

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра экономической теории

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.
КУРС ЛЕКЦИЙ

Рекомендовано Министерством образования и науки Российской
Федерации для использования в учебном процессе студентами
экономических специальностей высших учебных заведений

Издание третье
(дополненное и переработанное)

Ижевск 2005 г.

ББК 65.01 я 7
О 753

Редакционная коллегия:

А.С. Баскин, к.э.н., профессор
О.И. Боткин, д.э.н., профессор
М.С. Ишманова, к.э.н., доцент

Основы экономической теории. Курс лекций. – Ижевск: Институт экономики и управления ГОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», 2004.

Рецензенты : д.э.н., профессор Л.А. Дедов
д.э.н., профессор М.И. Масленникова

ISBN 5-7029-0204-1

В третьем, дополненном и переработанном издании курса лекций рассмотрены основы экономической теории: общие проблемы экономики, микро- , макроэкономики, начала мировой экономики и международных отношений.

Изложение теоретических вопросов сопровождается графическим анализом, что обеспечивает более глубокое понимание закономерностей функционирования экономики.

Издание предназначено студентам высших учебных заведений, изучающих дисциплину течение двух семестров.

ISBN 5-7029-0204-1

ББК 65.01 я 7

© О.И. Боткин, 2005
© А.С. Баскин, 2005
© М.С. Ишманова, 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ. ИСТОРИЯ, ПРЕДМЕТЫ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.	11
Лекция 1. Из истории экономического анализа	13
1.1. Зарождение экономической теории. Классическая школа.	13
1.2. Марксизм	15
1.3. Маржиналистская революция и неоклассицизм. Микроэкономика	19
1.4. Кейнсианская революция. Макроэкономика. Основные школы в современной экономической теории	21
1.5. Предмет и задачи экономической науки. Принципы экономики	26
Лекция 2. Основные проблемы и условия развития экономики	29
2.1. Основные условия развития экономики	29
2.2. Экономический рост и эффективность	34
2.3. Кривая производственных возможностей. Экономические издержки. Закон возрастающих вмененных издержек	37
2.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок	40
Лекция 3. Капиталистическая идеология. Частный бизнес и государство	49
3.1. Капиталистическая идеология. Человек и экономика	49
3.2. Собственность, как совокупность прав на ресурсы	52
3.3. Спонтанный рыночный порядок	54
3.4. Частный бизнес и государство. Смешанная экономика	56
Лекция 4. Организация бизнеса	60
4.1. Формы организации бизнеса. Предприятия и фирмы	60
4.2. Кругооборот и оборот капитала. Амортизация	67
4.3. Элементы бухгалтерского учета. Финансовая деятельность фирмы	70
4.4. Управление фирмой. Менеджмент и маркетинг	75
РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА	87
Лекция 5. Основы теории спроса, предложения, ценообразования	90
5.1. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса	90
5.2. Предложение и факторы его определяющие. Закон предложения. Цена предложения. Эластичность предложения	97

5.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия	101
Лекция 6. Поведение потребителя: теоретические основы анализа	107
6.1. Предпочтения потребителя и полезность. Кардинализм и ординализм. Кривые безразличия	107
6.2. Бюджетное ограничение. Равновесие потребителя	112
6.3. Эффекты дохода и замены. Закон Энгеля. Поведение потребителя и рыночный спрос	118
Лекция 7. Производство и издержки	123
7.1. Производство и технология. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства	123
7.2. Издержки фирмы, их структура. Средние и предельные издержки. Правило минимизации издержек	132
7.3. Поведение производителя. Равновесие производителя. Фирма и отрасль в долгосрочном периоде	139
7.4. Доходы фирмы. Прибыль. Максимизация прибыли и конкурентное предложение	149
Лекция 8. Конкурентные рынки факторов производства.	154
8.1. Рынок труда и его модели. Заработная плата	154
8.2. Капитал. Дисконтирование. Рынок капиталов. Процент.	162
8.3. Сбережение, накопление, инвестирование. Акционерные общества и рынок корпоративных ценных бумаг	167
8.4. Рынок земли и земельная рента. Предпринимательский доход	174
Лекция 9. Несовершенная конкуренция и рыночная власть ..	178
9.1. Чистая и монополистическая конкуренция	179
9.2. Чистая монополия и олигополия	183
9.3. Государственная политика ограничения рыночной власти и защиты конкуренции	190
РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА	195
Лекция 10. Измерение результатов экономической деятельности. Основные макроэкономические переменные	202
10.1. Национальное производство и воспроизводство. Потoki и запасы в закрытой и открытой экономике. Система национальных счетов (СНС)	202
10.2. Основные макроэкономические переменные методы их измерения в СНС. Дефлирование и инфлирование	212
10.3. Основные макроэкономические тождества. Чистое экономическое благосостояние. Индекс развития человеческого потенциала	220

Лекция 11. Макроэкономическая нестабильность: деловые циклы, безработица, инфляция	229
11.1. Экономические циклы. Деловой цикл. Модель делового цикла Хикса-Фриша	229
11.2. Безработица, ее формы, причины, последствия	234
11.3. Инфляция, ее виды и последствия. Стагфляция	240
11.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филипса. Закон Оукена.	244
Лекция 12. Совокупный спрос и совокупное предложение	247
12.1. Совокупный спрос и факторы его определяющие. Кейнсианский крест.	248
12.2. Совокупное предложение, его модели	258
12.3. Модели взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения	262
12.4. Инвестиции и экономический рост. Мультипликатор и акселератор	271
Лекция 13. Экономическая политика государства. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика	279
13.1. Типы, формы, основные направления и методы экономической политики государства	279
13.2. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг	287
13.3. Фискальная политика государства. Мультипликаторы: государственных расходов, налоговый, сбалансированного бюджета	292
13.4. Налоговая система, налоговый клин и кривая (эффект) Лаффера	298
Лекция 14. Деньги. Денежно-кредитная (монетарная) политика государства	309
14.1. Современные деньги. Денежные агрегаты. Рынок денег	309
14.2. Факторы денежного спроса. Предложение денег. Равновесие на рынке денег	313
14.3. Банковская система. Типы и инструменты монетарной политики государства	317
14.4. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель IS-LM	321
Лекция 15. Социальная политика государства, причины, основные направления ее реформирования на рубеже XX – XXI вв.	325
15.1. Социальная политика государства, ее формирование, типы и основные направления. Кривая Лоренца и коэффициент Джини	326
15.2. Причины, проблемы, направления реформирования социальной политики государства. Система социальной помощи	334

15.3. Государственная политика в области образования и здравоохранения. Пенсионные системы	342
15.4. Государственная политика на рынке труда	349
РАЗДЕЛ IV. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	345
Лекция 16. Национальная и мировая экономика. Ресурсный потенциал и глобальные проблемы мировой экономики на рубеже тысячелетий	359
16.1. Мировая экономика, ее формирование, структура и тенденции развития в начале XXI века	359
16.2. Ресурсный потенциал и глобальные проблемы современной экономики	367
16.3. Россия в мировой экономике: состояние, проблемы, тенденции.	372
Лекция 17. Международные экономические отношения и внешнеторговая политика государства	377
17.1. Теории международной торговли	377
17.2. Формы международных экономических связей	382
17.3. Внешнеторговая политика государства. Тарифные и нетарифные барьеры	389
17.4. Международные потоки движения товаров и капиталов. Баланс текущих операций и платежный баланс	393
Лекция 18. Международные валютно-финансовые отношения. Валютная политика государства	402
18.1. Международные валютно-финансовые отношения	402
18.2. Валютные курсы и валютное регулирование	404
18.3. Влияние монетной и фискальной политики государства на совокупный доход в открытой экономике. Модель Манделла-Флеминга	410

ПРЕДИСЛОВИЕ

Россия относится к странам с развивающимся рынком. По мнению А.Ивантера и Т.Гуровой («Эксперт», 2004, № 1) 2002-2003 гг. стали годами перелома. Теперь экономическое развитие России определяет новая, для нас, рыночная, постиндустриальная экономика. Остатки старой, плановой экономики быстро теряют свое значение. Формируется новая экономическая система и новое общество – капиталистическое.

Слово «капитал» одного корня со словами деньги, скот. У многих древних народов деньгами был скот, который считался по головам. Голова скота чеканилась и на первых монетах. У древних славян «skotum» означало деньги. Латинское «caput» обозначало голова, единица, штука. Слово «капитал» первоначально означало просто запас, необходимый для ведения производства. Именно в таком значении его использует Адам Смит. И хотя экономисты в дальнейшем углубят свои представления о капитале, во всем мире капитал понимается как наиболее подвижная форма богатства и ассоциируется со словами богатство, процветание, прогресс, а слово капитализм является синонимом свободного общества, в противоположность социализму, ставшему синонимом насилия, тоталитаризма. И придуман термин «капитализм» как антоним термину «социализм». По свидетельству Ф. Хайека, слово капитализм стало широко использоваться в XX веке после опубликования в 1902 году немецким экономистом В. Зомбартом книги «Современный капитализм». Возникновение в Западной Европе капитализма создало условие для скачка в развитии человечества, для перехода от традиционного, аграрного общества к индустриальному и постиндустриальному. Именно капитализму человечество обязано едва ли не всеми достижениями современной цивилизации.

В 1917 году Россия свернула со столбовой дороги экономического и социального прогресса. Сегодня мы медленно и трудно возвращаемся к ней. За последние десятки лет капитализм на Западе прогрессировал. Это совсем не то общество, которое было в России в начале XX века. По основным своим признакам это постиндустриальное общество, которое сумело создать высокоэффективную экономику, обеспечить высокий жизненный уровень основной массе населения, научив его хорошо и много работать. Конечно, там, на Западе, далеко не все счастливы, богаты, довольны жизнью. Но реальная жизнь ведь не сказка. К благосостоянию ведет только напряженный, квалифицированный, умело организованный труд, конкурентная, динамичная экономика.

Экономическая теория изучает экономику, экономическую жизнь общества. Она не дает готовых решений, рецептов, рекомендаций. У экономистов часто нет единых взглядов на те или иные проблемы экономики. Изучение экономики позволяет уменьшить количество ошибок при приня-

тии тех или иных решений, избежать излишнего риска, сократить потери. Глобальное изучение аспектов экономики позволяет правильно ориентироваться и в вопросах политики, что важно для формирования гражданского общества в России.

В экономической науке используются два подхода: **позитивный и нормативный**. **Нормативному подходу** свойственны оценочные суждения. На первый план выступают вопросы типа: что хорошо, что плохо, как должно быть? Такой подход, являющийся традиционным для марксистского мышления, не может быть преобладающим. Мы будем придерживаться **позитивного подхода**, в котором главное - формулировка научных представлений о взаимосвязи экономических процессов, функциональный анализ. Нормативные суждения могут быть сформулированы только в виде осторожных рекомендаций для политиков. А политикам необходимо осторожно относиться к рекомендациям экономистов. В то же время политик, принимающий решения без совета экономистов, считающий, что он и без науки знает, как действовать, обычно принимает решения, опираясь на плохую теорию. Экономическая теория - своего рода компас в нашем реальном, сложном и противоречивом мире. В большинстве случаев человек, знающий экономическую теорию, из возможных решений выберет наиболее эффективные. Экономический анализ не всегда дает ответ на вопрос, как надо действовать, но он почти всегда подскажет, как не надо действовать.

К настоящему времени в России опубликовано огромное количество учебников и учебных пособий по экономической теории. Прежде всего следует отметить переводные учебники, авторами которых являются видные американские экономисты П. Самуэльсон и В. Нордхауз; С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; К. Макконнелл и С. Брю; Э. Долан и Д. Линдсей; П. Хейне и др. Из работ отечественных авторов можно выделить: Курс экономической теории (под ред. А. Сидоровича) МГУ; трехтомник микро- и макроэкономики под ред. Л.С. Тарасевича (издательство С-Петербургского университета экономики и финансов), учебные курсы Р.Нуреева, М. Чепурина и Е.Киселевой и др. Чаще всего они предназначены студентам экономических факультетов, их объем не соответствует вузовским учебным планам, различаются они и по структуре, а подчас и по своей концептуальной основе. Тиражи их невелики, в отличие от цен, что делает невозможным пользование студентами одного факультета, группы одним учебником.

Предлагаемый курс лекций предназначен для студентов специальностей, изучающих экономическую теорию в течение, как правило, двух семестров. Его можно рассматривать как вводный, базовый для более глубокого, в том числе самостоятельного, изучения экономики. Курс лекций содержит четыре раздела. Первый раздел является вводным. Он знакомит с

общими проблемами развития экономики, дает краткие сведения по истории экономической теории, по организации бизнеса, что позволяет понять глубже общество, в котором мы живем, переходный характер нашей экономики. Во втором разделе рассмотрены основные проблемы микроэкономической теории, в третьем – макроэкономической. Три последние лекции посвящены проблемам мировой экономики и места в ней России.

Курс лекций подготовлен коллективом кафедры экономической теории ГОУВПО «Удмуртский государственный университет».

Авторами настоящего курса лекций являются: д.э.н., профессор О.И. Боткин, к.э.н., профессор А.С. Баскин, к.э.н., доценты: Н.А. Алексеева, Т.И. Головастова, М.С. Ишманова, Н.С. Ишманова, И.П. Картазаева, И.В. Корепанова, Г.Г. Морозов, Т.Н. Тополева; ассистент – А.А. Гребенкина.

**РАЗДЕЛ I. Основные проблемы экономики.
История, предмет и задачи экономической теории**

ВВЕДЕНИЕ

Первый раздел курса лекций является вводным. Его изучение позволит читателю понять общие проблемы экономического развития, разобраться в спорных вопросах развития общества, преодолеть господствующие в экономическом мышлении ошибочные стереотипы. Знакомство с историей экономической теории позволит глубже понять причины, сущность, последствия социалистического эксперимента и необходимость перехода к рынку, сколь бы сложен и труден не был этот переход. Третья лекция дает возможность получить и более истинное представление о капитализме. Преимущество и сущность прогрессивной экономической системы, называемой смешанной экономикой, более глубоко осознается при изучении общих проблем и условий экономического развития, которые ни отменить, ни изменить нельзя. Знакомство с формами организации бизнеса, с элементами бухгалтерского учета, с такими вопросами теории и практики бизнеса как маркетинг, менеджмент дает возможность не только глубже понять место экономической теории в системе экономических наук, но и легче ориентироваться в проблемах микроэкономической теории.

ЛЕКЦИЯ 1. ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

1.1. Зарождение экономической теории. Классическая школа.

1.2. Марксизм.

1.3. Маржиналистская революция и неоклассицизм. Микроэкономика.

1.4. Кейнсианская революция. Макроэкономика. Основные школы в современной экономической теории.

1.5. Предмет и задачи экономической науки. Принципы экономики.

1.1. Зарождение экономической теории. Классическая школа

Экономическая теория как наука, изучающая фундаментальные законы и принципы экономики, сформировалась сравнительно недавно, во второй половине XVIII века. Этому предшествовало примерно три столетия господства меркантилистских воззрений - предыстории экономической теории, ее генеральной репетиции. Первоначальное имя «политическая экономия» науке дал поэт, дуэлянт и изгнанник, мятежник и государственный преступник, небогатый французский дворянин Антуан Монкретьен, опубликовавший в 1615 году небольшую работу «Трактат политической экономии». Свой труд он посвятил молодому королю Людовику XIII. Это были верноподданнические предложения по оздоровлению экономики Франции. Правительство должно покровительствовать купцам и промышленникам, ограждать их от иностранных конкурентов – таково содержание книги. **Политическая экономия** – наука о государственном хозяйстве, об экономике, направляемой государством. Она противопоставлялась **экономике** как науке о домашнем хозяйстве.

Меркантилизм. Так назвал А. Смит первую школу в политической экономии. Меркантилисты жили в разное время и в разных странах (Г. Скаруффи, А. Серра – в Италии, А. Монкретьен – во Франции, У. Стаффорд, Т. Мен – в Англии, А. Ордын-Нащекин – в России). Их объединяют основные черты научного мировоззрения: богатство страны – золото и серебро (деньги, накопление богатства может быть достигнуто с помощью активной политики государства (политики протекционизма). Зрелый меркантилизм получил название доктрины торгового баланса. В соответствии с ней, государство должно поощрять вывоз готовых изделий и

Меркантилизм – первая школа в политической экономии и ее предыстория. Богатство – деньги, а торговля – источник богатства, считали меркантилисты

ввоз дешевого сырья, посредническую торговлю, что должно приводить к накоплению денег в стране. Чем больше в стране денег, тем она богаче – таков вывод меркантилистов. Меркантилистская политика приводит к обеднению населения и разорению страны, что особенно проявилось во Франции в эпоху царствования Людовика XIV.

Как реакция на меркантилизм возникла физиократическая система. Физиократы (Ф. Кенэ, А.Р. Жак Тюрго, Р. Кантильон, В. Гурнэ) перенесли анализ из сферы обращения (торговли) в производство. Кантильона и Кенэ называют подлинными отцами политической экономии. Физиократическую систему можно рассматривать как первый этап в развитии **классической школы**. Физиократы видели источник богатства в сельском хозяйстве, и только труд фермера считали производительным. Они дали первый анализ капитала, первый анализ общественного воспроизводства, (Ф. Кенэ), первый анализ предпринимательства (Р. Кантильон). Ограниченность физиократических воззрений преодолел Адам Смит (1723-1790 гг.) – вершина классической школы. В 1776 г. Смит опубликовал первый крупный систематический труд по политэкономии: «Исследование о природе и причинах богатства народов». Главным условием роста богатства является экономическая свобода. Принцип экономической свободы (экономического либерализма) образно сформулировал ранее Венсон де Гурнэ: *Laissez faire, Laissez passer* (лесэ фэр, лесэ пасэ) – пусть все идет как идет. Благодаря таланту и мудрости Смита этот принцип становится общепризнанным. Человек, - писал Смит, - не думает об общественном интересе и имеет ввиду всегда свой собственный интерес, но «в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это».

Богатство создается трудом. Производительность труда увеличивается благодаря разделению труда и специализации работников. Обмен становится условием существования людей, а общество является своего рода меновым союзом. Капитал увеличивает производительность труда и потому меновая ценность товара образуется не только трудом, но и капиталом и землей и равна сумме естественных норм доходности труда, капитала, земли, т.е. сумме заработной платы, прибыли и ренты. Сказанное не позволяет считать А. Смита последовательным сторонником **трудовой теории ценности**¹. Как указывает известный историк

Классическая школа видела источник богатства в труде, в производстве, а экономическую свободу считала главным условием роста богатства и прогресса общества

¹ Этот термин ввел в науку английский философ XVII в. Джон Локк

экономической мысли XX века М.Блауг, слова Смита о том, что «труд – основа и сущность богатства», были в те времена расхожей фразой и удобным аргументом в борьбе с меркантилистским мышлением. Другим крупным представителем классической школы был Давид Рикардо (1772-1823). Свой главный труд «Начала политической экономии и налогового обложения» он опубликовал в 1817 г. Главная задача политической экономии, – полагал Рикардо, – определить законы, управляющие распределением продукта общества между классами: на заработную плату, прибыль и ренту. Меновая ценность произведенных товаров пропорциональна труду, затраченному на их производство, включая и труд, необходимый для изготовления орудий и машин требующихся для производства. Как сторонник трудовой теории ценности², Рикардо сформулировал ряд выводов, которые позднее К. Маркс использует для обоснования эксплуататорской природы капитализма, для обоснования неизбежности его гибели: о противоположности заработной платы и прибыли, о неизбежности увеличения земельной ренты с развитием капитализма и падения нормы прибыли. Вместе с тем Рикардо можно считать подлинным изобретателем техники экономической науки: метода абстракций, метода моделирования, предельного анализа, принципа сравнительных преимуществ (сравнительных издержек) при анализе внешней торговли.

Видными представителями классической школы и последовательными сторонниками экономического либерализма были Ж.Б. Сэй во Франции и Дж.Ст. Милль в Англии. Другой современник Сэя и Рикардо, Сисмонди последовательный сторонник трудовой теории ценности и первый исследователь кризисов, приходит к отрицанию экономического либерализма и к обоснованию этатизма.³

1.2. Марксизм

Марксизм как течение общественной мысли в основных своих чертах сформировался в 40-60-х годах XIX века. Основоположник марксизма **Карл Генрих Маркс** (1818-1883). Его учение оказало огромное влияние на обществоведение, политику, историю, прежде всего, двадцатого века. До сих пор оно оценивается неоднозначно. «Учение Маркса всесильно, потому что оно верно, – писал В.И. Ленин в статье «Три источника и три составные части марксизма». – Оно полно и стройно, давая людям цельное мирозерцание, непримиримое ни с каким суеверием, ни с какой реакцией, ни с какой защитой буржуазного гнета». Современные американские

² Трудовую теорию ценности Рикардо М.Блауг называет эмпирической, то есть удобной моделью для анализа экономики.

³ Этатизм (от франц. Etat – государство) – направление общественной мысли, рассматривающее государство основным фактором и высшей целью развития общества

экономисты - Р. Хейлбронер и Л. Туроу, давая характеристику Маркса как одного из трех великих экономистов (А. Смит, К. Маркс и Дж. Кейнс), называют его гением, человеком, изменившим характер нашего мышления об обществе, самым удачливым возмутителем умов, с которым могут конкурировать только Христос, Магомет и Будда. Но, законное место Маркса в ряду великих мыслителей, скорее среди историков, чем экономистов. Как бы развивая этот вывод, М. Блауг, детально анализируя экономическую теорию Маркса, приходит к выводу, что он «допуская логические ошибки, искажал факты. Делал необоснованные выводы из исторических данных и едва ли не умышленно закрывал глаза на слабые места в своем исследовании». Прежде всего, несостоятельна его теория прибавочной ценности, теория обнищания рабочего класса. А его модель межотраслевой конкуренции (и цены производства) и воспроизводства общественного капитала подчас рассматривались «как некий курьез в музее экономической мысли».

Марксизм – философское, экономическое и политическое учение, абсолютизовавшее роль классовой борьбы и насилия в истории, отрицавшее возможности эволюции капитализма. Цель марксистов – построение коммунизма

В.И. Ленин выделял **три источника марксизма** (немецкая философия – Гегель, Фейербах, английская политическая экономия – Рикардо, французский социализм – Сен-Симон, Фурье, Оуэн) и **три его составные части**: философия, политическая экономия, научный социализм. Главным в учении Маркса и его соратника Ф. Энгельса является вывод о неизбежности гибели капитализма и замене его социализмом, а затем коммунизмом. Этот вывод предшествует экономическому анализу капитализма. Наиболее четко суть марксизма как революционного учения изложена в «Манифесте коммунистической партии» (1848). Вскоре Маркс приходит к выводу, о близости социалистической революции и приступает к большим экономическим исследованиям, ставя перед собой задачу - дать пролетариату экономическое обоснование его борьбы. Так возник четырехтомный труд «Капитал. Критика политической экономии» объемом почти четыре тысячи страниц.

Целью исследования Маркса является открытие экономического закона движения буржуазного общества. Экономической клеточкой этого общества является товар. Все товары есть продукты труда. Они обладают двумя свойствами: полезностью (потребительной ценностью), которая создается конкретным трудом и ценностью (стоимостью), создающейся абстрактным трудом. Среди всех товаров капиталист находит на рынке один особый товар – рабочую силу. Только рабочая сила создает ценность (стоимость). Стоимость, созданная в единицу времени средним общественным трудом всегда одинакова. Величина стоимости, созданной за рабочий день, определяется его продолжительностью и не зависит от стоимости или цены рабочей силы как товара. Цена рабочей силы есть его зара-

ботная плата, и определяется стоимостью товаров, необходимых для существования рабочего. Разница между стоимостью, созданной рабочим и его заработной платой - прибавочная стоимость (прибавочная ценность) - неоплаченный труд наемных рабочих. Отношение между прибавочной стоимостью и стоимостью рабочей силы есть норма прибавочной стоимости – точный показатель степени эксплуатации труда капиталом. Из теории прибавочной ценности Маркса делает ряд выводов – прогнозов относительно будущего капитализма.

1. Производство прибавочной ценности или нажива – абсолютный закон капиталистического способа производства. Для ее увеличения капиталист сокращает необходимое рабочее время и увеличивает прибавочное. Противоречие между трудом и капиталом неизбежно обостряется. Для достижения своей цели капиталисты вводят машины. Машины вытесняют рабочих. Следствием этого является рост безработицы и падение нормы прибыли на вложенный капитал.

3. Накопление капитала как подлинная цель капиталистического производства сопровождается ростом богатства на одном полюсе, его концентрацией в немногих руках и нищеты, мук труда – на другом. Это абсолютный, всеобщий закон капиталистического производства.

4. Обнищание пролетариата с развитием капитализма не может быть отменено повышением заработной платы. Пролетариат может изменить свое положение только уничтожив капитализм, частную собственность и рынок вообще.

5. Обострение противоречий капитализма неизбежно приводит к социальному взрыву. «Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней, - пишет Маркс... - Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприруют».

