляция — *монетарное явление*, поскольку известно, что реальный объем выпуска в долгосрочном периоде Y^* определяется производственной функцией (затратами факторов производства), номинальный — уровнем цен P , а уровень цен — предложением денег.

4.4. Краткосрочное равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка

Модель рынка денег. Механизм любого рынка — это уравновешивание предложения денег и спроса на них. В данный период *реальное предложение денег* будет фиксировано в объеме $(\bar{M}/\bar{P})$ и на графике (рис. 4-2) представлено вертикальной прямой M^S .

Спрос на деньги (кривая L) рассматривается как убывающая функция ставки процента для заданного уровня дохода. В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.

Колебания равновесных значений ставки процента и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка: уровня дохода, предложения

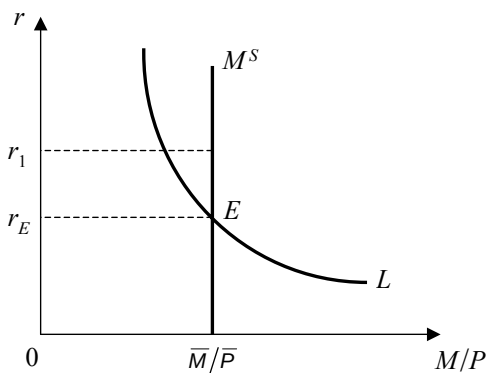


Рис. 4-2. Равновесие денежного рынка

денег. Графически это отражается сдвигом кривых спроса и предложения денег.

Так, увеличение уровня дохода (рис. 4-3,*а*) повышает спрос на деньги до L_2 и ставку процента с r_1 до r_2 . Сокращение предложения денег также ведет к росту ставки процента (рис. 4-3,*б*), и наоборот.

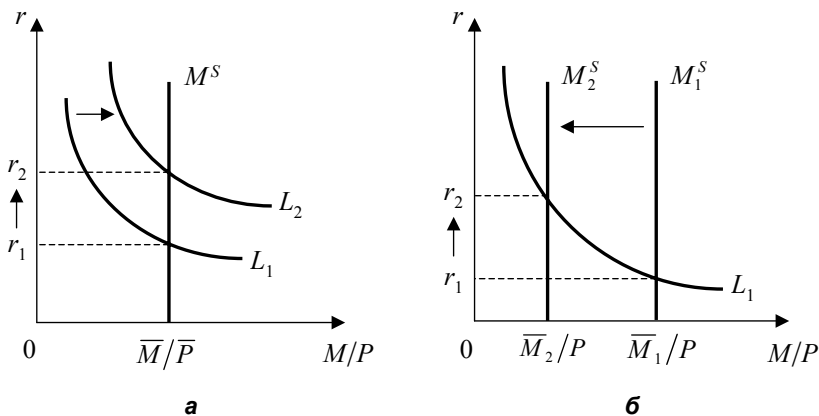


Рис. 4-3. Механизм денежного рынка:

а — при увеличении спроса на деньги;
б — при сокращении предложения денег

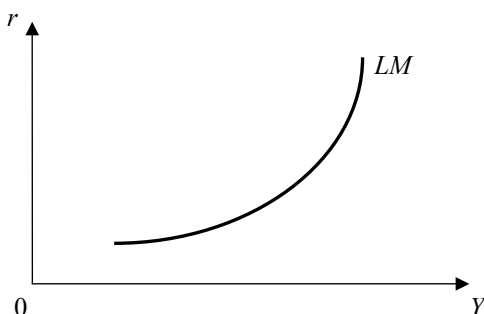


Рис. 4-4. Модель Хансена (кривая ликвидности денег LM)

Таким образом, вместе с ростом дохода Y возрастает и ставка процента r . Если отразить эти два фактора на графике, то получим **кривую ликвидности денег LM** , известную в мировой экономической науке как **модель Хансена** (рис. 4-4).

Модель Хансена показывает, что для достижения равновесия на денежном рынке необходимо соблюдение следующего условия: **при данном предложении денег рост доходов должен сопровождаться повышением ставки процента**. Только в этом случае будет увеличиваться альтернативная стоимость хранения денег и снижаться курс облигаций, что уменьшит спекулятивный спрос на деньги, увеличит покупку фирмами и домашними хозяйствами финансовых активов и позволит поддерживать денежный рынок в равновесном состоянии.

Влияние предложения денег на ставку процента. На рис. 4-3,б показано, как изменение предложения денег может изменять ставку процента. Увеличивая предложение денег, ЦБ способен снизить ставку процента, а значит, подхлестнуть инвестиционный процесс, увеличить занятость и объем национального производства.

Механизм кейнсианской денежной политики

Политика систематического нарушения равновесия денежного рынка для оказания влияния на уровень ставки процента, а через него на инвестиции и другие макроэкономические переменные получила название кейнсианской денежной политики.

Это один из наиболее распространенных способов государственного воздействия на экономику. К регулированию ставок процента через изменение предложения денег прибегали в послевоенный период во многих западных странах, но практически везде в конечном счете денежный рынок попадал в так называемую ликвидную ловушку.

ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА — это такая ситуация в экономике, когда возрастающее предложение денег M_n^S уже не в состоянии вызвать дальнейшее снижение ставок процента (ниже r_0). Если ставки процента не снижаются, то товарные рынки перестают ощущать влияние денежного рынка, не получают импульсов от него. Происходит замедление инвестиционного процесса, что означает разрыв между реальным сектором экономики (товарными рынками) и денежным рынком (рис. 4-5).

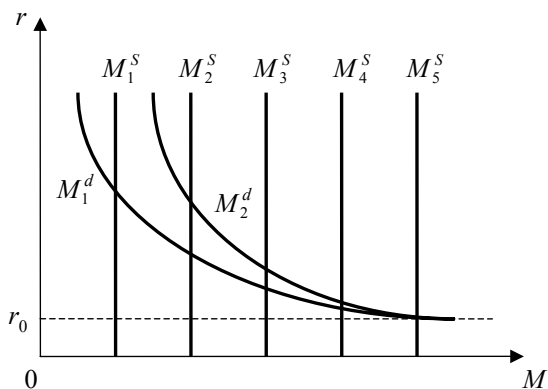


Рис. 4-5. Ликвидная ловушка

Оказавшись в ликвидной ловушке, экономика в ней и остается, так как денежный рынок не имеет собственных механизмов выхода из нее. Более того, ловушка еще плотнее запирается “замком” инфляционных ожиданий, нагнетающих ажиотажный спрос, побуждающий людей избавляться от денег по причине резкого падения их покупательной способности, и т. п. Поэтому

задача состоит в том, чтобы проводить такую денежную политику, которая не приводила бы к попаданию в ликвидную ловушку. Условие такой политики — контроль за денежным предложением: рост денежной массы не должен превышать критической отметки, когда ставки процента падают до минимально возможного уровня. Однако если экономика оказалась в ликвидной ловушке, то как из нее выбраться?

Для выхода из ликвидной ловушки требуется мощная инвестиционная сила, и такой силой может быть только государство. Вот почему *в ситуации ликвидной ловушки денежная политика оказывается неэффективной*, более того — инфляционно опасной. Государство вправе использовать лишь *финансовую* (налогово-бюджетную) политику.

4.5. Долгосрочное равновесие денежного рынка. Монетарное правило

Рассмотренные явления на денежном рынке характерны лишь для *краткосрочного* периода: изменение ставок процента вслед за изменением объема предложения денег происходит в течение двух-трех месяцев.

Особенности долгосрочного равновесия. В долгосрочном плане денежный рынок ведет себя весьма неожиданно, поскольку ставки процента утрачивают всякую связь со спросом на деньги и их предложением. Ситуация складывается таким образом, что даже если будет соблюдаться условие непопадания в ликвидную ловушку, т. е. даже если государство будет жестко контролировать предложение денег в краткосрочном периоде, не приближаясь к критическому рубежу M_n , инфляционной опасности ему не избежать. Объясняется это тем, что каждое очередное “выпрыскивание” денег ($M_1, M_2, \dots M_n$) способствует росту занятости и увеличению доходов, которые будут не столько сберегаться, сколько направляться на текущее потребление. Такой вывод следует из *эффекта А. Пигу* (*эффекта реальных кассовых остатков*).

Эффект Пигу говорит о том, что изменение реальной ценности денежных остатков приводит к изменению совокупного спроса.

Ликвидная ловушка и эффект Пигу. Если цены в экономике гибкие, тогда их снижение приведет к увеличению реальной стоимости наличных сбережений домашних хозяйств. Этот рост увеличит покупательную способность их денежных доходов, стимулируя таким образом потребление. И наоборот, рост уровня цен уменьшает реальную ценность наличности, хранимой домашними хозяйствами, и, сокращая их покупательную способность, заставляет уменьшить потребление. Так как цены обычно снижаются во время спада, эффект Пигу в этот период частично погашает падение потребления, связанного со спадом. Тем не менее, если экономика достигает состояния полной занятости, увеличение потребительского спроса, связанное с увеличением денежных доходов, не может быть удовлетворено вследствие того, что производство уже работает с полной нагрузкой. В этом случае цены будут расти до тех пор, пока реальные денежные остатки не восстановятся на исходном уровне. Все это означает, что в условиях ликвидной ловушки эффект Пигу практически не работает.

Обоснование долгосрочного равновесия денежного рынка. Поскольку доходы направляются на дорожающие товары, происходит торможение сбережений, а следовательно, спроса на деньги. Поэтому чем настойчивее государство будет добиваться снижения ставок процента, тем меньших результатов оно достигнет, тем, следовательно, менее эффективной будет становиться его денежная политика. Совершая рыночные колебания, уровень ставки процента будет в конечном счете стремиться к равновесному состоянию. Это означает, что данный равновесный уровень процента не зависит от того, сколько раз государство изменяет предложение денег, т. е. не зависит от количества денег, которое государство вливает в экономику.

Этот феномен денежного рынка показывает, что спрос на деньги в долгосрочном периоде не зависит от движения ставок процента. Поэтому **уравнение долгосрочного равновесия на денежном рынке**, получившее название **денежного**

(монетарного) правила М. Фридмена, не включает ставок процента:

$$M' = Y' + P'_e,$$

где M' — долгосрочный (среднегодовой) темп увеличения предложения денег;

Y' — долгосрочный (среднегодовой) темп изменения национального дохода;

P'_e — темп ожидаемой (прогнозируемой) инфляции.

Ожидаемый темп инфляции — *целевой показатель*. Это тот темп повышения цен, который мог бы быть в экономике, если бы государство не проводило краткосрочной денежной политики, направленной на снижение ставок процента и стимулирование экономического роста.

ВЫВОД. Цель долгосрочной денежной политики государства — стабилизация инфляционного процесса, превращение текущей инфляции в ожидаемую. Это означает, что краткосрочная денежная политика, направленная на регулирование ставок процента, допустима *только* в рамках долгосрочной денежной стратегии, основанной на фундаментальном уравнении равновесия М. Фридмена.

ПРИМЕР

Предположим, что государство взяло курс на проведение долгосрочной неинфляционной политики экономического развития. Анализ показал, что среднегодовой темп роста денежной массы, определенный для трехлетнего периода, должен составить 5%.

Пусть в первом году ситуация складывается так, что государство вынуждено пойти на краткосрочное денежное регулирование ставки процента, инвестиций и производства, в результате чего ему придется увеличить денежную массу на 7%. Если в следующем году интересы занятости и производства потребуют сохранить прежнюю денежную политику и государство опять увеличит предложение денег тем же темпом (7%), то в последнем, третьем году ему не останется ничего другого, как ограничить предложение денег жестким лимитом в размере 1%. В противном случае оно выйдет за рамки долгосрочной денеж-

ной стратегии, условия которой формулируются “монетарным правилом”, и экономика рискует попасть в инфляционный режим развития.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из книги и журнала:

“В теории денег есть нечто, напоминающее японский сад. Она несет в себе эстетическое единство, порожденное разнообразием, а ее кажущаяся простота скрывает почти непостижимую сущность; брошенный на поверхность взгляд растворяется в бесконечной перспективе, и все зримое осознается как единое целое, лишь рассмотренное с разных сторон, не спеша и пристально. Отдельные элементы ее могут доставить удовольствие независимо от общей картины, но реализуется полностью лишь потому, что составляет часть целого”.

Фридмен М. Если бы деньги заговорили...
М., 1998. С. 43

“Стало распространенным утверждение, что в теории денег нет ничего менее существенного, чем их количество, выраженное в долларах, фунтах или песо.

...Тем не менее лишь недавно было осознано, что должно существовать некоторое *оптимальное количество денег*, и, что более важно, понято, каким образом общество может поддерживать это количество на данном уровне”.

Фридмен М. Там же. С. 44

“Главной особенностью исламских финансов является отказ от того, на чем основана общепринятая, западная финансовая система, — от ссудного процента. Это не означает превращения коммерческих займов в благотворительные. Вознаграждение собственнику капитала не должно принимать форму выплаты заранее установленной суммы, гарантированной вне зависимости от доходности предприятия, как это происходит в случае взимания процента”.

Бадов А. Деньги — дар Аллаха // Эксперт. 2000. № 4

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Деньги — одна из важнейших экономических категорий. По поводу их сущности многие экономисты придерживаются различных взглядов. Одни определяют деньги через присущие им функции: меры стоимости, средства обращения, средства сбережения. Другие считают, что деньги — это актив, который повсеместно принимается людьми как платежное средство. В макроэкономике под деньгами подразумевается определенный набор денежных агрегатов, которые формируют *денежную массу*.

2. Состав и число используемых агрегатов различаются по странам, однако чаще всего в экономическом анализе пользуются агрегатом *M1* — наличные деньги (банкноты и монеты) и агрегатом *M2* — наличные деньги плюс депозиты коммерческих банков. **В макроэкономике агрегат *M2* принято называть денежной массой *M*.**

3. **Предложение денег** в экономике осуществляет государство посредством *банковской системы*, включающей ЦБ и КБ. ЦБ создает наличные деньги, которые поступают в экономику путем покупки у населения, фирм и правительства золота, иностранной валюты и ценных бумаг, а также через предоставление правительству и КБ кредита. Часть поступившей в экономику наличности оседает в кассе домашних хозяйств и фирм, другая попадает в КБ в виде депозитов. Для поддержания своей ликвидности КБ из имеющихся у них депозитов формируют на специальном счете в ЦБ *обязательные резервы*, размер которых в виде определенной нормы доводится до них сверху. Оставшаяся у КБ часть денежных средств, называемая *избыточными резервами*, может выдаваться в виде ссуд населению и фирмам.

4. Когда КБ выдают ссуды, количество денег в экономике возрастает на величину денежного мультипликатора; при возвращении ссуд денежная масса сокращается в соответствии с тем же коэффициентом денежной мультипликации. Следовательно, КБ также принимают участие в создании денег. Разница состоит лишь в том, что ЦБ создает наличность и обязательные резервы, которые в сумме образуют **денежную базу**, а КБ — *депозитные* (кредитные) деньги.

5. **Денежный мультипликатор** — это коэффициент самовозрастания денег. Он определяется как отношение денежной массы *M* к денежной базе *H*: $m = M/H$ (для случая, когда в экономике денежная масса состоит из наличности и депозитов); в том случае, когда деньги существуют лишь на счетах коммерческих банков, банковский мультипликатор представляет собой величину, обратную норме обязательных резервов. В целом общее количество денег, созданных банковской системой, пропорционально избыточным резервам, умноженным на коэффициент банковской мультипликации.

6. ЦБ может **контролировать предложение денег** путем воздействия прежде всего на денежную базу. *Изменяя норму обязательных резервов*, он изменяет денежную базу и таким образом оказывает мультипликационный эффект на предложение денег. В его распоряжении имеются такие инструменты, как *учетная ставка* (ставка рефинансирования), изменение которой приводит к изменению кредитных ставок КБ; *операции на открытом рынке* (купля-продажа государственных облигаций).

Эти операции оказывают влияние на величину банковских резервов, а значит, на общую денежную массу.

7. Спрос на деньги — это желание населения и фирм иметь у себя определенный запас платежных средств. Оно определяется несколькими мотивами: транзакционным, предосторожностью, спекулятивным. *Транзакционный спрос* состоит в том, что люди нуждаются в деньгах как в удобном инструменте обслуживания сделок. Его величина есть функция от национального дохода. *Спрос из предосторожности* возникает в связи с тем, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами. Объем денежных средств, необходимых им для этих целей, также зависит от национального дохода. *Спекулятивный спрос* — это спрос на денежный запас для получения выгоды от сделок с дешевыми финансовыми (акции, облигации) и реальными активами. Спекулятивные запасы денег связаны со ставкой процента: чем выше ставка, тем ниже спекулятивный спрос на деньги, и наоборот. Совокупный спрос на деньги — функция дохода и ставки процента.

8. Равновесие на денежном рынке устанавливается, когда спрос на деньги полностью удовлетворяется их предложением. Такое состояние может быть достигнуто при определенной положительной ставке банковского процента. Если доходы в экономике, например, возрастут, то это приведет к росту спроса на деньги, а следовательно, к увеличению ставки процента. При снижении доходов будет наблюдаться обратная картина. Таким образом, равновесие на денежном рынке будет сохраняться при условии, что ставка процента будет изменяться в том же направлении, в каком изменяется доход. Данное условие графически изображает **модель Хансена** (модель *LM*).

9. Увеличение предложения денег в экономике приводит к понижению банковской ставки процента. Политика систематического нарушения равновесия денежного рынка через увеличение предложения денег получила название **кейнсианской денежной политики**. Эта политика используется государством для воздействия на реальный сектор экономики, которое достигается через изменение ставок процента, инвестиций, занятости, объема производства и уровня доходов. Однако активное использование данной политики может привести к попаданию экономики в ликвидную ловушку.

Ликвидная ловушка — это такая ситуация в экономике, когда ставки процента находятся на минимально возможном уровне и дальнейшее увеличение предложения денег не способно оказать на них никакого влияния, в результате чего происходит разрыв между товарным и денежным рынками, растет спрос на деньги и усиливается инфляция. Выход из ликвидной ловушки возможен лишь силами государства с использованием активной

финансовой политики. Денежная политика в условиях ликвидной ловушки непригодна.

10. Государство может использовать денежный рынок не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах. Если в краткосрочном периоде, регулируя ставки процента, государство воздействует на товарные рынки, то цель долгосрочной денежной политики — антиинфляционное регулирование. **Краткосрочная денежная политика допустима только в рамках долгосрочной денежной стратегии, основанной на монетарном правиле М. Фридмена.**

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как возникли деньги и какие функции они выполняют?
2. Что такое денежная масса и какие агрегаты в нее включаются?
3. Дайте определение денежной базы и покажите ее отличие от денежной массы.
4. Как государство может влиять на объем денежной массы в экономике?
5. Изобразите график предложения денег.
6. Запишите функцию спроса на деньги и изобразите ее графически?
7. В чем сущность денежного мультипликатора? Как и почему он влияет на объем денежной массы в экономике?
8. Нарисуйте график равновесия денежного рынка и объясните условия сохранения этого равновесия.
9. Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия. ЦБ принимает решение сократить предложение денег и проводит это решение в жизнь. Как будут развиваться события на денежном рынке (как изменятся ставка процента, курс облигаций и т. д.)?
10. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Какая дополнительная информация необходима для однозначного ответа на этот вопрос?
11. Альтернативной стоимостью хранения денег в виде наличности считается рыночная ставка процента. Будет ли справедливо это утверждение, если вместо наличности мы возьмем сберегательные депозиты? Если нет, то как в этом случае изменится исходное утверждение?
12. Перечислите несколько факторов, влияющих на соотношение “наличность — депозиты”. Если предположить, что перед Новым годом люди держат на руках большие наличности, чтобы приобрести

новогодние и рождественские подарки, повлияет ли это на объем предложения денег в экономике?

13. По каким причинам банки могут держать избыточные резервы (т. е. хранить деньги сверх суммы, предписанной ЦБ, не используя их для получения дохода)?

14. Как изменится наклон кривой L^D , если спрос населения на деньги станет более чувствителен к изменению ставки процента? Повлияет ли это на величину изменения равновесной ставки процента в случае роста денежной массы?

ТЕСТЫ (выберите правильный ответ) И ЗАДАЧИ

1. Если количество денег в обращении возрастает, то это результат:

- а) увеличения денежной базы;
- б) снижения нормы обязательных резервов;
- в) увеличения избыточных резервов КБ;
- г) сокращения доли наличных денег в общей сумме платежных средств населения;
- д) все ответы верны.

2. Спрос на деньги зависит:

- а) положительно — от динамики уровня цен;
- б) отрицательно — от динамики реального ВВП;
- в) отрицательно — от рыночной ставки процента;
- г) верны ответы а) и в);
- д) все перечисленное неверно.

3. Реальный годовой объем производства составляет 640 млрд. руб., а скорость обращения денег равна 4. В этом случае масса реальных денег в экономике достигнет величины (млрд. руб.):

- а) 100;
- б) 120;
- в) 160;
- г) 240.

4. Предположим, что депозиты КБ возросли на 250 млн. руб. Норма обязательного резервирования на тот момент составляла 20%. Каково максимальное увеличение предложения денег (млн. руб.)?

- а) 500;
- б) 1000;
- в) 750;
- г) 1500.

5. Если коэффициент депонирования денег увеличивается, а норма резервирования депозитов и денежная база остаются неизменными, то:

- а) нельзя определить, увеличивается или уменьшается предложение денег;
- б) предложение денег увеличивается;
- в) предложение денег уменьшается;
- г) предложение денег не изменяется.

6. Рассчитайте денежный мультипликатор для следующих значений коэффициента депонирования cr и нормы резервирования rr :

- а) $cr = 0,5$; $rr = 0,25$;
- б) $rr = 1,0$; cr — любая величина меньше единицы.

Объясните ответ.

7. Пусть норма резервирования депозитов составляет 0,35, а коэффициент депонирования денег равен 0,3:

- а) рассчитайте величину денежного мультипликатора;
- б) если ЦБ решает увеличить предложение денег на 350 млн. руб. с помощью операций на открытом рынке, на какую сумму он должен закупить государственные облигации?