Ошибочность теории Маркса обнаружилась довольно быстро, уже в конце прошлого века. Прежде всего, ошибочна сама трудовая теория ценности, так как не учитывает научно-технического прогресса и роли капитала как фактора роста производительности труда и богатства общества. Во все времена труд имелся в достатке и был самым доступным хозяйственным ресурсом. Поэтому миром экономики управляли два основных (дефицитных) ресурса – земля и капитал. Теория прибавочной ценности культивирует простой малоквалифицированный труд, считая именно его главным фактором роста богатства. Она совершенно игнорирует проблему организации экономической жизни общества, проблему накопления, проблему реализации продукции. Тем не менее, теория Маркса многими воспринималась как вполне убедительная. Причиной этого является скорее не научная аргументация, а талант Маркса как писателя. «В своем несомненном умении доводить экономическую аргументацию до ее логического завершения, - пишет М. Блауг, - Маркс не имел себе равных

вершения, - пишет М. Блауг, - Маркс не имел себе равных среди своих современников. Но ведь для того, чтобы быть значительным экономистом, надо иметь нечто большее, чем только способность делать отвлеченные дедуктивные выводы». Ярким опровержением теории Маркса звучат такие данные: в 1997 г. доля США в мировом ВВП составила 20,4 %, доля в численности населения планеты – примерно 0,4 %. Доля же работников занятых непосредственно в производственных операциях – менее 10 % числа занятых в стране, т.е. богатство страны создается не трудом, а наукой и капиталом. Ничего подобного не наблюдалось в СССР – стране «развитого социализма».

Еще менее научна **теория «научного» социализма**. Представление о будущем у марксистов туманно и расплывчато. Вся надежда возлагается на высочайшую сознательность пролетариата. Но если даже эту идеализацию принять за истину, то остается неясным, какие экономические механизмы будут стимулировать новаторство, творчество, бережливость, накопление, рационализацию, качество, эффективность и т.п., когда все будет общим и никто непосредственно не будет вознаграждаться за свои усилия и не будет наказываться за нерадивость, пассивность. В 1922 году русский экономист Б.Бруцкус писал: «Социалистическая организация хозяйства, если бы ей, наконец, удалось отлиться в устойчивые формы, отличалась бы грандиозным консерватизмом и инерцией. Ничего подобного вечно изменчивой хозяйственной жизни капиталистического общества социалистическое общество не представляло бы». Практика целиком и полностью подтвердила эти предсказания. К теории научного социализма вполне применимо высказывание самого Маркса в отношении трудов Мальтуса: «Человек, впервые открывший какую-нибудь идею, может добросовестно заблуждаясь доводить ее до крайности; плагиатор же, доводящий ее до крайности, всегда делает из этого «выгодное дельце». Думается, что и Маркс, и русские-революционеры были скорее «добросовестно заблуждающимися», хотя и не лишенными личных амбиций. Но те, кто получил власть, сделали из социалистической идеи выгодное для себя дельце. Сказанное не означает, что Маркс не внес никакого позитивного вклада в экономическую теорию. Этот вклад существенен в анализе отдельных экономических проблем: теории рынка, теории денег, теории капитала (кругооборот и оборот капитала), деловых (средних) циклов и т.д.

Сомнения в созидательной силе социалистической идеи проникли достаточно давно (столетие назад) и в ряды самого социал-демократического движения. Во второй половине 90-х годов прошлого столетия один из **лидеров немецких социал-демократов и II Интернационала Эдуард Бернштейн** опубликовал ряд статей с критикой основных положений марксизма. Он сформулировал два исходных положения: любая теория периодически нуждается в ревизии, т.е. в проверке истинно-

сти ее основных положений с точки зрения практики жизни; **«движение — все, конечная цель - ничто»**, так как, то или иное представление о конечной цели есть лишь гипотеза, прогноз, истинность которого будет подтверждена или отвергнута будущей практикой. Бернштейн последовательно отказался от основных положений революционного марксизма: теории прибавочной стоимости (учения о капиталистической эксплуатации), вывода об обнищании пролетариата с развитием капитализма, о неизбежности пролетарской революции, о диктатуре пролетариата и т.д. Так называемый ревизионизм, возникший на базе идей Бернштейна, означал замену революционного фанатизма и прожектерства практическим здравомыслием, ориентацией пролетариата не на разрушение и жестокость, а на созидание и сотрудничество.

На основе «ревизионизма» Э. Бернштейна после первой мировой войны возникла **теория демократического социализма**, ставшая официальной доктриной Социалистического интернационала. В соответствии с ней пролетариат отказывается от революционной борьбы и от уничтожения частной собственности, добиваясь более справедливого распределения доходов парламентскими методами, «демократический социализм» есть не конечная цель, а непрерывное совершенствование. Социальные гарантии, защита населения от бедности, безработицы, доступность здравоохранения, образования, обеспеченность жильем — таковы цели государства. Социализм на практике выродился в азиатскую форму общества, тоталитарную систему, где нет ни подлинной демократии, ни свободы, ни прогресса. Повсеместный и быстрый крах социализма - подтверждение не научности этой идеальной модели общества.

1.3. Маржиналистская революция и неоклассицизм. Микроэкономика

В семидесятых годах девятнадцатого века в экономической теории произошла революция - маржиналистская революция. Изменилась методология экономического анализа. Если до этого экономическая теория оперировала средними величинами, то теперь – предельными (приростными) величинами. Если Смит, Маркс и др. анализировали исключительно меновую ценность, то теперь полноправным объектом анализа становится потребительская ценность, полезность блага. Если ранее экономическая наука игнорировала субъекта рынка, его желания, его оценки благ, то теперь субъективно-психологический подход становится необходимым условием

Маржинализм как течение экономической мысли утвердился в 70-х годах XIX в. Методология маржинального анализа (индивидуализм, предельные величины, равновесие и др.) позволила возвысить экономическую науку до уровня строгой теории

анализа рынка, экономики. Это позволило повысить практическую ценность экономической науки.

Революцию в науке совершили три экономиста, которые, расходясь в методе науки, пришли независимо друг от друга к близким выводам: К. Менгер в Австрии, У. Джевонс в Англии, Л. Вальрас в Швейцарии. К. Менгер и его последователи (Е. Бем-Баверк, Ф. Визер) использовали исключительно каузальный (причинно-следственный), вербальный (словесный) анализ. Джевонс, Вальрас, Эджуорт, Парето, Викселль, Уикстид и др. представители математической школы применили к анализу экономики математический аппарат (дифференциальное исчисление).

При таком подходе в центре экономического анализа оказывается индивид, максимизирующий свою полезность при фиксированном доходе, и фирма, максимизирующая свою прибыль и минимизирующая издержки производства. На первый план выдвинулась статическая задача: как достигнуть равновесия в экономике при данных ограниченных ресурсах и достичь максимума благосостояния для всех, т.е. **центральной проблемой экономики становится проблема эффективного распределения и использования ресурсов.**

Субъективная теория ценности вытеснила концепцию трудовой ценности, признанную ошибочной. Теория вменения (Ж.Б. Сэй, Дж.Б. Кларк, Ф. Уикстид) опровергла теорию прибавочной ценности. С маржиналистской точки зрения, не ценность труда (или затрат других ресурсов) определяет ценность продукта, а, напротив, ценность продукта определяет ценность затраченного труда. Ценность станка определяется ценностью произведенного посредством его предмета потребления (если последний признан покупателем), а не наоборот.

У маржинализма были многочисленные предшественники: А. Курно, Й. Тюнен, Ж. Дюпюи, Г. Госсен и др. Однако только на определенном этапе развития науки и общества их идеи получают признание. Огромный вклад в развитие экономической науки внес английский экономист Альфред Маршалл.

Альфред Маршалл (1842-1924) – одна из ключевых фигур в истории экономической науки. Он соединил концепцию экономического либерализма Смита, Сэя с маржинализмом. Возникшее направление в экономической науке получило название **неоклассицизма**. Он определил, что спрос определяется предельной полезностью, а предложение – предельными издержками. Сформулировав законы спроса, предложения, спроса и предложения, Маршалл построил модель ценообразования (крест Маршалла) имеющую не только теоретическую, но и практическую значимость. Широко используется в теории, введенные им понятия эластич-

Неоклассицизм – синтез
экономического либерализма
(экономической свободы) и маржинализма

ности спроса по цене, квазиаренты (излишки покупателя и продавца), принципы возрастающей и убывающей отдачи. Опубликовав в 1890 г. свою главную работу «Принципы экономики», он ввел новое название экономической науки «экономика», вытеснившее в англоязычных странах термин «политическая экономия». Экономика Маршалла анализирует поведение потребителя и производителя, цены, доходы. Это наука об использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей. Позднее такая наука получила название микроэкономика. К концу XIX века идеи Маршалла получают всеобщее признание. «Принципы экономики» становятся библией экономистов, как до этого такой библией были «Основы политической экономии» Дж.Ст. Милля. Однако уже в начале XX века возникает «бунт» против неоклассицизма.

1.4. Кейнсианская революция. Макроэкономика. Основные школы в современной экономической теории

Неоклассическая теория анализирует рынок **совершенной конкуренции**. Такого рынка в действительности никогда не существовало. Он изучает равновесную экономику, тогда как в действительности равновесие (статика) есть лишь момент экономической динамики, экономического развития. Экономическая динамика предполагает неравновесную экономику. Без равновесия нет эффективности, без неравновесия нет экономического роста.

На базе критики неоклассицизма возник **институционализм**. Институционализм зародился в Соединенных Штатах, но корнями своими уходит в сложившиеся в XIX веке в Германии новую историческую и социальную школы. Объект исследования институционалистов - институты: право, мораль, государство, обычаи, нравы и т.д. Основатель направления Т.Веблен выступил с критикой негативных сторон капитализма (паразитизм и расточительство в потреблении, стремление к монополизму), предложил менеджериальную революцию (возвышение роли управляющих), повышение роли науки в развитии общества. Дж.Коммонс решающую роль отводил правовому регулированию экономических отношений, вместе с У. Митчеллом стоял у истоков системы социального страхования в США. Последний внес огромный вклад в соединение экономической теории со статистикой и математикой, первым занялся эмпирическим анализом и прогнозированием экономических циклов. Институционалисты внесли большой вклад в изучение структуры рынка, его моделей, в анализ социальных процессов, в обоснование курса на социальное партнерство. Институциональный анализ позволил разработать теорию стадий экономического роста (У. Ростоу и др.), где в основу периодизации общественного прогресса положено развитие производительных сил, а не смена отноше-

ний собственности, как в учении об общественно-экономических формациях. В конечном итоге были выделены три крупные стадии в развитии человеческого общества: доиндустриальное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное общество, в котором производство превращается в технологическое приложение науки. Постиндустриальное общество формируется не в ходе социальной революции, а на основе саморазвития, трансформации капитализма. Институциональный подход сделал возможным постановку и анализ глобальных проблем человечества: сырьевую, энергетическую, проблему бедности, проблему темпов роста и др. В этом неопределима заслуга «Римского клуба», созданного в 1968 году А.Печчеи, и авторов докладов Римскому клубу (Медоуз, Пестель, Тинберген, Ласло, Кинг, Гаврилишин и др.).

В тридцатые годы институционализм был оттеснен кейнсианством, произошла смена экономической парадигмы – концептуальной системы взглядов. Произошло это под влиянием величайшего потрясения в истории капитализма, кризиса 1929-1933 годов – Великой депрессии. Экономическая наука не допускала самой возможности таких потрясений. Возник, по определению Джоан Робинсон, английской экономистки, – первый кризис экономической теории. Под его влиянием в Швеции складывается **стокгольмская школа**, по ряду позиций предвосхитившая Кейнса (Г. Мюрдаль, Э. Линдаль, Б. Олин, Э. Лундберг). Теоретической основой школы послужили взгляды шведского экономиста рубежа XIX-XX вв. К. Викасселя. Теоретики стокгольмской школы ввели в экономическую науку принцип кумулятивного развития, принцип антиципирования (учета влияния ожиданий рыночных агентов на экономические переменные). Они обосновали методы антикризисной политики государства, поставив на первое место денежно-кредитную политику, которая должна, при нарастании угрозы кризиса, дополняться бюджетно-налоговой политикой (снижение налогов, проведение общественных работ и др.). При этом допускается временный бюджетный дефицит.

Под влияние кризиса в США формируется политика **«нового курса» Франклина Рузвельта**. Он включал в себя санацию банковской системы, запрет на вывоз золота из страны, обесценение доллара (по отношению к золоту), создание системы страхования банковских депозитов. Законом о восстановлении промышленности 1933 г. фиксировались объемы производства и цены, минимальная заработная плата (12-15 долларов в неделю), максимальный рабочий день. Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 г. способствовал сокращению посевных площадей и уничтожению излишков продукции с целью повышения цен на продовольствие и повышения доходности преимущественно крупных ферм. Была развернута программа проведения общественных работ силами безработной молодежи (строительство дорог, плотин и т.д.). В 1935 г. были созданы системы

страхования по старости и безработице. Рабочие получили право на создание профсоюзов и заключение коллективных договоров. Несмотря на эти меры, все тридцатые годы экономика США находилась в состоянии депрессии и только с началом Второй мировой войны уровень 1929 г. был превзойден. Причиной того, что вслед за глубочайшим кризисом не последовал подъем экономики, - по мнению экономистов неоклассического направления – является именно чрезмерная активность государства. Подобные меры (девальвация фунта стерлингов, общественные работы, ограничение импорта, сокращение зарплаты и пособий) были приняты и в Англии.⁴ И здесь рост производства начался только с конца 1939 г. Этот опыт государственного регулирования экономики обобщил и теоретически обосновал английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883-1946), в опубликованной в 1936 г. книге «Общая теория занятости, процента и денег». Нобелевский лауреат по экономике П. Самуэльсон писал: «Общая теория... ужасно написанная книга, она плохо организована... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй... Когда ее в конце концов одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения». Именно эта работа вызвала появление нового направления в экономической теории – **кейнсианства**. В экономической науке произошла своеобразная революция – кейнсианская. Вместе с кейнсианством возник макроанализ (анализ национальной экономики как целого).

Кейнсианство – школа в экономической теории, обосновавшая необходимость систематического государственного регулирования рынка. Основатель школы – Дж.М.Кейнс. Язык кейнсианской теории – агрегатные величины.

В чем суть кейнсианства? Рыночной экономике не свойственно равновесие, обеспечивающее полную занятость. Причина этого в том, что люди склонны сберегать часть своих доходов. Это приводит к неэффективности совокупного спроса: он меньше совокупного предложения. Преодолеть эту склонность людей к сбережению невозможно. Поэтому государство должно регулировать экономику, воздействуя на совокупный спрос. Кейнс разделяет инвестиционный и потребительский спрос. Государство, увеличивая денежную массу, снижает ставку процента, что стимулирует инвестиционную активность предпринимателей. Недостаток же потребительского спроса можно компенсировать с помощью общественных работ, финансируемых из бюджета за счет денежной эмиссии. Это, - по мнению Кейнса, - не вызовет роста цен, так как высокий уровень безработицы и

⁴ Призвав «затянуть пояса», английский премьер-министр Макдональд снизил свой оклад на 20%.

инфляции несовместимы,⁵ косвенно же общественные работы вызовут рост объема выпуска.

Таким образом, Кейнс отверг главный постулат неоклассиков об эффективности рыночного саморегулирования и обосновал необходимость государственного регулирования экономики, переключил внимание экономистов с предложения на спрос, обосновал возможность инфляционного финансирования экономического роста. Он поставил на первый план проблемы краткосрочной экономической динамики, тогда как до него анализировалась преимущественно статичная экономика. Кейнс фактически разработал новый язык экономической науки и новую науку – макроэкономику, введя такие понятия, как совокупный спрос, совокупное предложение, эффективный спрос, предельная склонность к потреблению и сбережению, мультипликатор инвестиций, предельная эффективность капитала, предельная эффективность инвестиций и др.

Работа Кейнса оказала огромное влияние на науку и практику, но это не означало окончательного утверждения кейнсианского взгляда на экономический мир. Экономическую науку, сформировавшуюся под влиянием идей Кейнса, американский экономист П. Самуэльсон назвал **«неоклассическим синтезом»**, являющимся взаимодополняющим единством макроэкономики и традиционной микроэкономики. Объектом его анализа является, - по Самуэльсону, - «смешанная система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны как общества, так и частных институтов». В период после II мировой войны происходит бурное развитие макроэкономики в трудах таких экономистов как: С. Кузнец, Д. Хикс, В. Леонтьев, М. Фридмен, Р. Стоун, Э. Хансен.

Кейнсианская экономическая политика, проводившаяся в большинстве развитых стран, привела к накоплению негативных процессов в развитых экономиках: учащение и углубление экономических кризисов после почти 25 лет устойчивого роста, выдвижение на первый план проблемы инфляции, замедление темпов экономического роста, увеличение бюджетного дефицита и накопление огромного государственного внутреннего долга. Господствующие экономические доктрины не давали объяснения этим процессам. Возник, - по словам Джоан Робинсон, - второй кризис экономической теории. Сложившаяся ситуация потребовала отказа от экономической политики государства кейнсианского типа и смены ориентиров в экономической теории. Экономические реформы, названные консервативными, были проведены в Англии (М. Тэтчер), в США (Р. Рейган), в Германии (Г. Коль) и в большинстве стран Европы, Северной и Южной Америки. Их содержание: дерегулирование экономики, сокращение государственных расходов и достижение сбалансированного бюджета, сниже-

⁵ До 70-х годов XX в. это положение соответствовало экономической практике.

ние темпов инфляции, приватизация, приобщение к собственности, налоговая реформа.

Теоретическое обоснование реформ дали представители получивших признание новых школ макроэкономики: **монетаризма** (М. Фридмен), **теории экономики предложения** (А. Лаффер), **теории рациональных ожиданий** (Дж. Мут, Р. Лукас). Они исходят из того, что: а) деньги единственный нарушитель равновесия, их предложение может контролироваться центральным банком, они нейтральны и их количество влияет на цены, а не на объем выпуска; б) объем выпуска определяется производственной функцией, т.е. ресурсами и не зависит от уровня цен; в) на состояние экономики оказывают влияние ожидания рыночных агентов; г) правительство может и должно стимулировать предложение, уменьшая налоговую нагрузку на предпринимателей.⁶

Крупный вклад в развитие экономической науки внесли представители **новой институциональной теории**, нобелевские лауреаты по экономике Рональд Коуз, Джеймс Бьюкенен, Гэри Беккер. Беккер применил неоклассический подход к анализу поведения человека при решении вопроса о заключении брака, о рождении ребенка, о совершении преступления и т.д. И хотя подобное стремление объяснить социальные и биологические процессы исходя из принципа соотношения издержек и выгод можно считать теоретическим империализмом, данное направление анализа представляет значительный интерес, в т.ч. и практический. Широко известны работы Беккера по проблеме инвестирования в «человеческий капитал». Дж. Бьюкенен применил неоклассический подход к анализу поведения человека как избирателя, к анализу процесса принятия политических решений, внося крупный вклад в создание теории общественного выбора.

В своих работах он показал, что тот же принцип, который используется Хиксом при анализе выбора человеком между апельсинами и яблоками, применим и к анализу предпочтений при выборе сферы деятельности и к анализу процедуры принятия решений политиками. Он ставит перед экономической теорией задачу анализа эффективности правовых норм, регламентирующих политическую деятельность. В отличие от старой концепции экономического человека, где поведение одного человека независимо от поведения других, современная теория исходит из взаимодействия субъектов. Каждый к своему поведению стремится предугадать ходы соперника-партнера. Еще более значим вклад Рональда Коуза, который будет рассмотрен в лекции, посвященной проблемам государства.

Завершая краткий экскурс в историю экономического анализа, следует отметить, что в экономической науке боролись и борются два противоположных подхода, две линии мышления. Сторонники рационального, нормативного подхода исходят из возможности создания справедливого

⁶ Более подробно современные школы в макроэкономике будут рассмотрены в предисловии к третьему разделу данного курса лекций.

общества по заранее разработанному плану, из возможности разумно организованной экономики. Такой подход просматривается в работах представителей разных школ экономической мысли: Сисмонди, Дж.С. Милля, Дж.М. Кейнса, К.Маркса. Сторонники другого подхода полагают, что лучший экономический порядок – это рыночный, спонтанный, либеральный, где нет единой, заранее установленной шкалы ценностей, где порядок устанавливается не какой-либо группой лиц, а всеми членами общества. Такого подхода придерживались А. Смит, Ж.-Б. Сэй, А. Маршалл, Ф. Хайек, М. Фридмен и многие другие. История подтвердила истинность именно такого подхода. «Рыночная экономика, - подчеркнул на научной конференции в Москве в 1990 году лауреат Нобелевской премии Дж. Бьюкенен (США), - это экономика, которая дает широкий набор товаров и услуг с точки зрения потребителей. экономика, организованная на рыночных принципах, производит больше ценностей, чем экономика, организованная на нерыночных принципах».

1.5. Предмет и задачи экономической науки. Принципы экономики

История экономической науки показывает, как изменялись представления о предмете экономической науки. Экономисты до Рикардо во главу угла ставили проблемы происхождения богатства и факторы его роста (меркантилисты, физиократы, А. Смит). Д. Рикардо переключил внимание экономистов с проблемы роста богатства на проблемы его распределения между классами (распределение созданного продукта на заработную плату, прибыль и ренту). У К. Маркса политэкономия – наука о буржуазном способе производства, о законах движения капитализма. С 1870-х годов экономическая теория стала наукой о человеческом поведении как отношении «между данными целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности применения» (Л. Роббинс). При этом ставилась задача понять как рынок спонтанно решает эту задачу. С возникновением макроэкономики представления о предмете науки усложняются. Задача макроэкономики понять как индивидуальные решения трансформируются в такие переменные как, например, совокупный спрос и совокупное предложение. С другой стороны, важно понять, как макроэкономическая динамика (индекс цен, темпы изменения объема выпуска и др.) оказывают влияние на ожидания рыночных агентов и их поведение. Профессор Нью-Йоркского университета М.Тодаро в учебнике «Экономическое развитие» дает такое определение предмета экономической науки: «Экономика - общественная наука, имеющая дело с людьми и социальными системами, в рамках которых люди организуют свою деятельность по удовлетворению материальных (продовольствие,

Экономика (экономическая теория) изучает человеческие отношения по использованию ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей.

удовлетворению материальных (продовольствие, жилище, одежда) и духовных (образование, знания, духовное удовлетворение) потребностей». Эти потребности безграничны, а ресурсы, необходимые для производства благ – ограничены.

Задача экономической теории состоит в том, чтобы привести в систему, обобщить факты, понять как функционирует и как развивается экономика, т.е. познать ее закономерности. Познания экономики начинаются со сбора фактов, описания явления и постановки (истинной или ошибочной) проблемы, подлежащей изучению. Далее следует выдвижение гипотезы (научного предположения, требующего теоретического обоснования), призванной объяснить те или иные процессы в экономике. Формирование гипотезы предполагает абстрагирование, т.е. очищение рассматриваемого явления от второстепенных и громоздких деталей и ограничения количества рассматриваемых переменных, т.е. экономический анализ предполагает определенные допущения. Как итог, создается некая теоретическая модель, т.е. упрощенная картина реальности, абстрактное обобщение наблюдаемых экономических фактов. В зависимости от степени точности и формы, модели могут быть концептуальными, математическими, графическими, имитационными, экспериментальными. Абстрагирование предполагает формулировку некоторых обобщающих понятий – экономических категорий (товар, деньги, меновая ценность, предельная полезность, издержки и т.д.). Следующий шаг это установление связей между категориями, явлениями и открытие принципов экономики (экономических законов). Иначе говоря, принципы – это обобщения, выводы, сформулированные как итог анализа. Научность гипотезы и соответствующей ей принципов предполагает ее проверяемость и, хотя бы принципиальную, опровергаемость. Если какое-то утверждение в принципе не может быть опровергаемо, его нельзя считать научным (например, утверждение о наличии вселенского разума). Ценность гипотезы определяется проверкой точности прогнозов, сделанных на ее основе. Эти прогнозы (предвидение будущего) являются результатом логической дедукции⁷. Экономические гипотезы не могут быть подвергнуты точной проверке в лабораторных условиях. Экономика как система столь сложна, что все прогнозы носят вероятностный характер. Как писал Людвиг фон Мизес, предсказание экономического будущего лежит за пределами возможностей простого смертного. Тем не менее, логический анализ гипотезы, дедукция прогнозов, проверка их точности позволяют сделать вывод о научности теории. «Нет и не может быть другого критерия истинности теории, кроме ее более или менее полного соответствия конкретным явлениям», - писал В. Парето.

Научность теории предполагает, что она обладает объяснительной

⁷ Дедукция – умозаключение, основанное на выведении частного из общего. В отличие от дедукции, индукция – умозаключение, состоящее из выведения общего из частного, то есть принципов из фактор.

силой, т.е. она способна объяснить почему происходит так, а не иначе, и почему все не могут быть богатыми, здоровыми и счастливыми, даже если этого кто-то очень хочет.

Экономические принципы (их совокупность и образует экономическую теорию) основаны на моделях, предполагающих абстрагирование, т.е. упрощение экономических явлений, отвлечение от всего многообразия экономической действительности есть абстракции. И именно абстрактность теории делает ее научной и потому практичной. Экономическая теория не дает ответа на вопрос как решать те или иные проблемы экономики. Она позволяет понять внутреннюю логику экономики и свести к минимуму ошибки при принятии тех или иных экономических решений. Принимаемые экономические решения всегда связаны с интересами тех или иных групп, лиц. Они предполагают более или менее правильные представления об экономике тех, кто принимает решения. Поэтому экономика тесно связана с политикой, с несогласованностью и даже противоположностью интересов. Так, например, достижение полной занятости порождает инфляцию, а стремление к экономической обеспеченности всех и к справедливому распределению доходов приводит к неэффективности экономики и к падению темпов экономического роста. Поэтому общество должно разработать систему приоритетов в осуществлении своих задач, ставя следующие задачи в зависимость от первых, к которым следует отнести экономический рост и эффективность.