8. Предположим, что вы можете обратить свое богатство в облигации или наличные деньги и в данный момент (руководствуясь кейнсианской концепцией спроса на деньги) решаете держать свое богатство в форме наличности. Это означает, что в момент принятия вами решения ставка процента была:

- а) низкой и вы ожидали ее повышения;
- б) высокой и вы ожидали ее понижения.

9. При увеличении нормы обязательных резервов с 20 до 30% оказалось, что система КБ испытывает нехватку резервов в размере 60 млн. руб. Если сумму резервов увеличить невозможно, то денежную массу следует сократить на (млн. руб.):

- а) 60;
- б) 180;
- в) 200;
- г) 300.

10. Вычислите величину денежного мультипликатора при условии, что денежная база $H = 300$, обязательные резервы $R = 130$, денежная масса $M = 960$, депозиты $D = 790$.

ОТВЕТЫ

1. д); 2. з); 3. в); 4. б); 5. в); 6. а) 2, б) 1; 7. а) 2, б) 175 млн.; 8. а); 9. в); 10. 3,2.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Ивашковский С. Н. Макроэкономика. М., 2004. Гл. 4.

Киселева Е. Макроэкономика. М., 2005. Лекция 8.

Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 20.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2006.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М., 2005. Гл. 17.

* * *

Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 20.

Глава 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Учебные цели главы:

- уяснить содержание и цели денежно-кредитной политики;
- знать основные инструменты денежно-кредитной политики ЦБ и механизм их использования;
- понимать место и макроэкономическую роль КБ;
- показать, к каким макроэкономическим последствиям может приводить денежно-кредитная политика ЦБ и в чем ее ограниченность;
- объяснить назначение и содержание фискальной политики;
- иметь представление о механизме фискальной политики и ее влиянии на макроэкономическое равновесие;
- понимать возможное воздействие фискальной политики на частные инвестиции, уровень цен и стабильность национальной валюты.

В данной главе будет конкретизирован сделанный ранее вывод о необходимости государственного вмешательства в деятельность рыночного механизма и рассмотрены конкретные формы и инструменты такого вмешательства.

Макроэкономическая роль государства проявляется через проведение денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. Денежно-кредитная политика проводится через банковскую систему, а налогово-бюджетная — через министерство финансов и другие правительственные ведомства.

5.1. Банковская система: центральный банк и коммерческие банки

Структура банковской системы

Банковская система в современной рыночной экономике состоит, как правило, из двух уровней: центрального банка страны и коммерческих (депозитных) банков.

Центральный банк — главный банк страны, который действует как банкир правительства и коммерческих банков, а также как учреждение, ответственное за осуществление денежно-кредитной политики государства.

Коммерческий банк — это фирма, предоставляющая финансовые услуги клиентам. Основными функциями коммерческих банков являются привлечение вкладов (депозитов) и предоставление кредита (заемных средств) домашним хозяйствам, местным органам управления.

Деятельность КБ носит двойственный характер. Они представляют собой не только *кредитные учреждения*, но и важные *социальные институты*. Как **коммерческие предприятия**, банки заинтересованы в получении максимально возможной прибыли. Как **социальные институты** они посредством привлечения депозитов и предоставления кредитов могут создавать деньги, т. е. расширять денежное предложение, что отличает их от других коммерческих организаций и финансовых учреждений.

Деятельность ЦБ занимает особое место в финансовой и экономической системе страны. Он выпускает в обращение национальную валюту, хранит золотовалютные резервы страны, обязательные резервы КБ, выступает в качестве межбанковского расчетного центра. Он является “кредитором последней инстанции” для КБ, а также финансовым агентом правительства (осуществляет операции по размещению и погашению государственного долга, кассовому исполнению бюджета, ведению теку-

щих счетов правительства и т. п.). ЦБ может выступать как продавец и покупатель на международных денежных рынках и координировать зарубежную деятельность КБ.

Справка

В Российской Федерации Центральный банк (Банк России) был создан в 1992 г. на базе Госбанка СССР. Однако свою “родословную” эта структура начинает еще с екатерининских времен, когда были созданы ассигнационный и заемный государственные банки, преобразованные в 1860 г. в Государственный банк России. В отличие от центральных банков западноевропейских стран и США Государственный банк России долгие годы сочетал в своей деятельности эмиссионные и различные торговые операции, особенно в торговле хлебом, экспорт которого был главным источником поступления иностранной валюты в страну.

В настоящее время ЦБ РФ выполняет традиционные для рыночного хозяйства функции органа государственного управления экономикой. В частности, он сыграл важную роль в достижении финансовой стабилизации экономики и обуздании инфляции во второй половине 90-х гг.

5.2. Инструменты денежно-кредитной политики государства

Задача денежно-кредитной политики состоит в том, чтобы изменения в денежном предложении соответствовали основным целям экономического развития: повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса.

Проводником денежно-кредитной политики является ЦБ. Он располагает набором определенных средств, которые часто называют *инструментами денежно-кредитной политики*. Эти инструменты воздействуют в основном либо на *количество денег*, главным образом в форме банковских депозитов, либо на *ставки процента*.

Инструменты денежно-кредитной политики различаются по непосредственным *объектам воздействия* (предложение денег и спрос на деньги), по *форме* (прямые и косвенные), по *характеру параметров*, устанавливаемых в ходе регулирования

(количественные и качественные), по *срокам воздействия* (кратко- и долгосрочные).

Объекты воздействия зависят от конкретных целей денежно-кредитной политики. Это либо стимулирование кредитной эмиссии (кредитная экспансия), либо ее ограничение (кредитная рестрикция). Кредитная экспансия способствует увеличению занятости и подъему производства, а кредитная рестрикция — предотвращению “перегрева” конъюнктуры, наблюдаемого в периоды экономического подъема, или снижению темпов инфляции.

По форме инструменты денежно-кредитной политики разделяются на административные (прямые) и рыночные (косвенные). Административные инструменты имеют форму директив, предписаний, инструкций, исходящих от ЦБ и направленных на ограничение сферы деятельности кредитных учреждений. Под инструментами рыночного характера подразумеваются способы воздействия ЦБ на денежно-кредитную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке и рынке капитала.

По характеру параметров инструменты денежно-кредитного регулирования разделяются на количественные и качественные. С помощью количественных инструментов оказывается влияние на состояние кредитных возможностей КБ, а следовательно, и на денежное обращение в целом. Качественные инструменты представляют собой вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия инструменты денежно-кредитной политики разделяются на долгосрочные и краткосрочные. Под долгосрочными инструментами подразумеваются те, которые используются от одного года до нескольких десятилетий (например, финансовая стабилизация, экономический рост). К краткосрочным относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели денежно-кредитной политики.

Основные инструменты денежно-кредитной политики:

- а) установление обязательной нормы резервных требований;*
- б) регулирование официальной учетной ставки;*
- в) операции на открытом рынке.*

Резервные требования означают, что КБ обязаны держать определенную часть привлеченных депозитов в ЦБ. ЦБ играет роль резервного финансового института страны и может использовать накопленные таким образом ресурсы для поддержания стабильности финансовой системы, страхования определенной части вкладов и предоставления кредитов КБ в чрезвычайных обстоятельствах.

Справка

Нормы резервирования неодинаковы в разных странах. Наиболее высокий их уровень в Италии — 25%, в Испании — 17%. В России норма резервирования в 1990-е гг. колебалась от 70 до 5%. В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды норма резервных требований повышалась до 100%. В Японии, напротив, норма минимальных резервов в последние годы составляла 2,5%. Банк Англии, который практически не использует данный инструмент денежно-кредитной политики, устанавливает норму на уровне 0,45%.

Учетная ставка — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ.

Справка

Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. Так, рост официальной учетной ставки влечет повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что, в свою очередь, обуславливает уменьшение спроса на ценные бумаги и увеличение их предложения. Спрос на ценные бумаги падает со стороны как небанковских учреждений, поскольку более привлекательными становятся депозиты, так и кредитных институтов, поскольку при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Предложение ценных бумаг возрастает в связи с тем, что они дешевеют. При определенных условиях

участники финансового рынка могут скупать иностранную валюту, как это неоднократно наблюдалось в России, особенно в периоды обострения финансового кризиса в 1998 г., что вынуждало ЦБ еще выше поднимать ставку рефинансирования. Так, в мае 1998 г. ЦБ России повысил ее с 42 до 150%, но через неделю, когда спрос на валюту резко сократился, понизил до 60%. Понижение учетной ставки удешевляет кредиты и депозиты, что приводит к повышению спроса на ценные бумаги, уменьшению их предложения, росту рыночного курса.

Операции на открытом рынке — это операции ЦБ по купле-продаже государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством них ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы (количество денег в обращении) и ставки процента. Продажа векселей и облигаций влечет уменьшение денежной массы и падение ставок процента; покупка будет иметь противоположный эффект.

Справка

Операции на открытом рынке — наиболее действенный и гибкий рыночный инструмент денежно-кредитной политики ЦБ, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, и на экономику. Механизм операций на открытом рынке несложен, что делает его привлекательным для использования.

5.3. Налогово-бюджетная политика

Экономические отношения, возникающие в процессе налогообложения и государственных расходов, получили название финансовых отношений, или **финансов**. Эти отношения, с одной стороны, обеспечивают существование самого государства и его институтов, а с другой — используются государством для макроэкономического регулирования общественного производства в соответствии с теми или иными национальными потребностями.

Совокупность всех финансовых отношений в обществе получила название **финансовой системы**. Ведущее звено финансовой системы — государственный бюджет.

Государственный бюджет — это централизованный фонд денежных ресурсов, находящихся в распоряжении правительства и использующихся для содержания государственного аппарата, вооруженных сил и сил правопорядка, а также для осуществления социально-экономических функций.

Бюджет включает доходы и расходы государства.

Расходы показывают направления и цели государственных ассигнований. В современных условиях в связи с проведением активной государственной политики расходы государства приобрели огромные, беспрецедентные масштабы.

Справка

Рост государственных расходов был предсказан немецким экономистом **А. Вагнером**, который сформулировал **закон возрастающей государственной активности**, в соответствии с которым государственные расходы в странах, где развивается промышленность, должны расти быстрее, чем национальный доход.

Государственные услуги стали “высококачественным благом”, т. е. эластичность спроса на государственные расходы со стороны домашних хозяйств стала *больше* единицы. Иначе говоря, каждый процент увеличения доходов домашних хозяйств ведет к *большему*, чем 1%, увеличению спроса домашних хозяйств на государственные расходы *G*. Поэтому при увеличении дохода на душу населения доля государственных расходов в ВВП также имеет тенденцию к росту.

Доходы государственного бюджета формируются прежде всего за счет *налогов*, взимаемых как центральными, так и местными органами власти; за счет *поступлений по социальному страхованию*; за счет *доходов государственных предприятий* и других объектов государственной собственности и т. д.

Основным источником доходов государственного бюджета служат **налоги**. Без них невозможно существование государства и всего того, что с ним связано. Как подчеркивал К. Маркс, “в налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном семени — в налогах”.

Историческая справка

В немецком г. Зигбург, расположенном в земле Северный Рейн-Вестфалия, находится единственный в мире Музей налогообложения, рассказывающий о том, как люди поднимались к вершинам современной цивилизации с налоговым бременем на плечах.

На этом пути встречалось немало забавных налоговых курьезов и нелепостей. Что только не служило объектом налогообложения! Налоги на общественные туалеты и бороды, на фортепьяно и скаковых лошадей, на певчих птиц и холостяков, на кружева и балконы, на двери и окна, выходившие на проезжую улицу (сохранялись во Франции вплоть до XIX в.; поэтому там многие старые дома не имеют окон и дверей со стороны улицы). Были налоги на женскую косметику и на бракосочетание (последние получили у нас совершенно неверное объяснение как “право первой брачной ночи”), налоги за бездетность и т. д.

Налоги в рыночной экономике необходимо рассматривать не только с позиций государственных (фискальных) интересов, но и как важный *инструмент воздействия на рынок*. Рынок и налоги — чрезвычайно важная проблема для всех стран с рыночной экономикой, поскольку налоги выполняют функцию регулирования рыночных отношений. Налогообложение используется государствами развитых стран для воздействия на циклическое развитие экономики, борьбы с инфляцией, создания производственной и социальной инфраструктуры, реализации военных программ, смягчения социальных конфликтов и т. п. Однако основная задача и цель налоговой политики

государства — обеспечение доходов бюджета, стимулирование (ограничение) предпринимательской деятельности, общее регулирование доходов в стране.

Структура налогообложения в рыночной экономике

Налоги делятся на две большие группы: прямые и косвенные

ПРЯМЫЕ НАЛОГИ

(взимаются непосредственно с физических и юридических лиц)

подходный налог с населения (впервые введен в США в 1913 г.);
налог с прибыли предприятий (взимается с Первой мировой войны);

имущественный налог (налог на постройки и т. п., уплачиваемый как физическими, так и юридическими лицами);

налог на сделки с капиталом (взимается с доходов от фондовых операций);

налог с наследства.

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ

(взимаются непосредственно с товаров и услуг)

акцизы;

налог на добавленную стоимость (НДС);

таможенные пошлины (экспортные и импортные).

Справка

(о причинах существования двух видов налогов — прямых и косвенных)

Различия между прямыми и косвенными налогами обусловлены прежде всего тем, что их вид и природа происхождения совершенно отличны друг от друга. Если **прямые налоги** всегда ориентированы на личную (коллективную) работоспособность, которая и является источником жертвоприношения, то **косвенные налоги** почти индифферентны — они ориентируются на вещи, а не на лица. Поэтому косвенные налоги всегда взимаются с производителей вещей, торговцев, купцов, держателей товарных складов и тех, кто занимается перевозкой грузов. Истоки косвенных налогов следует искать на античных базарах, в портах, у городских ворот, на дорогах и горных перевалах, во всех других

“узких местах” торговых отношений. В противоположность прямым налогам, ориентирующимся на способность физических лиц осуществлять платежи (подходный налог, налог на имущество, налог на наследство), косвенные налоги более примитивны и грубы, но именно поэтому ими легче манипулировать и их проще взимать. Достаточно знать налоговую структуру страны, чтобы догадаться, на какой ступени развития она находится. Страны со слаборазвитой экономикой взимают в основном косвенные налоги, в то время как прямые налоги в большинстве своем взимаются в странах с развитой экономикой и с населением, обладающим достаточно высоким уровнем образования.

Критерии налогообложения:

1. **Справедливость (равенство).** Государственные налоги и их расходование влияют на распределение доходов в обществе, возлагая тяготы на одних и предоставляя блага другим. Общество в конечном счете стремится к справедливому распределению этих тягот и благ. При этом оно ориентируется на два основных этических принципа:

- а) *принцип горизонтальной справедливости*, предполагающий, что лица, находящиеся в равном материальном положении, должны трактоваться налоговыми законами одинаково. Это значит, что, например, два человека, работающие по 40 ч в неделю и получающие одинаковый доход (но у одного доход существует в виде заработной платы, а у другого — в виде предпринимательской прибыли от собственного бизнеса), должны выплачивать одинаковый налог;
- б) *принцип вертикальной справедливости* предполагает, что находящиеся в неравном положении должны трактоваться неодинаково: тот, кто получает больше, должен и больше платить налогов.

Для определения *меры неравенства* в обществе используется **кривая Лоренца** (рис. 5-1). Степень отклонения кривой Лоренца от прямой линии, отражающей абсолютное равенство, указывает на *степень неравномерности распределения*.

2. **Эффективность.** Данный критерий касается потерь, которые несет общество в результате налоговых выплат. На рис. 5-2 представлена модель рынка, первоначальное состояние которого

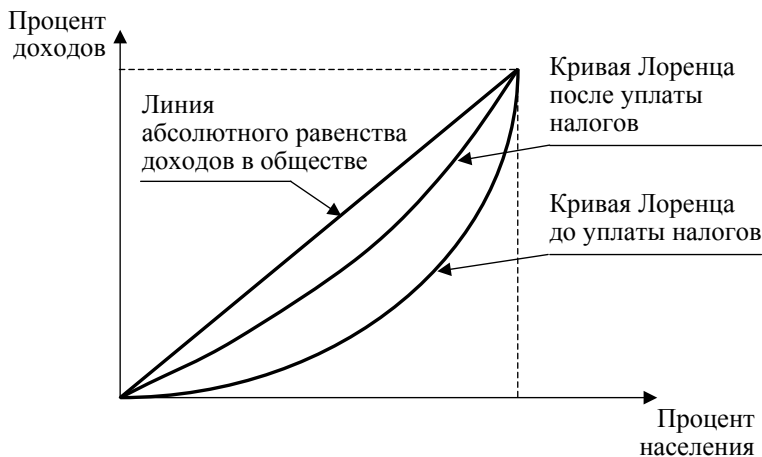


Рис. 5-1. Кривая Лоренца

характеризует точку равновесия E , которой соответствуют рыночная цена P_0 и равновесный объем Q_0 . Введение налога T (AE') сдвигает кривую предложения S вверх, в положение S' . В результате покупатели платят цену P_1 , продавцы получают P_2 , а разницу (налог) получает государство. Объем реализации уменьшается до Q_1 .

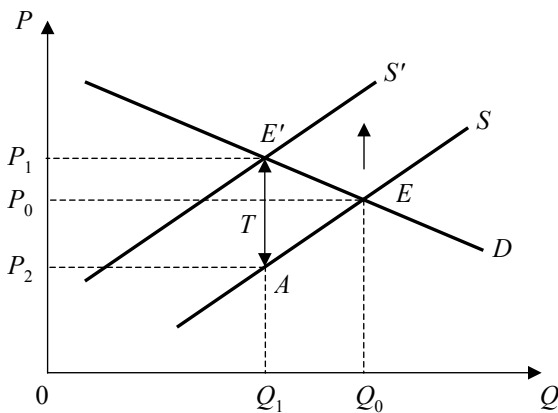


Рис. 5-2. Эффект от введения потоварного налога

Последствия налогообложения для производителей и потребителей. Создавая разницу между ценой, уплачиваемой покупателями, и ценой, получаемой производителями, налог сокращает и производство, и потребление, а значит, ухудшает экономическое положение и покупателей, и продавцов.

Экономические потери от подоходного налога иллюстрирует кривая Лаффера (рис. 5-3). Она показывает, что подоходный налог действует как отрицательный стимул — он уменьшает желание трудиться, в результате чего при высоких ставках налогов государство собирает меньше налоговых платежей.

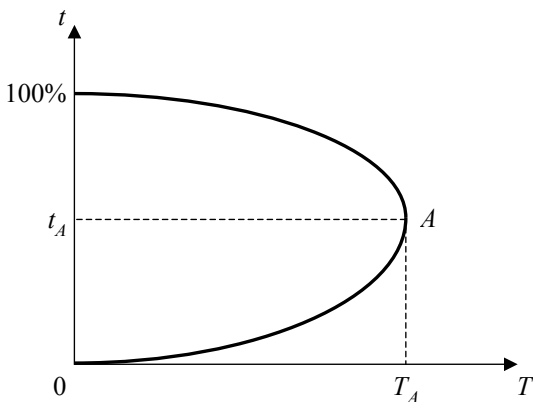


Рис. 5-3. Кривая Лаффера

Данная кривая строится в координатах, где по оси абсцисс откладываются налоговые поступления T , а по оси ординат — налоговая ставка t . На графике показано, что начиная с нулевой ставки налога увеличение t ведет к росту налоговых поступлений. Но после некоторой точки A последующее увеличение налоговой ставки сокращает объем налоговых поступлений из-за негативного стимулирующего воздействия. На графике видно, что кривая Лаффера после точки A начинает отклоняться влево. Таким образом, для ставок налога ниже t_A их увеличение обеспечивает рост налоговых поступлений, а для ста-

вок, превышающих t_A , более высокие ставки приносят меньший доход государству; при 100%-й ставке налоговые поступления упадут до нуля.

Справка

На практике трудно дать точную оценку оптимальной ставки налога t_A , после которой налоговые поступления начинают падать. Так, было установлено, что в Швеции t_A соответствует налоговой ставке, равной приблизительно 70%. В середине 80-х гг. предельная налоговая ставка здесь была близка к 80%, и при этих условиях ее уменьшение могло бы привести к росту налоговых сборов.

Дефицит государственного бюджета (отрицательное сальдо бюджета) — превышение расходов государства над его доходами.

Профицит государственного бюджета (положительное сальдо бюджета) — превышение доходов государства над его расходами.

$$\text{Бюджетный дефицит} = \text{Расходы} - \text{Доходы}$$

Закупки товаров и услуг

Социальные выплаты

$$\text{Чистые налоги} = \text{Налоговые поступления} - \text{Социальные выплаты}$$

Следовательно:

$$\text{Бюджетный дефицит} = \text{Закупки товаров и услуг} - \text{Чистые налоги}$$

На состояние бюджета оказывают влияние колебания объема национального выпуска. В периоды депрессии, когда ВВП снижается, бюджет, как правило, сводится с дефицитом, в то время как в периоды подъема наблюдается положительное сальдо бюджета (рис. 5-4).

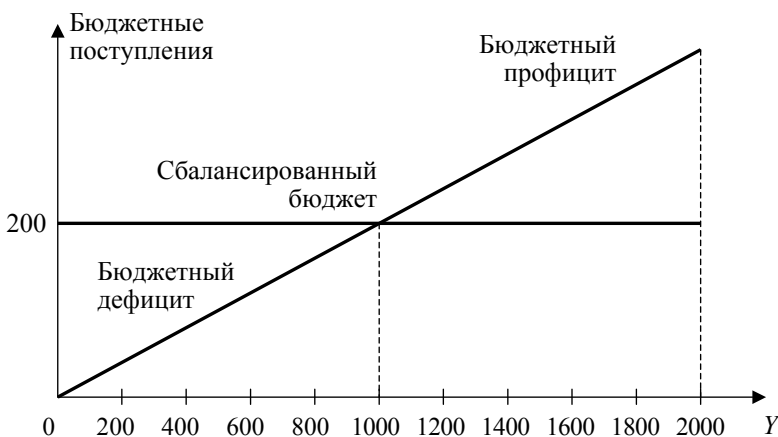


Рис. 5-4. Связь между бюджетом и объемом ВВП

Справка

о влиянии на экономику бюджетного дефицита

Свидетельствует ли бюджетный дефицит о плохом состоянии экономики и не лучше ли всегда поддерживать избыток бюджетных средств? Правильный ответ состоит в том, что если в государственном бюджете имеется избыток, т. е. если государство изымает с помощью налогов больше, чем отдает, то это означает, что изъятий из макроэкономического оборота становится больше, чем “инъекций”. *В результате происходит сокращение ВВП.* Напротив, если государственный бюджет испытывает дефицит, т. е. его расходы превышают доходы, инъекции становятся больше, чем изъятия. Это означает, что *покупательная способность возрастает и ВВП увеличивается.* Поэтому дефицит полезен в период безработицы, но в фазе подъема он опасен, так как приводит к инфляции, поскольку рост покупательной способности не сопровождается адекватным увеличением производства из-за истощения ресурсов.