В экономической теории выделяются два уровня анализа: микроэкономический, где анализируется в основном поведение потребителя и производителя (фирмы) и имеем в котором мы дело с конкретными экономическими величинами: цена, рыночный спрос, полезность, доходы и др. и макроэкономический, где анализируется экономика как целое и оперируют **агрегатными**⁸ показателями: совокупный спрос, совокупное предложение, домохозяйства, национальный продукт и т.д. Соответственно, в экономической науке выделяются две части: **микроэкономика и макроэкономика**. При этом нельзя забывать, что основой макроэкономики является микроэкономика, а микроэкономические переменные формируются под влиянием макроэкономических процессов, на которые, в свою очередь, оказывает воздействие экономическая политика государства. В зависимости от того, какой подход преобладает во взглядах теоретиков выделяют **позитивную и нормативную** экономическую теорию. Если первая предполагает изучение того, что есть, то вторая исходит из того, как должно быть. И именно нормативные утверждения возникают, прежде всего, на уровне обоснования экономической политики.

⁸ Агрегатные величины (агрегаты) – совокупные, суммарные величины, которые рассматриваются как одна величина

ЛЕКЦИЯ 2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

- 2.1. Основные условия развития экономики.**
- 2.2. Экономический рост и эффективность.**
- 2.3. Кривая производственных возможностей. Экономические издержки. Закон возрастающих вмененных издержек.**
- 2.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок.**

2.1. Основные условия развития экономики

Экономическая наука исходит из того, что два фундаментальных факта образуют основу экономики. Первый факт – материальные потребности общества, состоящего из индивидов и институтов, безграничны или неутолимы. Второй – экономические ресурсы, представляющие собой средства, с помощью которых производятся материальные блага, ограничены или редки.

В первую очередь рассмотрим понятие "материальные потребности". Под понятием "**материальные потребности**" понимается желание получить и использовать блага, которые приносят удовлетворение. Потребности многообразны. Их можно классифицировать по различным категориям:

- потребности в средствах существования, то есть в благах, которые удовлетворяют жизненно важные потребности людей (еда, одежда, жилье и т.д.);
- потребности в социально-культурных средствах жизни человека (образование, культура, досуг и т.д.);
- потребности в средствах деятельности (предметы для производства товаров и услуг);
- потребности в удовлетворении социально-престижных благ (туристические услуги, предметы роскоши и т.д.).

Возможны другие классификации потребностей: по виду удовлетворения (индивидуальные и коллективные); по альтернативности удовлетворения потребностей (свободным временем можно распорядиться по-разному: посетить бассейн или театр).

С точки зрения экономики, потребности обладают важным свойством – с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. Появляются не только новые потребности, но и отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей. Все это находит отражение в действии

закона возвышения потребностей:

удовлетворенная потребность рождает новые, более высокие потребности.

В каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных материальных потребностей. Чем выше уровень развития общества, тем больше неудовлетворенных потребностей.

Возрастание потребностей и их изменение создает побудительный мотив для создания благ, то есть предметов, предназначенных для удовлетворения потребностей людей. Задача всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные материальные потребности.

Второй фундаментальный факт – экономические ресурсы ограничены или редки.

В экономической науке принято выделять четыре вида ресурсов: труд (**L**), капитал (**K**), земля (**N**), предпринимательские способности. Рассмотрим каждый вид ресурсов.

Земля. С точки зрения экономики земля включает все природные ресурсы, используемые в производстве материальных благ: пахотные земли, леса, полезные ископаемые, водные ресурсы и др. Эти ресурсы редки, ограничены. Для отдельного предприятия землей будет сырье, материалы, топливо, энергия и т.п. Так, для хлебопекарни землей являются вода, мука, дрожжи и т.д.

Собственники получают за нее доход, именуемый *земельной рентой*.(*n*).

Труд – это физические и умственные способности людей, применяемые в производстве частных и общественных благ. В каждый данный момент количество трудовых ресурсов и их квалификационный уровень являются фиксированными.

Владельцы ресурса труда - работники получают доход, именуемый *заработной платой*.(*w*)

Капитал включает в себя все те производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктуру (производственные здания и сооружения), а также нематериальные вещи (компьютерные программы) и т.д. Это физический капитал или инвестиционные товары.

Продуктивность земли, и самого физического капитала все более определяется человеческим капиталом в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в ходе обучения, образования,

Утверждение о безграничности потребностей и невозможности их полного удовлетворения составляет содержание первой фундаментальной экономической аксиомы, на которой базируется теоретическое решение всех проблем экономики.

Под ресурсами понимаются природные и произведенные человеком блага, которые используются для производства товаров и услуг

практической деятельности и физического совершенствования.

Плата за услуги капитала есть *процент. (r)*

Предпринимательские способности – присущие некоторым индивидам способности соединять факторы производства в единый процесс для создания необходимых товаров и услуг. Данный ресурс можно охарактеризовать через раскрытие функций предпринимателя. Предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства, ответственность за принятие решений по ведению бизнеса, введению новых производственных технологий, методов управления и совершенно новых товаров и услуг, при этом рискуя. Из всей массы активного населения лишь 5 - 7% могут заниматься предпринимательством на профессиональном уровне.

Доход, вменяемый предпринимателю, за его услуги есть *нормальная прибыль (Π)*.

В экономической науке ресурсы, которые свободно продаются и покупаются, а потому могут оптимально комбинироваться, называются **факторами производства**. Можно выделить три фактора производства: труд, земля и капитал (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Ресурсы и факторы производства

Предпринимательские способности неотчуждаемы, следовательно, не могут быть фактором производства, в точном смысле термина. Все ресурсы ограничены, их меньше, чем необходимо для удовлетворения возрастающих потребностей при данном уровне развития общества. Наиболее дефицитный ресурс – предпринимательские способности. Далее по степени убывания следуют капитал, труд, земля. Ограниченность ресурсов порождает их платность. Цена каждого ресурса зависит от многих факторов, о чем речь пойдет в лекции 7. Одновременное и полное удовлетворение потребностей принципиально невозможно, так как потребности безграничны. Ограниченность ресурсов порождает необходимость эффективного их использования.

Ограниченность ресурсов, их недостаточность для полного удовлетворения безграничных экономических потребностей – это **вторая фундаментальная экономическая аксиома**, на которой основывается теоретическое решение проблем экономического развития.

Множество экономических целей при ограниченности ресурсов ставят проблему **экономического выбора** – выбора наилучших альтернатив их использования, при котором достигалось бы максимальное удовлетворение потребностей в данный период времени. Проблему выбора решает каждый экономический агент (индивид, фирма, общество). Экономический субъект стремится достичь максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизировать затраты при достижении намеченной цели. В экономической науке предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации собственной выгоды: потребитель – своего благосостояния, фирма – прибыли, государство – уровня благосостояния населения. Рациональность действий экономических субъектов предполагает, что экономические субъекты стремятся получить выгоду от своих действий, сопоставляя их с затратами, необходимыми для достижения этих выгод. Такое сопоставление выгод и затрат при принятии экономических решений позволяет определить наиболее оптимальные в данных условиях действия данного экономического субъекта. Выгодами при этом являются получаемые данным экономическим субъектом блага, а затратами – блага, которых данный экономический субъект лишается, от получения которых он отказывается, при данном действии. Рациональность поведения экономического субъекта заключается в максимизации доходов от экономической деятельности.

Выбирать могут только индивиды, имеющие **свободу выбора**, с одной стороны, и несущие ответственность за свои действия – с другой. Несвобода предполагает, что кто-то за нас сделает выбор. И тогда мы зависим от ума, честности, ответственности имеющего право выбора. Свобода в экономике, как и в искусстве, предполагает отсутствие заранее установленных ограничений. Никто не может заранее знать, что хорошо, а что плохо, что полезно, а что вредно. Только время и практика способны отобрать наиболее эффективное из того, что рождает жизнь. Индивиды не могут жить в обществе и быть свободными от него. Общественная жизнь предполагает координацию. Существует **три типа координации: рыночная, бюрократическая и традиционная**. Традиционная координация предполагает действие на основе традиций, предписывающих как поступать в тех или иных случаях; бюрократическая основана на командах сверху; в основе рыночной координации лежит экономическая свобода хозяйствующих субъектов.

Невозможность удовлетворения многообразных безграничных экономических потребностей с помощью ограниченных экономических ресурсов ставит задачу выбора наилучшего альтернативного варианта использования ресурсов. В любом обществе ограниченность ресурсов вызывает необходимость делать выбор при решении трех взаимосвязанных проблем: что производить, как производить, для кого производить.

Первая проблема: какие товары и в каком количестве должны быть произведены? Общество не может произвести все товары и услуги в желаемых количествах, поэтому должно быть принято решение относительно того, как распределить ограниченные ресурсы между альтернативными товарами и услугами, требующимися каждый год. При ограниченности ресурсов увеличение производства одного продукта означает уменьшение производства других. Иными словами, использование ресурсов для производства одних продуктов означает уменьшение возможности производить другие продукты. Потерянные возможности производства других продуктов составляют те «издержки», или ту «плату», которую общество вынуждено заплатить за принятое решение по увеличению производства какого-то продукта. Эти издержки упущенных возможностей (вмененные издержки) именуют также альтернативными издержками. Понятие альтернативных издержек помогает дать ответ на вопрос «что производить?». Производитель при выборе «что производить?» должен ориентироваться на тот продукт, который производится меньшими альтернативными издержками. Эта способность производить продукт с наименьшими альтернативными издержками именуется сравнительным преимуществом. Таким образом, решая вопрос «что производить?», производителю необходимо ориентироваться на тот продукт, производство которого имеет сравнительное преимущество по сравнению с другими.

Альтернативными издержками (вмененными) называются издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пожертвовать.

Вторая проблема: как производить необходимые продукты? Один и тот же продукт может быть произведен при использовании различных комбинаций ресурсов. Поэтому общество стоит перед выбором возможных технологий и наиболее оптимальных организационно-правовых форм производства. При решении вопроса «как производить?» решающее значение имеет обеспечение наивысшей эффективности. **Экономическая эффективность** достигается тогда, когда при заданных производственных ресурсах и технологии невозможно произвести большее количество одного продукта, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество других продуктов.

Третья проблема: для кого производить продукты? То есть надо выяснить, кто должен пользоваться продуктами и услугами, извлекать их полезность. От способа решения этой проблемы зависит экономическая динамичность общества, его социальная стабильность. Решение вопроса «для кого производить?» - это, по сути, решение вопроса распределения ограниченного количества произведенных товаров и услуг. Распределение созданного продукта самым непосредственным образом связано с эффективностью производства. **Критерий оптимума эффективности распределения** был сформулирован итальянским экономистом **Вильфредо Парето**, который считал, что **эффективность распределения** достигает оптимума

(максимума) тогда, когда невозможно улучшить положение одного экономического субъекта, при этом, не ухудшив положение другого.

2.2. Экономический рост и эффективность

Возрастание потребностей и ограниченность ресурсов обуславливают необходимость решения задачи: как наиболее рационально использовать ограниченные ресурсы, для того чтобы произвести блага, наиболее полно удовлетворяющие потребности в данный период времени, и рассмотреть этот показатель в динамике. Прогресс общества невозможен без экономического роста.

Под экономическим ростом понимается увеличение объема выпуска (национального дохода) в экономике. Экономический рост сопровождается увеличением среднедушевого потребления при возрастании реального выпуска в расчете на душу населения. Общество, которое заботится о благосостоянии будущих поколений, должно внимательно следить за небольшими изменениями в темпах экономического роста, так как небольшие изменения в темпах прироста за длительные периоды, накапливаясь, выливаются в огромные различия в объемах среднедушевого валового внутреннего продукта (методика расчета ВВП будет рассмотрена в лекции 10). Иллюстрацией влияния средних темпов роста на уровень благосостояния являются данные табл.2.1.

Таблица 2.1.

Долговременный экономический рост (сравнительные данные)

Страна	Рассматриваемый период времени	Реальный ВВП на душу населения в начале периода, долл.	Реальный ВВП на душу населения в конце периода, долл.	Темпы роста в среднем за год, %
Япония	1890–1990	842	16144	3.00
Бразилия	1900–1987	436	3417	2.39
Канада	1870–1990	1330	17070	2.15
Германия	1870–1990	1223	14288	2.07
США	1870–1990	2244	18258	1.76
Китай	1900–1987	401	1748	1.71
Мексика	1900–1987	649	2667	1.64
Великобритания	1870–1990	2693	13589	1.36
Аргентина	1900–1987	1284	3302	1.09
Индонезия	1900–1987	499	1200	1.01
Пакистан	1900–1987	413	885	0.88
Индия	1900–1987	378	662	0.65
Бангладеш	1900–1987	349	375	0.08

Экономический рост, измеряемый с помощью ВВП, не всегда точно отражает уровень жизни населения по трем причинам. ВВП является показателем экономической деятельности, он включает все расходы, связанные с выполнением государством своих функций. Поэтому больше подходит показатель личного потребления товаров и услуг. Во-вторых, величина свободного времени, которым располагает большинство людей, за последние годы возросла, и это сделало их богаче. Однако это не учитывается обычными показателями доходов. В-третьих, меры по охране окружающей среды требуют затрат, которые никак не отражаются в расчетах ВВП. Следовательно, экономический рост имеет смысл только в том случае, если он предусматривает достижение ряда сбалансированных целей: увеличения продолжительности жизни, снижения уровня заболеваемости и травматизма; повышения уровня образования и культуры; более полного удовлетворения потребностей и рационализации потребления; достижения социальной стабильности общества и уверенности в будущем; преодоления нищеты и различий в уровне жизни; достижения максимальной занятости населения; защиты окружающей среды и повышения экологической безопасности; снижения уровня преступности. В табл. 2.2 представлены показатели среднедушевого ВВП, продолжительности жизни и грамотности населения самых населенных стран мира. Они наглядно демонстрируют, что в таких богатых странах, как США, Япония, Германия, люди живут в среднем более 70 лет и в них достигнута всеобщая грамотность. В бедных странах – Нигерии, Бангладеш и Индии продолжительность жизни составляет менее 60 лет. В таблицу не включены данные других аспектов качества жизни, они, как правило, связаны с уровнем благосостояния населения.

Таблица 2.2.

**Показатели среднедушевого ВВП,
продолжительности жизни и грамотности**

Страна	Реальный ВВП на душу населения, 1993 г., долл.	Средняя продолжительность жизни, год	Грамотность населения, %
США	24680	76	99
Япония	20660	80	99
Германия	18840	76	99
Мексика	7010	71	89
Россия	4760	67	99
Китай	2330	69	80
Пакистан	2160	62	36
Нигерия	1540	51	54
Бангладеш	1290	56	37
Индия	1240	61	51

Экономический рост невозможен без совершенствования производительных сил и производственных отношений. **Производственные отношения** представляют собой отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, потребления и распределения благ. **Производительные силы общества** – это отношения человека с природой. Можно выделить **первичные и вторичные производительные силы**. **Первичные производительные силы** включают природные ресурсы, средства производства и самого человека с его способностями производить товары и услуги. **Вторичные производительные силы** развиваются на основе первичных и характеризуются формами организации общественного процесса производства, вовлечением в производство результатов развития науки, образования, культуры, конкуренцией и предпринимательством. Вторичные производительные силы действуют через совершенствование первичных, материализуя результаты развития науки и образования, или обеспечивают наиболее эффективную их взаимосвязь. Таким образом, можно сделать вывод, что развитие производительных сил невозможно без совершенствования производственных отношений, именно производственные отношения стимулируют или тормозят научные открытия и внедрение их в практику.

Экономический рационализм действий хозяйствующих субъектов (фирм, домашних хозяйств) предполагает, что они должны прежде всего определить выгоды (результаты) от своих действий, предполагаемые затраты, необходимые для достижения выгоды, и **сопоставить выгоды с затратами**. Соизмерение результатов и затрат называется в экономической науке **эффективностью деятельности**. В реальной экономике эффективность имеет многообразные формы выражения.

В экономической теории принято различать эффективность распределения ресурсов и эффективность их использования.

Эффективность распределения ресурсов осуществляется через механизм конкурентных цен. Ресурсы распределяются таким образом, что они оказываются в тех фирмах, которые могут эффективнее их использовать. Покупатели, соглашаясь оплачивать продукцию по более высокой цене, тем самым позволяют фирмам покупать ресурсы по более высокой цене, отвлекая их от иного менее эффективного альтернативного использования. Таким образом, ресурсы распределяются в соответствии со структурой общественных потребностей.

Эффективность использования ресурсов (производственная эффективность) состоит в стремлении фирм наилучшим образом использовать привлеченные ресурсы. Фирмы, хуже использующие ресурсы, не смогут возместить свои издержки по той цене, которая установилась на рынке, и будут вытеснены с данного рынка. Наоборот, фирмы, лучше использующие ресурсы, получают дополнительный доход (чистую прибыль) и смогут

увеличить объем выпуска и, соответственно, прибыли. Производственная эффективность измеряется с помощью ряда показателей: производительность труда, капиталоотдача, материалоотдача, качество продукции и др.

Рассматривая экономику в динамике, важно обратить внимание на изменение экономических величин. В этом случае рационально действующий экономический субъект должен постоянно сопоставлять дополнительную выгоду с дополнительными затратами, связанными с данным действием. Разность между этими величинами дает возможность определить дальнейшее действие. Если предельная выгода превышает предельные затраты, то хозяйствующий субъект будет продолжать подобные действия до тех пор, пока они не будут равны друг другу. В таком положении результат подобных действий будет максимальным, и цель рационально действующего субъекта будет достигнута.

Экономический рост и экономическая эффективность в наибольшей степени обеспечиваются конкурентной рыночной системой. Это можно подтвердить данными уровня благосостояния стран с развитой рыночной экономикой (см. таблицу 2.2). Проблема эффективности в распределении рассматривается при помощи кривой производственных возможностей.

2.3. Кривая производственных возможностей.

Экономические издержки.

Закон возрастающих вмененных издержек

Ограниченность благ и необходимость выбора альтернативного варианта означает, что рациональный потребитель, для того чтобы получить данное благо, должен отказаться от получения остальных благ, то есть он должен жертвовать другими ради обладания данным благом. Например, покупка 1 литра молока может означать отказ от приобретения буханки хлеба. Экономический субъект всегда оценивает **выгоду**, получаемую от использования данных ресурсов, и останавливает свой выбор на той альтернативе, которая позволяет достичь максимума удовлетворения. При этом он отказывается от иного (альтернативного) использования своих ресурсов, своего дохода. Неполученные блага, выгоды есть **вмененные издержки**. Так как, выбирая использование ресурсов в данном направлении, мы отказываемся от многих других направлений (альтернатив), то экономические издержки равны максимальной из возможных выгод.

В XIX веке представитель австрийской школы политэкономии Ф.Визер сформулировал правило, известное как **закон Визера (закон вмененных издержек)**: реальная стоимость какой-либо вещи есть **неполученная полезность других вещей, которые могли быть произведены с помощью ресурсов, пошедших на производство данной вещи**. Или иначе – вмененные издержки – это утраченные, упущенные полезности. Следователь-

но, реальная стоимость какой-либо вещи определяется не теми ресурсами, которые затрачены, а теми полезностями, которые не получены при наилучшем использовании ресурсов.

Учет альтернативных затрат при экономическом выборе является важным принципом микроэкономического анализа.

Любое общество стремится эффективно использовать ресурсы, для того чтобы получить максимальное количество товаров и услуг, произведенных из ограниченных ресурсов. Чтобы добиться этой цели, общество должно полностью задействовать свои ресурсы. Для понимания проблемы эффективности как проблемы экономического выбора используется **кривая производственных возможностей (кривая трансформации)**.

Кривая производственных возможностей показывает все возможные альтернативные варианты производства товаров при полном использовании ресурсов и данном уровне технологии и квалификации работников.

Предположим, что все ресурсы страны используются для производства только двух продуктов (двух альтернатив): масла и пушек. При данных запасах факторов производства и достигнутых технологиях их переработки в полезные блага можно увеличить производство альтернативного блага за счет сокращения производства другого (см. рис.2.2).

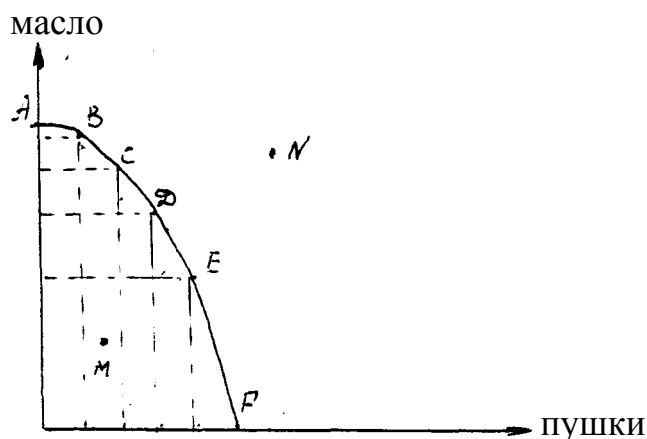


Рис. 2.2. Кривая производственных возможностей (КПВ)

Точка А на КПВ — это максимально возможный объем производства масла при условии, что все ресурсы направлены только на его производство. Точка F означает максимально возможное количество производства пушек при тех же условиях. Переход от точки А к В означает увеличение производства пушек за счет сокращения производства масла. Переход от В к С потребует большее отвлечение ресурсов, так как одни ресурсы могут более производительнее использоваться при производстве потребительских

товаров, другие – при производстве капитальных товаров. Двигаясь по кривой производственных возможностей вправо вниз и изменяя, таким образом, структуру производства в пользу увеличения выпуска пушек, придется отвлекать все больше ресурсов от производства масла. По мере приближения к оси координат наклон кривой будет увеличиваться, то есть будут расти **вмененные издержки**, что объясняется отсутствием полной взаимозаменяемости ресурсов и увеличением расхода имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого.

Для нас на данном этапе анализа важно показать, что в каждый данный момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может увеличить выпуск одновременно двух товаров (точка **N**, находящаяся за пределами границ производственных возможностей на рис. 2.2). Точка **M**, находящаяся внутри кривой производственных возможностей, показывает, что в стране не полностью используются ресурсы, например при неполной занятости и неполной загруженности производственных мощностей.

Кривая производственных возможностей может изменить угол наклона. Предположим, в производстве капитальных благ изменилась технология. При тех же ограниченных ресурсах снижается ресурсоемкость производства, которая позволяет увеличить выпуск (на графике точка **A** перемещается в точку A_1 рис. 2.3). Если меняется технология в обоих секторах экономики, кривая производственных возможностей сдвигается вверх и вправо. Так же ведет себя КППВ, если увеличивается количество ресурсов, которые ранее не были задействованы. Например, открыты новые месторождения минеральных ресурсов.

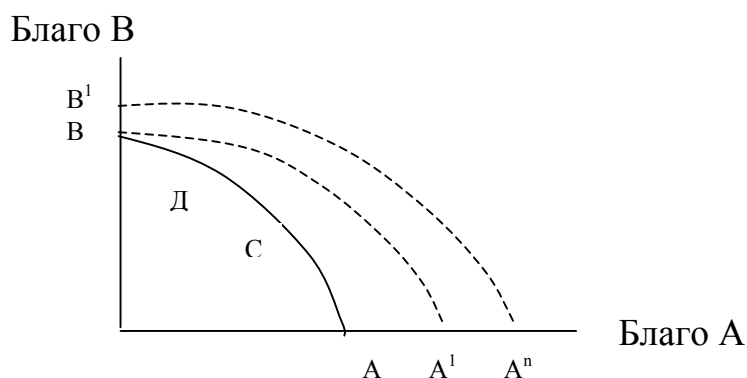


Рис. 2.3. Сдвиг кривой производственных возможностей

С помощью кривой производственных возможностей можно проиллюстрировать еще одну реальную проблему экономики: общество всегда должно распределять ресурсы между производством, удовлетворяющим текущие потребности, и производством, удовлетворяющим перспективные

потребности. Графическое изображение представлено на рис. 2.3 (точки С и D).

Максимизируя свое благосостояние в текущем периоде, страна "обворовывает" свое будущее, сдерживая рост производства, и наоборот. На рисунке 2.4. б в сравнении с рисунком 2.4. а это проявляется в более значительном сдвиге кривой производственных возможностей вправо и вверх.

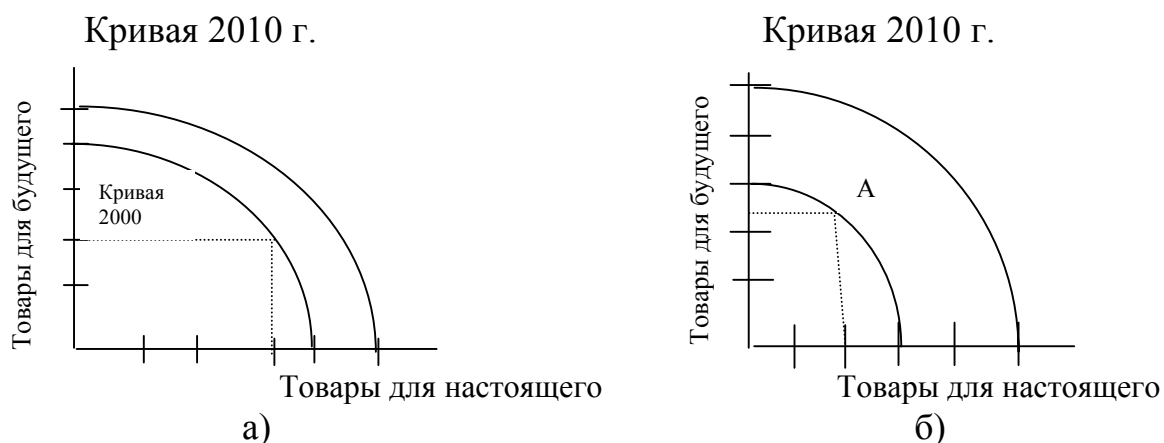


Рис. 2.4. Выбор позиции на кривой производственных возможностей в настоящем определяет положение кривой в будущем

2.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок

В процессе производства происходит приспособление исходных ресурсов (труд, капитал, земля) к человеческим потребностям, создание благ, удовлетворяющих те или иные потребности людей. Потребности удовлетворяются не только созданными в производстве

Благо – это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, способный удовлетворить определенные потребности потребителя или быть использованным для соответствующих целей производителем.

продуктами. К. Менгер в работе "Основание политической экономии" рассматривает условия превращения вещи в благо: **1)** наличие потребностей; **2)** способность вещи удовлетворить потребность; **3)** познание человеком причинно-следственной связи; **4)** возможность распоряжаться вещью для удовлетворения потребностей. Если выполняются все четыре условия, вещь превращается в благо. Некоторые блага имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие – в ограниченном размере. Последние называются **экономическими благами**. Блага можно разделить на два типа: производственные ресурсы и производимые на их основе по-

требительские блага. **Потребительские блага** делятся на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга, электроприборы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и др.). Среди благ выделяются взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). **Экономическое благо** обладает тремя свойствами: **ограниченность, полезность, ценность**. "Ценность благ более высокого порядка регулируется ожидаемой ценностью благ более низкого порядка, для производства которых их предназначили или предназначают участники экономического процесса", – писал в своей работе "Основание политэкономии" родоначальник австрийской школы политэкономии Карл Менгер. Например, зерно имеет ценность только в том случае, если из него в конечном счете будет испечен хлеб. В нашем примере зерно является благом 3-го порядка, мука – 2-го порядка, хлеб – 1-го порядка. Блага более низкого порядка направляются на удовлетворение человеческих потребностей. Таким образом, блага 1-го порядка сообщают ценность благам более высоких порядков, которые нужны для удовлетворения потребностей людей. В этой идее заключается **теория вменения**. Ценность вменяется производственным благам в силу их необходимости для создания потребительских благ.

Соотношение между потребностью и количеством данного блага определяет ценность этого блага. **Ценность – это то, что люди предписывают благам в зависимости от соотношения между количеством блага и степенью удовлетворения потребностей. Поэтому каждая дополнительная единица данного блага получает все меньшую и меньшую ценность**. Следовательно, полезность, получаемая от каждой дополнительной единицы блага, по мере насыщения данным благом будет снижаться.

Предельная полезность любого блага представляет собой прирост совокупной (общей) полезности, получаемой в результате потребления дополнительной единицы блага. $MU = (TU_1 - TU_0) / (Q_1 - Q_0) = \Delta TU / \Delta Q$. Математически – это первая производная (см. приложение 1). Г. Госсен сформулировал два фундаментальных закона (закон Госсена). **Первый закон (закон убывающей предельной полезности):**

Предельная полезность любого блага есть прирост общей полезности в росте на дополнительную единицу блага. Предельная полезность есть иначе полезность того блага или той единицы данного блага, от потребления которого мы откажемся при уменьшении запаса благ, дохода.

величина удовлетворения от потребления каждой дополнительной единицы блага данного вида уменьшается, пока не достигнет нуля в точке полного насыщения¹. Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать графически (рис. 2.5). Общая полезность по мере увели-

¹Второй закон Госсена будет рассмотрен в лекции 6.

чения количества потребляемого блага превращается в прямую линию, когда предельная полезность данного блага будет равна нулю.

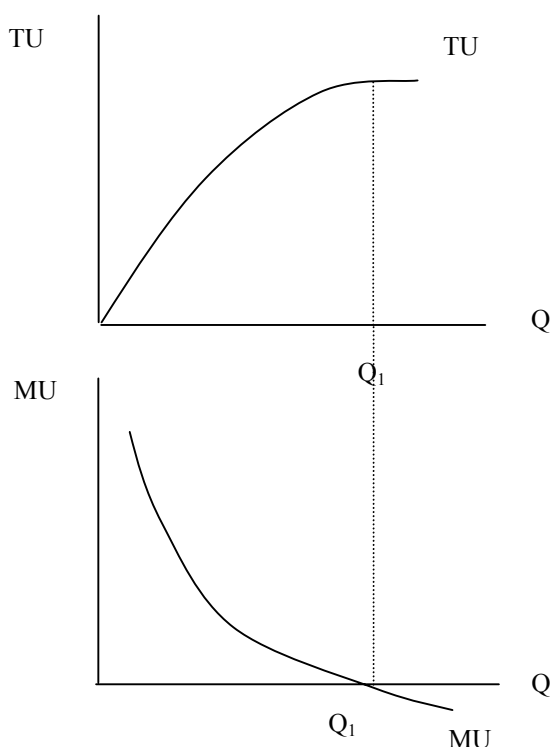


Рис. 2.5. Предельная и общая полезность блага

Q – количество (запас), MU – предельная полезность, TU – общая полезность

Экономические блага, готовые к продаже, безотносительно к их материальности, мобильности, их свойствам как продуктов труда и независимо от того, кто их выставляет на продажу, называются товарами. Покидая рынок, вещь утрачивает форму товара и становится предметом потребления, благом. Одни вещи потребляются мгновенно (продукты питания), другие – в течение длительного времени (одежда, автомобиль, дома и т.д.) и поэтому они могут снова стать товаром, если будут вновь выставлены на продажу.

Товар – экономическое благо, находящееся в сфере обмена, на которое предъявляется платежеспособный спрос.

Товар обладает двумя свойствами: потребительной ценностью и меновой ценностью. **Потребительная ценность** указывает на способность удовлетворять чьи-либо потребности, а **меновая ценность** – способность обмениваться на другие товары или услуги. Цена устанавливается в соответствии со спросом и предложением. Предельная полезность блага лежит в основе рыночного спроса а предложение зависит от предельных (приро-

стных) издержек. Рынок устанавливает ценность (цену) блага по соотношению предельной полезности с предельными издержками.

Первоначально обмен происходил по формуле "товар-товар". Вот как описывает такой обмен древнеримский историк Геродот: "Карфагенцы утверждают, будто в Ливии есть место, где живут люди с таким обычаем: если к ним привозят товары, товары эти нужно сложить в порядке на берегу моря, вернуться на корабль и пускать оттуда дым. Заметив это, туземцы выходят на берег, кладут рядом с товарами предназначенное в уплату за них золото и уходят. Тут карфагенцы сходят на берег, смотрят выложенное золото и, если считают его достаточным, погружают его на корабль и отплывают. Если же золота мало, они возвращаются на корабль и ждут дальше... Ни одна сторона не совершает несправедливости по отношению к другой, ибо карфагенцы не прикасаются к золоту, пока не сочтут его количество приемлемым за свои товары, а туземцы не тронут товара, пока карфагенцы не увезут золота".

Постепенно по мере развития обмена появилась потребность в товаре-посреднике в обмене, во всеобщем эквиваленте. У разных народов таким всеобщим эквивалентом становился особо значимый и одновременно наиболее ликвидный товар, то есть способный сохранять свою ценность, сравнительно легко транспортироваться, быстро обмениваться на другие товары. Меха, скот, раковины, медь, серебро, золото становились таким всеобщим эквивалентом. Дальнейшее расширение границ рынка привело к утверждению золота в качестве всеобщего эквивалента, денег. Постепенно появилась потребность в "стандартизации" денежного материала. Так возникли монеты. Неизвестно точно, где впервые начали чеканить монеты. Одним из первых был лидийский царь Крез (Малая Азия). Это было в VI веке до н.э. Попадая в соседние страны, эти монеты формировали мнение о несметных богатствах Креза. Позднее монеты стали чеканить персы, греки, римляне. Римский император Константин выпустил в обращение золотые солидусы, которыми платил жалованье германским наемникам, находившимся на службе у римлян. С тех пор воинов стали называть солдатами.

В 650 году н.э. в Китае были выпущены впервые в обращение бумажные деньги "пао-цзао", размениваемые на обращавшиеся до этого медные деньги. Они обращались примерно сто лет, до тех пор, пока императоры не стали покрывать свои расходы печатанием все большего количества бумажек. Позднее попытки печатания бумажных денег делались в разных странах. Но все они были неудачными. И только в XVIII – XIX веках начинается широкое распространение бумажных денег. Первоначально бумажные деньги были заменителями золота и имели золотое содержание. Такая система, сложившаяся в XIX веке, получила название **золотого стандарта**. Его формы: золото-монетный, золото-слитковый, золото-

девизный стандарты. В 1944 году в американском городе Бреттон-Вудсе была принята система международных валютно-финансовых отношений, получившая название бреттонвудской. Бреттонвудская система просуществовала до начала 1970-х годов. С 1978 года функционирует ямайская валютная система, являющаяся девизной системой с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов. Золото окончательно перестало быть деньгами.²

Что же такое деньги? Одно из удачных определений дал К. Маркс (Экономические рукописи, 1857–1861 гг.): "Деньги – только отделившаяся от субстанции товаров меновая ценность, и они обязаны своим возникновением лишь тенденции этой меновой ценности утверждать себя в чистом виде". Деньги – самая абстрактная из экономических категорий. "Очевидно, – писал Ф. Хайек, – что деньги и связанные с ними институты находятся в сфере, где познание конкретного теряет силу, где господствуют неизъяснимые абстракции". **Деньгами является все то, что используется для совершения сделок.**

Деньги – активы, служащие средством обмена, единицей учета. **Сущность денег** раскрывается в их основных функциях: средства обращения, меры ценности, средства накопления.

Природу денег можно лучше понять через рассмотрение их функций.

1. Деньги как средство обращения. Они могут использоваться как таковые или в силу того, что население их применяет как средство обращения, или потому, что государство принуждает использовать деньги как обязательное платежное и покупательное средство.

2. Деньги как мера ценности (стоимости). В качестве таковой деньги используются как измеритель ценности, как масштаб цен. Так, в России измерителем цен остается рубль. В разных странах используются для измерения стоимости различные денежные единицы: доллары, евро, юани, песо и др. Не важно в каких единицах устанавливаются цены, важна стабильность денежной системы.

3. Деньги как средство накопления. Накапливаться могут дома, вещи, автомобили, драгоценности, произведения искусства и т.д. В отличие от них деньгам, денежному запасу свойственна **ликвидность**, то есть способность быстро превращаться в любой другой товар. При высоких темпах инфляции деньги утрачивают свойство быть ликвидным средством. Поэтому они теряют свое свойство средства накопления. В крайних случаях возникает бегство от денег. Люди стремятся обменять национальные денежные знаки на знаки других стран с устойчивой денежной системой или на товары. Это способствует еще более быстрому обесцениванию денег и, в конечном итоге, развалу денежной системы данной страны.

² Подробнее о валютных системах см. лекцию 18.

Меру ценности каждого блага устанавливает рынок, соответственно ранжируя и устанавливая шкалу ценностей для потребителей. Каждый из потребителей, решая, как израсходовать свои доходы, участвует в определении этой шкалы ценностей. Следовательно, **рыночный порядок – это спонтанный порядок**, стихийно, складывающийся под влиянием требований и действий миллиона людей. Устанавливая шкалу ценности, рынок дает четкие сигналы производителю о том, что и как производить. Рынок как общественный институт играет чрезвычайно важную роль в жизни общества, он передвигает факторы производства туда, где их можно наиболее эффективно использовать, способствует более равномерному распределению товаров, услуг, способствует развитию самого человека, ставя перед ним определенные рамки, ограничения деятельности. "Рынок не производит предметов, – писал Ф. Хайек в работе "Пагубная самонадеянность...", – а передает информацию о них", но жизненно важная функция, которую играет распространение информации, ускользает от людей, подверженных механистическим предрассудкам. Рыночный порядок способствует установлению и распространению норм и правил поведения, индивидуальных свобод, которые делают возможным существование и прогресс цивилизации.

Под рынком понимается сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие продавцов и покупателей.

Рынок имеет сложную структуру (рис. 2.6). Он включает:

1. Рынок товаров и услуг. Это наиболее массовый рынок, включающий огромное число магазинов, кафе, ресторанов и других предприятий розничной торговли, оптовые торговые фирмы, парикмахерские, кинотеатры, дискотеки, другие предприятия, оказывающие услуги населению.

2. Рынок факторов производства. Он включает в себя **рынок капиталов** (инвестиционных товаров); **рынок сырья**, важным звеном которого являются товарные биржи; **рынок труда**, где объектом купли-продажи являются услуги труда.

3. Финансовый рынок, включающий в себя рынок ценных бумаг (первичный и вторичный), где продаются и покупаются акции, облигации, векселя, паи, акцепты, сертификаты и т.д. Важным элементом финансового рынка является рынок денег (рынок ссудных капиталов). Основным институтом этого рынка являются банки, инвестиционные фонды и другие кредитные учреждения. Разновидностью рынка денег является рынок иностранных валют с его важнейшим институтом – валютной биржей.

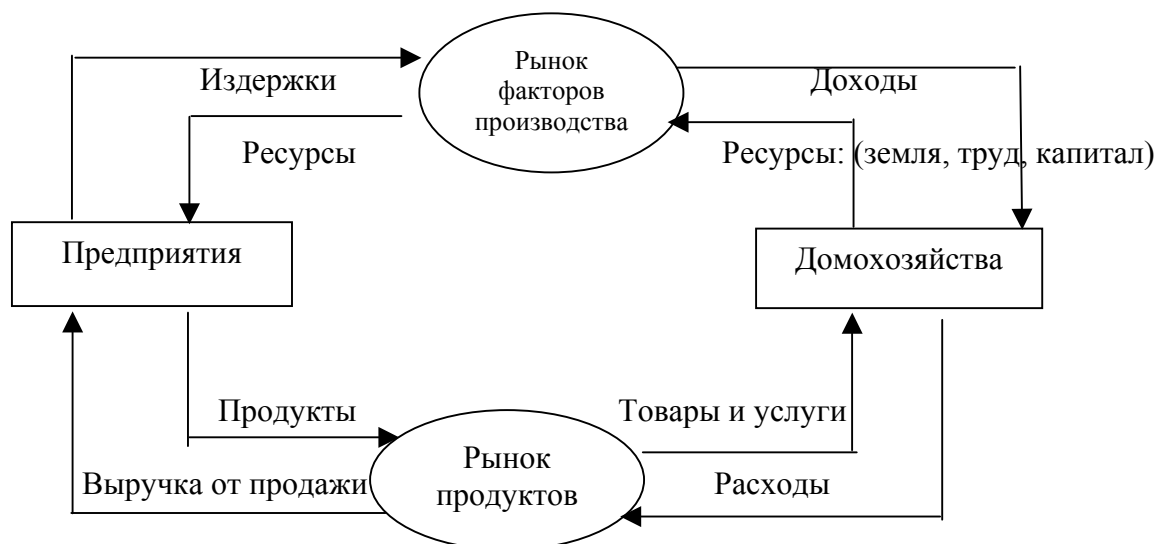


Рис. 2.6. Упрощенная модель рыночной экономики

Рынки можно классифицировать: **по масштабам** — местный, региональный, национальный, мировой; **по отраслевому признаку** — автомобильный, нефтяной, зерновой и др.; **по характеру продаж** — оптовый и розничный; **по степени развития конкуренции** — рынок чистой конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок, монополистический рынок.

На рынке каждый потребитель принимает самостоятельное решение. Он решает, какие товары купить и в каких количествах. Каждый предприниматель, в свою очередь, также самостоятельно решает, что и как производить, кому и как продать. Однако самостоятельность производителей относительна, ибо все эти субъекты рынка тесно взаимосвязаны. Каждый участник

Конкуренция — процесс в ходе, которого фирмы борются друг с другом за потребителей своей продукции, за благосклонность покупателей. Конкуренция есть не только соперничество, борьба, но и взаимодействие, сотрудничество.

рыночных отношений при принятии индивидуального решения руководствуется только собственными частными интересами. И его вовсе не интересуют проблемы и вопросы функционирования экономики в целом. Тем не менее, рыночная экономика координируется независимо от принимаемых индивидуальных решений. Это осуществляется, говоря словами Адама Смита, "невидимой рукой", рыночным механизмом. Рыночный механизм обеспечивает как доведение решений отдельных хозяйствующих субъектов до друг друга, так и увязку этих решений через систему цен и конкуренцию. Конкуренция не только сдерживает частные интересы и направляет их на производство необходимых обществу товаров, она способствует рациональному, более полному и эффективному использованию ог-

раниченных ресурсов. В рыночной экономике, как и в природе, идет естественный отбор: слабый погибает, сильный укрепляется и развивается. Поэтому конкуренция в рыночной экономике – основная регулирующая и контролирующая сила. Известный немецкий экономист Людвиг Эрхард назвал конкуренцию эффективным средством для достижения и обеспечения благосостояния. "... Через конкуренцию, – писал он в "Благосостоянии для всех", – может быть достигнута – в лучшем смысле слова – социализация прогресса и прибыли; к тому же она не дает погаснуть личному стремлению каждого к трудовым достижениям".

Конкуренция выполняет следующие функции:

- **Распределительная** – распределение созданного продукта, (национального дохода) между факторами производства с учетом их дефицитности;
- **Контролирующая** – конкуренция не позволяет одному лицу навязывать свою волю другому, а предпринимателю иметь издержки выше предельных;
- **Регулирующая** – приспособление производства к потребностям покупателя;
- **Аллокационная** – распределение ресурсов между отраслями, производителями в соответствии со спросом на них;
- **Инновационная** – стимулирование технического прогресса, структурных сдвигов в экономике, снижение издержек.

Свои функции конкуренция реализует через механизм цен и доходов. Рыночные цены на тот или иной продукт устанавливаются по затратам предельной замыкающей фирмы.

Приложение 1

В экономической теории используются методы предельного анализа – совокупность приемов исследования изменяющихся взаимосвязанных величин.

Так, общая полезность благ увеличивается вместе с увеличением запаса благ. В общем виде эту зависимость можно записать в виде:

$$y = f(x)$$

где x – независимая переменная (аргумент);

y – зависимая переменная (функция).

или: $TU = f(Q)$, где TU – общая полезность, Q – количество благ

Функция может быть непрерывной и дискретной. Если функция непрерывна и изменение аргумента (Δx) стремится к нулю, то предел функции $y = f(x)$ есть ее **производная**. Производная есть скорость изменения функции $f(x)$ в точке x (мгновенная скорость). Операция нахождения производной называется **дифференцированием функции**. Приращение аргу-

мента Δx , если оно стремится к нулю есть дифференциал аргумента: (dx) . Дифференциал функции $y = f(x)$ равен произведению производной этой функции на дифференциал ее аргумента.

Производная функции одной переменной есть предельный показатель функции $y = f(x)$: $y' = dy / dx$ или $y' = df(x) / dx$.

Предельная полезность есть первая производная функции полезности $[TU = f(Q)]$:

$$MU = TU' = \frac{df(Q)}{d(Q)}$$

Для того чтобы найти оптимальное значение (экстремум) функции, надо приравнять ее производную к нулю. Все предельные величины есть производные одного или нескольких аргументов (переменных).

ЛЕКЦИЯ 3. КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ. ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВО

- 3.1. Капиталистическая идеология. Человек и экономика.
- 3.2. Собственность, как совокупность прав на ресурсы.
- 3.3. Спонтанный рыночный порядок.
- 3.4. Частный бизнес и государство. Смешанная экономика.

3.1. Капиталистическая идеология. Человек и экономика

Для стран совершающих революционный и весьма болезненный переход от плановой к рыночной экономике чрезвычайно важно понять, что представляет собой общество, которое нужно построить. Для этого необходимо избавиться от иллюзии совместимости рынка и социализма, рынка без частной собственности, эффективной экономики без капитализма. В постсоветском сознании слова капитализм ассоциируются с эксплуатацией, несправедливостью, с борьбой всех против всех по принципу «человек человеку волк». Трудно предположить, что основанное на таких нравственных нормах общество могло бы просуществовать двести-триста лет. Что же собой в действительности представляет капитализм?

Как экономический строй, **капитализм характеризуется тремя основными признаками:** *частным распоряжением средствами производства; рыночно-ценовым механизмом координации деятельности индивидов; максимизацией дохода, пользы как цели хозяйствования.* В такой экономической системе на первый план выдвигается проблема эффективности распределения и использования ресурсов. И решается эта проблема прежде всего каждым индивидом. Поэтому капитализм (европейская модель) предполагает личную свободу, индивидуализм, субъективизацию и рационализацию. Положение человека теперь не определяется социальным статусом его семьи, религиозными нормами. Он сам утверждает себя в соответствии со своими способностями, становясь мерой всех вещей. Как показал немецкий социолог, историк, экономист Макс Вебер (1864-1920), в становлении капитализма огромную роль сыграла протестантская этика, для которой характерны: ответственность человека перед собой, перед обществом, перед богом; самооценность труда и дохода полученного честным путем (заработанного дохода). Такая этика утвердилась в ходе религиозной реформации (XVI-XVII вв.) и пришла на смену католической этике, проповедовавшей не труд, а потребление, на-

Как экономический строй капитализм характеризуется частным распоряжением ресурсами, рыночно-ценовым механизмом координации деятельности индивидов, максимизации пользы, выгоды как цели деятельности

слажнение, освящавшей социальное неравенство и право грешить, т.к. грехи могут быть прощены.

Капитализм не только и не столько экономическая система, сколько форма общества, которое объединяет свободных индивидов, предъявляя к ним огромные моральные требования. Эти нравственные нормы жизни и определяют жизнеспособность рыночного экономического механизма. Они не порождаются рынком, а предшествуют ему. Капитализм, как возникшая в ходе эволюции форма общества предполагает:

Капитализм как форма общества характеризуется экономической и политической свободой, демократией, гражданским обществом

- **свободу**, как возможность действия в соответствии с поставленной самостоятельно целью, и ответственность за свой выбор, как отсутствие заведомых ограничений, кроме нравственных;

- **гражданское общество**, как совокупность институтов, союзов, ассоциаций, достаточно сильных, чтобы исключить возможность узурпации власти, тирании, и в то же время достаточно свободных, позволяющих человеку беспрепятственно к ним присоединяться или их покидать, иначе говоря - это общество структурировано, но его структура подвижна, способна к совершенствованию;

- **модульного человека**, способного включаться в те или иные структуры, ассоциации, но не подчиняться им, сохраняя свою свободу и права выхода из этих союзов, ассоциаций, партий и т.д. и в то же время готового к активным действиям против тех, кто ограничивает его свободу, его права, как и права других;

- **демократию**, т.е. форму правления, предполагающую политическую свободу и действие избранного народом правительства в соответствии с интересами и волей избирателей (управляемых), что в свою очередь предполагает конституционное согласие и наличие эффективных механизмов, ограничивающих власть и функции правительства;

- **частную собственность**, как общественный институт, дающий всем членам общества равные права по владению ресурсами;

- **экономический прогресс** обеспечивается при капитализме рыночной конкуренцией, а **социальный** - гражданским обществом и демократией, в первую очередь. Сочетание этих двух начал и объясняет устойчивость капитализма как системы.

Названные черты, свойства капиталистического общества можно определить как **капиталистическую идеологию**, т.е. *систему ценностей, взглядов, на которых зиждется это общество, и которые признаются абсолютным большинством его членов.*

Капиталистическая идеология есть система ценностей, принимаемая большинством общества. Ее основные черты: частное распоряжение ресурсами, рыночная конкуренция, максимизация выгоды, свобода, демократия, гражданское общество

Капиталистическое общество предполагает определенную модель человека, адекватную рыночной системе. Первая такая модель была предложена А. Смитом в XVIII веке – **модель «экономического человека»**. Эта модель – абстракция, рассматривающая человека вне его социальных, личностных, этических и других составляющих. Но она позволяет понять суть рыночных отношений. Такой человек стремится к максимизации собственной выгоды (полезности, прибыли), обладает полной информацией о рыночных ценах и аллокации (распределении, назначении) благ и мгновенно приспосабливается к изменяющимся рыночным условиям. Это рационально действующий индивид, разумный эгоист и индивидуалист. Такой индивид конкурирует с другими, что является важнейшей предпосылкой экономического прогресса. Рациональное, с точки зрения отдельного индивида, поведение является одновременно и этическим. Это условие устойчивости рыночной системы. Сложившиеся нормы и правила поведения закрепляются правовой системой. **Неотвратимость наказания делает невыгодным неэтичное поведение.** Данную модель человека можно назвать **классической**.

Представители институционального направления в экономической науке, считавшие, что предметом науки являются поведение человека, социальных групп, полагают, что человек движим инстинктами: материнства, любопытства, родительским. Такой подход не противоречит индивидуализму и эгоизму «экономического человека», его рыночному поведению.

Дж. Кейнс обращал внимание на мотивацию поведения человека, его склонности: к потреблению (щедрость, недальновидность, тщеславие, мотовство и др.) и к сбережению (осторожность, расчетливость, предприимчивость, гордость, скупость, предусмотрительность).

Современные экономисты (Г.Беккер, К. Бруннер и др.) предложили **модель «человека, изобретательного, оценивающего, максимизирующего»**, т.е. человека стремящегося к эксперименту, поиску, оценивающего окружающий мир и умеющего предпринимать рациональные решения; максимизирующего свою выгоду в условиях неполноты информации и ограниченности времени для принятия решения. Эту модель можно рассматривать как развитие модели «экономического человека».