Способы финансирования бюджетного дефицита:

- а) дополнительная эмиссия денег;
- б) кредиты ЦБ;
- в) заимствование средств у населения и фирм.

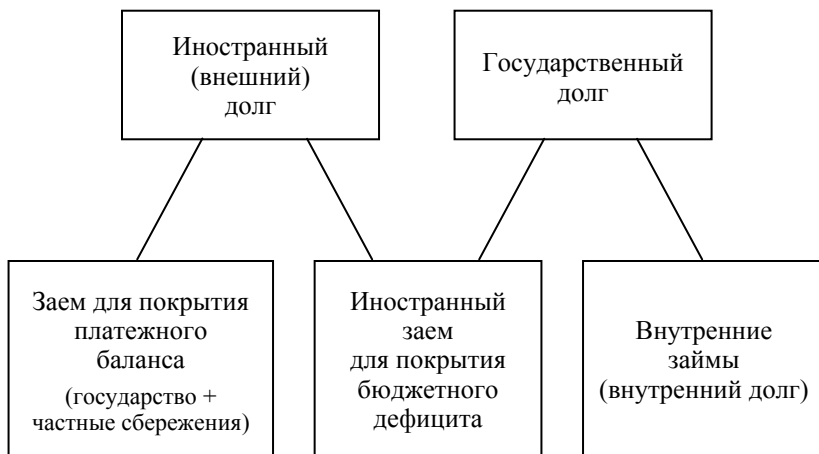


Рис. 5-5. Структура государственного долга

В результате государственных займов формируется **государственный долг**. Он может принимать форму *внутреннего* и *внешнего* долга (рис. 5-5).

Рост государственного долга оказывает негативное влияние на функционирование национальной экономики:

- а) сокращает запас капитала в экономике, так как деньги можно было бы вложить не в государственные бумаги, а в корпоративные, т. е. реальные инвестиции;
- б) выплаты процентов по облигациям увеличивают неравенство в доходах;
- в) выплаты процентов по облигациям требуют повышения налогов, что снижает экономические стимулы;
- г) государственные займы увеличивают банковские ставки процента, что сокращает частные инвестиции.

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитаты из журналов:

“Американский бюджет вот уже три года исполняется с профицитом: в 1998 г. было \$ 69 млрд., в 1999 г. — \$ 124,4, в 2000 г. — \$ 237 млрд. До этого профицита не было с 1969 г. Профицит формируется на базе экономического роста и от иностранных инвестиций в экономику США”.

Коммерсант. 2000. 27 окт.

“Министр экономики и финансов Франции Лоран Фабиус объявил о начале реформы налоговой системы страны. За 2001—2003 гг. Париж намерен уменьшить объем собираемых налогов на 120 млрд. фр. (16,8 млрд. долл.). Сокращению в первую очередь подвергнутся подоходный и акцизный налоги. В целом сбор подоходного налога уменьшится на 43,2 млрд. фр. и коснется 94% налогоплательщиков, отчисления которых в казну снизятся в среднем на 10%”.

Эксперт. 2000. 11 сент.

“Налоговые отчисления (% средней заработной платы) составляют: в США — 31%, в Великобритании — 32, в Испании — 39, в Италии — 46, во Франции — 47, в Германии — 52, в Бельгии — 58%”.

Эксперт. 2000. 11 сент.

В России с 1 января 2002 г. введен *единый социальный налог*, составляющий 13%.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Банковская система большинства стран состоит из двух уровней: ЦБ и КБ. ЦБ занимает особое место в финансовой и экономической системе страны: является эмиссионным центром государства, “кредитором последней инстанции” для КБ, а также финансовым агентом правительства, хранит золотовалютные резервы страны и обязательные резервы КБ. Основные функции КБ — привлечение вкладов населения и фирм и предоставление кредита домашним хозяйствам, коммерческим структурам и местным органам управления.

2. Денежно-кредитную политику государство проводит через ЦБ и систему КБ. Основными инструментами такой политики являются:

- а) норма резервирования;
- б) официальная учетная ставка;
- в) операции на открытом рынке.

Эти инструменты воздействуют либо на количество денег в обращении, либо на уровень ставок процента. В зависимости от конкретных целей ЦБ имеющиеся в его распоряжении инструменты можно классифицировать по объектам воздействия (предложение денег и спрос на них), по форме (прямые и косвенные), по характеру параметров (количественные и качественные), по срокам воздействия (краткосрочные и долгосрочные).

3. Изменение нормы резервирования — один из старейших инструментов денежно-кредитной политики. Он выполняет две основные функции: создает условия для текущего регулиро-

вания банковской ликвидности и является ограничителем кредитной эмиссии. Как правило, нормы резервирования дифференцируются по степени “денежности” различных компонентов денежной массы: на вклады до востребования устанавливается более высокая норма резервирования по сравнению с нормами по срочным и сберегательным депозитам.

4. Учетная ставка — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка.

5. Операции на открытом рынке — это купля-продажа ЦБ государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством таких операций ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы и ставки процента. Продажа векселей и облигаций уменьшает денежную массу и снижает ставки процента, покупка дает противоположный эффект. Операции на открытом рынке — наиболее действенный инструмент денежно-кредитной политики, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, на экономику.

6. Перечисленными инструментами не исчерпывается арсенал денежно-кредитного регулирования экономики. Иногда ЦБ прибегает к таким методам, как установление кредитных ограничений, лимитирование уровня ставок процента по депозитам и кредитам КБ, портфельные ограничения и др.

7. Фискальная политика государства осуществляется с помощью *налогообложения* и *правительственных расходов*. Экономические отношения, возникающие в процессе налогообложения и государственных расходов, называются финансовыми отношениями, или *финансами*. Совокупность всех финансовых отношений в обществе получила название *финансовой системы*, ведущее звено которой — государственный бюджет.

8. Государственный бюджет — это смета планируемых государственных доходов и расходов на финансовый год. Бюджет включает доходы и расходы государства. *Расходы* показывают направления и цели государственных ассигнований. Они идут на содержание государственного аппарата, военные нужды, финансирование социальных программ, поддержание и развитие государственного сектора экономики, многие другие цели. Рост государственных расходов был предсказан немецким экономистом А. Вагнером, который считал, что они становятся все более “высококачественным благом” (эластичность спроса на них со стороны домашних хозяйств больше единицы). Эти предсказания полностью сбылись и вошли в миро-

вую экономическую науку под названием **закона Вагнера**. *Доходы* государственного бюджета формируются главным образом за счет налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти. Кроме того, они поступают по линии социального страхования и доходов государственных предприятий.

9. Структура налогообложения в рыночной экономике состоит главным образом из следующих показателей: подоходного налога с населения; налога с прибыли акционерных предприятий; имущественного налога; налога на сделки с капиталом; налога с наследства. Все эти виды платежей получили название *прямых налогов*. Другую группу налоговых поступлений образуют *косвенные налоги*, взимаемые с товаров и услуг. Их уплачивают не все граждане, а лишь те, кто покупает облагаемую налогом продукцию. К косвенным налогам относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины. Косвенные налоги увеличивают цену продаваемых товаров и услуг и понижают благосостояние потребителей.

10. Налоговая политика государства преследует цель пополнения государственного бюджета необходимыми средствами и играет стимулирующую роль для развития бизнеса. Вместе с тем налоги могут действовать как отрицательный стимул и уменьшать желание трудиться, в результате чего при высоких ставках налогов государство собирает меньше налоговых платежей. Иллюстрацией этого явления служит **кривая Лаффера**.

11. Важное звено налоговой политики — критерии налогообложения: *справедливость, эффективность, платежеспособность*. Последний критерий является основным и означает, что налоги должны расти по мере роста доходов, так как в результате этого неравенство в материальном положении граждан сокращается.

12. Для определения меры неравенства используется **кривая Лоренца**, которая отражает долю дохода, приходящуюся на различные группы населения, сформированные на основании размера дохода, который они получают. Если каждая группа будет получать равную долю дохода, то на графике это отразится в виде прямой линии — кривой абсолютного равенства. Область, находящаяся между кривой реального распределения и кривой абсолютного равенства, показывает отклонение от абсолютного равенства.

13. Дефицит государственного бюджета возникает в том случае, если правительственные расходы превышают доходы. Обратная картина обеспечивает избыток (положительное сальдо) государственного бюджета. Для финансирования бюджетного дефицита государство может использовать:

- а) дополнительную эмиссию;
- б) кредиты ЦБ;
- в) внутренние и внешние займы.

14. В результате займов формируется **государственный долг**, который подразделяется на внутренний и внешний (иностранный). Большой внешний долг ложится тяжелым экономическим бременем на страну и может привести к политической зависимости от стран-кредиторов. Внутренний государственный долг приводит к перераспределению доходов среди граждан страны.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие макроэкономические функции выполняют КБ?
2. Зачем экономике нужен ЦБ?
3. Что произошло бы, если бы ЦБ получил от правительства инструкцию о прекращении контроля за денежной массой страны?
4. Укажите причины, по которым ЦБ контролирует банковскую ликвидность. Пострадали бы, с вашей точки зрения, интересы вкладчиков, если бы ЦБ перестал осуществлять подобный контроль?
5. Дайте определение понятию “денежно-кредитная политика”. Перечислите основные ее инструменты.
6. Дайте определение понятию “операции на открытом рынке” и объясните, как они влияют на денежную массу в обращении.
7. Как государство может использовать фискальную политику для увеличения занятости и стимулирования экономического роста?
8. Предположим, что правительство хочет сократить налоги, чтобы стимулировать экономику в период спада. Имеет ли значение то, какие налоги сократить: с населения или с корпораций?

ТЕСТЫ (выберите правильный ответ) И ЗАДАЧИ

1. Термин “учетная ставка” означает:
 - а) курс государственных облигаций, по которому ЦБ покупает их на открытом рынке;
 - б) ставку процента, по которой ЦБ предоставляет ссуды КБ;
 - в) увеличение общего объема резервов КБ;
 - г) степень воздействия ЦБ на рост денежной массы и объема ВВП;
 - д) все предыдущие ответы неверны.
2. Снижение уровня безработицы и темпа инфляции в качестве целей стабилизационной политики:
 - а) всегда находятся в отношении субституции;
 - б) всегда находятся в отношении взаимодополняемости;

- в) могут находиться как в отношении субституции, так и в отношении взаимодополняемости;
- г) не могут находиться в отношении взаимодополняемости.

3. Воздействие бюджетного излишка на равновесный уровень дохода оказывается таким же, как:

- а) сокращение сбережений;
- б) увеличение инвестиций;
- в) увеличение потребления;
- г) увеличение сбережений.

4. Дефицит государственного бюджета образуется в тех случаях, когда:

- а) сумма активов государства превышает размеры его обязательств;
- б) сумма расходов государства превышает сумму налоговых поступлений;
- в) расходы государства уменьшаются;
- г) сумма налоговых поступлений сокращается;
- д) обязательства государства превышают его активы.

5. Экономика страны характеризуется следующими данными:

фактический уровень дохода $Y = 4000$;

предельная склонность к потреблению $MPC = 0,8$;

доход при полной занятости $Y^* = 4200$.

Рассчитайте, на какую величину правительство должно изменить налоговые поступления, чтобы экономика достигла дохода при полной занятости.

6. Имеются следующие данные:

доход $Y = 5000$;

потребление $C = 3200$;

инвестиции $I = 800$;

государственные расходы $G = 1000$;

налоги $T_x = 900$.

Определите, каков будет размер дефицита государственного бюджета.

7. В начале года ЦБ поддерживал норму резервирования, равную 10%, и купил на открытом рынке государственные облигации на сумму 10 000 долл. В конце года банк продал облигации на 4000 долл. и изменил норму резервирования до 8%. Как изменится величина денежной массы на конец года в результате предпринятых ЦБ шагов?

8. Имеются следующие данные:

$$C = 1000 + 0,9 Y_n;$$

$$G = 600;$$

$$I = 390;$$

$$T_x = 400;$$

$$Y_n = Y - T;$$

$$B = Y - G;$$

$$NX = 0.$$

Покажите, как должны измениться государственные расходы, если государство стремится достичь полной занятости.

ОТВЕТЫ

1. б); 2. в); 3. з); 4. б); 5. –50; 6. 100; 7. Увеличится на 50 000 долл.;
8. Государственные расходы должны увеличиться на 470.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 6, 8.
Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 11, 16, 17.
Ивашиковский С. Н. Макроэкономика. М., 2004. Гл. 5.
Киселева Е. Макроэкономика. М., 2005. Лекции 9, 11, 12.
Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 22.
Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 7, 10, 12.
Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. 16-е изд. М., 2006.

* * *

- Чепурин М., Киселева Е. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 2005. Тема 22.

Глава 6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS-LM*

Учебные цели главы:

- выяснить механизм взаимодействия товарного и денежного рынков;
- разобраться в особенностях фискальной политики государства и ее эффективности с помощью модели *IS-LM*;
- знать, в каких случаях и почему целесообразно использовать политику увеличения (или сокращения) денежной массы;
- понять, почему в ситуации ликвидной ловушки денежно-кредитная политика оказывается неэффективной;
- знать, что такое инвестиционная ловушка и почему выход из нее возможен лишь при фискальной экспансии.

Главная задача данной главы — углубленный анализ взаимодействия реального сектора экономики (товарных рынков) и денежного рынка.

6.1. Условия совместного равновесия товарного и денежного рынков

Под **товарными рынками** подразумеваются не только рынки потребительских товаров и услуг, но и рынки инвестиционных товаров, которые принципиально не отличаются от потребительских благ.

Денежный рынок — это механизм купли-продажи краткосрочных кредитных инструментов типа казначейских векселей и коммерческих бумаг.

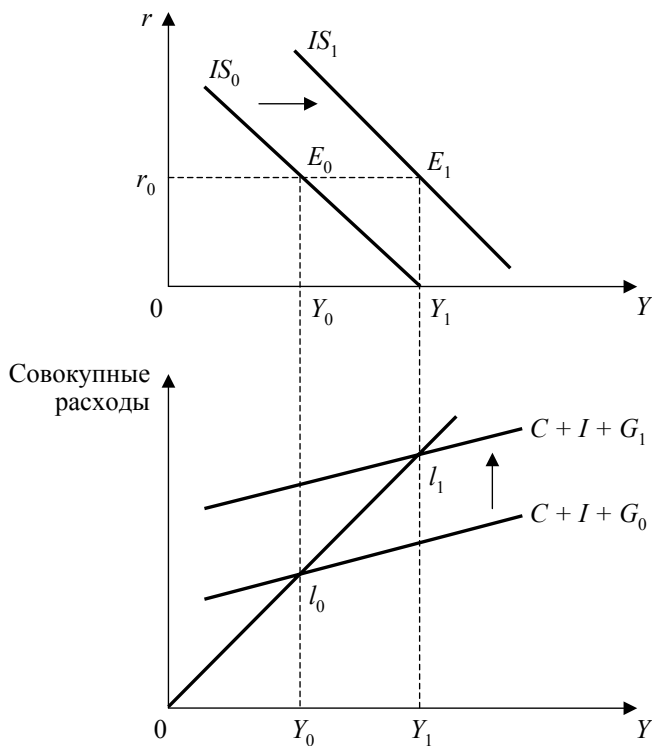


Рис. 6-1. Сдвиг кривой IS при изменении государственных расходов

Роль государства на товарных рынках иллюстрирует модель IS (рис. 6-1). **Сдвиг кривой IS** может иметь место при изменении уровней потребительских расходов, государственных закупок, чистых налогов, частных инвестиций. В результате в экономике возрастают совокупные расходы.

Предположим, в результате целенаправленных действий государства увеличивается объем государственных расходов ($G_1 > G_0$). Это приведет к росту равновесного объема производства и дохода ($Y_1 > Y_0$). При прежней ставке процента равновесный объем дохода станет больше, чем раньше. Кривая IS_0 сдвинется вправо, в положение IS_1 .

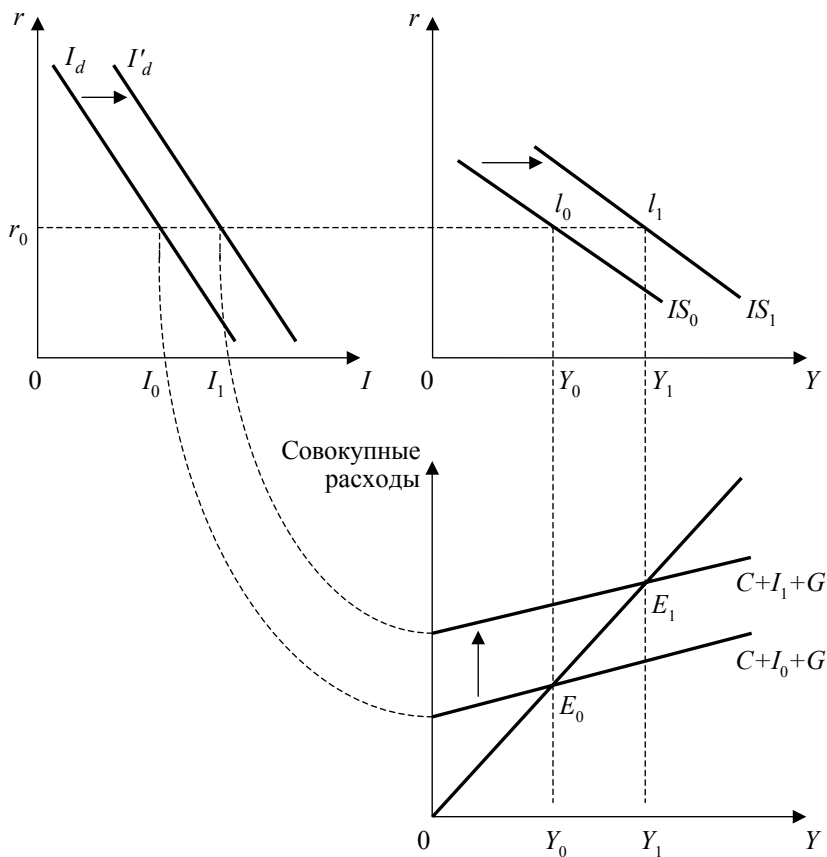


Рис. 6-2. Сдвиг кривой IS при изменении инвестиционного спроса

Аналогичный эффект будет наблюдаться при изменении инвестиционных планов предпринимателей (рост оптимизма или пессимизма при любой ставке процента), что приведет к сдвигу кривой инвестиционного спроса I_d , а значит, и к сдвигу линии совокупных расходов, вслед за чем сдвинется и кривая IS (рис. 6-2).

Роль государства на денежном рынке иллюстрирует модель LM . Кривая LM отражает зависимость между ставкой процента и

уровнем дохода, возникающую на рынке денежных средств. Каждая точка кривой LM означает равенство *спроса на деньги* (L) и *предложения денег* (M_S). Такое равновесие на денежном рынке достигается лишь в том случае, когда с ростом дохода Y ставка процента r будет повышаться.

Совместное равновесие товарного и денежного рынков достигается в точке пересечения кривых IS и LM (рис. 6-3).

Модель $IS-LM$ позволяет оценить взаимодействующее влияние на макроэкономику фискальной (налогово-бюджетной) и монетарной (денежно-кредитной) политики.

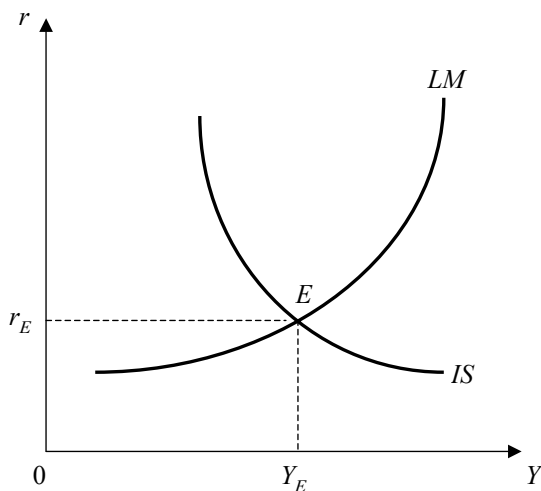


Рис. 6-3. Равновесие в модели $IS-LM$

На рис. 6-4,*a* показано изменение равновесия в системе двух рынков *при понижении уровня цен P* (при условии неизменных значений G , T и M). Кривая IS в этом случае не изменяет положения, поскольку основные факторы, определяющие ее конфигурацию (государственные расходы, налоги, ожидаемый доход), остаются прежними. Кривая LM *сдвинется вправо*, в положение LM_1 , поскольку реальное предложение денег (M/P) в этом случае возрастет.