Выработка поведенческой стратегии индивидуумов соответствующей реалиям рынка – одна из важнейших условий формирования рыночной экономики в России.

3.2. Собственность, как совокупность прав на ресурсы

Рыночная экономика базируется на частной собственности и децентрализованных решениях частных собственников – хозяев ресурсов. Право собственности определяют «правила игры», которыми руководствуются участники рынка: покупатели и продавцы продуктов и ресурсов.

Как мы знаем, используемые для производства благ ресурсы ограничены. Это и предопределяет права на ресурсы. Вне этих прав собственности нет. **Собственность – общественный институт, определяющий границы прав субъектов по отношению к благам.** Права собственности определяют ожидания людей и их действия. Люди не будут покупать акции, если не смогут рассчитывать на получение дохода. Предприниматель не будет вкладывать средства в дело, если будет полагать, что прибыль достанется не ему. Крестьянин не будет заботиться о сохранении и приумножении почвенного плодородия, если не будет уверен, что ему достанутся плоды его усилий

В исследование собственности огромный вклад внесли представители новой институциональной теории А.Алчиан, Р.Коуз, А.Оноре и др., которые рассматривают **собственность как пучок или долю прав на использование ресурсов.** Полный пучок включает 11 прав:

- 1) право владения, т.е. право исключительного контроля над благами;
- 2) право использования, т.е. право извлечения выгоды;
- 3) право управления, т.е. право определять способ использования благ;
- 4) право на доход, т.е. право на обладание результатами использования благ;
- 5) право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожения блага;
- 6) право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ;
- 7) право на передачу благ в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование способом, наносящим вред другим лицам (отрицательное право);
- 10) право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отчуждения блага в уплату долга;
- 11) право на остаточный характер, т.е. право на восстановление нарушенных правомочий.

Собственность есть пучок правомочий, подверженных дифференциации, объединению, спецификации (точному определению) и размыванию. Права собственности есть правила, которыми руководствуются экономические агенты

Все права собственности в том или ином отношении ограничены. Владелец прав не может использовать свои права в ущерб другим лицам, внешней среде. Еще в римском частном праве, оказавшем огромное влияние на последующее развитие права и культуры в целом, предполагало право собственника делать со своей вещью (землей, прежде всего) все, что не запрещено.

Следует различать **реальные, юридические и моральные права**. Ожидания людей и их действия определяются реальными правами. Юридическое право будет формальным, если требования законов гражданами не исполняются, и они за это не наказываются. В то же время право может быть моральным, если люди соблюдают какие-то нормы по привычке, из уважения к себе и к другим. Право собственности предполагает ответственность собственника за свои действия, за принятые решения. Право собственности предполагает экономическую власть.

К. Маркс выделял азиатскую, античную и германскую формы собственности, предшествовавшие капитализму. Именно античная форма, нормы которой закреплены в римском праве и стала основой современного гражданского общества.

Частная собственность как основа рыночного порядка имеет три основные формы:

- корпоративную, т.е. общую собственность группы лиц с ограничением права собственника на распоряжение своей долей собственности (акционерные общества);
- партнерства, предполагающие доверие партнеров (полные товарищества, товарищества на вере, кооперативы);
- единоличные заведения, предприятия находящиеся в собственности одного лица или семьи.

Наряду с этим определенную роль играет собственность религиозных организаций, профсоюзов и других общественных организаций.

В большинстве стран существует и государственная собственность. Соединение государственной и частной собственности порождает **смешанную собственность**.

В 80-90-е годы XX века в более, чем ста странах мира развернулся процесс приватизации, т.е. превращения государственной собственности - в частную. Программы приватизации приняты и осуществляются во Франции, в Германии, Австрии, Англии, Италии, Швеции, Японии, Мексике, Малайзии, в бывших социалистических странах – всего примерно в половине стран мира, что вызвано несколькими причинами: а) плохое управление государственными предприятиями, б) необходимостью сокращения бюджетных расходов на поддержку госпредприятий и уменьшения государственного долга, в) создание необходимых предпосылок для развития предпринимательства.

Основным способом приватизации в развитых странах стала продажа госсобственности. В странах Восточной Европы и Балтии использовалось несколько способов приватизации: реституция (восстановление в правах бывших владельцев имущества); продажа отечественным и иностранным инвесторам; ваучеризация. Ваучеризация была основным способом приватизации в России в 1992-1994 гг. (первый этап приватизации), что было обусловлено, прежде всего, политическими мотивами – необходимостью ускоренного формирования экономической базы рыночной экономики. Все граждане России получили ваучер – квитанцию, дающую право на участие в приватизации бывшей госсобственности. Использовались четыре формы приватизации: преобразование крупных предприятий в акционерные общества открытого типа, продажа небольших предприятий с аукциона, коммерческий или инвестиционный конкурс, выкуп арендного предприятия. При акционировании крупных предприятий применялось три варианта льгот для членов трудовых коллективов и отдельно для администрации. Приватизация явилась формальным актом разгосударствления экономики. Процесс же формирования частной собственности, перераспределения акций продолжается. При этом на втором этапе приватизации (с июля 1994 г.) основной формой приватизации стала продажа госпредприятий и пакетов акций, принадлежащих государству.

Рассматривая весьма неоднозначные итоги приватизации в России, следует помнить, что рынок не может функционировать на базе государственной собственности.

3.3. Спонтанный рыночный порядок

В любой экономической системе устанавливаются связи между производителями и потребителями. Так как ресурсы ограничены, то всегда необходимо определить: **что производить**, в каком количестве и от удовлетворения каких потребностей следует пока отказаться; **как производить**, т.е. какие ресурсы и технологии задействовать; **для кого производить**, т.е. кому должны быть предназначены продукты. Принимаемые решения могут быть более или менее эффективными в зависимости от двух причин: полноты информации и ориентации принимающих решения. Возможны два основных способа координации деятельности субъектов экономики: спонтанный (рыночный) и иерархический (бюрократический¹). Иерархический порядок основан на командах сверху. Такой порядок не способен учитывать интересы конкретных людей. В лучшем случае он ориентирован на интересы общества, народа, страны, человечества. Но в первую очередь он учитывает интересы самой бюрократии.

¹ Бюрократия, в дословном переводе с французского – власть бюро, власть канцелярии.

В рыночной экономике информация, необходимая для принятия решений передается потребителям и производителям в виде свободно устанавливаемых ценовых сигналов. Производитель (предприниматель) стремясь к максимизации прибыли вынужден производить то, что готов купить

Спонтанный рыночный порядок - порядок через хаос, основанный на индивидуальных действиях и предпочтениях индивидов. Он подчиняет интересы производителей воле индивидуальных потребителей

потребитель и при этом снижать издержки. Так как в такой экономике (в отличие от бюрократической, плановой) отсутствует дефицит, то каждый производитель всегда конкурирует со всеми другими за благосклонность покупателя, за его рубль, доллар, теньге, евро и т.д. Покупатель, предпочитая один то-

вар другому, воздействует на структуру производства, подчиняя его своим вкусам, потребностям. Такой экономический порядок Ф. Хайек назвал спонтанным, т.е. самопроизвольным порядком. Суть этого порядка впервые изложил А.Смит в своем знаменитом «Богатстве народов».

Рыночная экономика предполагает два вида затрат (издержек): издержки производства и издержки чисто рыночной деятельности – транзакционные. Производственные издержки будут подробнее рассмотрены в следующих лекциях. Транзакционные² издержки, связаны со сбором информации о продавцах, покупателях, товарах, ценах, с заключением контрактов, с контролем за их выполнением и др. Рыночная информация столь обширна, изменчива, рассеяна, что никакой Центр, никакая ЭВМ не способна ее собрать, учесть, обработать в реальном режиме времени. Рыночный же порядок решает эту задачу в автоматическом режиме. При этом большую роль играет интуиция предпринимателей и покупателей. В отличие от рыночного спонтанного порядка, иерархия основана на власти. На основе властных команд функционирует фирма. И чем больше размеры фирмы, тем сложнее структура управления ею (иерархия). Но руководитель фирмы не может навязать свою волю рынку. Его власть ограничена пределами фирмы. Поэтому даже наличие крупных фирм (корпораций) не устраняет свойственный рынку спонтанный порядок. Последнее возможно лишь тогда, когда все общество, по определению Ленина, превращается в «единую фабрику», т.е. при социализме. Социалистический плановый экономический порядок предполагал (хотя это полностью не удалось) устранение транзакционных издержек и спонтанного порядка. Но при этом резко возрастают административные издержки управления, экономическая система становится закостеневшей, не гибкой. Устранение конкуренции, предпринимательства, прибыли как цели хозяйствования субъектов делает экономику неэффективной, не способной к саморазвитию. Ее противоре-

² От *transaktion* – лат. Сделка. Данный термин ввел в оборот лауреат Номебелевской премии Р.Коз.

чия нарастают, что делает неизбежным гибель любых нерыночных экономик.

3.4. Частный бизнес и государство

Современную экономику развитых стран (США, Германии, Японии, Австралии или Тайваня) часто называют **смешанной**. В этих и во многих других странах рыночный экономический порядок в большей или меньшей

Смешанная экономика сочетает спонтанный рыночный порядок и государственное регулирование

степени соединяется с государственным регулированием экономики. Рынок обычно определяется как **частный сектор**, так как основой его функционирования является частная собственность, государство – как **общественный**.

Основой функционирования является государственная собственность. Блага, предоставляемые рынком называют частными, а предоставляемые государством – общественными или государственными благами.

Современная экономика не может быть ни чисто рыночной, ни чисто государственной. Преимущество рыночного порядка в равновесии и эффективности, в экономической свободе как основе прогресса. Преимущества государства в установлении единых «правил игры» для всех, в подчинении индивидуальных интересов общественным, что уменьшает издержки действий в условиях рыночной неопределенности (трансакционные издержки). Но чисто

Произведенные рынком (частным сектором) блага есть частные. Блага произведенные государством (общественным сектором) есть общественные.

«государственная» централизованная экономика, ликвидирующая экономическую свободу и конкуренцию, заведомо неэффективна, а чисто рыночная экономика не способна решить многие социальные проблемы и может быть неустойчивой. Поэтому возникает проблема определения оптимальных границ между рынком и государством. А для этого нужно первоначально четко разграничить рынок и государство. И частный сектор и общественный предоставляют людям определенные блага. Например, услуги парикмахера (частное благо) и полицейского (общественное благо). И в этом и в другом случае расходуются ресурсы. Но различие в том, что парикмахер затрачивает на приобретение ресурсов собственные деньги, полицейский – деньги налогоплательщиков. Рыночный порядок основан на конкуренции, но конкуренцию можно обнаружить и в деятельности государства: в борьбе за власть конкурируют политические партии, государственные учреждения конкурируют за бюджетные ассигнования, а чиновники – за продвижение по службе. Главное различие в том, что условием успеха на рынке является качество и цена товара, а в государственном аппа-

рате критерии успеха не столь очевидны и потому здесь решающую роль может сыграть подкуп, лесть, демонстрация видимого успеха и т.п.

Любая экономика предполагает координацию деятельности людей. При этом государство использует силу принуждения, ограничивая свободу граждан. Рыночная координация основана на убеждении, что расширяет свободу выбора и действий людей. Продавец не может заставить покупателя купить его товар, а покупатель не может продиктовать свою волю конкретному продавцу. В этом главное отличие государства от рынка.

Существует несколько причин, обуславливающих необходимость государства и государственного принуждения.

1. Положительные экстерналии (внешние выгоды). Если ваш сосед проложил дорогу к собственному дому мимо вашего, то вы получаете благо не заплатив за него, становитесь «зайцем» (едушем бесплатно). Чем больше «зайцев», тем меньше будет желающих платить за безбилетников.

2. Отрицательные экстерналии (издержки перелива). Если фирма выбрасывает свои ядовитые отходы на городскую свалку или сливает в реку, то она уменьшает собственные издержки производства, перекладывая часть их на общество. Без государства, на основе добровольного обмена практически невозможно согласовать частные и общественные интересы.

3. Загрязнение и конфликт прав собственности. Под **загрязнением** экономисты понимают издержки, навязанные одними лицами другим без их согласия. Если частная фирма, приобретя квартиры первого этажа вашего дома, создала ночной клуб, то шум и другие неудобства такого соседства и есть загрязнение, так как жильцы верхних этажей имеют право на покой и тишину. Возникает конфликт прав собственности. Фирма может купить у жильцов их право на тишину, например, оплачивая за них квартирную плату. Если жильцы дома и фирма не могут прийти к согласию путем переговоров, то необходимо государство, которое четко определит права собственности и будет их защищать, используя силу закона. Точно так же государство может защищать интересы большинства, устанавливая нормативы выбросов вредных веществ в атмосферу, воду, почву, устанавливая налоги на лиц, осуществляющих такие выбросы.

4. Трансакционные издержки. Рыночная деятельность практически невозможна без трансакционных издержек, связанных с поиском выгодного партнера, ведением переговоров, контролем качества и т.д. Если такие издержки чрезмерно высоки, то сделка станет не выгодной. Например, покупая лекарства или пищу, мы были бы вынуждены каждый раз делать их анализ, чтобы не отравиться. Государство, сертифицируя продукцию, устанавливая стандарты его качества, снижает трансакционные издержки.

5. Общественные блага. Национальная оборона, отправление правосудия, строительство и содержание дорог, развитие образования и науки – все это примеры благ, предоставление которых исключительно на част-

ной основе или вообще невозможно или неэффективно, что предполагает государственное принуждение. Государство для покрытия своих расходов взимает налоги, что также предполагает принуждение.

6. Перераспределение доходов. Рыночный экономический порядок порождает неравенство доходов. Забота о бедных может осуществляться на основе благотворительности и альтруизма более состоятельных граждан. Но такой источник финансирования неопределен и непредсказуем. Поэтому и здесь деятельность государства может быть более эффективной.

7. Монополизм. Хотя конкуренция благо для общества, для отдельных фирм она оборачивается жесткими требованиями. Поэтому фирмы стремятся к занятию монопольных позиций, к вытеснению конкурентов, что порождает злоупотребление экономической властью. Нейтрализовать отрицательное влияние монополизма на общество можно с помощью антимонопольной политики государства. При этом следует иметь в виду, что государство, регулируя рынок во имя интересов потребителей, может само ограничивать конкуренцию и порождать монополизм.

Эффективность государства была бы выше, если бы избиратели, законодатели, чиновники всегда руководствовались бы в своих действиях исключительно интересами общества и обладали бы достаточными знаниями и информацией для того, чтобы определить в чем эти интересы. В действительности они руководствуются известным экономическим принципом соотношения издержек и выгод. И избиратели и политики и чиновники стремятся в большинстве случаев к максимизации своей частной выгоды (быть переизбранным на следующий срок, занять выгодный пост, получить льготы и привилегии и др.). Процесс принятия политических решений более детально анализируется в рамках теории общественного выбора.

Рыночный экономический механизм несовершенен. Рыночные цены далеко не всегда отражают общественное значение благ, далеко не всегда совпадают частные и общественные интересы. Внешние эффекты (экстерналии), по мнению английского экономиста А. Пигу (1877-1959) должны компенсироваться с помощью налога взимаемого государством. В экономической науке данные положения известны как концепции «фиаско рынка» и «налога Пигу». Возражая Пигу, Р.Коуз пришел к выводу, что несостоятельность (фиаско) рынка следует сопоставлять с несостоятельностью государства, т.е. с неэффективностью политических решений и проблема во многих случаях может быть решена путем распределения и четкого установления прав собственности.

Общий же принцип установления границ между государством и рынком - это принцип соотношения предельных издержек и предельных выгод. Если дополнительная выгода от принятия какой-либо государственной проблемы (строительство плотин, финансирование образования и т.д.) меньше выгоды от альтернативной части программы, то от государст-

венной программы следует отказаться. В противоположном случае, следует отказаться от частной программы. Используя этот подход можно добиться оптимального соотношения между государством и рынком. Хотя на практике это труднорешаемая проблема, так как она затрагивает жизненно важные интересы частных лиц, публичных политиков и чиновников.

ЛЕКЦИЯ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

- 4.1. Формы организации бизнеса. Предприятия и фирмы.**
 - 4.2. Кругооборот и оборот капитала. Амортизация.**
 - 4.3. Элементы бухгалтерского учета. Финансовая деятельность фирмы.**
 - 4.4. Управление фирмой. Менеджмент и маркетинг.**
- Экономическая теория в системе наук об экономике.**

4.1. Формы организации бизнеса. Предприятия и фирмы

Рассмотренные в предыдущих лекциях основные проблемы экономики и рыночного экономического порядка необходимо дополнить началами организации бизнеса (предпринимательства). **Под предпринимательством** понимается способность успешно конкурировать, создавая новые виды товаров, изыскивая новые пути сокращения издержек, делая товары все более привлекательными для потребителя.

Формы организации предпринимательства различаются в зависимости от того, действует ли предприниматель индивидуально или в кооперации с другими предпринимателями; использует ли для бизнеса собственное имущество или привлекает имущество со стороны; использует только личный труд или привлекает наемную рабочую силу.

Производственно-хозяйственная единица, организованная в установленном действующим законодательством порядке для осуществления производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, называется **предприятием**. Предприятие рассматривается как **фирма** или компания, если к технической его стороне прибавляются юридические и финансовые признаки. Каждая фирма как организационно-хозяйственная единица имеет в своем составе одно или несколько предприятий, специализирующихся на определенных видах деятельности, и функциональные подразделения, осуществляющие управленческую деятельность.

Простейшая форма ведения дела – **индивидуальное предпринимательство**. Гражданин России вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, т.е. как физическое лицо, с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Существуют и другие способы предпринимательской деятельности без образования юридического лица: функционирование временных трудовых коллективов, создаваемых для выполне-

ния определенного производственного задания; предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности, в том числе с созданием полного товарищества; аренда имущества предприятия; управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения; управление имуществом и иными объектами на основе трастовых (доверительных) отношений.

Юридическое лицо – это организация – носитель имущественных прав и обязанностей, выступающая в качестве самостоятельного субъекта права в роли как истца, так и ответчика, имеющая самостоятельный бюджет или смету. Имущество юридического лица обособляется от имущества его членов. Предпринимательская деятельность юридических лиц относится к коллективному предпринимательству. Хотя по закону учредителем может быть и один человек. В любом случае юридическое лицо действует на основании учредительных документов и считается созданным с момента его государственной регистрации.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации предусмотрены следующие **организационно – правовые формы коллективного бизнеса**: полное товарищество; товарищество на вере (коммандитное товарищество); общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество (может быть открытым и закрытым); производственный кооператив; государственные или муниципальные унитарные предприятия (могут быть трех типов: унитарное предприятие; унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения; унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления). Некоммерческие организации представлены потребительскими кооперативами, общественными и религиозными организациями, фондами, учреждениями. Юридические лица могут создавать по договору между собой объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Основные хозяйственные общества или товарищества могут иметь дочерние или зависимые хозяйственные общества.

Товарищество – это объединение лиц, лично участвующих в делах фирмы, а **общество** – объединение капиталов, не требующих личного участия. **Полным** признается товарищество, участники которого (полные товарищи), в соответствии с заключенным с ними договором, занимаются предпринимательской деятельностью от его имени и несут солидарную (взаимную) ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации могут быть участниками только одного товарищества. Сделки совершаются с согласия всех участников. Прибыли и убытки распределяются пропорционально долям участников в уставном капитале. В случае смерти участника его наследник может вступить в полное товарищество с согла-

сия других участников. Если остается один участник, полное товарищество может быть ликвидировано или преобразовано.

Товариществом на вере (коммандитным) является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности. Граждане и коммерческие организации могут быть полными товарищами только в одном товариществе на вере.

Общество с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Деятельность ООО регламентируется Уставом и учредительным договором. Высшим органом является общее собрание участников. ООО вправе преобразоваться в акционерное общество или производственный кооператив. Ликвидировано общество может быть только с единогласного решения его участников. При выходе из общества участник может продать или другим образом уступить свою долю в уставном капитале одному или нескольким участникам или третьему лицу, если иное не оговорено ранее. Выход из общества свободный.

В отличие от ООО участники **общества с дополнительной ответственностью** солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Акционерным признается общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций: участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Более подробно об акционерных обществах речь пойдет в последующих лекциях.

Добровольное объединение граждан (не менее пяти) для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности на основе членства, личного трудового или иного участия, объединения имущественных паевых взносов признается **производственным кооперативом** (артелью). Каждый член кооператива, независимо от размера внесенного пая, имеет в управлении предприятием один голос. Высшим органом управления является общее собрание членов кооператива, которое простым голосованием

избирает исполнительные органы – **правление**, утверждает учредительный документ – **Устав**, решает другие вопросы, отнесенные к исключительной его компетенции. Производственный кооператив может быть ликвидирован или преобразован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов.

Государственные и муниципальные предприятия действуют в форме унитарных предприятий. Унитарным предприятием называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Таким образом, государственное предприятие признается коммерческой организацией и, будучи составной частью рыночного, рискованного пространства, может в определенной степени рассматриваться в качестве предпринимательской структуры. Если в государственных предприятиях государству обычно принадлежит весь капитал, то в смешанных, государственно-частных предприятиях государство в лице какого – либо органа может владеть более 50% акций и контролировать их деятельность. Смешанные предприятия управляются как акционерные общества.

Особой формой предпринимательства являются **совместные предприятия** (с участием иностранного капитала). СП могут иметь любую организационно-правовую форму. Наиболее распространена акционерная.

Последовательная экономическая реформа не может состояться без привлечения зарубежных капиталовложений в любой форме, в том числе в форме открытия фирм со 100% участием иностранного капитала. Однако случаи создания таких предприятий носят единичный характер в силу целого ряда причин (сложность процедуры учреждения, неблагоприятная экономическая и политическая среда). Для привлечения иностранного капитала по примеру Запада в России с 1994 г. существуют две оффшорные зоны – в Ингушетии и Калмыкии; используются свободные экономические зоны. Оффшорные зоны представляют собой государства или территории, предоставляющие льготные (налоговые, таможенные и др.) условия регистрации и функционирования юридических лиц. Зона свободного предпринимательства – это своеобразные анклавные территории национальных государств, где не действуют многие общенациональные законы и правила, регулирующие экономическую жизнь. Существуют несколько видов СЭЗ: зоны свободной торговли; экспортно – производственные зоны; производственные зоны; свободные порты; свободные банковские зоны.

В мировой практике сложились три основных типа фирм, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Российские фирмы также можно отнести к тому или иному типу. **Компания с одним владельцем** (единоличное предприятие) имеет целый ряд **преимуществ**, присущих маленьким фирмам. Во-первых, достаточно просто открыть и закрыть дело;

во-вторых, вся прибыль сосредоточивается в одних руках, а доход от такой формы предпринимательства облагается лишь индивидуальным подоходным налогом; в-третьих, владелец предприятия обладает полной свободой и оперативностью в принятии решений. **Недостатки единоличных фирм** усматриваются в том, что, во-первых, владелец компании несет полную финансовую ответственность по обязательствам, поэтому банкротство компании означает полное банкротство ее владельца; во-вторых, финансовые средства ограничены личными активами владельца; наконец, один человек не способен обеспечить профессионализм на всех направлениях управленческой деятельности.

Преимущества партнерств выражаются в том, что они так же, как и единоличные предприятия, легко организуемы, но при этом ресурсные и предпринимательские возможности возрастают, возникает возможность управленческой специализации совладельцев. **К числу недостатков относятся:** возможное расхождение в понимании партнерами цели деятельности фирмы и средств их достижения; каждый из партнеров отвечает не только за свои действия, но и за последствия деятельности других партнеров; выбытие партнеров из состава учредителей (смерть или уход по другим причинам) нарушает бизнес или приводит к его ликвидации; могут также возникнуть разногласия в определении доли каждого из партнеров в доходе или убытках фирмы, при разделе имущества.

Основной формой организации крупных фирм сегодня является **корпорация**. Как правило, это открытое акционерное общество. Поскольку акции свободно продаются и покупаются, корпорация представляет собой самостоятельную экономическую систему, во многом независимую от ее владельцев и управляемую высокопрофессиональными специалистами, что обеспечивает, наряду с большими финансовыми и биржевыми возможностями, ее стабильность и эффективность. **Значительным преимуществом** перед двумя другими типами фирм служит ограниченная личным вкладом в дело ответственность акционеров корпорации. Однако, и эта форма не лишена недостатков. Основными из них являются: высокие затраты и трудности при организации и прекращении ее деятельности; может иметь место разнонаправленность интересов работающих на перспективу менеджеров и владельцев акций, желающих уже сегодня получать большие дивиденды. Большинство акционеров не имеют возможности в полной мере реализовать право собственности, так как функции собственности и контроля в корпорации разведены. Минусом корпорации является двойное налогообложение той части дохода, которая выплачивается в виде дивидендов, а также большая возможность злоупотреблений. У любого крупного бизнеса есть ограничение - предел управляемости.

Базой для развития крупного бизнеса служит объединение предприятий. Известны следующие формы объединения предпринимателей: кар-

тель, синдикат, трест, консорциум, холдинг – компания, конгломерат.

Картель – заключенное (в письменной или устной форме) соглашение между предприятиями, производящими однотипную продукцию, с целью установить контроль над рынком определенного товара. Участники картеля сохраняют юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность. Во многих странах картели запрещены законом.

Синдикат – объединение предприятий одной отрасли по совместному сбыту продукции с сохранением юридической и производственной самостоятельности. Деятельность синдикатов ограничивается антимонопольным законодательством.

Трест – объединение предприятий одной или нескольких отраслей с утратой предприятиями производственной и коммерческой самостоятельности. Владельцы предприятий являются акционерами треста. Устанавливается централизованное управление. Такие объединения часто возглавляются одной или несколькими холдинг – компаниями.

Консорциум представляет собой временный союз юридически и хозяйственно независимых структур. Он создается для совместного осуществления дорогостоящих проектов, финансирования крупных мероприятий, реализации целевых научно-технических программ, экологических программ и прочее. После реализации проекта консорциум прекращает свою деятельность.

Конгломерат – многоотраслевой комплекс предприятий и организаций, структурные звенья которого не имеют между собой функциональных связей. Управление конгломератом разрабатывает только стратегию развития и распределяет финансовые ресурсы. Конгломераты, как правило, образуются путем поглощения крупной компанией нескольких десятков мелких и средних фирм различных отраслей и сфер деятельности. Это неустойчивая форма предпринимательской деятельности. Большая часть конгломератов распадается, другие превращаются в концерны – диверсифицированные (многоотраслевые) корпорации. Диверсификация – это проникновение данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности.

Акционерная (корпоративная) собственность лежит в основе не только многих предпринимательских фирм, но и предпринимательских групп. **Холдинг – компания** – это финансово-промышленная группа (ФПГ), владеющая контрольным пакетом акций юридически самостоятельных банков и фирм. В мировой практике выделяют два основных типа ФПГ: взаимоблокирующиеся группировки и холдингово-пирамидные группы. Первые базируются на обладании крупными пакетами акций компаний, связанных производственной, коммерческой, финансовой, инвестиционной, благотворительной и другими видами деятельности. Предприниматели, совместно владеющие акциями, блокируются вокруг крупного

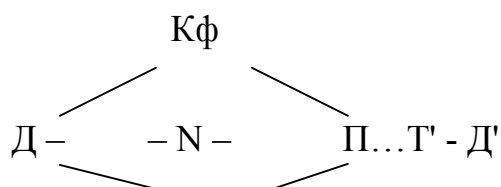
банка, который, не являясь координирующим центром, выступает гарантом взаимных трастовых отношений. Холдингово-пирамидные группы базируют свою деятельность на обязательном владении контрольными пакетами акций. «Держит», контролирует и управляет развитием контрольных пакетов акций других компаний холдинг-держательная компания. Этот процесс осуществляется через систему участия. Холдинг является головной компанией группы, так называемой «материнской компанией». Он владеет контрольными пакетами акций «дочерних компаний», которые, в свою очередь, владеют контрольными пакетами акций компаний - «внучек» и т.д.

Основными формами объединений фирм в современном мире являются концерны и холдинги, в том числе международные.

В смешанной экономике процесс концентрации производства и капитала успешно сочетается с развитием малого бизнеса. **Малые предприятия** имеют достаточно широкое распространение в рыночной экономике, обладают большой приспособляемостью, обеспечивают самозанятость и прирост рабочих мест. В большинстве стран мира, в том числе и в России, развитие малого бизнеса поощряется и стимулируется государством. Если российское предприятие подпадает под определение малого предприятия, на него распространяются определенные льготы и преимущества, прежде всего в области налогообложения, кредитования и бухгалтерского учета. В современном правовом регулировании нет устоявшегося понятия «малое предприятие». В законе РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства» оговорены три условия, при наличии которых предприятие считается малым: доля участия в уставном капитале субъектов РФ, общественных, религиозных организаций, различных фондов не должна превышать 25%; средняя численность работников предприятия не должна превышать в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве – 60 человек, оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

4.2. Кругооборот и оборот капитала. Амортизация

Деятельность фирмы может быть представлена в виде потоков финансовых ресурсов, последовательно трансформирующихся в физические факторы производства, готовую физическую продукцию (товары и услуги), которая посредством реализации превращается в выходящие потоки финансовых ресурсов, вновь вводимых в производство. Такой процесс называется **кругооборотом капитала** и может быть представлен следующей схемой:



На первой стадии кругооборота (Д $\xrightarrow[\text{N}]{\text{Кф}}$) приобретаются необходимые средства производства (физический капитал, сырье, материалы) и авансируются деньги на оплату привлекаемого труда (L). Денежная форма капитала (Д) трансформируется в производительную.

На второй стадии ($\text{N} \xrightarrow[\text{L}]{\text{Кф}}$... П ... Т') происходит процесс

производственного потребления средств производства и рабочей силы, в результате которого производительный капитал приобретает товарную форму (Т'), т.е. производительная стадия завершается созданием товара.

На третьей стадии (Т' - Д') совершается реализация продукции, капитал вновь принимает денежную форму (Д'), после чего процесс возобновляется.

Таким образом, кругооборот промышленного капитала есть движение стоимости по трем стадиям с последовательной сменой форм стоимости и возврата к исходной форме капитала в увеличенном, как правило, размере. Постоянное повторение и возобновление кругооборота называется **оборотом капитала**. В каждый конкретный момент времени капитал фирмы представлен в определенном соотношении во всех трех формах: денежной, производительной и товарной, причем не стационарно, а в движении. Капитал может находиться то в сфере обращения (денежная и товарная формы) в виде фондов обращения, то в сфере производства в виде производственных средств. Поскольку деньги, пускаемые в оборот, возвращаются бизнесмену с прибылью (приращением), последний заинтересован в сокращении времени обращения и времени производства. **Время производства** включает в себя: время пребывания средств производства в производственных запасах; время процесса производства, продолжительность которого predetermined спецификой технологии производства товара; время перерывов по организационным причинам. **Время обращения** – это время, затрачиваемое на снабженческо-сбытовую деятельность. Для ускорения оборачиваемости капитала следует изыскивать резервы на каждом временном интервале кругооборота.

Общее время оборота капитала можно уменьшить, улучшая состав производительного капитала. П.Самуэльсон разделяет капитал на две час-

ти в зависимости от того, можно или нельзя в течение года путем обычных операций обратить его в наличные деньги. Таким образом, производительный капитал подразделяется: на основной и оборотный.

Та часть производительного капитала, которая в процессе одного производственного цикла полностью или частично меняет свою натурально-вещественную форму и полностью переносит свою стоимость на готовый продукт, называется **оборотным капиталом**. В течение года оборотный капитал может обернуться несколько раз. Он воплощается в запасах предметов труда (сырье, материалах, топливе, комплектующих) и незавершенном производстве (в т.ч. полуфабрикатах). По характеру оборачиваемости к оборотному капиталу также относят заработную плату. Оборотный капитал в совокупности с капиталом, находящимся в сфере обращения (фондами обращения) называют оборотными средствами предприятия. Эффективность использования оборотных средств характеризуется скоростью оборота, которая измеряется числом их оборотов в течение года. Число оборотов определяется путем деления объема реализации продукции за год на среднегодовой остаток оборотных средств или путем деления числа месяцев в году на время оборота капитала.

Основной капитал - это та часть производительного капитала, которая, полностью участвуя в процессе производства, переносит свою стоимость на готовый продукт по частям в виде амортизационных отчислений на протяжении нескольких циклов производства. Активная часть основного производительного капитала (основных средств) представлена машинами, оборудованием, станками и т.д.; пассивная же часть - зданиями, сооружениями.

Средства производства в процессе эксплуатации изнашиваются как физически, так и морально, их потребительские свойства постепенно утрачиваются. Уменьшение стоимости средств производства в результате износа именуют **амортизацией**.

Физический износ – постепенная и, наконец, полная утрата потребительной стоимости в результате физического старения основного капитала под воздействием трения, атмосферного воздействия и прочее.

Моральный износ связан с научно-техническим прогрессом, в результате которого удешевляются однотипные средства труда. Различают два вида морального износа. Первый заключается в том, что НТП приводит к удешевлению однотипных средств труда и, в силу того, что одинаковые машины не могут иметь разную стоимость, амортизационные отчисления (т.е. постепенный перенос стоимости средства труда на готовую продукцию) производятся не по первоначальной, а восстановительной стоимости (т.е. новой стоимости станка). Второй вид морального износа заключается в утрачивании потребительной стоимости данного средства

труда при появлении принципиально новых, более эффективных и дешевых способов и средств производства идентичной продукции.

Амортизация – это и способ потребления основного капитала: бухгалтерская операция по постепенному перенесению цены используемых основных средств на стоимость изготовленных товаров. На предприятиях создается амортизационный фонд, т.е. бухгалтерией открывается специальный счет в соответствии с планом счетов. Средства с этого счета предназначены либо для полного восстановления капитального блага (замену, реновацию), либо для капитального ремонта. Амортизационные отчисления обычно производятся по норме амортизации, которая показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть возмещена. Амортизация производится линейным или ускоренным способом. Первый предполагает равномерное перенесение стоимости средств труда на готовый продукт, исходя из их первоначальной стоимости и нормативного срока службы.

Ускоренная амортизация осуществляется путем искусственного сокращения нормативных сроков службы (завышение нормы амортизации), а также путем начисления амортизации в повышенных размерах с соответствующим снижением отчислений в последующие годы (отчисления производятся не от первоначальной, а от остаточной стоимости основного капитала или от первоначальной стоимости, но нормы ежегодных амортизационных отчислений по мере увеличения срока службы постепенно уменьшаются).

Амортизационный фонд должен использоваться только по целевому назначению – быть источником возмещения изношенных средств производства.

4.3. Элементы бухгалтерского учета. Финансовая деятельность фирмы

На практике капитал, которым располагает фирма, принято называть активами или хозяйственными средствами. Хозяйственные средства предприятия и их движение – предмет бухгалтерского учета. В целях систематизации наблюдения и контроля за хозяйственной деятельностью предприятия все средства группируют по характеру использования, по источникам образования и целевому назначению.

По характеру использования средства предприятий подразделяют на основные, оборотные и отвлеченные. **Основные хозяйственные средства** представлены основным капиталом и нематериальными активами. В бухгалтерском учете к основным средствам относят имущество стоимостью выше установленного лимита (с 1.01.97 г. – 100-кратный размер минимальной оплаты труда за единицу), со сроком использования более 1 года. К нематериальным активам, используемым в деятельности

К нематериальным активам, используемым в деятельности предприятия более одного года и приносящим доход, относят программы для ЭВМ, базы данных, патенты, свидетельства, товарные знаки, лицензии, права на ноу-хау, права пользования земельными участками и т.п.

Основными задачами бухгалтерского учета основных средств являются: контроль за наличием и сохранностью основных средств; правильное документальное оформление и своевременное отражение в учете их поступления, выбытия и перемещения; правильное исчисление амортизации и контроль за рациональным расходованием средств амортизационного фонда; контроль за эффективностью использования рабочих машин, оборудования, производственных площадей, транспортных средств и других основных средств. Эти задачи решаются с помощью ведения надлежащей документации (акты приема-передачи; акты на ввод и списание; карточки и книги учета основных средств и т.д.), регулярного проведения инвентаризации, расчетов по амортизации, учета затрат по ремонту.

Основные средства подразделяются: по назначению (производственные и непроизводственные); по принадлежности (собственные и арендованные); по характеру участия в производственном процессе (действующие и бездействующие, т.е. находящиеся в запасе, на консервации и т.д.); по натурально-вещественному составу в зависимости от целей использования и выполняемых функций (здания и сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование и т.д.). В бухгалтерском учете основные средства отражаются по первоначальной стоимости, т.е. исходя из фактических затрат по возведению или приобретению объектов, включая расходы по доставке, монтажу, установке. В результате переоценки получают **восстановительную стоимость** основных средств. Учет ведется отдельно по каждому объекту с выделением сумм НДС (налога на добавленную стоимость). Стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерской отчетности, называют **балансовой стоимостью**. Балансовая стоимость за минусом износа есть **остаточная стоимость**. К отвлеченным средствам относятся средства, изъятые из оборота предприятия в безвозмездном порядке или на длительный срок (плата в бюджет за природные ресурсы, налог на прибыль и доходы и др.).

Согласно принятой в России классификации **оборотные средства** подразделяются по четырем признакам: по источникам образования; по лимитированию; по сфере применения; по видам.

По источникам образования и целевому назначению средства предприятий делятся на собственные и привлеченные (заемные). **Собственные** средства формируются за счет следующих источников: фондов (уставной, амортизационный, специальные фонды); резервов (для покрытия предстоящих расходов) и прибыли. Источником образования **привле-**

ченных средств служат краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты, кредиторская задолженность и обязательства по распределению.

По лимитированию оборотные средства состоят из **нормируемых** (готовая продукция, товары, прочие материальные ценности) и **ненормируемых** оборотных средств (отгруженные товары, денежные средства, дебиторская задолженность, прочие оборотные средства).

По сфере применения: в производстве или в обращении.

По видам: производственные запасы, незавершенное строительство и полуфабрикаты, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары, отгруженные товары, денежные средства, дебиторская задолженность, прочие товарно-материальные ценности и оборотные средства.

Дебиторская задолженность состоит из задолженности покупателей за купленную у данного предприятия продукцию, задолженности подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и проч.

Под кредиторской задолженностью понимают задолженность данного предприятия другим предприятиям, организациям, которые называются кредиторами.

Рассмотрим некоторые элементы бухгалтерского учета движения оборотных средств в следующей последовательности: производственные запасы – незавершенное производство – готовая продукция – денежные средства.

В бухгалтерском учете понятие «**производственные запасы**» охватывает две группы оборотных средств: материальные ценности и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП). Хотя МБП по своей функции в процессе производства относятся к средствам труда, из-за короткого срока службы (менее года) или малой цены (не более 100-кратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу) они приравниваются, согласно методики оценки и учета, к предметам труда. Материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, запасные части и другие материальные ресурсы оцениваются по фактической себестоимости, включающей в себя: покупную стоимость (без НДС), расходы на транспортировку и доставку, проценты, уплаченные за материалы, проданные с рассрочкой платежа или в кредит; наценки (надбавки); комиссионные вознаграждения; таможенные пошлины; расходы по хранению. Первичную документацию при поступлении материалов на предприятие контролирует отдел маркетинга (при его наличии), затем массив информации поступает для обработки в бухгалтерию.

Вообще любое движение оборотных средств в обязательном порядке оформляется документально и отражается на бухгалтерских счетах. Так, выпуск продукции из производства оформляется приемно-сдаточными накладными, приемными актами и т.п.; при отгрузке продукции выписывается приказ-накладная, приказ на отпуск и т.п., составляются накопительные

ведомости выпуска, отгрузки, реализации продукции нарастающим итогом с начала месяца и года; при поступлении материалов от поставщиков ведется журнал учета, выписываются приходные ордера, накладные и т.д.

Изготовленные изделия относятся к **готовой продукции** данного отчетного периода, если они переданы на склад. Учет продукции ведется в натуральных (используют для количественного учета готовых изделий), условно-натуральных (для обобщенного учета однородной продукции) и стоимостных показателях.

Стоимостная оценка может проводиться по одному из следующих вариантов: по фактической производственной (на предприятиях индивидуального производства и с ограниченной номенклатурой массовой продукции) или сокращенной (в производствах массовой продукции) себестоимости продукции, равной соответственно сумме затрат на ее изготовление или по прямым статьям расходов; по плановой (нормативной) производственной себестоимости; по учетным ценам с исчислением разницы между фактической себестоимостью и учетной ценой; по продажным (рыночным) ценам и тарифам (с учетом НДС).

Себестоимость – это выраженные в денежной форме затраты предприятий на изготовление продукции. Принципы формирования себестоимости продукции определены Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и соответствующим Положением. Состав затрат, включаемых в себестоимость, устанавливается в соответствии с этими документами.

По видам расходов группировка затрат ведется по **элементам затрат и статьям калькуляции**. Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов. Затраты предприятия группируют и учитывают по статьям калькуляции для исчисления себестоимости отдельных видов продукции. Важнейшим элементом является **калькуляция нормативной себестоимости**, которая представляет собой один из видов предварительной себестоимости и определяет величину затрат на изделие по статьям, исходя из действующих, текущих норм, нормативов и смет. При нормативном учете фактическая себестоимость продукции определяется как сумма затрат по норме, отклонений от норм и изменения норм. Кроме нормативного метода учета затрат используются методы учета прошлых затрат: попроцессный метод, поперекладный, позаказный, инвентарно-индексный, директкостинг (известен на предприятиях стран с развитой рыночной экономикой).

Основными задачами бухгалтерского учета собственного капитала, ценных бумаг, кредитов и займов являются: точный и своевременный учет финансовых средств, контроль за их наличием, сохранностью и целевым использованием; контроль за соблюдением расчетно-платежной дис-

циплины. **Уставный капитал** представляет собой зарегистрированную в учредительных документах (уставе предприятия) величину собственного капитала, внесенную учредителями (участниками) в виде денежных средств или другого имущества (основные средства, нематериальные активы, материальные ценности, ценные бумаги) при организации предприятия. Величина уставного капитала предприятия остается постоянной до момента вынесения участниками (учредителями) решения об изменении (увеличении, уменьшении) его размера. За счет отчислений от прибыли в размерах, установленных уставом в рамках действующего законодательства, предприятия вправе образовывать **резервный капитал**.

Денежные средства могут находиться в кассе, на расчетном, валютном счетах в банке, в расчетах. Движение денежных средств отражается в следующих документах: в кассовых книгах, приходных и расходных кассовых ордерах, авансовых расчетах, чековых книжках, лицевых счетах и т.д. Бухгалтерская запись ведется по **бухгалтерским счетам**, согласно унифицированному плану (списку) счетов. Каждый счет имеет две стороны: дебетовую и кредитовую. Существуют **активные** и **пассивные** счета. На активных счетах фиксируется движение хозяйственных средств. Увеличение суммы отражается по дебету, а уменьшение – по кредиту счета. Остаток может быть только дебетовым. На пассивных счетах показываются источники хозяйственных средств. Увеличение отражается по кредиту, а уменьшение – по дебету счета. Остатки показываются по кредиту. Если в документах осуществляется первичная регистрация операций, то счета бухгалтерского учета являются способом вторичной регистрации и группировки хозяйственных средств и операций с целью текущего наблюдения и контроля за ними.

Хозяйственные операции отражаются на счетах бухгалтерского учета с помощью **двойной записи**, которая показывает взаимную связь объектов учета. Сущность этого способа состоит в том, что каждая хозяйственная операция отражается в одинаковой сумме по дебету и кредиту разных счетов, которые оказываются взаимосвязанными (корреспондирующими). Например, по операции «получено с расчетного счета в банке в кассу для выдачи заработной платы рабочим и служащим» осуществляется следующая бухгалтерская проводка: дебет счета «Касса» – кредит счета «Расчетный счет».

Цель бухгалтерского учета – создание информационной базы для управления. Поэтому, кроме фиксации состояния и движения хозяйственных средств, сбора и обработки информации о формировании себестоимости продукции по элементам затрат, бухгалтерский учет предполагает выявление доходов и прибылей по результатам всех коммерческих операций, анализ эффективности производства. Сводные данные сосредотачиваются в **финансовой отчетности**, которая показывает финансовое состояние

фирмы на определенную дату, а также результат деятельности фирмы за определенный период. Финансовая отчетность обеспечивается всеми видами управленческого учета: бухгалтерским, оперативным, финансовым и статистическим. Формы финансовой отчетности стандартизированы. Основными из них являются: балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в финансовом положении, отчет о движении денежных средств и отчет о собственном капитале.

Балансовый отчет отражает наличие у фирмы средств на определенную дату. В балансе представлена структура капитала фирмы по двум сторонам: активу и пассиву. В активе показатели группируются по составу и размещению финансовых средств или по направлениям использования, в пассиве – по источникам их образования или финансирования. Общая сумма активов должна быть равна общей сумме пассивов (обязательств и собственного капитала).

Отчет о прибылях и убытках отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период; соизмерение доходов фирмы и затрат; выявление конечного результата деятельности (прибыли и убытка).

Отчет об изменениях в финансовом положении фирмы представляет собой обобщенную информацию об источниках финансирования хозяйственной деятельности и изменениях в направлениях их использования. Эта своеобразная детализация информации, содержащейся в двух первых формах отчетности.

Отчет о движении денежных ресурсов отражает поступление и расходование наличных денежных ресурсов. Отчет о собственном капитале содержит сведения обо всех инвестициях и выплатах собственникам капитала в течение отчетного периода с разбивкой по видам ценных бумаг и отражением нераспределенной прибыли. Форма отчетности утверждается Министерством финансов Российской Федерации и из года в год корректируется. Примеры форм бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (прибылях и убытках) приведены в таблицах 5.1 и 5.2. По данным формам финансовой отчетности можно судить об эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценить его финансовое состояние. Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности используется ряд обобщающих показателей: показатели по прибыли, показатели рентабельности реализации продукции, показатели рентабельности собственного и заемного капитала, показатели доходности акционерного капитала. Существуют и другие классификации показателей финансовой отчетности.

4.4. Управление фирмой. Менеджмент и маркетинг. Экономическая теория в системе наук об экономике

Анализ экономической информации о результатах финансово – хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и будущем лежит в основе принятия управленческих решений, т.е. в основе управления на уровне фирмы. **Управление фирмой в рыночной экономике называется менеджментом.** Согласно Оксфордскому словарю английского языка слово «менеджмент» означает: способ, манера общения с людьми; власть и искусство управления; особого рода уметость; административная единица.

В современной трактовке менеджмент – это:

- 1) самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности по эффективной организации хозяйственного процесса;
- 2) организация управления фирмой;
- 3) процесс принятия управленческих решений;
- 4) наука управления фирмой.

Как наука менеджмент формируется в процессе поиска более рациональных способов управления, форм организации производства в целях повышения его эффективности. Необходимость в исследовании проблем управления в связи с его усложнением определилась в середине XIX века. С начала XX века последовательно сформировались четыре важнейшие концепции, в своем творческом развитии получившие воплощение в практической деятельности современных фирм. Это концепции: научного управления; административного управления (классическая теория); управления с позиций психологии и человеческих отношений; управления с позиций науки о поведении.

Родоначальником **концепции научного управления** (1885-1920 гг.) является Фредерик Тейлор. В его книге «Принципы научного управления» впервые менеджмент рассматривается как наука, как самостоятельная сфера деятельности. Было доказано, что в организации процесса труда могут применяться точные расчеты, анализ, методы и подходы, используемые в науке и технике. Таким образом, разделялся исполнительский и управленческий труд, закладывались основы нормирования и стимулирования труда.

В рамках **концепции административного управления** (1920 - 1956 гг.) было сформулировано понятие организационной структуры фирмы. Согласно высказыванию одного из представителей классической теории управления А. Файоля, «управлять – это значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, согласовывать, контролировать». Управление рассматривается как универсальный, систематизированный, непрерывный процесс, основными функциями которого являются планирование, организация, контроль. Анри Файолем разработано 14 принципов управления

(администрирования, в его терминологии): разделение труда; единство полномочий и ответственности; дисциплина; единоначалие; единство направления; подчиненность личных интересов общим; вознаграждение персонала; централизация труда в определенных границах; скалярная цепь (иерархичность); порядок; справедливость; стабильность рабочего места (предотвращение текучести); инициатива; корпоративный дух. Предприятие рассматривается как замкнутая система без учета влияния внешней среды.

Исследования Абрахама Маслоу, Элтона Мэйо и др. показали, что важнейшим фактором роста производительности труда служит повышение степени удовлетворенности работников условиями и результатами своего труда, отношениями внутри коллектива. **Концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений** наибольшее распространение получила в 30-50 годы. В 60-е годы развивается **концепция управления с позиций науки о поведении человека**. Основной упор делается на активизацию личностного потенциала работников, на повышение эффективности человеческих ресурсов через систему мотивации, социальных коммуникаций, создание атмосферы делового сотрудничества в достижении целей фирмы.

Сегодня наука управления представлена целым спектром часто трудно совместимых друг с другом течений, школ, концепций, таких как концепция адаптации, концепция глобальной стратегии, концепция деловой ориентации, рыночного управления и др. Все концепции объединяет то, что они имеют практическую направленность на совершенствование стратегии фирмы. Современный менеджмент отличают новые подходы (ситуационный, системный, процессуальный), широкое использование математики, статистики и компьютерной техники.

Выше было отмечено, что современный менеджмент может рассматриваться **как самостоятельный вид профессиональной деятельности**. В качестве субъекта управленческой деятельности любого уровня (высшее руководство, среднее звено управления, низовое звено управления) и специализации (производство, сбыт, финансы, НИОКР и др.) выступает специалист – менеджер, а в качестве объекта – хозяйственная деятельность фирмы в целом или конкретная сфера деятельности. К менеджеру предъявляются очень высокие требования (профессионализм, компетентность, умение видеть перспективу, способность к инновациям и т.п.), важнейшим из которых является умение управлять. **Под менеджментом как организацией управления фирмой** понимается менеджмент как орган управления, имеющий свою структуру, в основе которой лежит функциональная направленность структурных составляющих: различные уровни аппарата управления; организация эффектив-

ной работы персонала; система управления, обеспечивающая рациональное взаимодействие управляемых объектов.

Деятельность менеджера любого уровня представляет собой **непрерывный процесс принятия решений**. Решение принимается на основе анализа информации, поступающей путем осуществления обратных связей с рынком и управляемыми объектами, и должно нести в себе информацию о способах его реализации, мерах воздействия, средствах контроля, делегировании ответственности на более низкие уровни управления. В этом состоит технология менеджмента.