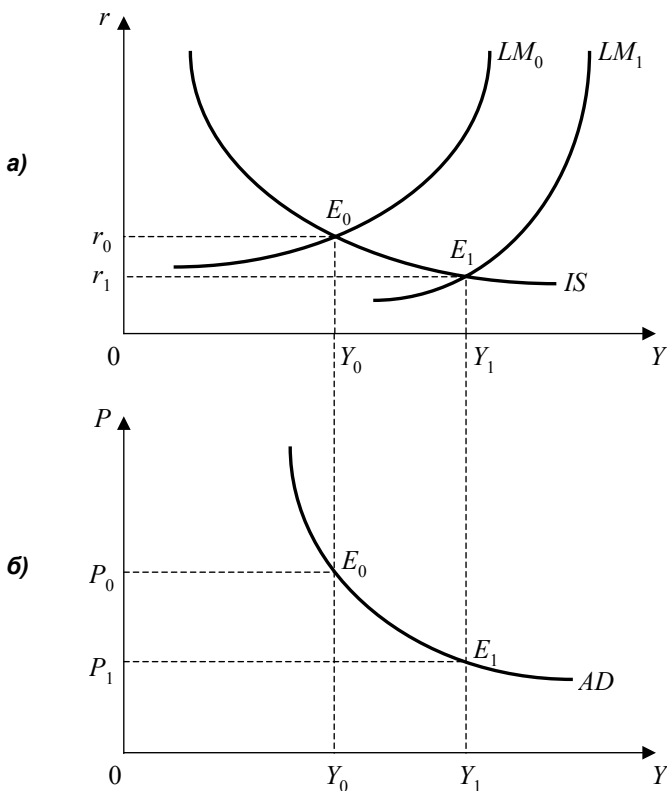


Рис. 6-4. Изменение равновесия в системе двух рынков при понижении уровня цен P на товарном рынке:

а — рынок денег; **б** — товарный рынок

6.2. Взаимодействие товарного рынка и рынка денег при изменении денежно-кредитной и фискальной политики

Модель $IS-LM$ позволяет исследовать процесс взаимодействия рынков товаров и денег в результате использования фискальных или денежно-кредитных инструментов макроэкономического регулирования.

Справка

Если мероприятия фискальной политики непосредственно направлены на рынок товаров, то при проведении денежно-кредитной политики объектом регулирования является денежный рынок.

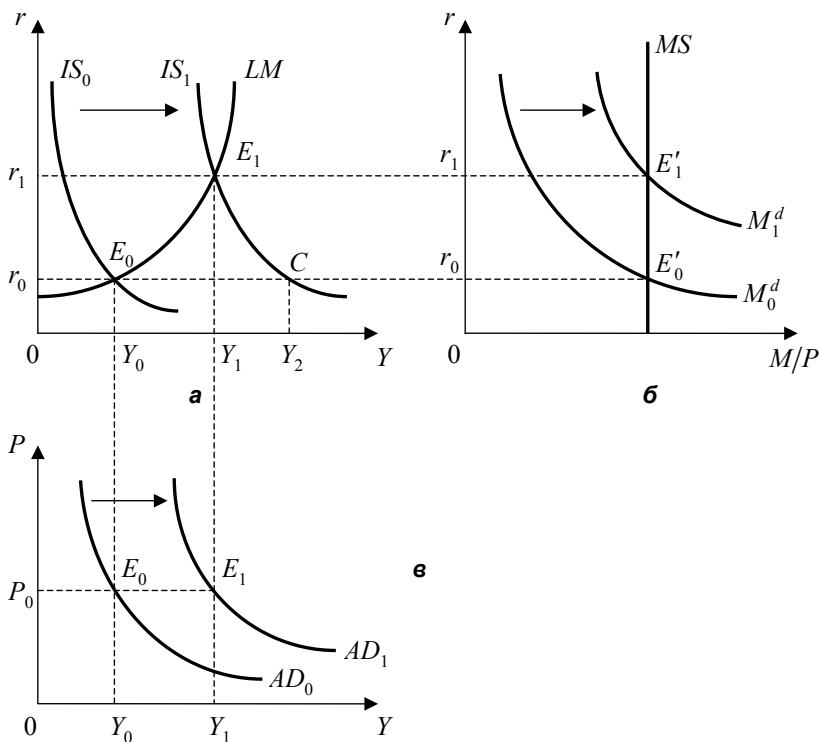


Рис. 6-5. Эффект увеличения государственных расходов:

а — модель IS-LM; **б** — денежный рынок;

в — кривая совокупного спроса

Последствия увеличения государственных расходов (снижения налогов) видны на рис. 6-5.

Рост государственных расходов (снижение налогов) приведет к тому, что кривая IS_0 сдвинется вправо, в положение IS_1 . При прежней процентной ставке r_0 совокупный спрос увеличился бы

до уровня Y_2 . Однако двойное равновесие рыночной системы при этом оказалось бы нарушенным, поэтому новое совместное равновесие на рынке товаров и денежном рынке установится при доходе Y_1 и процентной ставке r_1 . Это говорит о том, что денежный рынок “гасит” мультипликационный эффект увеличения государственных расходов.

Одно из последствий увеличения фискальных расходов — рост ставок процента, приводящий к сокращению инвестиций, а также частного потребления (поскольку дорогим становится потребительский кредит). **Влияние роста ставок процента на потребление и инвестиции в связи с повышением государственных расходов получило название эффекта вытеснения: увеличение G вытесняет частные расходы.** Однако эффект вытеснения срабатывает лишь частично, в целом же совокупный спрос (несмотря на сокращение частных расходов из-за роста ставок процента) увеличивается. Следовательно, при том же уровне цен совокупный спрос будет выше в результате фискальной экспансии, поэтому воздействие увеличения государственных расходов изображается как сдвиг кривой совокупного спроса AD_0 вправо, в положение AD_1 (см. рис. 6-6,в).

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФИСКАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ

В ситуации неполной занятости, когда кривая совокупного предложения горизонтальна, эффект проявляется только в росте объема выпуска при неизменном уровне цен (рис. 6-6,а). В этом случае результативность стимулирующей фискальной политики достаточно высокая и государство достигает поставленных целей в полной мере.

В нормальном кейнсианском случае, когда кривая AS имеет положительный наклон (рис. 6-6,б), увеличение государственных расходов способствует росту выпуска с Y_0 до Y_1 и вызывает рост уровня цен с P_0 до P_1 . Это происходит потому, что дальнейший рост дохода повлечет все больший спрос на деньги для сделок, усиливая на денежном рынке ситуацию дефицита.

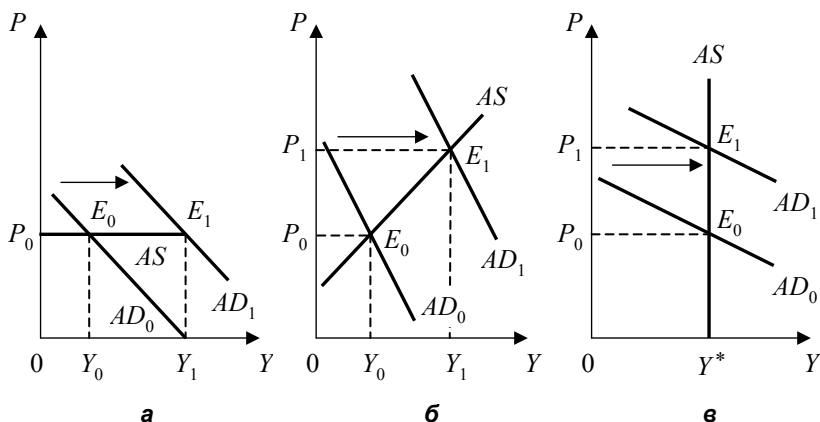


Рис. 6-6. Влияние фискальной экспансии на объем выпуска и уровень цен:

а — при высокой безработице; **б** — при неполной занятости;
в — при полной занятости

В классическом случае, когда кривая AS вертикальна (рис. 6-6,в), что означает достижение полной занятости, рост совокупного спроса посредством увеличения государственных расходов не изменит уровня выпуска и дохода и завершится только ростом уровня цен. Это означает, что активная фискальная политика, направленная на рост занятости и увеличение национального дохода, не достигает цели и оборачивается *инфляцией спроса*.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Суть денежно-кредитной политики состоит в воздействии государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения количества находящихся в обращении денег.

Если ЦБ увеличит предложение денег, то это приведет к сдвигу кривой LM_0 вправо, в положение LM_1 (рис. 6-7). Взаимодействие двух рынков приведет к тому, что первоначальный импульс на денежном рынке перемещается на товарный рынок, вследствие чего процессы, происходящие на этом рынке,

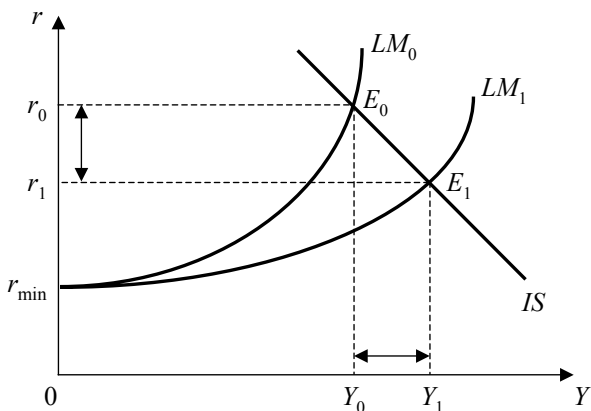


Рис. 6-7. Изменение равновесия товарного и денежного рынков при увеличении предложения денег

обуславливают рост процентной ставки, а значит, дальнейшее затухание инвестиционной и производственной активности в реальном секторе экономики. После этого государство вновь предпримет шаги по увеличению предложения денег с целью снижения процентной ставки и активизации инвестиций, занятости и роста дохода. Это одно из основных теоретических положений **кейнсианской доктрины**, лежащих в основе денежно-кредитной политики. Однако весь механизм будет действовать только в том случае, когда точка пересечения кривых *IS* и *LM* приходится на *восходящий отрезок* линии *LM*.

Когда равновесие в рыночной системе установится при минимальной ставке процента $r_{\min}$, возрастание денежной массы не повлияет на уровень инвестиций, занятости и объем национального производства, а приведет к ликвидной ловушке (рис. 6-8).

В ситуации ликвидной ловушки денежно-кредитная политика как инструмент стимулирования совокупного спроса и национального дохода не принесет желаемого эффекта. В этом случае у государства остается лишь один рычаг — фискальная политика, которая непосредственно влияет на совокупный спрос через изменения налогов и правительственных расходов.

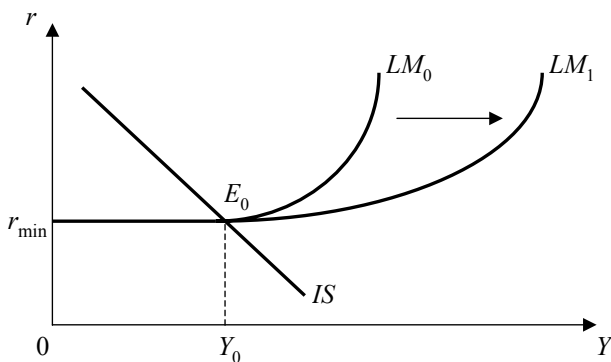


Рис. 6-8. Последствия сдвига кривой LM в ситуации ликвидной ловушки

Когда линия IS пересекает кривую LM на **вертикальном ее отрезке**, увеличение предложения денег приведет к росту национального дохода и снижению ставки процента (рис. 6-9).

Высокая эффективность денежно-кредитной политики в случае вертикальной LM означает, что изменения в фискальной политике не будут оказывать влияния на совокупный спрос и размер национального дохода (рис. 6-10).

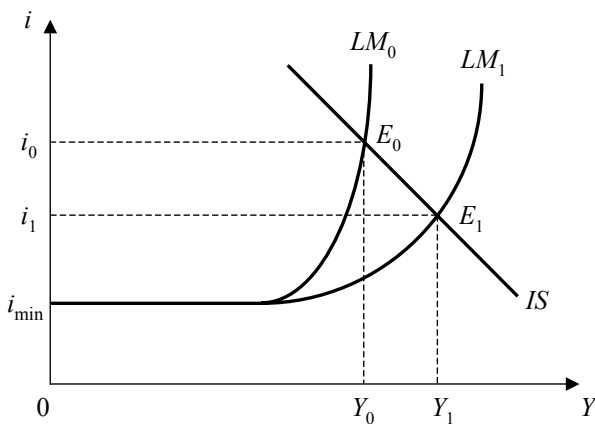


Рис. 6-9. Влияние денежно-кредитной политики на ставку процента и уровень дохода при равновесии рыночной системы на восходящем отрезке кривой LM

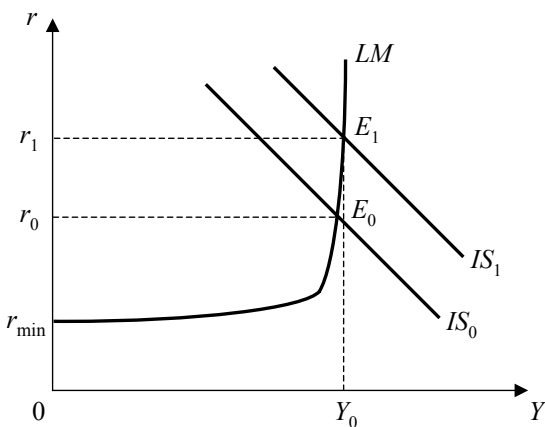


Рис. 6-10. Неэффективность фискальной политики в случае вертикальной LM

В ситуации инвестиционной ловушки денежно-кредитная политика не окажет никакого влияния на совокупный спрос и национальный выпуск и эффективной будет лишь *фискальная* экспансия, которая приведет к сдвигу кривой IS_0 в положение IS_1 (рис. 6-11).

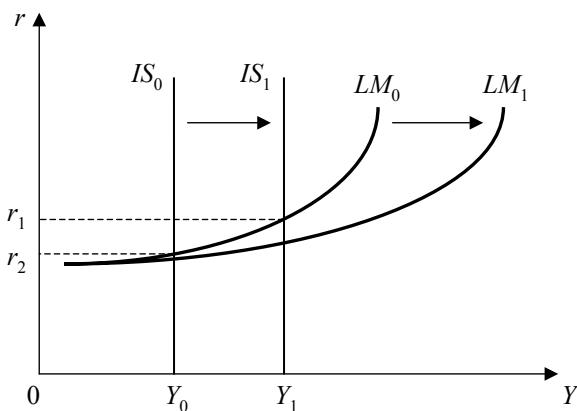


Рис. 6-11. Денежная и фискальная политика в ситуации инвестиционной ловушки

ВЫВОД из анализа модели *IS-LM*. *Денежная политика* оказывается эффективной лишь при высоких ставках процента. В этом случае увеличение предложения денег приведет к снижению ставок, а значит, к росту инвестиций и производства. *Фискальная политика* наиболее результативна, когда кривая *LM* горизонтальна, а кривая *IS* вертикальна. При наличии *ликвидной ловушки* (*LM* горизонтальна) фискальная экспансия не изменяет ставку процента, так как равновесие на денежном рынке достигается при единственном ее значении $r_{\min}$, а ведет к росту ставки процента (когда кривая *LM* имеет положительный наклон), что уменьшает частные расходы (потребление и инвестиции).

ПРИЛОЖЕНИЕ. Цитата из журнала:

“Рост японской экономики в 1999 г. составил 0,6%. Однако улучшение происходит только за счет гигантских госвливаний в экономику. Представленный премьером очередной план предусматривает выделение 18 трлн. иен (171 млрд. долл.) для оживления экономики. По словам министра финансов Японии Киити Миядзавы, правительство не может позволить себе не вмешиваться в экономику, так как слабый внутренний спрос и сдержанность японских предприятий в отношении внутренних инвестиций не смогут поддержать экономический подъем. Большая часть средств пойдет на содержание инфраструктуры, развитие информационных сетей и кредитование предприятий малого и среднего бизнеса. Нынешний пакет мер уже девятый с начала 90-х годов. С 1992 г. для оживления экономики японское правительство выделило 120 трлн. иен”.

Эксперт. 1999. 13 дек.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

1. Товарные рынки и рынок денег находятся в процессе постоянного взаимодействия. Изменения на одном рынке со временем отражаются на функционировании другого, и так непрерывно, за исключением случая ликвидной ловушки. Процесс взаимодействия указанных рынков иллюстрирует *модель IS-LM*, в которой товарные рынки и денежный рынок представлены как секторы единой макроэкономической системы.

2. Товарные рынки — собирательное понятие, под которым подразумевается не только рынок потребительских товаров и услуг, но и рынок инвестиционных ресурсов. **Денежный рынок** — рынок, на котором происходит краткосрочное кредитование

и заимствование денег, соединяющее финансовые институты (КБ, инвестиционные компании, пенсионные фонды), фирмы и государство.

3. Кривая IS отражает соотношение ставки процента и уровня национального дохода, при которых обеспечивается равновесие на товарных рынках. Условие такого равновесия — равенство объемов совокупного спроса и совокупного предложения. **Кривая LM** отражает зависимость между ставкой процента и уровнем дохода, возникающую на рынке денежных средств. При данном уровне дохода равновесие денежного рынка будет достигаться при пересечении кривой спроса на деньги с кривой предложения денег.

4. Модель IS-LM позволяет оценить **взаимодействующее влияние на экономику фискальной и денежно-кредитной политики**. Мероприятия в области фискальной политики направлены на рынок товаров, в то время как объект регулирования денежно-кредитной политики — на денежный рынок.

5. Одно из последствий увеличения фискальных расходов — рост ставок процента, приводящий к сокращению инвестиций, а также частного потребления.

6. Влияние роста ставок процента на потребление и инвестиции в связи с увеличением государственных расходов получило название в экономической теории **эффекта вытеснения**.

7. Конечный эффект от фискальной политики государства зависит от состояния экономики. При неполной занятости эффект вытеснения проявляется в росте объема выпуска и сохранении стабильного уровня цен. При повышении уровня занятости увеличение государственных расходов способствует росту производства, однако вызывает и рост уровня цен. Наконец, в состоянии полной занятости активная фискальная политика приведет только к росту уровня цен и спровоцирует инфляцию спроса.

8. Денежно-кредитная политика достигает наибольшего эффекта в том случае, когда увеличение предложения денег приводит к росту национального дохода и снижению ставок процента. Данная ситуация получила название *грубой формы монетаризма*. В ситуации ликвидной ловушки, когда ставки процента находятся на минимально возможном уровне, денежно-кредитная политика не приемлема, поскольку также ведет к инфляции, не оказывая стимулирующего действия на реальный сектор экономики.

9. Инвестиционная ловушка — это ситуация, при которой спрос на инвестиции совершенно не эластичен по ставке процента (т. е. предприниматели весьма пессимистично оценивают перспективы капиталовложений).

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое товарные рынки и каковы их функции?
2. Дайте определение денежного рынка и объясните, какую роль он играет в экономике.
3. Для чего изучается процесс взаимодействия товарных рынков и рынка денег?
4. В чем состоит практический смысл модели IS-LM?
5. Каково влияние денежной политики государства в ситуации ликвидной ловушки?
6. Насколько эффективной и почему будет фискальная политика в условиях ликвидной ловушки?
7. Какую политику и почему целесообразно использовать в условиях инвестиционной ловушки?

ТЕСТЫ (выберите правильный ответ)

1. Из модели IS-LM следует, что ставка процента определяется в результате взаимодействия:
 - а) товарного рынка с рынком труда;
 - б) спроса и предложения на товарном рынке;
 - в) денежного рынка с товарным рынком;
 - г) спроса и предложения на денежном рынке;
 - д) денежного рынка с рынком ценных бумаг.
2. Модель IS-LM основана на предположении, что:
 - а) объем потребления определяется только текущим доходом;
 - б) объем инвестиций зависит от величины национального дохода;
 - в) сбережения являются функцией ставки процента;
 - г) уровень цен в экономике не меняется.
3. В состоянии ликвидной ловушки:
 - а) снижается ликвидность КБ;
 - б) резко растет ликвидность ценных бумаг;
 - в) на финансовых рынках нет равновесия;
 - г) инвестиционный спрос не эластичен по предложению денег;
 - д) линия IS перпендикулярна к оси абсцисс.
4. В состоянии инвестиционной ловушки:
 - а) кривая IS пересекает кривую LM на вертикальном ее участке;
 - б) инвестиции чрезмерно реагируют на любые изменения ставок процента;

- в) рост автономных инвестиций не увеличивает совокупный спрос;
- г) инвестиционный спрос не эластичен по предложению денег;
- д) кривая LM перпендикулярна к оси абсцисс.

ОТВЕТЫ

1. в); 2. г); 3. г); 4. г).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Агапова Г. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. М. 1997. Гл. 9.
Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. Гл. 4, 5.
Ивашковский С. Н. Макроэкономика. М., 2004. Гл. 6.
Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004. Гл. 22, Приложение 2.
Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. Гл. 12.
Харрис Л. Денежная теория. М., 1990. Гл. 9.

* * *

- Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач. СПб., 1995. Тема 5.
Микро- и макроэкономика: Задачи, упражнения, математическое обеспечение: В 2 т. Т. 2. СПб., 1997. Разд. II. § 5.

СЛОВАРЬ

МИКРОЭКОНОМИКА

Абсолютная монополия — см. *Монополия чистая*.

Актив — объект собственности, принадлежащий индивиду или фирме, имеющий денежную оценку и способный приносить владельцу доход. Активы бывают трех видов: физические (производственные здания, оборудование, земля, автомобили и т. п.); финансовые (наличные деньги, банковские вклады, ценные бумаги); нематериальные активы (*торговые марки*).

Акционерное общество — см. *Общество акционерное*.

Альтернативная стоимость — лучший из всех прочих худших способов использования ресурсов, которым жертвуют.

Амортизация — снижение ценности элементов основного капитала в ходе его эксплуатации. В процессе амортизации фирмы создают финансовый (амортизационный) фонд для ремонта или восстановления изношенных зданий, оборудования, машин и т. д.

Банковский процент, ссудный процент — цена кредита, используемая в качестве стимула коммерческой деятельности.

Бартер — обмен товарами без денег.

Безработные — та часть населения, которая на определенную дату не имеет работы и прилагает усилия по ее поиску.

Благо — см. *Товар*.

Бюджетное ограничение — условие, указывающее на то, что расходы не должны превышать доходов.

Бюджетный дефицит — превышение расходов бюджета над его доходами.

Бюджетный избыток — превышение доходов бюджета над его расходами.

Вальраса закон — выражает модель общего экономического равновесия; если все функциональные рынки, кроме одного, находятся в равновесии, то и на последнем рынке также будет достигнуто равновесие. Назван по имени швейцарского экономиста.

Внешние эффекты — издержки или выгоды от рыночных операций, не отражаемые в ценах.

Война цен — см. *Ценовая война*.