В основе менеджмента, как любого процесса управления, лежит **целеполагание**. Общие (глобальные, стратегические) цели определяют концепцию развития фирмы, а разрабатываемые в соответствии с ними специфические цели – основные направления деловой активности. Эффективный менеджмент предполагает рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов с помощью собственного экономического механизма, состоящего из трех блоков: внутрифирменного управления; управления производством; управление персоналом.

Реализация общих задач управления осуществляется через исполнение функций менеджмента, основными из которых являются: планирование, организация, мотивация, контроль.

Процесс планирования представляет собой деятельность по конкретизации конечных и промежуточных целей развития фирмы и ее подразделений; постановке задач по их достижению; по выявлению ресурсов, разработке мероприятий, определению органов и последовательности реализации поставленных задач; распределению ответственности между исполнителями. Планирование призвано обеспечить взаимоувязку, единение структурных подразделений фирмы по всей технологической цепочке: научные исследования и разработки – производство – сбыт.

Различают три вида планирования: перспективное (стратегическое или долгосрочное); средне-срочное; тактическое (текущее, бюджетное). Долгосрочное и стратегическое планирование несколько различаются по методологии и целям. В системе **долгосрочного планирования** используется метод экстраполяции (от достигнутого). **Основой стратегического планирования** служит ориентир на прогнозируемое с помощью всестороннего научного анализа будущее. Однако и та, и другая методика при разумном ее применении позволяет достигать прекрасных результатов (70 - 80% крупнейших японских корпораций используется метод экстраполяции). Перспективное планирование чаще всего охватывает период в 10 - 12 лет, заключается в определении и обосновании главных целей, крупных разработок, новых возможностей фирмы и играет все возрастающую роль в процессе управления.

Среднесрочные планы охватывают наиболее соответствующий периоду обновления производственного аппарата и ассортимента продукции период – 5 лет.

Текущее планирование реализуется через годовые бюджеты фирмы и заключается в определении и разработке путей достижения стратегических целей и задач. Оно гораздо более детализировано и конкретизировано.

Функции организации реализуются через административно – организационное и оперативное управление. Сущность организации заключается в упорядочении совместной деятельности людей для достижения общих целей.

Административно – организационное управление включает в себя: формирование структуры управления с выделением уровней управления структурных подразделений; установление характера подчинения и взаимодействия; определение прав и ответственности работников аппарата управления. Организационная структура управления предопределяется законодательно закрепленным организационно – правовым статусом фирмы (см. § 4.1.).

Большое разнообразие организационных структур управления фирмами обусловлено такими факторами, как размер фирмы, ее производственный профиль, характер выпускаемой продукции, технология производства и др.

Повышение эффективности управленческой деятельности предполагает постоянное совершенствование структуры управления в процессе ее приспособляемости к динамично изменяющимся условиям. По характеру связей между подразделениями фирмы и формам их взаимодействия наибольшее распространение получили линейные, функциональные, штабные, линейно-функциональные, матричные системы управления.

Оперативное управление представляет собой принятие текущих управленческих решений в соответствии с утвержденными планами, доведение их до исполнителей в виде инструкций, приказов, распоряжений, указаний и т.п.

Мотивация как функция менеджмента представляет собой процесс побуждения себя и других людей к деятельности через формирование мотивов поведения. Мотив как побудительная причина, повод к активной, производительной, творческой работе формируется путем воздействия менеджмента на работника через его реальные цели, потребности, интересы, систему ценностей, жизненные установки и ожидания.

В системе побудительных мотивов различных категорий работников есть своя специфика. Например, специфическими мотивами поведения специалистов считаются: ориентация на профессиональный рост, накопление знаний. Менеджеры ориентированы на должностной рост, на под-

держку имиджа, самоутверждение. И в целом менеджмент исходит из того, что, по высказыванию немецкого специалиста Э. Цандера, «наемные рабочие стали сознательнее и влиятельнее», вырос их интеллект, а вместе с этим усложнились их потребности (как известно, мотивация может основываться на стремлении к удовлетворению простых потребностей: в пище, жилище, безопасности; и более высоких: самоутверждение, самосовершенствование, самоуправление). Современный менеджмент реализует систему принципов микросоциального управления: принцип «гуманизации производственных отношений», предполагающий сплочение работников всех уровней в целях процветания фирмы; принцип «делового партнерства», требующий учета индивидуального потенциала каждого работника; принцип «экономического децентрализма», согласно которому каждое звено фирмы представляет собой самостоятельную административно-хозяйственную единицу. Эти принципы реализуются через социально-экономическую политику фирмы, основными направлениями которой являются: **политика доходов**, осуществляемая на основе коллективных договоров работников и предпринимателей, поощрительных систем оплаты труда, формирования малых групп («автономных рабочих бригад», «целевых групп» и проч.) как главного условия мотивации коллективных усилий; **политика в отношении сотрудничества** с профсоюзами и другими объединениями рабочих, обеспечения внутрифирменных коммуникаций на основе обратных связей и индивидуального подхода; **политика социального обеспечения** работников, проводимая через развитие системы пенсионных и страховых фондов; **политика обеспечения стабильной занятости** через развитие в работнике чувства единения с фирмой, через совершенствование системы переобучения, гарантии занятости и проч. (существуют, так называемые, «системы пожизненного найма»); **политика** разработки и реализации **социально-экономических программ**. Коммуникационное посредничество между менеджером и «синими воротничками» выполняет специалист по связям с общественностью – «паблик рилейшнз».

Функция контроля реализуется по цепочке: сбор, обработка, анализ информации о результатах хозяйственной деятельности всех подразделений фирмы – сравнение факта с плановыми показателями, анализ причин обнаруженных отклонений и выявление тенденций развития – внесение корректив и принятие активных мер, направленных на достижение намеченных целей.

Контроль призван обеспечить функционирование фирмы в долгосрочном периоде и оперативное руководство ею. Для осуществления контрольной функции требуется высокий профессионализм и основательная стандартизированная методологическая база, включающая в себя правила,

инструкции, критерии оценки, оценочные показатели, систему учета и отчетности.

Наиболее широко используются две формы контроля: общий финансовый контроль, требующий централизации, и административный (оперативный, тактический), осуществляемый руководителями подразделений фирмы и опирающийся, в связи с этим, на принцип децентрализации. В своем единстве обе формы представляют собой систему контроля, позволяющую оптимально сочетать централизацию и децентрализацию в менеджменте, являясь средством дисциплинарного и корректирующего воздействия.

Будучи частью общей системы управления, функции управления и методы их реализации постоянно модифицируются, совершенствуются под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. Это можно проследить на изменении **концепции маркетинга**, который тоже можно рассматривать как основную функцию менеджмента, хотя понятие маркетинга этим не ограничивается.

Маркетинг – это и теория и практика; это и философия бизнеса и современная концепция менеджмента.

В своем развитии концепции предпринимательской деятельности последовательно сменяли друг друга (хотя многие компании и сегодня следуют им). **Концепция совершенствования производства** (производственная), основным тезисом которой был «производить как можно больше при обеспечении доступности товара по цене», переросла в **товарную концепцию**, в которой основное внимание уделялось качеству и эксплуатационным характеристикам товара. На смену товарной концепции пришла **концепция интенсификации коммерческих усилий (сбыта)**. Наконец, сформировалась современная концепция маркетинга, наиболее продвинутым вариантом которой **является концепция социально-этичного маркетинга**, учитывающая не только интересы потребителей (удовлетворение потребностей) и фирм (прибыль), но и интересы общества, что чрезвычайно актуально в контексте глобальных проблем человечества.

В середине XX века сложилась, так называемое, классическое определение маркетинга, одобренное Американской ассоциацией маркетинга (АМА) в 1960 году. **Маркетинг определяется как предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг к потребителю или пользователю.** В 1985 году классическое определение заменяется следующим: **«Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций».**

Как видим, согласно новому определению маркетинг уже представляет собой не сбытовую, а **производственно – сбытовую систему**, его

диапазон расширяется и не ограничивается только предпринимательской деятельностью.

Параллельно с формированием концепции маркетинга происходило его институциональное оформление. Лидером и здесь были США. Создавались международные маркетинговые организации, разрабатывались международные кодексы, какими должны руководствоваться в своей деятельности специалисты, предприятия и организации во всем мире (первый кодекс был издан в 1948 г.)

Существуют разногласия в определении маркетинга, но главное, основное в любом определении – ориентация на потребителя, основанная на **двуедином подходе**: с одной стороны – тщательный анализ конъюнктуры рынка, спроса, вкусов, потребностей и, в связи с этим, соответствующая ориентация производства; с другой стороны – активное воздействие на рынок, формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Роль маркетинга и его масштабы чрезвычайно велики, о чем свидетельствуют величина издержек на него (50% и более каждого доллара, полученного от реализации, идет на их покрытие) и количество участников (в США в маркетинге задействовано до 1/3 занятых в гражданских отраслях экономики). Весь комплекс маркетинга доступен далеко не каждому предприятию и даже крупнейшие фирмы мира прибегают к услугам специализирующихся на маркетинге организаций.

С легкой руки президента фирмы «Дженерал электрик» Джона Маккитерика (1957 г.) **маркетинг называют интегрированной, ориентированной на потребителя и прибыль философией бизнеса, а это значит, что в основе современной концепции лежит маркетинговое мышление.** Современная концепция менеджмента – маркетинговая. Однако при рассмотрении маркетинга как внутрифирменной системы управления нужно иметь в виду, что маркетинг – это не административная система, а система встроенных в нее экономических и организационно – психологических механизмов, ориентирующих ее на рынок.

Как система управления маркетинг основывается на следующих основных принципах: свобода и обоснованность выбора целей и стратегий функционирования и развития фирмы в целом; комплексный подход к увязке целей с ресурсами и возможностями предприятия; оптимальное сочетание в управлении централизованных и децентрализованных начал; ориентация на творчество и новизну.

Маркетинг как функция управления имеет свой инструментарий, свою организационную структуру с четкими разграничениями полномочий и ответственности, выполняет свои специфические задачи.

Все функции менеджмента тесно переплетены и взаимообеспечивают друг друга. Их эффективное взаимодействие основывается на четком определении границ каждой из них – так достигается эффект синергизма

(явление, когда общий результат превосходит сумму отдельных составляющих).

Как система управления маркетинг основывается на следующих основных принципах: свобода и обоснованность выбора целей и стратегий функционирования и развития фирмы в целом; комплексный подход к увязке целей с ресурсами и возможностями предприятия; оптимальное сочетание в управлении централизованных и децентрализованных начал; ориентация на творчество и новизну.

Маркетинг как функция управления имеет свой инструментарий, свою организационную структуру с четкими разграничениями полномочий и ответственности, выполняет свои специфические задачи.

Все функции менеджмента тесно переплетены и взаимообеспечивают друг друга. Их эффективное взаимодействие основывается на четком определении границ каждой из них – так достигается эффект синергизма (явление, когда общий результат превосходит сумму отдельных составляющих).

Место и роль маркетинга на фирме определяется высшим руководством. Существуют две крайности: маркетинг рассматривается как обычный отдел, работающий наравне с другими; маркетинг становится главным функциональным подразделением фирмы. Комплексный подход предполагает, что все функциональные подразделения работают сообща, ориентируясь на рекомендации службы маркетинга.

Маркетинг выполняет следующие **основные функции**: анализ маркетинговой среды (в связи с этим проводится всестороннее исследование рынка и потребителя); планирование товаров и услуг; планирование товаропродвижения и сбыта; планирование продвижения товара; планирование цены; управление маркетингом.

Отталкиваясь от **миссии фирмы** (цель компании в самом широком смысле), сформулированной ее учредителями, руководство приступает к планированию бизнес – портфеля (набор видов деятельности и товаров, которыми будет заниматься фирма). Стратегическое планирование фирмы называют «стратегическим маркетинговым планированием», этим подчеркивая ключевую роль маркетинга в нем: маркетинг вырабатывает маркетинговую концепцию, которая ориентирует стратегию компании на определенного потребителя; предоставляет разработчикам стратегического плана исходные данные для выявления наиболее привлекательных возможностей рынка и оценки возможностей фирмы; помогает в разработке стратегии выполнения задач в отдельных подразделениях фирмы.

Планирование начинается с **анализа маркетинговой среды**. Маркетинговая среда определяется как совокупность субъектов и сил, влияющих на комплекс маркетинга, т.е. – это среда, в рамках которой осуществляется маркетинг. Она состоит из микросреды и макросреды. К **микросреде** отно-

сятся факторы, самым тесным образом связанные с маркетингом: внутренняя среда компании (высшее руководство, финансовый, производственный, технический отделы, бухгалтерия, отделы НИОКР, материально-технического снабжения и сбыта); каналы маркетинговой кооперации (поставщики и посредники); клиенты (потребительский рынок, рынки производителей, посредников, государственных и общественных организаций, международный рынок); конкуренты; контактные аудитории (финансовые круги, государственные учреждения, СМИ, общественность). **Макросреда** – это совокупность внешних по отношению к микросреде факторов: демографических, экономических, природных, технологических, политических, культурных. Задача маркетинга состоит в тщательном исследовании всего комплекса факторов с целью адаптации в окружающей среде и разработки способов воздействия на нее – от этого зависит успех фирмы.

Источниками информации для маркетингового анализа и последующего принятия решений по маркетингу служат: система внутрифирменной отчетности; маркетинговые разведывательные данные, получаемые от служащих компании, клиентов, продавцов, из отчетов, публикаций и других источников; данные, получаемые при проведении специальных маркетинговых исследований, планы маркетинговых исследований. Планы маркетинговых исследований разрабатываются на основе стратегического плана компании.

Маркетинговое исследование состоит из четырех этапов: определение проблем и цели исследования; составление плана сбора информации, что предполагает выбор метода исследования (наблюдение, опрос, эксперимент), способ связи с аудиторией (личный контакт, почта, телефон, интернет), технологии выборки респондентов, подготовку инструментов исследования (анкета, механические устройства); выполнение плана маркетинга; маркетинговый анализ.

На основе собранной информации определяется текущий и будущий объемы рынка. В маркетинге рынок рассматривается как совокупность существующих и потенциальных потребителей товаров и услуг и подразделяется по уровням маркетингового проникновения: потенциальный рынок, доступный, квалифицированный, целевой и освоенный.

Маркетинговая деятельность по обслуживанию целевого рынка (на который фирма решила направить свои действия) называется **целевым маркетингом**. Основные этапы целевого маркетинга: **сегментирование рынка**, т.е. разделение его на специфические группы имеющих однотипные потребности потребителей (сегменты); **отбор целевого рынка; позиционирование товара**. Для конечных потребителей критериями сегментирования служат географические, демографические, психографические и поведенческие переменные. Сегментирование организаций – потребителей производится по характеру их деятельности и индивидуальным характери-

стикам. Вообще рынок конечных потребителей и рынок организаций – потребителей во многом отличаются друг от друга (по структуре и характеристикам спроса, видам закупок, видам решений, по процессу и уровню профессионализма их принятия), что необходимо учитывать при отборе целевых рынков.

Степень привлекательности сегмента для фирмы оценивается с точки зрения его размера, параметров роста, доступности, значимости, ресурсных возможностей фирмы. Фирма может сосредоточить усилия на одном или нескольких сегментах (**концентрированный маркетинг**), может работать на весь рынок, используя различные маркетинговые подходы к отдельным сегментам (**дифференцированный маркетинг**), а может использовать и **недифференцированный маркетинг**.

Позиционирование товара на рынке – это процесс формирования конкурентоспособной позиции товара, включающий в себя детальное изучение конкурентов, анализ позиций их товаров, их рыночного проникновения (определение доли рынка, уже занятой конкурентами), анализ путей противостояния конкурентам и разработку детализированного маркетингового комплекса для своего товара (планирование продукции, цены, товаропродвижения и сбыта, продвижение товара).

Товарная стратегия складывается из принятия индивидуальных решений относительно атрибутов товаров, торговых марок, упаковки, услуг по поддержке товаров, а также решений относительно товарного ассортимента (групп товаров, сходных по ряду позиций: по функционированию, покупателям, ценообразованию, каналам продвижения) и товарной номенклатуры (которая может состоять из нескольких ассортиментных групп).

Наиболее распространенными методами планирования бизнес – портфеля являются матричные (метод компании Boston Consulting Group, метод компании General Electric и др.). На их основе разрабатываются стратегии роста: расширение рынка, новые рынки, новые продукты, диверсификация.

При планировании маркетингового комплекса важно учитывать жизненный цикл товара (он состоит из этапов: разработка, выведение на рынок, рост, зрелость, упадок),

Стратегия ценообразования предопределяется целевым рынком и задачами позиционирования. Цена рассматривается как один из инструментов маркетингового комплекса. Нижняя граница цены определяется издержками производства. Чем выше цена, тем, естественно, выше норма прибыли. «Потолок» цены устанавливает спрос и восприятие потребителем ценности товара. Ценовая стратегия может базироваться на издержках (себестоимость плюс надбавка); спросе (восприятие покупателем ценности товара); конкуренции (ориентир на цены конкурентов).

Планирование товаропродвижения – это систематическое принятие решений относительно физического перемещения и передачи собственности на товар от производителя к потребителю, включая транспортировку, хранение и совершение сделок. Каналы товаропродвижения и сбыта – это все организации и люди, связанные с передвижением товара. Канал может быть простым или сложным (многоступенчатым), прямым или косвенным (контрактным или управляемым). Функции каналов товаропродвижения: распределение и сбыт, маркетинговые исследования, участие в продвижении, планирование, ценообразование, обслуживание потребителей. Удачный выбор канала товаропродвижения – залог успеха.

Планирование маркетинговой коммуникации компании называется **комплексом продвижения**. Виды продвижения: реклама (любая оплаченная спонсором форма неличностных представлений и продвижения идей, товаров и услуг); пропаганда, или паблисити (неличностное стимулирование спроса через публикации или сообщения в СМИ, не оплаченные конкретным спонсором); персональные продажи (представление товара в личной беседе); стимулирование сбыта (единовременные мероприятия: выставки, демонстрации и проч.).

В целом процесс управления – это искусство, заключающееся в применении науки управления к практике. Менеджер не только должен иметь глубокие знания в области теории и практики современного маркетинга и менеджмента (или других специальных дисциплин согласно профилю профессиональной деятельности), но и обладать широким кругозором, уметь системно, нестандартно мыслить.

Интегрирующую и методологическую функцию по отношению к прикладным (конкретным) экономическим наукам: отраслевым (экономика промышленности, транспорта, сельского хозяйства и др.); функциональным (экономика труда, финансы, денежное обращение и кредит, экономическая статистика и др.); междисциплинарным (экономическая география, демография, маркетинг, менеджмент и др.); региональным (экономика Севера, города и др.) – **выполняет общая экономическая теория**, являющаяся фундаментальной наукой. Менеджмент и маркетинг – прикладные науки, хотя у них (как и других) есть своя, часто не зависящая от фундаментальной экономической науки, логика развития. Фундаментальная экономическая теория не только детерминирует прикладные экономические науки, но и зависит от них, широко использует их инструментов.

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

ВВЕДЕНИЕ

Нобелевский лауреат по экономике М. Аллэ отмечал, что роль науки состоит в том, чтобы упростить и отобрать факты, свести их к значимым данным и найти между ними существенную зависимость. Всякая наука, по его мнению, - это компромисс между стремлением к простоте и стремлением к сходству. Это предполагает моделирование сложных и многообразных явлений действительности. Эти модели не должны быть ни слишком упрощенными, ни слишком сложными.

Микроэкономику как науку или как раздел экономической теории и можно рассматривать как общую модель рынка, включающую в себя частные модели: модель потребительского поведения, модель поведения фирмы, модель ценообразования, модель монополистической конкуренции и т.п. Микроэкономика изучает, анализирует рынок, обобщая то типичное, что ему свойственно. В основных своих чертах данная теория (модель рынка) сложилась более ста лет назад и ее истинность подтверждена более чем вековой практикой.

Рынок существует везде, где продавцы и покупатели вступают в отношения друг с другом. И все попытки искоренить рынок никогда и нигде не достигали цели. Но рынок рынку рознь. Современный рынок – это не просто общественный механизм производства и распределения ресурсов и продуктов посредством обмена. Он предполагает взаимодействие между **релевантными** продавцами и покупателями, то есть такими субъектами рыночных отношений, которые способны воспринимать запросы и требования каждого субъекта и адекватно реагировать на них. Иначе говоря, продавцы производят не то, что им выгодно и проще производить, а то, что требует покупатель. С другой стороны, покупатели готовы к разумному компромиссу, то есть к учету не только своих интересов, но и интересов производителей. Плановая экономика, не исключившая полностью отношений купли-продажи, не обладала такими релевантными субъектами.

Основные решения в рыночной экономике принимаются покупателями и продавцами. Покупатели различаются по полу, возрасту, доходам, вкусам и по многим другим критериям. Производители (фирмы) различаются по размерам, структуре, отраслевой принадлежности, по типу рынка, на котором они действуют, по качеству менеджмента и т.д. Микроэкономическая теория изучает поведение репрезентативного покупателя и репрезентативной фирмы. Под **репрезентативностью** понимается типичность, представительность, характерность, т.е. соответствие модели собирательному образу изучаемого объекта. При этом мы исходим из того, что репрезентативный покупатель стремится к максимизации собственного благосостояния, а следовательно, к получению максимальной индивидуальной выгоды от своих расходов. Репрезентативная же фирма стремится к

максимизации своей прибыли, то есть к получению наибольшей прибыли при минимальных затратах.

Изучая взаимодействия между потребителями (домохозяйствами), одновременно являющимися и продавцами ресурсов, и фирмами, перерабатывающими ресурсы в готовые продукты, мы выходим едва ли не на важнейшую проблему экономической науки, на проблемы ценообразования и распределения доходов.

В истории экономической науки, относящейся к микроэкономике, можно выделить два подхода. Один подход в анализе делает упор на неравенство, несправедливость или справедливость в распределении доходов и ресурсов, на нестабильность системы. Так рождается мрачная наука. Другой подход – делает упор на эффективность системы, на возможность повышения благосостояния всех, на естественность системы. Такой подход можно назвать оптимистическим. Он преобладает в современном микроэкономическом анализе. Этот анализ преимущественно является равновесным, а информация, на основе которой рыночные агенты принимают решения, - симметричной. О проблемах рыночного неравновесия, асимметричности информации, риска и страхования даются лишь начальные сведения.

ЛЕКЦИЯ 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

- 5.1. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса.**
- 5.2. Предложение и факторы его определяющие. Закон предложения. Цена предложения. Эластичность предложения.**
- 5.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия.**

5.1. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса.

На рынке взаимодействуют покупатели и продавцы. Задача продавца (производителя) состоит в том, чтобы удовлетворить запросы, нужды покупателей (покупательский спрос). Покупатель же стремится получить максимальное удовлетворение, расходуя свои доходы. Предпочтения покупателя определяются его доходами, запасом имеющихся благ, возрастом, полом, вкусами, сезоном и прочее. Чем выше его доход и больше запас, тем ниже (при прочих равных условиях) предельная полезность блага для данного покупателя. Основные параметры любого рынка: спрос, предложение, цена.

Спрос – представленная на рынке потребность в товаре обеспеченная деньгами (доходами). В экономической теории различают индивидуальный и рыночный спрос. Индивидуальный спрос - есть спрос одного покупателя на тот или иной набор благ.

Спрос – представленная на рынке потребность в товаре, обеспеченная деньгами. Выделяют индивидуальный и рыночный спрос.

Чем выше доход, тем обширнее и сложнее этот набор. У каждого покупателя своя шкала ценностей. То количество денег, с которым покупатель готов расстаться ради дополнительной единицы блага, есть цена спроса. **Цена спроса – это предельная полезность выраженная в деньгах** (о предельной полезности см. лекцию 2). Спрос всех групп покупателей (по величине дохода, в первую очередь) на данное благо есть **рыночный спрос**. Индивидуальный спрос изучается в теории поведения потребителя (лекция 6).

Остановимся на анализе рыночного спроса. Рыночный спрос, в первую очередь зависит от цены: $D = f(p)$.

Следует различать величину спроса и изменение спроса (изменение в спросе). **Величина спроса на некий товар – это количество товаров, которое покупатели желают приобрести за некоторый период времени по определенной цене.** Цена и величина спроса находятся в обратном соотношении: чем выше цена, тем меньше, при прочих равных условиях, величина спроса. Это связано с тем, что отношение между ценой и величиной спроса есть экономическое отношение между покупателем и продавцом. Уплата требуемой цены означает переход вещи от продавца к покупателю. Чем ниже цена, тем большее количество людей желают приобрести товар. С другой стороны, чем ниже цена, тем больше склонность

Закон спроса: чем выше цена, тем меньше величина спроса и наоборот: чем ниже цена, тем спрос выше.

людей купить товар в пределах любого заданного периода времени. **Обратная зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение определенного периода времени называется законом спроса.** Графически он изображается в виде кривой спроса (рис. 5.1). Изменения

высоких цен приводят к более значительным изменениям величины спроса, чем изменение низких цен. Поэтому зависимость между ценой и величиной спроса графически представлена выпуклой кривой с отрицательным углом наклона.

Кривая спроса отражает тот факт, что люди покупают больше данного продукта при низкой цене, чем при высокой. Это наблюдение подтверждается теоретически. Приобретаемые единицы данного товара обладают все меньшей предельной полезностью для покупателя. Значит, они будут покупаться только при условии снижения цены.