Выигрыш потребителя, **потребительский излишек** — разница между максимальной ценой, которую готов заплатить потребитель за дополнительную единицу товара, и его рыночной ценой; суммарный выигрыш потребителя по отношению к определенному количеству товара составляет разность между максимальной суммой денег, которую готов отдать потребитель за это количество, и действительными расходами потребителя на него, основывающимися на текущей рыночной цене товара.

Выигрыш производителя, **производительский излишек** — разность между рыночной ценой единицы продукта и минимальной ценой, необходимой для того, чтобы сделать дополнительную единицу товара выгодной для производителя.

Госсена законы — *1-й закон* утверждает, что при последовательном потреблении единиц какого-то блага их полезность для потребителя снижается; *2-й закон* утверждает, что максимум полезности при потреблении заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ. Названы в честь немецкого экономиста XIX в. Г. Госсена.

Двусторонняя монополия — рыночная структура, при которой торговлю на рынке ведут только один покупатель и один продавец; возможность диктовать цену имеют и тот и другой.

Денежно-кредитная политика — инструмент макроэкономической политики государства, используемый центральным банком страны и включающий в себя регулирование предложе-

ния денег, кредита и ставок процента для контроля над совокупным спросом.

Денежный капитал — см. *Финансовый капитал*.

Дефицит — разность между потребным (находящим спрос) и предлагаемым на рынке количеством товара, когда потребный объем товара превышает предлагаемый при данной цене.

Дивиденд — выплата акционеру компании либо в форме наличных денег, либо в форме акций части прибыли после уплаты компанией налога и процента держателям облигаций. Размеры дивидендов обычно определяются или в процентах от номинальной стоимости акции, или в абсолютной сумме на одну акцию.

Дисконтирование — метод определения нынешнего эквивалента стоимости денег, которые будут получены или израсходованы в будущем. Если коэффициент дисконтирования равен 10%, а сумма, которая будет получена через год — 110 долл., то сегодняшняя стоимость этой суммы составит 100 долл. Операция дисконтирования обратна вычислению сложного процента. Метод дисконтирования широко используется для оценки инвестиционных проектов, когда затраты и доходы распределены во времени.

Дискриминация на рынках труда — найм на условиях неравной оплаты за услуги одинаково продуктивных работников.

Долгосрочная кривая рыночного предложения — кривая, показывающая отношение между ценой и предлагаемым количеством товара, состоящая из точек, в которых отрасль находится в равновесии.

Долгосрочный период в микроэкономике — период, на протяжении которого у производителя есть достаточно времени для изменения всех факторов производства, используемых для изготовления продукта.

Дуополия — рыночная структура, при которой два продавца, защищенные от вступления на рынок других продавцов, являются единственными, кто предлагает на рынке стандартизированный товар, не имеющий близких заменителей.

Естественная монополия — фирма, которая в состоянии удовлетворять весь рыночный спрос на продукт с меньшими средними издержками на его производство, чем у двух или более фирм, если бы они поставляли такое же количество товара.

Закон предложения — состояние рынка, при котором, при прочих равных условиях, чем выше цена на товар, тем больше стремление продавцов товара предлагать его на рынке.

Закон спроса — состояние рынка, при котором отношение между ценой и количеством товара, который потребители хотят и могут приобрести, таково, что, чем меньше цена товара, тем больше на него спрос.

Закон убывающей предельной производительности — утверждает, что при большем объеме используемого переменного производственного ресурса (при условии, что другие ресурсы и технология неизменны, предельный продукт этого ресурса будет вероятнее всего уменьшаться).

Заработная плата номинальная — денежная сумма, выплаченная работнику.

Заработная плата реальная — количество товаров, которые работник может приобрести на выплаченную ему заработную плату при данном уровне цен на товары.

Землевладение — экономическое отношение, в котором земля фигурирует не как полная собственность, а как условие хозяйствования.

Землепользование — экономическое отношение, позволяющее применять землю как средство производства и присваивать созданный продукт.

Избыточное предложение — разность между объемом товара, предлагаемым на рынке, и его объемом, находящим спрос (предлагаемый товарный объем превышает потребный при данной цене).

Издержки — денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого производится и реализуется продукция.

Издержки альтернативные — альтернативная стоимость любого ресурса, выбранного для производства товара, равная его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

Издержки бухгалтерские — фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения.

Издержки в долгосрочном периоде — минимальные издержки производства товара, когда все факторы производства переменны.

Издержки в краткосрочном периоде — затраты фирм на приобретение сырья, материалов, оплату рабочей силы и т. п. Затраты фирм на приобретение капитала в краткосрочном периоде остаются постоянными.

Издержки валовые — сумма постоянных и переменных затрат.

Издержки неявные — стоимость непокупных ресурсов, используемых в производстве.

Издержки переменные — издержки, общая величина которых на данный период непосредственно зависит от объема производства и реализации.

Издержки постоянные — издержки, сумма которых в данный период непосредственно не зависит от величины и структуры производства и реализации.

Издержки предельные — см. *Предельные издержки*.

Издержки производства — денежные затраты предприятия на потребленные в производстве средства производства и выплату заработной платы.

Издержки средние — совокупные издержки в расчете на единицу выпуска продукции.

Издержки явные — альтернативные издержки, которые принимают форму явных денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Изменение объема предложения — изменение количества предлагаемого к продаже товара при изменении его цены и постоянстве всех прочих факторов; движение вдоль кривой предложения.

Изменение объема спроса — изменение количества приобретаемого товара в зависимости от уровня цены на него; движение вдоль кривой спроса.

Изменение относительной цены товара — изменение цены товара по отношению к среднему уровню цен на все прочие товары.

Изменение предложения — сдвиг кривой предложения в ответ на воздействие любых факторов, кроме изменения цены товара.

Изменение спроса на производственный ресурс — сдвиг кривой спроса на рассматриваемый ресурс, вызванный любыми факторами, помимо цены ресурса.

Износ моральный — частичная потеря ценности элементов *основного капитала* вследствие производства более производительных или более дешевых аналогов.

Износ физический — постепенное снижение эффективности (ценности) элементов *основного капитала* из-за их постоянного использования.

Изокванта — кривая, показывающая все сочетания ресурсов, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции.

Изокоста — кривая, отражающая все сочетания трудового и капитального факторов производства, обладающие одинаковой стоимостью.

Инвестирование — процесс воспроизводства или увеличения основного капитала; отражает поток нового капитала в определенном году.

Инвестиции — стоимость товаров, приобретаемых предпринимателями для пополнения запасов капитала.

Индекс Херфиндаля — Хиршмана — показатель, измеряющий концентрацию рынка, сначала оценивая рыночную долю каждой фирмы в процентах поставок товара для продажи, а затем суммируя квадраты рыночных долей каждой фирмы.

Индивидуальная фирма, частнопредпринимательская — фирма, принадлежащая одному лицу, которое владеет всеми ее активами и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (является субъектом неограниченной ответственности).

Инновации — любые изменения, нововведения в товарах и услугах, технологиях и факторах производства.

Капитал — денежные суммы, используемые предпринимателями для приобретения средств производства.

Капитал физический — совокупность элементов *основного капитала* (станки, машины, производственные здания), которые используются в производстве товаров и услуг и повышают производительность живого труда.

Капитал фиктивный — бумажный символ (в виде ценной бумаги) реального капитала.

Карта изоквант — совокупность изоквант, указывающих на максимально достижимые объемы выпуска продукции, обеспечиваемые любой данной комбинацией применяемых ресурсов.

Карта кривых безразличия — совокупность кривых безразличия потребителя.

Картель — форма монополии, при которой ее участники, сохраняя производственную самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка, обмене патентами для получения монопольной прибыли.

Кейнсианство, неокейнсианство — направления экономической теории, в которых предполагается относительная негибкость цен, несовершенства различных функциональных рынков, отсутствие саморегулируемости рыночной экономики и необходимость государственного вмешательства.

Классическая школа — рассматривает экономику как саморегулирующуюся систему, равновесие в которой достигается путем свободного изменения относительных цен, уровень производства определяется естественными факторами и не зависит от денежной политики.

Коллективный договор — договор, заключаемый профсоюзом с работодателем; профсоюз действует как представитель своих членов.

Коммандитное товарищество — см. *Товарищество на вере*.

Конкурентная фирма — фирма, предлагающая товар на рынке с совершенной конкуренцией.

Конкурентное равновесие в долгосрочном периоде — рыночные выпуск и цена, которые позволяют фирмам отрасли получать нулевую экономическую прибыль.

Конкурентное равновесие в краткосрочном периоде — состояние, которое достигают фирмы на конкурентных рынках в *краткосрочном периоде*, характеризующееся производством такого количества продукции, при котором уравниваются предельные затраты MC и предельный доход MR конкурентной фирмы. *Издержки средние* при этом могут быть либо ниже, либо выше цены, вследствие чего фирмы, находящиеся в краткосрочном равновесии, могут получать прибыль или нести убытки.

Конкуренция — экономическое состязание за достижение лучших результатов в какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия хозяйствования, долю рынка и прибыли, получение конкретного заказа.

Конкуренция монополистическая — экономическое состязание, при котором продавцы предлагают дифференцированный товар на рынке, куда возможен вход новых продавцов.

Конкуренция недобросовестная — экономическое состязание, при котором используются нерыночные формы конкурентной борьбы: недобросовестная реклама, распространение ложных сведений о конкурентах, незаконное использование товарного знака и т. п.

Конкуренция несовершенная — экономическое состязание, при котором два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, соревнуются между собой за продажи.

Конкуренция неценовая — экономическое состязание, при котором конкурирующие фирмы используют иные методы, чем изменение продажных цен на их продукцию.

Конкуренция совершенная, чистая — экономическое состязание на рынке, где много фирм продают стандартный товар и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены.

Контракт — юридически оформленное соглашение по поводу обмена или использования каких-то активов между двумя или более сторонами, определяющее права и обязанности сторон.

Концерн — наиболее распространенная форма корпорации в сфере промышленности, отличительная особенность которой — многоотраслевой характер деятельности. Особенности концерна: сочетание жесткого централизованного управления в области капиталовложений с широкой хозяйственной самостоятельностью предприятий, отделений и филиалов.

Кооператив — форма организации фирмы, которой владеет и управляет группа лиц, для получения взаимной выгоды.

Корпорация — распространенная форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая сосредоточение функций управления предприятием в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму.

Корпорация открытая — корпорация, акции которой свободно продаются всем желающим.

Краткосрочная кривая рыночного предложения — часть кривой предельных издержек фирмы выше точки минимума ее средних переменных издержек.

Краткосрочный период — отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить ни размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве.

Кривая безразличия — кривая, отражающая набор потребительских предпочтений.

Кривая “доход — потребление” — кривая, соединяющая все точки равновесия на карте кривых безразличия потребителя по мере изменения его дохода; показывает, как с изменением дохода изменяется потребительская корзина.

Кривая индивидуального предложения труда с обратным наклоном или изгибом назад — кривая, показывающая превышение эффекта замещения от изменений заработной платы над эффектом изменения дохода.

Кривая предложения — графическое изображение функциональной зависимости между ценами и объемами продаж товара. Показывает, какое количество товара готовы поставить на рынок продавцы при тех или иных ценах.

Кривая производственных возможностей — кривая, показывающая максимальное количество любого товара, который может быть произведен в некоторой экономической системе при данном выпуске всех других товаров, ограниченности ресурсов и данной технологии.

Кривая рыночного предложения — график, отражающий отношение между ценой и предлагаемым в единицу времени количеством товара.

Кривая рыночного спроса — кривая, получаемая из кривых индивидуального спроса на определенный продукт путем суммирования объемов товара, на которые у потребителей есть спрос при различных возможных ценах.

Кривая спроса — графическое изображение функциональной зависимости между ценами и объемами покупок товара. Показывает, какое количество товара потребители готовы купить при тех или иных ценах.

Кривая спроса на производственные ресурсы — кривая, показывающая, как изменяется объем потребных услуг производственных ресурсов с изменением цены на них при постоянстве всех прочих факторов спроса на эти услуги.

Кривая “цена — потребление” — кривая, соединяющая при изменении цен все точки потребительского равновесия.

Микроэкономика — совокупность частей экономической теории, в которой основное внимание уделяется рыночным процессам.

Монополист — продавец, контролирующий значительную часть предложения какого-либо товара.

Монополия чистая, абсолютная — исключительное право на продажу какого-либо продукта или осуществление какого-либо вида деятельности.

Монопольная власть — способность воздействовать на цену товара и диктовать условия на рынке, что обеспечивается сосредоточением производства и реализацией значительной части данного вида продукции в одних руках.

Монопсония — тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара.

Моральный износ — см. *Износ моральный*.

Налог, сбор, пошлина — обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Налого ставка — величина налога на единицу обложения.

Натуральное хозяйство — элементарная форма организации экономики, при которой каждое из разрозненных хозяйств опирается на собственные ресурсы производства и обеспечивает себя всем необходимым для жизни.

Научно-техническая революция (НТР) — относительно быстрые революционные изменения техники производства, приводящие к смене технологического способа производства.

Научно-технический прогресс (НТП) — инновационный процесс, сознательно генерируемый людьми для получения нововведений, начиная от зарождения идей до их коммерческой реализации.

Национализация — установление государственного контроля над отраслью экономики, которая раньше находилась в частных руках.

Неокейнсианство — см. *Кейнсианство*.

Нормальные товары — товары, потребляемые с ростом дохода потребителей в большем количестве.

Оборотный капитал — краткосрочные *активы* фирмы, которые быстро оборачиваются в течение производственного процесса. Оборотный капитал включает запасы сырья, материалов, незавершенное производство, денежные средства.

Общая экономическая теория — теория, исследующая закономерности и факторы экономического роста как в пофазной динамике воспроизводства (производство и распределение, обмен и потребление), так и в более длительном периоде общественного развития (“длинная волна”).

Общее экономическое равновесие — состояние экономики, при котором на всех рынках одновременно достигнуто равенство спроса и предложения и хозяйственные агенты не заинтересованы изменять объемы покупок или продаж.

Общество акционерное — предприятие, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.

Общество акционерное закрытое — акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей.

Общество акционерное открытое — акционерное общество, которое имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых им акций.

Общество с дополнительной ответственностью — общество, участники которого несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью — общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по обязательствам только в пределах стоимости своего имущества. Все имущество общества принадлежит его участникам, а само оно во многом аналогично акционерному обществу.

Ограниченность — дисбаланс между желанием иметь определенное количество товаров и услуг и средствами для удовлетворения этого желания.

Ожидания — оценки хозяйствующих субъектов относительно будущей хозяйственной конъюнктуры.

Олигополия — рынок, на котором господствующее положение занимают несколько крупных фирм.

Олигопсония — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара.

Оптимальное по Парето распределение ресурсов — см. *Распределение оптимальное по Парето*.

Основной капитал — активы, которые эксплуатируются фирмами на протяжении длительного времени (более года) и постепенно переносят свою стоимость на стоимость выпускаемых товаров или услуг (производственные здания, машины, оборудование, компьютеры, транспортные средства и т. п.). Поскольку основной капитал предназначен для долгосрочного использования, фирмы каждый год списывают часть его первоначальной стоимости (см. *Амортизация*), чтобы отразить снижение его ценности.

Отрасль — группа конкурирующих фирм, продающих на рынке определенный продукт.

Отрицательный внешний эффект — стоимость использования ресурсов, не отраженная в цене продукта; отрицательные внешние эффекты могут возникать как при производстве, так и при потреблении товаров, обмениваемых на рынках.

Партнерство, товарищество — форма организации бизнеса, при которой два или более лица договариваются о владении предприятием и его управлением.

Патент — монополия на производство (использование) нового товара или идеи в течение определенных лет.

Полезность — термин, используемый экономистами для характеристики удовлетворения потребителей, которое они получают от потребления товаров или услуг либо ведения какой-либо деятельности.

Постоянный эффект роста масштаба производства, постоянный эффект масштаба — увеличение выпуска продукции в той же степени, в которой возрастает потребление ресурсов.

Потребительский излишек — см. *Выигрыш потребителя*.

Потребление — расходы населения на покупку товаров текущего и длительного пользования и оплату услуг.

Пошлина — см. *Налог*.

Права собственности — привилегия иметь либо использовать ограниченные ресурсы.

Предельная норма замещения товаром X товара Y (MRS_{xy}) — количество товара Y, которым потребитель готов пожертвовать, чтобы получить еще одну единицу товара X, оставаясь на данной кривой безразличия.

Предельная норма технологического (технического) замещения капиталом труда ($MRTS_K$) — количество труда, которое может заменить дополнительная единица капитала, без увеличения или уменьшения объема выпуска продукции.

Предельная норма трансформации — количество одного товара, от которого надо отказаться, чтобы получить каждую дополнительную единицу альтернативного товара, следуя кривой производственных возможностей.

Предельная полезность — дополнительная полезность, которую извлекает потребитель при потреблении или использовании дополнительной единицы товара или услуги за определенный период. Большинство товаров и услуг проявляют свойство убывающей предельной полезности, и покупатели стремятся платить все меньшие цены за дополнительные единицы этих продуктов. Это объясняет, почему кривая спроса на товары имеет отрицательный наклон.

Предельная прибыль — добавочная прибыль, получаемая от продажи дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки MC — дополнительные затраты, связанные с еще одной единицей деятельности или транзакции (например, с производством или продажей еще одной единицы товара); изменение в совокупных издержках, связанное с изменением объема выпуска продукции.

Предельные издержки на ресурсы — дополнительные издержки, необходимые для того, чтобы нанять добавочную единицу ресурса, после того как определенный его объем уже оплачен и используется.

Предельный анализ — анализ того, как принимают решения люди, стремящиеся максимизировать свои чистые выигрыши.

Предельный доход MR — изменение дохода в результате продажи дополнительной единицы товара.

Предельный доход от предельного продукта производственного ресурса — произведение предельного продукта ресурса (фактора производства) и предельного дохода от этого дополнительного продукта.

Предельный продукт переменного ресурса — изменение переменного ресурса при постоянстве прочих факторов в его совокупном продукте, соответствующее изменению в объеме его использования.

Предложение — отношение между ценой и количеством товара, которое продавцы хотят и могут продавать.

Предмет труда — все то, на что человек воздействует в процессе труда.

Предпочтения — симпатии и антипатии, отражающие ранжирование потребителями доступных им альтернативных возможностей.

Предприниматель — активный субъект рыночной экономики, обладающий всеми необходимыми качествами для осуществления новых комбинаций ресурсов и факторов производства с целью создания новых товаров и получения прибыли, действующий в условиях неопределенности и риска и несущий ответственность за самостоятельно принимаемые решения.

Предпринимательская фирма — организация, учрежденная и функционирующая с целью извлечения прибыли для ее собственников посредством предложения на рынок товаров и услуг.

Предпринимательский доход — прибыль за вычетом ссудного процента и платежей в бюджет (налоги и др.).

Предпринимательство — особая разновидность трудовой деятельности, заключающаяся в способности людей организовывать производство каких-либо благ, брать на себя риски и нести ответственность в надежде получить прибыль.

Предпринимательство индивидуальное — форма предпринимательства, при которой владельцем предприятия является один человек.

Препятствия для входа на рынок — ограничения, не позволяющие новым продавцам товара выйти на рынок, монополизированный какой-либо фирмой; необходимы для поддержания монопольных преимуществ последней в долгосрочном плане.

Прибыль — разница между продажной ценой товара и издержками его производства.

Прибыль бухгалтерская — часть выручки, остающаяся после возмещения затрат всех факторов производства, кроме капитала (явные издержки).

Прибыль монопольная — разница между монопольной ценой и издержками производства.

Прибыль нормальная — вознаграждение предпринимателю, достаточное для поддержания деятельности в выбранном направлении.

Прибыль экономическая — разница между валовым доходом (валовой выручкой) и *издержками экономическими* выпуска данного объема продукции.

Принцип равной полезности — условия, требующиеся для достижения потребителем равновесия, при котором потребитель распределяет расходы на все товары и услуги так, что уравнивает предельную полезность расходов на них в расчете на единицу их стоимости.

Природные ресурсы — все то, что дано природой и используется людьми в производстве товаров или услуг. Они включают землю, лес, ресурсы рек и морей, природные ископаемые и т. п.

Продукт — товар или услуга, получаемые в обмен на что-либо. Обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

Производительные силы общества — средства производства и люди, обладающие определенными навыками и опытом.

Производительский излишек — см. *Выигрыш производителя*.

Производный спрос — спрос на производственные ресурсы, производный от спроса на продукцию, для изготовления которой используются эти ресурсы.

Производственная функция — отношение максимально возможного объема производства к данному набору производственных ресурсов.

Производственные ресурсы — производственные услуги труда, капитала и природных ресурсов.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан для совместной производственной деятельности, основанной на их личном труде и объединении их паевых взносов.

Производство — процесс воздействия человека на вещество природы для создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества.

“Пучок” прав собственности — термин, которым экономисты неинституционального направления выражают экономикоправовой смысл собственности на тот или иной ресурс. С их точки зрения, не ресурс является собственностью, а “пучок” или доля прав по использованию ресурса составляет содержание собственности. Чем шире “пучок прав”, закрепленных за данным ресурсом, тем выше его ценность. Наличие “пучка прав” открывает возможности для рассредоточения, дифференциации прав собственности. Поэтому чем более рассредоточены права собственности, тем шире возможности для осуществления сделок по передаче этих прав.

Рабочая сила — индивидуальная способность к труду, которая слита с личностью человека и выступает его важнейшим атрибутивным свойством.

Равновесие потребителя — совокупность приобретаемых товаров и услуг, при которой полезность для потребителя максимизируется и одновременно соблюдается его бюджетное ограничение.

Равновесие производителя — состояние, при котором фирма достигает максимальной прибыли.

Равновесие рыночное — состояние рынка, при котором предложение товара соответствует спросу на него и отсутствует тенденция изменения рыночной цены.

Распределение оптимальное по Парето — состояние экономической системы, при котором никакое перераспределение ресурсов не может улучшить положение ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая при этом положение других.

Рента — один из видов доходов на собственность — плата собственнику природного ресурса за его использование.

Рента дифференциальная — фиксированная избыточная прибыль, возникающая в результате использования более плодородных земель (месторождений).

Рента монопольная — дополнительный доход, который возникает при продаже товаров по монопольным ценам.

Рента экономическая — см. *Экономическая рента*.

Ресурсы — все, что затрачивается в процессе производства товаров и услуг.

Рынок — механизм обмена, устанавливающий непосредственный контакт покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара, услуги или ценной бумаги. Рынки различаются в товарном, пространственном и физическом отношениях. С товарной точки зрения рынок состоит из групп товаров или услуг, которые рассматриваются покупателями как *товары-заменители*. В пространственном отношении рынок может быть местным, национальным или международным. В физическом отношении обменные операции с участием продавцов и покупателей могут производиться в специально оборудованном для этого месте или специальным способом (рыбный рынок, радиорынок, зерновая биржа, продажа акций и товаров по телефону).

Рынок труда — рынок, на котором равновесная цена труда и его количество определяются взаимодействием спроса и предложения.

Рыночное равновесие — см. *Равновесие рыночное*.

Сбор — см. *Налог*.

Свободный вход (выход) — характеристика рынка, показывающая, что фирмы могут в любой момент начать (прекратить) операции на нем.

Сговор — ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) для установления цены и объема производимого каждой из них продукта или определения географического региона, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию.

Сегмент рынка — часть, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков.

Сегментация рынков — разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования.

Слияние конгломератное — объединение в одной управленческой структуре предприятий, технологически не связанных между собой.

Собственность — отношения между людьми по поводу присвоения вещей, прежде всего, средств производства.

Совершенная мобильность производственных ресурсов — способность поставщиков услуг производственных ресурсов мгновенно реагировать на различия в ценах на эти ресурсы в различных местностях или отраслях (при различных видах использования ресурсов).

Совершенно конкурентный рынок — рынок, на котором выполняются условия *конкуренции совершенной*.

Совершенно конкурентный рынок производственных ресурсов — рынок, на котором много покупателей и продавцов услуг производственных ресурсов и ни один из них не может воздействовать на цену ресурса.

Социальная цена монополии — мера потерь в чистой полезности, происходящих из-за уменьшения доступности (предложения) товара, когда монополия максимизирует прибыль.

Спрос — то количество товара, которое могут и желают приобрести потребители при данной цене.

Средства производства — вся совокупность средств и предметов труда.

Ссудный процент — см. *Банковский процент*.

Структура рынка — число покупателей и продавцов на рынке, доля их в объеме покупаемого и продаваемого товара, степень контроля за рынком и ценами.

Субституты — см. *Товары-заменители*.

Таблица спроса — таблица, показывающая, как количество товара, которое приобретают потребители, увеличивается каждый месяц с уменьшением цены товара.

Технология — способы воздействия человека на предмет труда.

Товар, благо — любой продукт труда, прямо или косвенно способствующий удовлетворению человеческих потребностей и предназначенный для продажи (обмена).

Товар Гиффена — некачественный товар, для которого эффект изменения дохода превышает эффект изменения взаимозаменяемости этого товара с другими при изменении его цены.

Товарищество — см. *Партнерство*.

Товарищество на вере, командитное товарищество — общество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников — вкладчиков (командити-

стов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества. Коммандитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

Товарищество полное — коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом.

Товары-заменители, субституты — товары, которые могут заменять друг друга в потреблении (например, масло и маргарин, белый и черный хлеб, пиво и пепси-кола и т. п.). Для товаров-заменителей существует прямая связь между ценой на один из них и спросом на другой, т. е. снижение (повышение) цены одного товара вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другой.

Транзитивность — характеристика предпочтений, означающая, что если потребитель предпочитает потребительскую корзину товаров *A* потребительской корзине *B*, корзину *B* корзине *C*, то он должен отдавать предпочтение корзине *A* перед корзиной *C*.

Трансакционные издержки — издержки (затраты), возникающие при использовании *рынка* для покупки и продажи товаров и факторов производства. Трансакционные издержки включают затраты на поиск поставщиков или потребителей, заключение контрактов с ними, контроль за соблюдением контрактов, юридическую защиту и т. д., а также затраты, связанные с несовершенствами рынка (трудности получения информации о ценах и качестве товаров, ненадежные поставщики, ограничения на число точек розничной торговли).

Трест — монополистическое объединение по производству какого-либо товара.

Труд — целесообразная деятельность людей, направленная на видоизменение веществ и сил природы и приспособление их для удовлетворения своих потребностей.

Трудовые ресурсы — часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации для работы в народном хозяйстве.

Увеличивающийся эффект роста масштабов производства, увеличивающийся эффект масштаба (*increasing returns to scale*) — увеличение объема производства (выпуска) в большей степени, чем увеличение использования производственных ресурсов.

Уменьшающийся эффект роста масштабов производства, уменьшающийся эффект масштаба (*decreasing returns to scale*) — увеличение объема производства (выпуска) в меньшей степени, чем рост используемых ресурсов.

Ускоренная амортизация — порядок, при котором правительство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно превышающих реальный износ основного капитала; по существу, означает налоговую субсидию предпринимательству.

Услуга — нематериальное благо, обладающее ценностью; носит товарный характер, производится врачами, юристами, банками, финансовыми компаниями и др.

Факторы производства — ресурсы, используемые фирмой в процессе производства товаров и услуг. К факторам производства относятся: *природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал, предпринимательство*.

Физический износ — см. *Износ физический*.

Физическое лицо в гражданском праве — человек (гражданин) как участник правоотношений.

Финансовый капитал, денежный — совокупность денежных средств, предназначенных для приобретения элементов *основного капитала и оборотного капитала*, а также денежное выражение стоимости ценных бумаг.

Фирма — организация, которая производит товары и услуги; может быть организована как частное предприятие, товарищество или акционерное общество.

Функция издержек — отношение объема производства к его минимально возможным издержкам.

Функция полезности — отношение потребляемых количеств товаров и услуг к уровню полезности, достигаемому потребителем; способ отражения предпочтений потребителя.

Функция предложения — связь между зависимой переменной — объемом предложения Q_s и различными независимыми переменными, определяющими этот объем. В число независи-

мых переменных входят цена продаваемого товара, цены факторов производства, налоги, состояние технологии и др.

Функция спроса — связь между зависимой переменной — объемом покупок Q_d и различными независимыми переменными, определяющими этот объем покупок, такими как цена покупаемого товара, доход, цены *товаров-заменителей*, реклама и др.

Цена входного барьера — установление монополией низкой цены на товар, препятствующей вхождению на рынок новых продавцов.

Цена замены — количество товаров и услуг, которые нужно отдать в обмен на другие товары или услуги.

Цена монопольная — максимальная цена, по которой монополии могут реализовать определенный объем продукции при данном спросе.

Цена предложения — минимальная цена, по которой продавец еще готов продать свой товар, чтобы не остаться с ним. Определяется *предельными издержками* производства товара.

Цена рыночного равновесия — *цена*, при которой объем спроса на товар равен объему предложения товара; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг, которая не наруживает тенденции к росту или снижению.

Цена спроса — максимальная цена, которую готов уплатить покупатель за товар, чтобы не остаться без него. Определяется доходом покупателя и *предельной полезностью* товара.

Ценовая война, война цен — последовательное снижение цен конкурирующими фирмами на олигополистическом рынке; одно из многих возможных последствий олигополистической конкуренции; ценовые войны выгодны для потребителей, но отрицательно сказываются на прибылях продавцов.

Ценовая дискриминация — продажа продукции одинакового качества различным покупателям по различным ценам.

Ценовой лидер — фирма-олигополист, устанавливающая цену, которой придерживаются другие фирмы.

Ценовой порог, цена нижнего предела — минимальная цена для данного товара, устанавливаемая законом; минимальная законодательно принимаемая заработная плата — пример ценового порога в отношении цены труда.

Ценовой потолок — максимальная цена, законодательно установленная для данного товара.

Цена — отражает то, чем нужно пожертвовать для получения единицы желаемых товаров и услуг.

Частичная монополия — монополия на рынке, когда на нем есть ценовой лидер, устанавливающий монопольную цену на основе своих предельного дохода и предельных издержек, другие же продавцы на рынке при этой цене лишь принимают цену.

Частичное равновесие — равновесие между спросом и предложением товара на одном рынке без учета воздействия равновесных цены и товарного объема данного рынка на цены и количества товаров на других рынках.

Частнопредпринимательская фирма — см. *Индивидуальная фирма*.

Человеческие ресурсы — здоровье, физические и умственные способности, профессиональные навыки людей, которые используются или могут использоваться в производственной деятельности.

Человеческий капитал — сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и ведут к росту зарплат данного человека.

Чистая конкуренция — см. *Совершенная конкуренция*.

Чистая монополия — единственный продавец продукта, у которого нет близких заменителей.

Чистая монопосония — единственная фирма, которая потребляет все рыночное предложение ресурса, имеющего мало или не имеющего вовсе альтернативных возможностей применения; имеет место, когда фирма в состоянии влиять на цену ресурса, который она приобретает.

Чистое общественное благо — товар или услуга, которые потребляются коллективно всеми потребителями независимо от того, платили они за них или нет.

Чистый частный товар — товар, каждая единица которого может быть произведена и продана потребителям так, что она приносит полезность лишь исключительно данному покупателю.

Экономика рыночная — экономическая система, в которой экономические решения национального уровня — регулятор решений, принимаемых отдельными продавцами и покупателями на рынке.

Экономика смешанная — экономическая система, которая объединяет элементы общественной собственности на средства производства с частной собственностью, а также сочетающая рыночную экономику с централизованно-плановым управлением.

Экономика традиционная — экономическая система, распределение ограниченных ресурсов в которой происходит в соответствии с обычаями; темпы изменений и развития в ней крайне невысокие; люди занимаются тем же, чем прежде занимались их родители; большая часть товаров потребляется там же, где производится.

Экономикс — общественная наука, которая анализирует и описывает, каким образом общество при ограниченности ресурсов распределяет их с тем, чтобы удовлетворить свои потребности.

Экономическая модель — предположения, служащие установлению взаимозависимости между экономическими переменными.

Экономическая рента — разность между платежами за услуги производственных ресурсов и минимальной платой, в обмен на которую поставщики этих услуг готовы их предоставлять.

Экономические отношения — определенные связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают люди в процессе общественного производства.

Экономические переменные — измеримые количества (например, объем готовой продукции) или суммы денег (например, цены), которые могут принимать различные значения.

Экономический закон — наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.

Экономический человек — абстрактный субъект рыночной экономики, который обладает свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся условий, возможностей и информации в соответствии со своими предпочтениями, интересами и целями.

Экономия от масштаба производства — снижение удельных затрат на единицу продукции из-за производства их в массовом масштабе.

Эластичность перекрестная — процентное изменение потребления товара X в ответ на каждый процент изменения потребления товара Y .

Эластичность по цене — мера реагирования объема предложения или спроса на товар на каждый процент изменения его цены.

Эластичность предложения — процент изменения предложения данного товара на рынке при изменении его цены на 1%.

Эластичность спроса по доходу — процент изменения спроса на данный товар при изменении дохода на 1%.

Эластичность спроса по цене — процент изменения спроса на данный товар при изменении его цены на 1%.

Эффект Гиффена — см. *Товар Гиффена*.

Эффект изменения дохода — изменение потребления товара в ответ на изменение его цены, рассматриваемое только как результат изменения реального дохода потребителя (способности его приобрести больше или меньше данного товара).

Эффективность — такое распределение ресурсов, что от их использования достигается максимально возможный суммарный чистый выигрыш.

Эффективность производства — невозможность перераспределить используемые (производственные) ресурсы для наращивания выпуска одного продукта, не уменьшая выпуск каких-либо иных продуктов.

Эффективность распределения — распределение среди потребителей определенного количества продуктов, произведенных за известный период, когда невозможно улучшить положение ни одного из потребителей, не ухудшив положение какого-либо другого потребителя.

Эффективный выпуск — объем производства, при котором уже невозможно увеличить чистый выигрыш от потребления единицы товара, предлагая его в большем или меньшем количестве.

Юридический капитал — совокупность прав распоряжения некоторыми активами, которые приносят их обладателям доход без вложения соответствующего труда.

Юридическое лицо в гражданском праве — организация (например, фирма), являющаяся субъектом (носителем) гражданских прав и обязанностей. Юридическое лицо обладает обособленным имуществом, может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, арбитраже или третейском суде.

МАКРОЭКОНОМИКА

Абсолютное преимущество — преимущество, которым обладает страна, способная, используя данный объем ресурсов, производить больше других стран.

Австрийская школа — группа экономистов Венского университета, осуществившая в конце XIX в. субъективистскую революцию в политической экономии. Выступив против классической теории стоимости, которая делала упор на производство и предложение, представители австрийской школы утверждали, что ценность блага определяется не стоимостью его производства, а удовлетворением, или *полезностью* (К. Менгер). Ввели в экономическую теорию понятие альтернативных затрат (Ф. Визер) и создали свою теорию процента и капитала (Е. Бём-Баверк).

Автономное потребление — часть личных потребительских расходов, которая не меняется при изменении национального (располагаемого) дохода. Его величина определяется необходимостью поддержания минимального уровня жизни и поэтому осуществляется даже при нулевом доходе.

Автономные инвестиции — часть инвестиций в физический капитал, которая не зависит от уровня и изменений национального дохода.

Адаптивные инфляционные ожидания — концепция, согласно которой ожидания будущего уровня инфляции основываются на инфляционном опыте прошлого периода.

Акселератор — экономический показатель, характеризующий зависимость между уровнем чистых, или производных, инвестиций (валовые инвестиции минус инвестиции на замещение) и темпом изменения национального дохода.

Актив — объект собственности, принадлежащий домашнему хозяйству или фирме и имеющий денежную оценку. Активы бывают трех видов: а) физические (оборудование, производственные здания, земля, потребительские товары длительного пользования); б) финансовые (наличные деньги, банковские вклады, ценные бумаги); в) нематериальные (торговые марки).

Акциз — один из видов косвенного налога, которым государство облагает определенные товары (табак, алкогольные напитки, нефть). Спрос на эти товары неэластичен по цене, поэтому увеличение ставок акциза приводит к росту государственных доходов, но также и к тому, что у потребителей остается меньше денег для расходов на другие товары.

Акция — ценная бумага, выпущенная акционерной компанией для увеличения долгосрочного капитала.

Амортизация — снижение стоимости основного капитала в ходе его эксплуатации.

Базовый год — год, принимаемый при построении *индекса цен* за основу для сравнения с ценами, действовавшими в другие годы.

Банкнота — бумажные наличные деньги, выпускаемые центральным банком страны и образующие часть предложения денег в экономике.

Банковская наличность — наличные деньги (банкноты и монеты), которые держат коммерческие банки в кассе, чтобы удовлетворить ежедневную потребность в деньгах клиентов.

Банковские резервы — средства коммерческих банков, хранящиеся на специальном счете в центральном банке, плюс банковская наличность.

Банковская система — сеть коммерческих банков, которые принимают у населения, фирм и других учреждений вклады (депозиты) и сбережения, обеспечивают перевод денег, предоставляют займы и кредиты, инвестируют в ценные бумаги акционерных обществ и государства.

Бартер — натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Бегство от денег — перевод богатства из денежной формы в форму приносящих процент активов либо в результате ожидания повышения общего уровня цен, либо вследствие снижения ставки процента.

Бедность, нищета — состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безработица — недоиспользование труда, в результате чего фактический объем национального продукта ниже потенциального объема продукта при полной занятости. Причинами безработицы являются: а) недостаточный уровень совокупного спроса, вызывающий циклическую безработицу; б) изменение структуры спроса, порождающее структурную безработицу; в) внедрение новых технологий, обуславливающее технологическую безработицу. Существует также добровольная безработица, означающая отсутствие у людей стимулов или желания работать.

Богатство — все, что имеет рыночную ценность и может быть обменено на деньги или блага. Оно включает в себя физические блага и активы, финансовые активы, навыки, умения, т. е. все, что может приносить доход.

Бюджет — план доходов и расходов государства, фирмы, домашнего хозяйства на определенный срок.

Бюджет государственный — планируемые государственные доходы и расходы на новый финансовый год.

Бюджетный дефицит — превышение расходов государства над его доходами в финансовом году. Используется как инструмент фискальной политики государства для регулирования уровня совокупного спроса и занятости.

Бюджетный излишек, профицит — превышение текущих доходов государства над его текущими расходами. Используется как инструмент фискальной политики государства для понижения уровня совокупного спроса в экономике.

Вагнера закон — гипотеза, выдвинутая в конце XIX в. немецким экономистом А. Вагнером, который установил, что экономическое развитие стран сопровождается ростом доли государственных расходов в ВВП.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — совокупная стоимость всего объема произведенных на территории страны конечных товаров и услуг в течение года. Может быть рассчитан тремя способами: а) как сумма добавленной стоимости по каждой отрасли национальной экономики (ВВП по производству); б) как сумма всех доходов, полученных от про-

изводства продукции в данном году (ВВП по доходам); в) как сумма всех расходов внутри страны на покупку всего объема производства товаров и услуг за год (ВВП по расходам).

Валовой национальный продукт (ВНП) — совокупная стоимость всего объема произведенных товаров и услуг с использованием национальных факторов производства.

Валовые частные внутренние инвестиции — один из компонентов ВНП, характеризующий расходы бизнеса на инвестиции в *основной капитал* в течение года.

Валютный курс, обменный курс — цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты. Различают *фиксированный валютный курс* и *плавающий валютный курс*.

Валютный рынок — рынок, на котором осуществляются операции по купле-продаже иностранной валюты.

Вальраса закон — концепция общего экономического равновесия, выдвинутая в конце XIX в. швейцарским экономистом Л. Вальрасом, согласно которой при данных n рынках, если $n - 1$ рынков находятся в равновесии, то и последний рынок должен находиться в равновесии, поскольку не может существовать излишка спроса или предложения на товары (включая деньги).

Веблена эффект — явление, описанное американским экономистом Т. Вебленом в книге “Теория праздного класса” (1899), возникающее тогда, когда в результате падения цены товара некоторые потребители решают, что это произошло из-за ухудшения его качества, и сокращают потребление этого товара.

Вливания, инъекции — любые расходы на отечественные товары и услуги, не осуществляемые сектором домашних хозяйств (инвестиции, правительственные закупки товаров и услуг, экспорт).

Внешний государственный долг — государственный долг иностранным гражданам, фирмам и учреждениям (например, банкам).

Внешняя торговля — см. *Международная торговля*.

Внутренний государственный долг — задолженность государства гражданам, фирмам, банкам и иным национальным держателям правительственных ценных бумаг.

Выкуп государственного долга — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам правительственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

Вынужденная безработица — одна из форм макроэкономической нестабильности, характеризующаяся тем, что работник не может найти оплачиваемую работу, несмотря на то, что его устраивает текущая ставка заработной платы. Возникает из-за нехватки рабочих мест в стране ввиду экономического спада или отсутствия у работника необходимой квалификации для выполнения предлагаемой работы.

Гиперинфляция — ускоряющийся рост темпов инфляции, при котором стоимость денег падает так быстро, что они не могут выполнять свои главные экономические функции — средства платежа и особенно средства сохранения стоимости (богатства). Формальный критерий гиперинфляции был введен американским экономистом Ф. Кэганом, предложившим считать началом гиперинфляции месяц, в котором рост цен впервые превысил 50%, а концом — месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой критической отметки и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года.

Гистерезис — термин, пришедший в экономическую науку из физики и используемый учеными при рассмотрении естественной нормы безработицы в ситуации, когда равновесие зависит от пути его достижения, т. е. от фактической истории или траектории безработицы.

Государственные расходы — текущие расходы и инвестиции центрального правительства и местных органов, осуществляемые для предоставления общественных благ (здравоохранение, образование, охрана общественного порядка и т. д.) и рыночных товаров и услуг. В модели кругооборота национального дохода в государственные расходы не включаются *трансфертные платежи*, поскольку они не являются вознаграждением за произведенные товары, а представляют собой простое перераспределение поступлений от одних домашних хозяйств к другим.

Государственные финансы — раздел экономической науки, занимающийся исследованием доходной и расходной частей государственного бюджета и его влияния на экономику страны в целом. В классической экономической теории госу-

дарственные финансы рассматривались лишь с точки зрения доходов — налогообложения. Начиная с 1930-х гг. (в эпоху господства кейнсианства) акцент был сделан на расходной стороне бюджета и на том воздействии, которое оказывает на экономику фискальная политика.

Государственный бюджет — см. *Бюджет государственный*.

Государственный долг — задолженность центрального правительства отечественным и иностранным кредиторам.

График инвестиций — график, показывающий зависимость между инвестициями и национальным доходом. Чем выше доход, тем больше объем инвестиций (производных инвестиций и инвестиций на замещение основного капитала).

График потребления — график, отображающий динамику расходов домашних хозяйств на потребительские товары при разных уровнях располагаемого дохода. При росте дохода потребление домашних хозяйств также увеличивается в соответствии с *предельной склонностью к потреблению*.

График предложения денег — график, который изображает зависимость объема предложения денег от ставки процента. Чем выше ставка процента, тем больше предложение денег. График предложения денег совместно с графиком спроса на деньги определяют равновесную ставку процента.

График сбережений — график, отображающий связь между сбережениями и уровнем располагаемого дохода. Рост дохода способствует увеличению сбережений в соответствии с *предельной склонностью к сбережению*.

График спроса на деньги — график, отображающий взаимосвязь между объемом спроса на деньги и ставкой процента при данном уровне национального дохода. Совокупный спрос на деньги находится в обратной зависимости от ставки процента.

Грэшема закон — закон, сформулированный английским финансистом и государственным деятелем Т. Грэшемом в XVI в., гласящий, что “плохие деньги вытесняют хорошие”. Закон предсказывает, что там, где одновременно обращаются два платежных средства, деньги с более высокой ценностью будут изыматься из оборота и сберегаться в качестве сокровищ. Данный закон применим только к тем странам, в основе внутренней денежной системы которых лежат металлические деньги (золото и серебро).

Девальвация — меры правительства по снижению курса национальной валюты относительно курсов других валют в условиях действия системы *фиксированных валютных курсов*. Власти прибегают к девальвации, когда необходимо устранить дефицит платежного баланса — сделать более дорогостоящим импорт и дешевым экспорт.

Дезинфляция — снижение темпов роста инфляции или полное ее прекращение.

Деловой цикл, экономический цикл — колебания уровня экономической активности, приводящие к чередованию периодов спадов с периодами подъемов (бумов) в экономике. Включает четыре фазы: а) *кризис*; б) *депрессия*; в) *оживление*; г) *подъем*.

Денежная база, деньги высокой эффективности — часть предложения денег, находящаяся под непосредственным контролем центрального банка. Включает наличные деньги (банкноты и монеты) и обязательные резервы коммерческих банков, находящихся на счетах в центральном банке.

Денежная заработная плата, номинальная заработная плата — количество денег, получаемое работником за единицу рабочего времени (час, день и т. д.)

Денежная иллюзия — теоретически возможное явление, основанное на непонимании людьми того, что общий рост цен (инфляция) ведет к снижению реальной покупательной способности дохода (*реальной заработной платы*). Люди ошибочно считают, что их жизненный уровень повысится, если будет повышена их номинальная заработная плата, без учета при этом текущего уровня инфляции. На практике, однако, такое явление маловероятно, поскольку люди привыкают жить в условиях инфляции и стараются принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить ее негативные последствия.

Денежная масса — количество денег в обращении. Объем денежной массы определяется несколькими составляющими, получившими название денежных агрегатов (M_1 , M_2 , M_3 и т. д.) или показателей денежной массы. Количество денег в обращении — важный показатель уровня затрат в экономике, а регулирование этого количества — основная задача денежно-кредитной политики центрального банка страны.

Денежная политика — проводимые государством изменения в совокупном денежном предложении.

Денежное правило — см. *Монетарное правило*.

Денежные агрегаты — показатели денежной массы в обращении, охватывающие определенную совокупность составляющих ее элементов (M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , ... M_n).

Денежный рынок — рынок краткосрочных сделок по кредитованию и заимствованию денег, сводящий вместе коммерческие банки, компании и правительство.

Деньги — актив, который повсеместно принимается людьми как средство обмена.

Деньги высокой эффективности — см. *Денежная база*.

Деньги 0 (M_0) — сумма наличных денег в обращении.

Деньги 1 (M_1) — деньги в узком смысле: M_0 плюс вклады населения и фирм до востребования.

Деньги 2 (M_2) — M_1 плюс срочные вклады населения и фирм.

Деньги 3 (M_3) — деньги в широком смысле: M_2 плюс ликвидные ценные бумаги (облигации, сертификаты, казначейские обязательства).

Депозиты — денежные средства или ценные бумаги, находящиеся на хранении в финансово-кредитных учреждениях. Различают вклады в банках, ценные бумаги на хранении в финансово-кредитных институтах, взносы под оплату налогов, сборов, пошлин и т. п.

Депрессия — фаза экономического цикла, следующая за кризисом (экономическим спадом), на которой замедляется или прекращается падение производства, инвестиций и занятости. Роль депрессии заключается в формировании новых воспроизводственных пропорций, осуществлении структурной перестройки, после чего экономика постепенно переходит в фазу экономического *оживления*.

Дефлирование — расчет *реального валового внутреннего продукта* путем уменьшения стоимости ВВП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом.

Дефлятор валового внутреннего продукта — индекс цен на все произведенные товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВВП с целью получения *реального валового внутреннего продукта*. Важность информации о реальном ВВП объясняется тем, что он отражает физический выпуск товаров и услуг, а не их денежную оценку.

Дефляционный разрыв — недостаток совокупного спроса в условиях полной занятости.

Дефляция — снижение общего уровня цен в экономике. Может иметь место при падении уровня национального дохода и объема производства.

Дискреционная фискальная политика — преднамеренное изменение правительством налоговых ставок и объема государственных расходов для обеспечения производства неинфляционного ВВП при полной занятости и стимулирования экономического роста.

Дифференциация заработной платы — установление различных ставок заработной платы разным группам рабочих.

Добровольная безработица — безработица, возникающая из-за нежелания рабочих трудиться по причине слишком низких по их мнению ставок заработной платы.

Добровольные экспортные ограничения — взятые фирмами обязательства ограничить объем своего экспорта в определенные страны для предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Долговременный тренд — повышение или снижение уровня экономической активности в течение многолетнего периода.

Долгосрочный период в макроэкономике — отрезок времени, на протяжении которого уровень цен может изменяться, а объем национального производства достигает потенциальных значений.

Домашнее хозяйство — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, выполняющая следующие функции: а) предложение ресурсов; б) потребление части полученного дохода; в) сбережение оставшейся части дохода.

Доход — деньги, полученные гражданами и фирмами в форме заработной платы, ренты, процента и прибыли, а также пособий по безработице, пенсий по старости и т. п.

Доход государства от печатания денег, сенъераж — чистые поступления в государственный бюджет, получаемые в связи с выпуском в обращение дополнительных денежных средств. В периоды гиперинфляции вследствие интенсивной денежной эмиссии достигает до 20% ВВП страны.

Доход на душу населения — ВВП страны, деленный на численность ее населения.

Доход собственников — чистый доход владельцев неакционерных предприятий (индивидуальных фирм, партнерств, кооперативов).

Доходность ценной бумаги — процентная норма дохода от инвестиций в данную ценную бумагу.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы, соответствующий постоянному темпу инфляции. Этот термин часто используется в качестве синонима, не ускоряющего инфляцию уровня безработицы.

Заграничные инвестиции — инвестиции, осуществляемые резидентами данной страны для покупки иностранных ценных бумагах или физических активов.

Заграничный сектор — см. *Иностранный сектор*.

Займы — получение на возвратной основе и на определенный срок денежных средств физическими, юридическими лицами и государством. Различают займы беспроцентные, льготные и займы на коммерческих условиях, а также внутренние и внешние займы. Займы широко используются в макроэкономической политике государства.

Закон Клейтона — федеральный антитрестовский закон, принятый в США в 1914 г. по предложению конгрессмена Г. Клейтона и усиливающий положения закона *Шермана* путем объявления незаконными некоторые специфические методы деятельности фирм (*ценовая дискриминация*, контракты на продажу товара с “нагрузкой”, приобретение одной компанией акций другой, приводящее к значительному снижению конкуренции, и одновременное занятие директорских постов в компаниях-конкурентах одним и тем же лицом).

Закон Оукена — вывод, сделанный американским экономистом А. Оукеном, о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем естественной безработицы (безработицы при полной занятости) увеличивает отставание реального ВВП от потенциального ВВП страны на 2,5%.

Закон Сэя — макроэкономический принцип, сформулированный французским экономистом Ж.-Б. Сэем в начале XIX в., согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон Шермана — один из основных законов в рамках антитрестовского законодательства США, принятый в 1890 г. по предложению сенатора Дж. Шермана. Закон провозгласил

уголовными преступлениями образование монополий, ограничение торговли, создание союза фирм и вступление в сговор с этой же целью. Максимальный штраф в пользу государства, взимаемый за нарушение закона, составлял первоначально 5000 долл., а затем был увеличен до 50 000 долл. в 1955 г. и до 1 000 000 долл. для корпораций в 1974 г.

Законное платежное средство — узаконенное государством всеобщее средство платежа за товары, услуги и погашение долгов. Данному требованию удовлетворяют лишь *наличные деньги*, выпущенные государством. В то же время продавец имеет законное право не принимать в качестве оплаты товаров или услуг чеки, выписанные по банковскому вкладу.

Закрытая экономика — экономика страны, которая не имеет экономических связей с окружающим миром. В макроэкономической модели закрытой экономики совокупный спрос представлен только личным потреблением C , инвестициями I и государственными расходами G . Такой компонент как *чистый экспорт NX* в закрытой экономике отсутствует.

Занятое население — население в трудоспособном возрасте, занятое в гражданском секторе общественного производства и учитываемое в соответствии с нормами, определенными в законодательстве страны.

Заработная плата — оплата труда (услуг труда) наемного персонала в единицу времени (час, день и т. д.). На макроуровне заработная плата, будучи источником дохода, является частью ВВП (национального дохода).

Заработок — доход, полученный факторами производства в форме заработной платы, жалованья, прибыли, ренты, дивидендов и процентов.

Золото — денежный актив, образующий часть международных валютных резервов страны и используемый для финансирования дефицита платежного баланса.

Износ основного капитала — постепенное снижение стоимости производственного капитала (машин, зданий, оборудования и т. д.) в процессе его эксплуатации.

Изъятия, утечки — часть национального дохода, которая не расходуется домашними хозяйствами на потребление отечественных товаров и услуг. Изъятия из потоков доходов и расходов состоят из сбережений, налогов и расходов на импорт.

Импорт — ввоз из-за границы товаров, услуг и факторов производства для внутреннего потребления и использования в стране-импортере. В совокупности с экспортом импорт формирует торговый баланс страны. Разница между экспортом и импортом составляет *чистый экспорт*. Поскольку импорт представляет утечку наличности из кругооборота национального дохода, его размер оказывает соответствующее воздействие на величину реального ВВП. Поэтому очень важно поддерживать баланс между импортом и экспортом. Импорт выгоден стране, если он покрывается экспортом, т. е. потери дохода от импорта компенсируются доходом, полученным от экспорта для поддержания равновесия платежного баланса.

Инвестиции, капиталовложения — долгосрочные вложения капитала частным сектором в форме приобретения ценных бумаг (акций и облигаций) или физических активов (машины, оборудование, здания и т. д.). Затраты на приобретение ценных бумаг получили название финансовых (портфельных) инвестиций. Вложение капитала в приобретение физических активов называется реальными инвестициями.

Инвестиции в запасы — затраты на сырье, незавершенное производство и запасы конечных продуктов.

Инвестиции в основной капитал — вложение средств в здания, машины, оборудование и другие капитальные блага длительного пользования.

Инвестиции в человеческий капитал — любые меры, направленные на улучшение образования, здравоохранения, повышение квалификации и развитие способностей работников.

Индекс курса акций — показатель изменения средних цен на акции некоторых компаний на фондовой бирже, используемый в качестве показателя общего изменения курса акций. В США таким индексом служит индекс Доу-Джонса, в Великобритании — индекс всех акций в газете “Файнэншл Таймс” (отражающий ежедневные изменения средних цен акций всех компаний, внесенных в списки на лондонской фондовой бирже), в Японии — индекс Никкей.

Индекс Лернера — показатель монопольной власти, определяемый как отношение разности между ценой товара и предельными издержками к цене товара. Считается, что чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма. Назван по имени американского экономиста А. Лернера.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) — индекс для измерения уровня цен определенной потребительской корзины, состоящей из нескольких сот (в США 300) потребительских товаров, которые покупает статистический средний потребитель. Для определения ИПЦ в Великобритании, например, за базовый выбирается 1987 г. (индекс равен 100). В 1992 г. индекс составил 139, что означает повышение уровня розничных цен за данный период в среднем на 39%. Этот индекс можно использовать для измерения уровня инфляции и как дефлятор валового ВВП. Кроме ИПЦ используются и такие индексы, как индекс оптовых цен (отражает динамику стоимости корзины товаров, измеренной в оптовых ценах), индекс курса акций, индекс условий торговли (используется как показатель изменения средних цен экспорта по отношению к ценам импорта).

Индекс цен — показатель изменения среднего уровня цен на товары, услуги или финансовые активы. Индекс выражается в виде отношения совокупной цены определенного набора товаров и услуг (так называемой рыночной корзины) в данном году к цене той же корзины в базовом году. Наиболее распространен *индекс потребительских цен*.

Индексация — автоматическое регулирование величины дохода (например, заработной платы) в зависимости от изменения индекса цен. Индексация — средство защиты от инфляции.

Индукцированное потребление — часть расходов домашних хозяйств на потребление, которая зависит от изменения уровня располагаемого дохода. Другая часть называется *автономным потреблением*.

Индукцированные инвестиции — часть инвестиционных расходов фирм, которая обусловлена изменениями уровня национального дохода.

Иностранная валюта — валюта зарубежной страны, приобретаемая данной страной в обмен на свою национальную валюту. Иностранная валюта используется для финансирования международной торговли и заграничных инвестиций, осуществляемых между этими странами.

Иностранный сектор, заграничный сектор — все экономические субъекты, которые имеют постоянное местонахождение за границей, но вместе с тем связаны с экономикой данной страны по линии экспорта и импорта товаров и услуг, движения капиталов и торговли национальными валютами. Иностранный сектор вместе с сектором домашних хозяйств,

предпринимательским сектором и государственным сектором составляет национальную экономику.

Инфляционная спираль, спираль “заработная плата — цены” — самоподдерживающийся рост темпов инфляции, вызываемый взаимодействием растущих цен и издержек производства. Если в результате роста цен профсоюзы требуют повышения заработной платы для поддержания уровня жизни, то в ответ на это фирмы повышают цены на продукцию с целью удержать прибыль. Новый рост цен снова влечет за собой повышение заработной платы и т. д. Будучи запущенным, механизм инфляционной спирали начинает сам себя раскручивать.

Инфляционные ожидания — предположения граждан и фирм о том, что в будущем произойдет повышение уровня цен.

Инфляционный разрыв — величина, на которую совокупные расходы (совокупный спрос) в условиях полной занятости превышают уровень потенциального ВВП. Поскольку невозможно расширить реальный объем производства, избыточный спрос приведет к росту цен.

Инфляция — устойчивое повышение общего уровня цен в стране в течение некоторого времени. Годовое увеличение цен может быть незначительным и нарастать медленными темпами (ползучая инфляция) или быть существенным и нарастать быстрыми темпами (гиперинфляция). Инфляция уменьшает покупательную способность денег.

Инфляция издержек — рост общего уровня цен в результате уменьшения совокупного предложения вследствие повышения заработной платы и цен на сырье. Сопровождается сокращением реального объема производства и занятости.

Инфляция спроса — рост общего уровня цен, вызванный тем, что уровень совокупного спроса превышает уровень совокупного предложения в экономике данной страны. Согласно монетаристской точке зрения избыточный спрос возникает из-за слишком быстрого увеличения *предложения денег*.

Инъекции — см. *Вливания*.

Казначейский вексель — краткосрочная ценная бумага, выпускаемая центральным банком страны в качестве средства государственного заимствования. Казначейские векселя составляют значительную часть нормы резервных активов коммерческих банков, поэтому денежно-кредитные власти

используют их для регулирования ликвидности банковской системы, чтобы контролировать предложение денег.

Капиталовложения — см. *Инвестиции*.

Капиталоемкость — соотношение, показывающее, какое дополнительное количество капитала необходимо для производства одной дополнительной единицы выпуска продукции или, наоборот, какое дополнительное количество выпуска продукции производится одной дополнительной единицей капитала. Капиталоемкость показывает, насколько эффективны новые инвестиции для экономического роста.

Кейнс Дж. М. — великий английский ученый-экономист, изучавший проблемы экономического спада и массовой безработицы и разработавший меры государственной политики по ее сокращению в своем основном труде “Общая теория занятости, процента и денег” (1936 г.).

Кейнсианская экономическая теория — макроэкономические концепции, основа которых — утверждение о том, что рыночная экономика сама по себе не может обеспечить полного использования всех своих ресурсов и для достижения этой цели государство может прибегать к средствам *фискальной политики* и *денежно-кредитной политики*. Сторонники кейнсианства считают, что: а) решающую роль в определении уровня реального производства играет совокупный спрос; б) рыночная экономика может долгое время функционировать в условиях высокой безработицы, не проявляя при этом естественной тенденции к ее сокращению; в) правительство может повлиять на уровень совокупного спроса для снижения безработицы прежде всего при помощи средств фискальной политики.

Кенэ Ф. — великий французский экономист XVIII в., работы которого заложили основы школы физиократов. Ф. Кенэ и его сторонники считали, что источником богатства является труд сельскохозяйственных работников, создающий излишек сверх того продукта, который необходим для их существования. Этот “чистый продукт” затем используется для удовлетворения потребностей собственников земли, а также ремесленников и купцов.

Классическая дихотомия — системы функционирования двух параллельных рынков в теории общего равновесия: одного — реального, второго — денежного. Согласно концепции клас-

сической дихотомии, равновесие складывается на рынках труда, благ и денег. В результате такого подхода в обществе возникает два вида рынков. Один рынок — реально существующий *товарный рынок*, на котором продаются и покупаются рабочая сила, товары и услуги, другой — *денежный рынок*, который не оказывает влияния на реальные параметры экономики (реальный объем производства, реальную заработную плату и т. п.) и призван лишь обслуживать товарный рынок. В случае изменения количества денег в экономике реальный объем выпускаемых товаров и услуг или реальная заработная плата не изменятся; изменения затронут лишь номинальные переменные: *номинальный ВВП*, номинальную заработную плату, уровень товарных цен, *номинальную процентную ставку*.

Классическая экономическая теория — школа экономической мысли, основанная на работах английских экономистов А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля и других ученых, которая господствовала в экономической теории вплоть до начала 1870-х гг., когда произошла “маржиналистская революция”. Экономисты-классики считали, что основной вопрос экономики — вопрос производства и распределения созданного богатства между землевладельцами, работниками и капиталистами. Единственным механизмом, способным согласовать интересы всех участников производства, с точки зрения классиков является рынок. Вера в могущество рыночных сил привела их к поддержке свободного предпринимательства и свободной международной торговли без какого бы то ни было вмешательства государства.

Количественная теория денег — теория, устанавливающая прямую связь между предложением денег и общим уровнем цен в экономике. Впервые была сформулирована английским философом и экономистом Д. Юмом в XVIII в., развита американским экономистом И. Фишером в 1911 г., а позже усовершенствована экономистами Кембриджского университета. Уравнение обмена количественной теории денег имеет вид: $MV = PY$, где M — количество денег в обращении, V — скорость обращения денег, P — уровень цен, Y — реальный объем ВВП.

Коммерческий банк — банк, который принимает денежные вклады от населения и фирм и оказывает им услуги по переводу платежей, хранению сбережений и предоставлению ссуд.

Косвенный налог — налог, которым государство облагает товары и услуги для пополнения бюджета, использующийся как инструмент *фискальной политики*. Формами косвенного налога являются акцизы, налоги на добавленную стоимость, таможенные пошлины, лицензии.

Краткосрочный период — время, на протяжении которого производство может изменяться, а уровень цен остается неизменным.

Кредит — финансовая услуга, позволяющая отдельным гражданам или фирмам покупать необходимые товары, сырье, оборудование и т. д. на условиях отсрочки платежа: товары оплачиваются в течение определенного периода времени. Кредит может иметь разные формы: банковский кредит и овердрафт, потребительский кредит, кредитная карточка и коммерческий кредит. Кредит выдается под фиксированный или плавающий процент в зависимости от вида ссуды, а в некоторых случаях может быть беспроцентным как средство стимулирования предпринимательской деятельности.

Кривая Лаффера — кривая, показывающая зависимость между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений в государственный бюджет. Позволяет выявить такую налоговую ставку (от 0 до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума. Названа по имени американского экономиста.

Кривая Лоренца — кривая, иллюстрирующая распределение дохода в экономике. Суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат. Названа по имени американского экономиста.

Кривая Филлипса — кривая, описывающая зависимость между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат). Названа по имени английского экономиста.

Кривая “инвестиции — сбережения”, кривая IS — кривая, выявляющая условия равновесия на товарных рынках. Равновесие возможно, если с ростом национального дохода ставки процента будут снижаться. В этом случае растущие сбережения будут уравновешиваться повышающимся инвестиционным спросом.

Кривая ликвидности денег, кривая LM — кривая, выявляющая условия равновесия на денежном рынке. Демонстрирует все возможные сочетания ставки процента и уровня нацио-

нального дохода, при которых существует равновесие между спросом на деньги и их предложением.

Кривая совокупного спроса AD в модели $AD-AS$ — кривая, показывающая зависимость между уровнем цен в экономике и реальным объемом товаров и услуг, который будет куплен домашними хозяйствами, фирмами, государством и иностранными гражданами.

Кривая совокупного предложения AS в модели $AD-AS$ — кривая, показывающая зависимость между уровнем цен в экономике и реальным объемом национального выпуска.

Кривая спроса на инвестиции — график, показывающий зависимость инвестиционного спроса от уровня ставки процента.

Кризис — см. *Спад*.

Ликвидная ловушка — ситуация, при которой ставка процента столь низка, что люди предпочитают держать деньги в наличной форме (предпочтение ликвидности), а предприниматели не увеличивают инвестиции, поскольку дальнейшее снижение процентной ставки невозможно. При минимальных ставках процента кривая спроса на деньги становится бесконечно эластичной.

Ликвидность — мера того, насколько быстро можно обменять какой-либо актив на наличные деньги, чтобы использовать его как средство платежа. Наличные деньги и их прямые эквиваленты имеют 100%-ную ликвидность.

Личные потребительские расходы — расходы домашних хозяйств на потребительские товары и услуги.

Личный доход — доход, находящийся в распоряжении граждан до уплаты подоходного налога.

Личный располагаемый доход — доход, находящийся в распоряжении граждан после уплаты подоходного налога.

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, исследующий экономику как единое целое. Макроэкономический анализ выделяет стратегические факторы, определяющие уровни занятости, национального дохода, объема выпуска и цен.

Макроэкономическая политика — определение государством целей экономического развития страны и использование различных инструментов для их достижения. К целям относятся:

полная занятость, стабильный уровень цен, экономический рост, равновесие платежного баланса. Инструменты достижения целей — фискальная и денежно-кредитная политика.

Маржинализм — один из методологических принципов микроэкономического анализа, основанный на использовании предельных величин для исследования ценообразования на товары, услуги и факторы производства. Первые попытки введения маржинального анализа в экономическую теорию были сделаны в середине XIX в. А. Курно (Франция), И. Тюне-ном, Г. Госсеном (Германия) и позже усовершенствованы У. Джевонсом (Англия), Дж. Кларком (США), К. Менгером (Австрия), Маршаллом (Англия), Л. Вальрасом (Швейцария). Во второй половине XIX в. маржинализму был придан характер всеобщей методологической платформы исследования поведения потребителей и фирм на рынках и достижения ими состояния равновесия.

Маршалл А. — великий английский экономист — родоначальник неоклассического направления в экономической теории. Открыл ряд точных математических зависимостей между экономическими переменными и описал их в книге “Принципы экономической науки” (1890 г.).

Международная торговля, внешняя торговля — обмен товарами и услугами между странами посредством экспорта и импорта. Такая торговля основывается на сравнительном преимуществе в производстве определенных благ, которыми обладают страны.

Меркантилизм — направление экономической мысли и политики, возникшее в Западной Европе, прежде всего в Англии, в XVII в. и отражавшее интересы развития торгового капитала. Меркантилисты отождествляли богатство с деньгами (золотом и серебром) и полагали, что источник процветания страны — стимулирование экспорта и ограничение импорта. Были сторонниками протекционистских мер государства во внешней торговле. Идеология и политика меркантилизма были подвергнуты суровой критике экономистами-классиками во главе с А. Смитом.

Миль Дж. Ст. — выдающийся английский экономист, внесший заметный вклад в развитие классической экономической теории. В труде “Принципы политической экономии и некоторое их приложение к социальной философии” (1848 г.) обосновал ряд новаторских идей в области свободного предпри-

нимательства, издержек производства, социальных реформ, внешней торговли и государственного вмешательства. Был первым, кто выдвинул мысль о том, что недостаток образования приводит к возникновению неконкурентоспособных групп трудящихся, заработная плата которых ниже ставок других групп.

Минимальная заработная плата — минимальный уровень оплаты труда, установленный в законодательном порядке государством или согласованный между профсоюзами и предпринимателями на добровольной основе. Призвана гарантировать получение работниками стандартного прожиточного минимума.

Модель *IS-LM* — экономическая модель, построенная английским экономистом Д. Хиксом и позволяющая увязать два сектора макроэкономики — реальный (товарный), выраженный кривой *IS* (инвестиции — сбережения), и денежный, представленный кривой *LM* (ликвидность — сумма денег в обращении). Точка пересечения кривых соответствует состоянию равновесия в экономике. Практическое значение модели *IS-LM* состоит в том, что она дает представление о возможностях фискальной и денежно-кредитной политики правительства для изменения уровня национального дохода и занятости.

Модель кругооборота национального дохода — упрощенная модель потоков доходов и расходов в экономике, которая служит основой макроэкономического анализа.

Монетаризм — альтернативная кейнсианству школа макроэкономического анализа, основанная американским экономистом М. Фридменом. В соответствии со взглядами монетаристов совокупный объем национального производства и уровень цен изменяются в зависимости от изменения предложения денег.

Монетарное правило, денежное правило — правило, сформулированное сторонниками монетаризма, согласно которому масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП.

Мультипликатор — коэффициент изменения национального дохода на одну денежную единицу совокупных расходов. Смысл мультипликационного эффекта состоит в том, что некоторое исходное увеличение или уменьшение уровня совокупных расходов влечет за собой большее увеличение

или уменьшение национального дохода. Его можно представить как величину, обратную предельной склонности к сбережению.

Наемный работник — индивид, нанятый другим индивидом или фирмой для предоставления услуг труда в качестве фактора производства товаров или услуг.

Накопление капитала — процесс приращения чистого запаса капитала в экономике для увеличения суммарного объема выпуска.

Наличные деньги — банкноты и монеты, выпускаемые центральным банком, которые формируют часть *денежной базы* и *денежной массы* страны.

Налог на добавленную стоимость — косвенный налог, которым государство облагает добавленную стоимость товара или услуги. Налогооблагаемая база — разница между стоимостью продукции и стоимостью материальных ресурсов и внешних услуг, использованных для выпуска данной продукции.

Налог на имущество — налог на личное имущество, которое приносит владельцам те или иные выгоды.

Налог на корпорации — прямой налог, которым государство облагает прибыль корпораций (акционерных обществ).

Налог подоходный — см. *Подоходный налог*.

Налог с продаж — вид косвенного налога, который платят потребители при покупке товаров и услуг.

Национальная экономика — экономика страны, характеризующаяся посредством *валового внутреннего продукта*, *валового национального продукта*, *чистого национального продукта*, *национального дохода*, численностью трудовых ресурсов, национальными запасами капитала, природными ископаемыми и др.

Национальный доход, факторный доход — суммарный денежный доход, полученный домашними хозяйствами за определенное время в обмен на предоставленные предпринимателям факторы производства. Национальный доход равен *чистому национальному продукту* минус амортизационные отчисления и *косвенные налоги*.

Неокейнсианцы — экономисты, которые придерживаются основных постулатов экономической теории Дж. Кейнса, а также

пересматривают и развивают эту теорию в соответствии с требованиями времени.

Неоклассическая экономическая теория — направление экономической мысли, основывающее свое учение на доктринах маржинализма. Его основателями являются А. Маршалл, Дж. Кларк, И. Фишер, К. Виксель, В. Парето. Неоклассики ушли от вопроса об источниках богатства и его распределении, которые были в центре внимания экономистов классической школы, и сконцентрировали усилия на изучении закономерностей, которые обуславливают оптимальное размещение редких ресурсов среди конкурирующих целей. Основными принципами неоклассической теории являются закон убывающей предельной полезности и метод равновесного анализа.

Непредвиденная инфляция, **непрогнозируемая инфляция** — уровень инфляции в стране, оказавшийся выше ожидаемого в деловых кругах и среди потребителей, которые им были застигнуты врасплох. В отличие от *ожидаемой инфляции*, непредвиденная инфляция не учитывается в текущих ценах на товары, услуги и факторы производства, в результате чего приводит к значительному перераспределению богатства в обществе.

Нищета — см. *Бедность*.

Номинальная заработная плата — см. *Денежная заработная плата*.

Номинальная ставка процента — ставка процента по займу без поправки на инфляцию.

Номинальный ВВП — рыночная оценка произведенных в стране товаров и услуг в текущих ценах.

Норма резервирования — доля активов коммерческого банка, которую он обязан держать в форме ликвидных средств на специальном счете в центральном банке страны.

Обесценение — снижение стоимости (ценности) национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Облигация — ценная бумага, выпускаемая предприятиями и государством как средство долгосрочного заимствования средств. Выпускается на несколько лет, по истечении которых погашается. По облигации также выплачивается доход в размере постоянной номинальной (купонной) ставки процента.

Обменный курс — см. *Валютный курс*.

Общественные блага — товары и услуги, предоставляемые государством населению страны (здравоохранение, образование, охрана общественного порядка и т. п.).

Оживление — одна из фаз экономического цикла, в течение которой уровень экономической активности (фактический ВВП) начинает повышаться. На фазе оживления реальный выпуск и инвестиции растут, а *безработица* падает.

Ожидаемая инфляция — прогнозируемый деловыми кругами, профсоюзами и потребителями уровень инфляции в стране.

Ожидания — прогнозы в отношении будущих событий, которые влияют на текущее экономическое поведение.

Операции на открытом рынке — инструмент денежно-кредитной политики центрального банка, с помощью которого осуществляется покупка или продажа государственных казначейских векселей и облигаций для управления предложением денег в стране.

Открытая экономика — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг на рыночных принципах.

Отток капитала — перевод отечественного капитала за границу с целью избежать его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или обеспечения более выгодных условий его инвестирования.

Парадокс бережливости — утверждение, согласно которому, чем более бережливы и экономны будут домашние хозяйства в экономике с неполным использованием ресурсов, тем ниже будет уровень занятости, производства и доходов. Смысл парадокса очевиден, поскольку рост сбережений ведет к сокращению потребления и, следовательно, к снижению уровня совокупного спроса.

Паритет покупательной способности (ППС) — ситуация (показатель), характеризующаяся равенством соотношения обменных курсов национальных валют и соотношения цен в сравниваемых странах; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен двух сравниваемых стран.

Пигу А. — видный английский экономист, представитель Кембриджской школы экономического (неоклассического) анализа, ученик А. Маршалла, разработавший теорию экономики

благосостояния в книге “Экономика благосостояния” (1919 г.) и изложивший неоклассическую теорию занятости в книге “Теория безработицы” (1932 г.).

Пик — верхняя точка подъема производства, характеризующаяся наивысшим темпом экономического роста, после которого наступает спад производства.

Плавающий обменный курс — курс валюты, который определяется спросом и предложением иностранных денег и может свободно повышаться или понижаться. При плавающем валютном курсе центральный банк страны не вмешивается в работу валютного рынка.

Платежный баланс — документ, в котором отражены торговые и финансовые сделки страны с остальным миром за определенный период, обычно, за год.

Подавленная инфляция — см. *Скрытая инфляция*.

Подоходный налог — прямой налог с доходов (зарботной платы, ренты, гонорара, дивидендов) граждан, взимаемый государством для пополнения бюджета и в качестве инструмента фискальной политики.

Подъем — фаза экономического цикла, характеризующаяся повышением уровня экономической активности. На фазе подъема реальный выпуск и инвестиции увеличиваются, а безработица снижается.

Покупательная способность денег — степень использования каждой денежной единицы для покупки товаров и услуг. Чем больше товаров и услуг можно купить на определенную сумму денег, например, на 100 руб., тем больше покупательная способность денег. Покупательная способность напрямую связана с *индексом цен* и может быть использована для сопоставления материального благосостояния среднего индивида в различные периоды времени.

Ползучая инфляция — медленный (обычно 2–3% в год) рост общего уровня цен в экономике.

Политика дешевых денег — денежно-кредитная политика центрального банка страны, направленная на стимулирование совокупного спроса, занятости и роста производства. Для нее характерны низкие учетные ставки и покупка центральным банком государственных облигаций на открытом рынке с целью увеличения предложения денег.

Политика дорогих денег — денежно-кредитная политика центрального банка, в ходе которой он устанавливает высокие учетные ставки и продает государственные облигации на открытом рынке для уменьшения предложения денег. Проводится в условиях инфляции.

Полная занятость — уровень занятости трудовых ресурсов, характеризующийся отсутствием *циклической безработицы*. Достигается в том случае, если в экономике имеют место лишь фрикционная и структурная формы безработицы.

Пособие по безработице — трансфертные платежи безработным для поддержания их прожиточного минимума. Выплачиваются из фондов страхования по безработице, которые формируются из взносов наемных работников.

Потенциальный ВВП — максимальный уровень реального выпуска, который обеспечивается при полном использовании ресурсов.

“Почти деньги” — финансовые активы, которые выполняют функцию денег как средства сбережения, но не являются общепринятым средством обмена. К ним относятся: краткосрочные сберегательные депозиты, срочные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги, сберегательные облигации.

Правило величины 70 — метод определения числа лет, в течение которых может произойти удвоение уровня цен. Для этого число 70 делится на годовой уровень инфляции.

Предельная склонность к импорту — доля расходов на приобретение импортных товаров при изменении национального дохода. Определяется отношением изменения в импортных расходах к изменению национального дохода.

Предельная склонность к потреблению — доля расходов домашних хозяйств на потребление при изменении располагаемого дохода (дохода после уплаты налогов). Определяется как изменение в потреблении, деленное на изменение располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению — отношение изменения сбережений к изменению располагаемого дохода домашних хозяйств.

Предельная эффективность капитала, инвестиций — норма прибыли, ожидаемая при вложении дополнительной единицы инвестиций.

Предложение денег — денежная масса, находящаяся в обращении. В узком смысле — $M1$, в более широком — $M2$ (наличность плюс банковские депозиты).

Предпочтение ликвидности — предпочтение хранения денег в ликвидной (наличной) форме их инвестированию. В кейнсианском анализе выделяется три мотива хранения денег (спроса на деньги): а) транзакционный спрос; б) спрос из предосторожности; в) спекулятивный спрос.

Приток капитала — движение капитала в национальную экономику из-за границы при покупке отечественных ценных бумаг и физических активов иностранцами и при получении займов у иностранцев резидентами страны.

Прогрессивное налогообложение — система налогообложения, в которой ставка налога возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере его сокращения.

Промежуточный отрезок — восходящий отрезок кривой совокупного предложения, лежащий между ее горизонтальным и вертикальным отрезками.

Пропорциональный налог — налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Протекционизм — внешнеторговая политика правительства, направленная на повышение барьеров в торговле с другими странами. Инструментами протекционизма являются тарифы и квоты, которые вводятся для защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции.

Профицит — см. *Бюджетный излишек*.

Профсоюз — объединение рабочих для защиты экономических интересов и улучшения положения (повышение заработной платы, сокращение рабочего времени, улучшение условий труда и т. д.).

Процент — плата за использование денег в форме займа.

Процентная ставка — цена использования денег или капитала. Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения заемных средств на денежном рынке.

Прямой налог — налог, которым государство облагает доходы и имущество домашних хозяйств и фирм для пополнения бюджета и в качестве инструмента денежно-кредитной политики (*подходный налог, налог на корпорации, налог на имущество*).

Прямые инвестиции — любые расходы на приобретение физических активов: оборудование, машины, товарно-материальные запасы, строительство заводов и т. п.

Рабочая сила — общее число лиц, находящихся в трудоспособном возрасте, работающих или безработных, за исключением находящихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях.

Равновесие платежного баланса — ситуация, когда на протяжении ряда лет страна тратит и инвестирует за границей не больше и не меньше, чем другие страны тратят и инвестируют в ней самой. Это значит, что страна не пополняет свои международные резервы, но и не способствует их сокращению.

Равновесный ВВП — ситуация, когда общий объем произведенных в стране товаров и услуг (совокупное предложение) равен объему потребленных товаров и услуг (совокупный спрос).

Равновесный уровень цен — уровень цен, устанавливаемый при равновесном ВВП (когда кривая совокупного спроса пересекается с кривой совокупного предложения).

Разрыв в ВВП — потенциальный реальный ВВП за вычетом фактического реального ВВП.

Реальная заработная плата — 1) количество товаров и услуг, которое индивид может купить на номинальную заработную плату; 2) номинальная заработная плата с поправкой на уровень инфляции.

Реальная ставка процента — ставка процента, выплачиваемая по займу, откорректированная с учетом инфляции. Например, если заемщик должен заплатить 25% по займу в течение года, в котором темп инфляции составил 14%, тогда реальная процентная ставка составит только 11%. Таким образом, инфляция сокращает реальное бремя процентных выплат для заемщиков, сокращая в то же время реальное вознаграждение кредиторов.

Реальный валовой внутренний продукт — ВВП с поправкой на изменение уровня цен.

Ревальвация — осуществляемое государством повышение курса национальной валюты по отношению к другим валютам при системе *фиксированных валютных курсов*. Ревальвация делает импорт дешевле, а экспорт дороже. Проводится для со-

действия уменьшению активного сальдо платежного баланса страны и чрезмерному накоплению валютных резервов.

Регрессивное налогообложение, — система налогообложения, при которой средняя ставка налога уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.

Рентный доход — доход экономических субъектов, поставляющих на рынок природные ресурсы.

Рефинансирование государственного долга — выплата правительством владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Рикардо Д. — великий английский экономист периода промышленного переворота, представитель классической политической экономии. В своем главном труде “Начала политической экономии и налогового обложения” (1817 г.) разработал теорию трудовой стоимости А. Смита и разработал учение о распределении дохода (учение о заработной плате, прибыли, ренте).

Сбалансированный бюджет — бюджет, в котором государственные расходы равны государственным доходам (налогам).

Сбережения — часть личного располагаемого дохода, которая не расходуется на приобретение потребительских товаров.

Сеньераж — см. *Доход государства от печатания денег.*

Скорость обращения денег — число, показывающее, сколько раз в среднем за год каждая денежная единица используется для покупок годового ВВП.

Скрытая инфляция, подавленная инфляция — инфляция, при которой государство контролирует общий уровень цен в экономике. Проявляется в дефиците товаров и услуг.

Смит А. — великий английский экономист XVIII в., заложивший в своем главном труде “Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776 г.) основы классической политической экономии.

Совокупное предложение — общий объем товаров и услуг, произведенных предпринимательским сектором и государством за определенное время (например, за год) и предлагаемых при разных уровнях цен.

Совокупный спрос — общая сумма расходов домашних хозяйств, предпринимателей, государства и иностранцев на приобретение отечественных товаров и услуг при разных уровнях цен.

Совокупный спрос на деньги — общая сумма наличных денег, которую держат экономические субъекты для совершения сделок и для сохранения богатства (сбережений). Зависит от уровня национального дохода и ставки процента.

Спад, кризис — одна из фаз экономического цикла, характеризующаяся понижением уровня национального производства, сокращением инвестиций и занятости.

Спекулятивный спрос — см. *Спрос на деньги со стороны активов.*

Спираль “заработная плата — цены” — см. *Инфляционная спираль.*

Спрос на деньги для совершения сделок, транзакционный спрос — количество наличных денег, которым хотят располагать домашние хозяйства и фирмы для использования в качестве средства обращения и которое определяется уровнем номинального ВВП.

Спрос на деньги из предосторожности — количество денег, которое люди держат в наличной форме для непредвиденных расходов. Зависит от уровня доходов.

Спрос на деньги со стороны активов, спекулятивный спрос — количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений для получения выгоды от сделок с финансовыми и реальными активами. Зависит от уровня ставки процента.

Средняя склонность к потреблению — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства расходуют на потребление.

Средняя склонность к сбережению — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства сберегают.

Средство обращения — одна из функций денег, которую они выполняют при обслуживании актов купли-продажи товаров и услуг.

Средство сбережения — одна из функций денег, которую они выполняют при хранении богатства.

Ставка процента — см. *Процентная ставка.*

Стагфляция — одновременный рост уровня цен и безработицы в экономике.

Сэй Ж.-Б. — выдающийся французский экономист начала XIX в., развивший ряд положений классической школы в своем “Трактате политической экономии” (1803 г.).

Тариф — см. *Импортная пошлина*.

Товарные рынки — вся совокупность рынков, на которых осуществляется купля-продажа товаров и услуг, рабочей силы, капитальных благ (машин, оборудования, строительных материалов и т. п.).

Торговые ограничения — см. *Импортные ограничения*.

Трансакционный спрос — см. *Спрос на деньги для совершения сделок*.

Трансфертные платежи — расходы государства, в обмен на которые оно не получает никаких товаров и услуг (пенсии, пособия по безработице, стипендии и т. п.).

Уравнение обмена количественной теории денег — см. *Количественная теория денег*.

Уровень безработицы — доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент.

Уровень цен — средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за продаваемые товары и услуги в стране.

Утечки — см. *Изъятия*.

Учетная ставка — ставка процента, по которой центральный банк учитывает векселя коммерческих банков и предоставляет им кредит.

Фактический ВВП — уровень реального выпуска товаров и услуг в стране в данный период.

Факторный доход — см. *Национальный доход*.

Фиксированный валютный курс — курс валюты, который поддерживается центральным банком с помощью валютных интервенций.

Фискальная политика, финансовая политика — государственная политика в области налогообложения и осуществления государственных расходов.

Фридмен М. — известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии, развивающий в своих работах идеи сво-

бодного предпринимательства и монетарной политики; глава Чикагской школы, один из крупных критиков кейнсианства.

Фрикционная безработица — безработица, связанная с добровольной переменой места работы.

Функциональное распределение дохода — распределение национального дохода по факторам производства в виде заработной платы, жалованья, дохода собственников, процента, прибыли, ренты.

Ценная бумага — финансовый инструмент, выпускаемый предприятиями, финансовыми учреждениями, государством и местными органами управления с целью получения дополнительных средств для финансирования своей деятельности.

Центральный банк — главный банк страны, основная функция которого — контроль за денежной массой в экономике страны.

Циклическая безработица — безработица, порожденная нехваткой совокупного спроса.

Человеческий капитал — та часть человеческих знаний, навыков и способностей, которая является условием хозяйственной деятельности.

Чикагская школа — группа экономистов чикагского университета во главе с М. Фридменом, усовершенствовавшая количественную теорию денег и выступившая за государственный контроль над предложением денег в долгосрочном периоде.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) — валовой национальный продукт за вычетом амортизации.

Чистый экспорт — экспорт страны минус ее импорт.

Экономическая политика — мероприятия, предпринимаемые государством при управлении экономикой для достижения определенных экономических и социальных целей.

Экономический рост — увеличение реального объема ВВП на протяжении определенного времени.

Экономический цикл — см. *Деловой цикл*.

Экспорт — расходы на закупки произведенных в стране товаров и услуг, осуществляемые гражданами, фирмами и правительствами других стран.

Экспортные субсидии — прямые выплаты, налоговые льготы или льготные займы, предоставляемые государством отечественным фирмам для снижения цены на экспортируемые товары.

Эффект вытеснения — увеличение государственных расходов, которое приводит к сокращению расходов домашних хозяйств и фирм. Механизм вытеснения начинает действовать в результате продажи государственных ценных бумаг, которая приводит к росту ставок процента, что уменьшает стимулы к инвестированию и сокращает потребительский кредит.

Эффект Пигу, эффект реальных денежных остатков — снижение уровня цен в экономике увеличивает покупательную способность денег, находящихся в распоряжении домашних хозяйств, стимулируя потребление. И наоборот, рост уровня цен уменьшает реальную ценность наличных денег, сокращает покупательную способность домашних хозяйств, заставляя уменьшать потребление. Концепция выдвинута английским экономистом А. Пигу.

Эффект реальных денежных остатков — см. *Эффект Пигу*.

Эффект Фишера — понятие, которое выражает учет воздействия инфляции на ставку процента по займу или облигации. Названо по имени выдающегося американского экономиста.

Учебное пособие

Станислав Николаевич ИВАШКОВСКИЙ

**ЭКОНОМИКА ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ
МИКРО- И МАКРОУРОВЕНЬ**

Редактор *Ю. А. Зарянкин*

Художник *Н. В. Пьяных*

Компьютерная подготовка оригинал-макета *Т. А. Лобанова*

Технический редактор *Л. А. Зотова*

Корректоры *Ф. Н. Морозова, М. А. Миловидова*

Подписано в печать 07.10.2016. Формат 60 x 90^{1/16}.

Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 27,5.

Доп. тираж 1000 экз. Изд. № 1098. Заказ №

Издательский дом «Дело» РАНХиГС

119571, Москва, пр-т Вернадского, 82

Коммерческий центр — тел.: (495) 433-2510, (495) 433-2502

www.ranepa.ru

delo@ranepa.ru