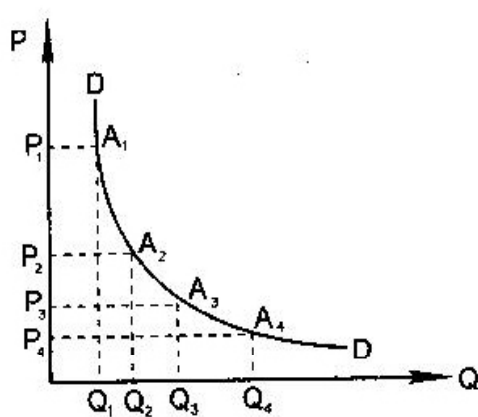


Рис. 6.1. Кривая спроса

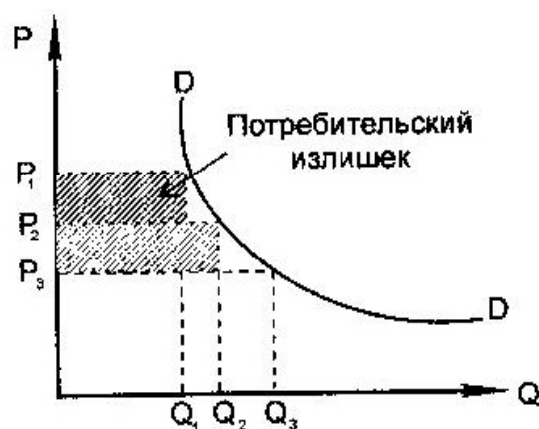


Рис. 6.2. Формирование потребительского излишка

Или чем большее количество товара предлагается к продаже, тем ниже должна быть цена на этот товар. От снижения цены на каждую последующую единицу товара выигрывает покупатель. Этот выигрыш есть потребительский излишек. При покупке дополнительных товаров

Потребительский излишек – это разница между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той, более низкой ценой (равновесной ценой), которую он действительно платит при покупке.

потребительский излишек возрастает (рис. 5.2). Рост потребительского излишка означает относительное увеличение дохода потребителя. К тому же при покупке товаров по более низкой цене не ущемляются альтернативные потребности покупателей.

Зная кривую спроса, можно прогнозировать не только общую величину выручки, но и размеры потребительского излишка покупателя. В этом состоит практическое значение кривой спроса.

От изменения величины спроса следует отличать изменение в спросе. Изменение в спросе происходит под воздействием неценовых факторов спроса. Приведем функцию спроса, учитывающую как ценовой фактор, так и неценовые факторы:

$$Q_d = f(P, P_a, P_b, \dots, I, T, W, N),$$

Функция спроса выражает отношение между величиной спроса и набором факторов, влияющих на спрос.

Q_d – спрос;
 P – цена данного товара;
 P_a – цена товара-субститута (заменителя);
 P_b – цена товара-комплемента (сопряженного);

I – денежные доходы населения;
 T – вкусы и предпочтения населения;
 W – накопленное имущество;
 N – количество покупателей.

На графике (рис. 5.3) изменение в спросе выражается **в сдвиге кривой спроса** влево (при сокращении спроса) или вправо (при увеличении спроса).

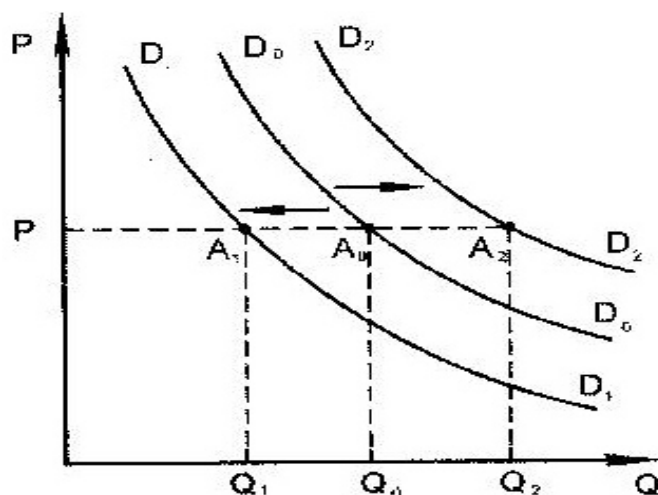


Рис. 6.3. Изменение в спросе

Основные детерминанты (факторы), вызывающие сдвиг кривой спроса:

1. Изменение вкусов покупателей, например, под влиянием моды. Даже снижение цен на вышедшие из моды товары не увеличит спрос на них.

2. Изменение дохода. Данный фактор влияет на величину спроса на товар в зависимости от того, к какой категории относится данный товар: к категории нормальных или низших товаров. **Нормальный товар – это такой товар, величина спроса на который растет с ростом дохода покупателей. Низшим обычно является товар, для которого существуют альтернативные блага**, характеризующиеся более высоким уровнем качества и большими удобствами. Рост доходов сдвинет кривую спроса на низшие товары влево, так как величина спроса на них ниже при каждом значении цены.

3. Изменение цен на взаимозаменяемые товары (**субституты**) и на взаимодополняемые товары (**комплементы**). Товары являются взаимозаменяемыми, если увеличение цены одного из них влечет за собой рост величины спроса на другой при каждом значении цены. Товарами-субститутами можно считать: сливочное масло - растительное масло; мясо - рыба, авиаперевозки – железнодорожные перевозки; зонт – плащ дождевик и т.д. Товары являются взаимодополняемыми, если увеличение цены одного из них ведет к снижению величины спроса на другой. Примеры товаров-комплементов: бензин – автомобильное масло; лыжи – лыжные ботинки; иглолка – нитка и т.д. В то время как повышение цены на товар-субститут сдвигает кривую спроса на данный товар вправо, повышение цены на товар-комплемент сдвигает кривую спроса влево.

4. Изменение числа покупателей, например, под влиянием увеличения или падения рождаемости. Чем больше число потребителей на рынке, тем выше величина спроса на любой товар при всякой цене. Рост числа потребителей сдвигает кривую спроса вправо.

5. Изменения в ожиданиях потребителей. Ожидаемые в будущем цены или доходы окажут влияние на величину спроса в текущем периоде. Например, неблагоприятные погодные условия в сахаропроизводящих районах вызовут ожидание более высоких цен в будущем и увеличение текущего спроса на сахар.

К неценовым факторам спроса относится также реклама, запас благ (накопленное имущество) и др.

Для экономиста, предпринимателя важно знать не только то, что спрос изменяется и в каком направлении, но и насколько он изменяется. Степень реакции спроса на изменение его детерминанты есть эластичность спроса.

Реакция величины спроса на изменение цены – это **эластичность**

Эластичность спроса – это мера чувствительности величины спроса к изменениям какой-либо из детерминант спроса.

спроса по цене (ценовая эластичность спроса). Она определяется по формуле:

$$E_d = \frac{\text{процентное изменение количества } (Q)}{\text{процентное изменение цены } (P)}$$

Так как числитель и знаменатель формулы изменяются в противоположных направлениях, то коэффициент эластичности будет отрицательным. Но знак «минус» экономического смысла не имеет и просто отбрасывается.

Эластичность спроса может изменяться в диапазоне от 0 до бесконечности. В зависимости от величины эластичности различают следующие виды спроса:

- **эластичный спрос**, когда покупатель чувствителен к изменению цены, то есть небольшие изменения цены приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции ($1 < E_d < \infty$). Эластичный спрос присущ: товарам длительного пользования, товарам с большим числом заменителей (субститутов), дорогостоящим товарам, товарам, занимающим значительную долю в расходах потребителей;

- **неэластичный спрос**, если потребители не проявляют чуткости к изменению цены, то спрос считается неэластичным. В этом случае существенное изменение цены ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупаемых товаров ($0 < E_d < 1$). Неэластичный спрос присущ необходимым и незаменимым товарам, товарам дешевым и привычным, а также товарам с низкими долями в потребительских расходах.

- **спрос с единичной эластичностью**, когда изменение величины спроса происходит в меру изменения цены ($E_d = 1$)

Крайние случаи:

- **совершенно эластичный спрос** ($E_d = \infty$). При совершенно эластичном спросе кривая спроса приобретает вид горизонтальной прямой, параллельной оси абсцисс (рис. 5.4) Примером совершенно эластичного спроса является реакция величины спроса на продукт отдельной фирмы на рынке чистой конкуренции или в условиях инфляции, когда ожидая повышения цен, потребители стараются потратить свои деньги на покупку материальных благ, во избежание их обесценивания.

- **совершенно неэластичный спрос** ($E_d = 0$). Кривая спроса приобретает вид вертикальной прямой, параллельной оси ординат – то есть при любом уровне цены величина спроса одинакова (рис. 5.4). Примером совершенно неэластичного спроса является спрос на лекарственные препараты, алкоголь, сигареты, соль и т.п.

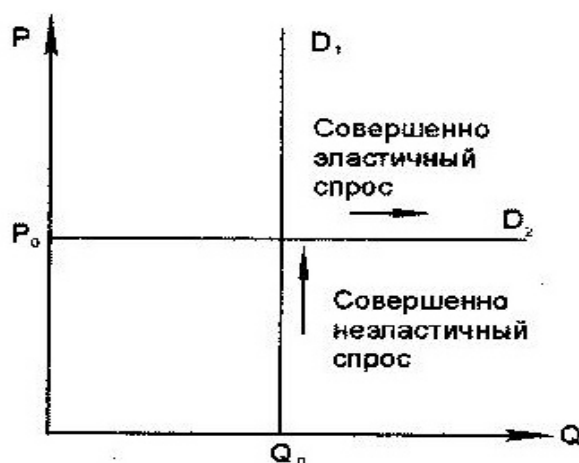


Рис. 6.4. Совершенно эластичный (D_2) и совершенно неэластичный (D_1) спрос

В зависимости от метода расчета, различают **точечную и дуговую эластичность**. Формула **точечной эластичности** по цене имеет вид:

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1)/Q_1}{(P_2 - P_1)/P_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Знак «минус» для коэффициента эластичности не имеет экономического смысла и поэтому опускается. Точечная эластичность спроса будет иметь разные значения в зависимости от того, в каком направлении изменяется цена. Чтобы избежать этой трудности рассчитывается **дуговая эластичность**. При расчете дуговой эластичности изменения спроса (ΔQ) и цены (ΔP) соотносятся со средними значениями спроса $[(Q_1 + Q_2):2]$ и цены $[(P_1 + P_2):2]$

Формула дуговой эластичности имеет вид:

$$E_{dp} = \frac{(Q_2 - Q_1)/(Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1)/(P_1 + P_2)} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

Кроме эластичности спроса по цене существуют еще две важные концепции эластичности – перекрестная эластичность и эластичность по доходу.

Перекрестная эластичность спроса характеризует зависимость спроса на данный товар(х) от изменения цены на другой товар(у). Формула перекрестной эластичности имеет вид:

$$E_{dx,y} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

Перекрестная эластичность спроса может быть положительной, отрицательной и нулевой.

Взаимозаменяемые товары (субституты) характеризуются положительной перекрестной эластичностью по цене ($E_{dx,y} > 0$), так как повышение цены на один товар вызывает увеличение спроса на другой. Например, с ростом цены на уголь спрос на жидкое топливо возрастает.

Взаимодополняемые товары (комплементы) имеют перекрестную эластичность отрицательную ($E_{dx,y} < 0$). Например, с повышением цен на автомобили спрос на бензин уменьшится.

Независимые товары имеют перекрестную эластичность равную нулю. Это означает, что изменение цены на один товар не вызывает изменений в спросе на другой товар. Например, с ростом цен на овощи спрос на зонты не изменится.

Эластичность спроса по доходу характеризует чувствительность спроса к изменению покупательной способности. Эластичность по доходу рассчитывается как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению дохода:

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

Эластичность спроса по доходу может быть отрицательной, нулевой и положительной. Этот показатель используется для классификации товаров

Товары с отрицательным коэффициентом эластичности спроса по доходу ($E_I < 0$) называют **низшими** (низкокачественными), с положительным коэффициентом - **нормальными** (высококачественными). Коэффициент эластичности спроса по доходу на товары первой необходимости обычно колеблется в пределах от 0 до 1. И в развитых рыночных экономиках он малочувствителен к изменению доходов. С ростом доходов падает спрос на такие товары как картофель, хлеб, субпродукты и пр. ($E_I < 0$). Для товаров повседневного спроса: одежда, обувь (кроме эксклюзивной) коэффициент эластичности спроса по доходу близок к единице, а для товаров длительного пользования (жилье, автомобили, бытовая техника), предметов роскоши – больше единицы. Спрос на некоторые товары не чувствителен к изменению дохода ($E_I = 0$). Например, соль, спички. Такие товары называют **нейтральными**.

5.2. Предложение и факторы его определяющие.

Закон предложения. Цена предложения.

Эластичность предложения

Процесс рыночного товарообмена необходимо рассматривать не только с позиции покупателя, но и с позиции продавцов – людей, предлагающих товар, или, как принято говорить, со стороны предложения. **Предложение – это количество продукта, которое продавцы желают и могут предложить для продажи по разным ценам на рынке.** Следует различать индивидуальное и рыночное предложение.

Индивидуальное предложение – это предложение данного товара одной фирмой. **Рыночное предложение** – это предложение всех продавцов данного товара. **Величина предложения** означает количество произведенного и доставленного на рынок товара в определенный момент времени по определенной цене.

Предложение – объем блага, предлагаемого фирмами на продажу.

Чем выше цена, тем большее количество товаров будет поставлено на рынок. Это закон предложения. Цена, по которой продавец согласен продать свой товар – это цена предложения. Графически закон предложения выражается кривой предложения (рис. 5.5.).

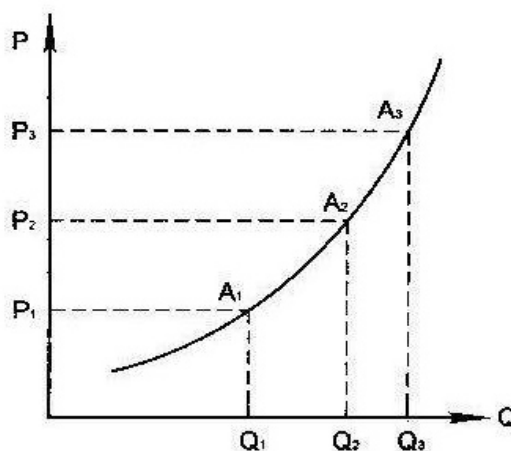


Рис. 6.5. Кривая предложения

Закон предложения: между ценой товара и объемом его предложения существует прямая зависимость.

Кривая предложения показывает зависимость между ценой товара (P) и его количеством (Q_s), которое производители хотят предложить на рынке. Точки A_1 , A_2 , A_3 и т.д. показывают величину предложения при соответствующей цене (другие факторы, которые могут повлиять на величину предложения остаются неизменными). Положение и наклон кривой определяются издержками производства товаров, точнее **предельными издержками**, то есть теми дополнительными затратами, которые производит продавец для увеличения поставок и которые уравнивают спрос и

предложение товара. Продавцы не намерены поставлять товары на рынок, пока цена не сравняется с издержками их производства, не обеспечит оплату всех ресурсов, привлекаемых предельным производителем, то есть таким, чье включение в данный рынок уравновесит предложение и спрос. Таким образом, в большинстве случаев кривая предложения направлена вправо и вверх, так для роста величины предложения в отрасль должно направляться все большее количество ресурсов, что в целом увеличивает издержки производства. **Цена предложения определяется максимальными издержками, допустимыми в данный момент рынком, - предельными рыночными издержками.** Продавцы, у которых индивидуальные издержки ниже предельных рыночных (ниже цен равновесия), получают дополнительный доход (дополнительный выигрыш), который А. Маршалл назвал рентой продавца. **Рента продавца – это разница между ценой, по которой производитель готов поставить товар, и более высокой (равновесной) ценой, по которой он его продает.**

Рента продавца - совокупная чистая выгода, получаемая всеми производителями от продажи данного товара.

Увеличение спроса и равновесной цены вызовет увеличение суммарной ренты продавцов, а снижение цены уменьшит ренту. При большом количестве продавцов рента (рис. 5.6) будет равна всей площади фигуры, ограниченной кривой предложения и линией равновесной цены сверху.

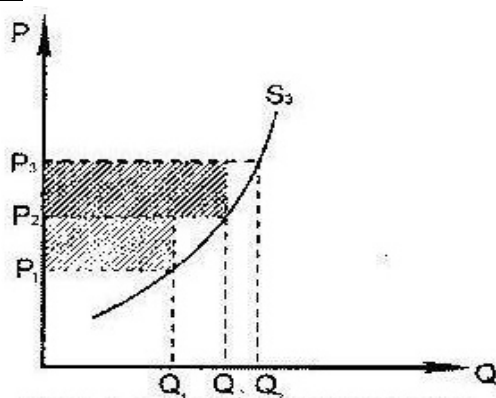


Рис. 6.6. Формирование ренты продавца

От изменения величины предложения следует отличать изменения в предложении. **Изменение в предложении происходит под воздействием неценовых факторов предложения.** Приведем функцию предложения, учитывающую как ценовой фактор, так и неценовые факторы:

Функция предложения выражает отношение между величиной предложения и набором факторов, влияющих на предложение.

$$Q_s = f(P, P_a, P_b, \dots, T, X)$$

где Q_s – объем предложения;

P – цена на данный товар;

P_a – цены на товары, в производстве ко-

торых используются те же ресурсы;

P_b – цены на экономические ресурсы;

T – технология производства;

X – государственные налоги или субсидии.

На предложение также оказывают влияние ожидания продавцов, внешние (природные факторы) и др. При изменении предложения кривая предложения сдвигается вправо или влево (рис. 5.7). В таблице 5.1. приведены важнейшие причины, вызывающие сдвиг кривой предложения.

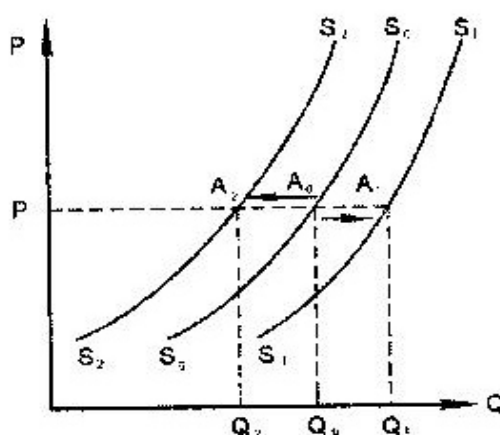


Рис. 6.7. Сдвиг кривой предложения

Реакция предложения на изменение цены – это **эластичность предложения по цене**. Но, в отличие от спроса, предложение изменяется в том же направлении, что и цены. Эластичность предложения всегда положительна. Чем выше коэффициент эластичности предложения, тем больше прирост величины предложения в ответ на любое данное увеличение цены.

$$\text{Эластичность предложения} = \frac{\text{процентное изменение объема предложения } (Q_s)}{\text{процентное изменение цены } (P)}$$

Таблица 5.1

Сдвиг кривой предложения

Наиболее важные причины сдвига кривой предложения	Сдвиг кривой предложения	
	влево	вправо
1. Цены на товары, производимые из тех же ресурсов растут падают	влево -	- вправо
2. Цены на экономические ресурсы растут падают	влево -	- вправо
3. Появление технологий, сокращающих затраты на производство	-	вправо
4. Увеличение государством косвенных налогов	влево	-
5. Государственные дотации производителям	-	вправо
6. Ожидаемый рост цен на товары	влево	-
7. Ожидаемое снижение цен	-	вправо

В исключительных случаях эластичность предложения равна нулю (кривая предложения вертикальна). Примером совершенно неэластичного предложения может быть предложение признанных мастеров живописи. Их произведения представлены в единичном экземпляре и не могут быть увеличены, как бы ни росла цена.

Эластичность предложения характеризует чувствительность предложения различных товаров к колебаниям их цены.

Эластичность предложения равна бесконечности (предложение совершенно эластично), когда кривая предложения горизонтальна. Например, кривая предложения булавок является горизонтальной в пределах тех количеств, которые требуются.

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей для того, чтобы отреагировать на изменение цены, перераспределить ресурсы, привлечь новые. Для учета влияния факторов времени на эластичность предложения экономисты выделяют **рыночные периоды: кратчайший, короткий и долговременный**. Чем больше рыночный период, тем выше эластичность предложения. **В кратчайшем рыночном периоде** производитель не может увеличить поставки товаров под влиянием изменения цены. Во многих случаях он не сможет и сократить объем продаж в связи с падением цены, например, если речь идет о скоропортящейся про-

дукции ($E_s < 1$). **В коротком рыночном периоде** коэффициент эластичности предложения увеличивается незначительно, так как предложение представляет то количество товаров, которое создается на данных производственных мощностях (поскольку в рыночной экономике производственные мощности используются на 70-80%, предприниматели имеют возможность отреагировать на изменение рыночного спроса, полностью их вовлекая в производство), но уже при изменении численности трудовых и материальных ресурсов, то есть при изменении количества работников и сырья. **В долговременном рыночном периоде** предложение выступает как тот объем товаров и услуг, который можно произвести при изменении всех факторов производства, прежде всего за счет введения дополнительных производственных мощностей (строительства новых предприятий или модернизации действующих).

5.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия

Взаимодействие спроса и предложения формирует рыночное равновесие и равновесные цены, что определяется законом спроса и предложения: **на конкурентном рынке спрос и предложение стремятся к взаимному уравниванию**, то есть к ситуации, когда к продаже предлагается ровно такое количество товара, на которое предъявлен спрос. Графически действие закона представлено на рис. 5.8.

Закон предложения: на конкурентном рынке спрос и предложение стремятся к уравниванию.

Так как кривые спроса и предложения имеют противоположные углы наклона к горизонтальной оси (кривая спроса – отрицательный, кривая предложения – положительный), то на гра-

фике они пересекаются в точке Е – точке равновесия.

Это означает, что в точке Е при равновесной цене (P_E) спрос и предложение взаимоуравниваются ($Q_s = Q_d$). В состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у покупателя, ни у продавца нет внутреннего побуждения к его нарушению.

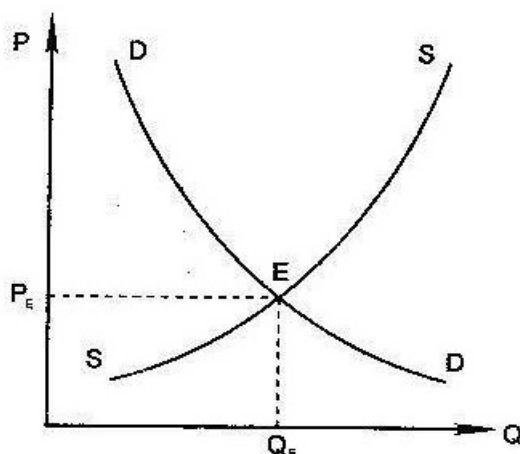


Рис. 6.8. Спрос, предложение и рыночное равновесие

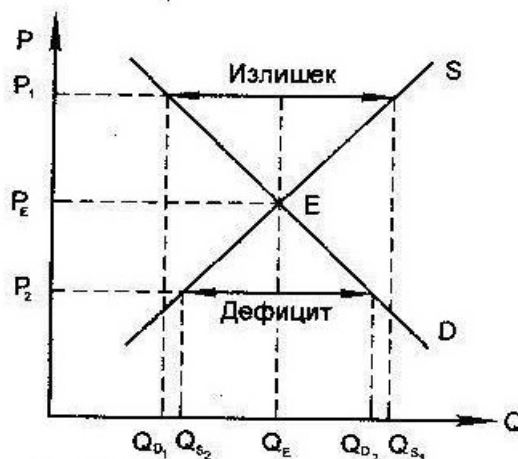


Рис. 6.9. Избыточный спрос, избыточное предложение и коррекция цены

Равновесная цена – цена, при которой объем спроса на товар равен объему предложения.

Покупатели и продавцы отстаивают свои интересы. Так, слишком высокая цена (выше равновесной цены P_E) препятствует формированию спроса, так как поставщики захотят продать больше товара (Q_{s1}), чем смогут купить потребители (Q_{d1}). В результате возникает излишек, избыточное предложение. При затоваривании продавцы вынуждены будут снижать цену, чтобы рассосались излишки. Слишком низкая цена исключает получение прибыли, так как при цене P_2 (ниже равновесной цены) покупатели могли бы приобрести товара (Q_{d2}) больше, чем продавцы могли бы поставить (Q_{s2}). Следствием назначения низкой цены является дефицит товара (см. рис. 5.9). В случае дефицита всегда найдется покупатель, способный заплатить большую цену за необходимую вещь. Эти колебания цены будут приводить к восстановлению рыночного равновесия. Таким образом, **дефицит или излишек в рыночной экономике – явление кратковременное. Устойчивыми они могут быть лишь в том случае, если в рыночный процесс вмешивается государство или другая нерыночная сила.** Экономикой дефицита является плановая экономика. Излишек может быть результатом целенаправленной политики государства в рыночной экономике (установление минимальной цены). Примером может служить рынок сельскохозяйственной продукции развитых стран, где правительства затрачивают средства бюджета для поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию выше цен равновесия. Это форма государственной поддержки фермерства. Но при этом поддерживается жесточайшая конкуренция, высокое качество продовольствия, огромное разнообразие продуктов, их изобилие даже в неурожайные годы. Могут быть случаи установления потолков цен (максимальной цены), например, квартирной платы. Это соз-

дает устойчивый дефицит жилья, сокращение жилищного строительства, разрушение имеющегося жилого фонда, так как у владельцев домов не хватает средств для ремонта домов. К установлению цен ниже равновесных на свои концерты могут прибегать и популярные рок-звезды. Возникает ажиотаж, который увеличивает «звезд» и способствует продаже по более высоким ценам дисков – основного источника их доходов.

Реализация товаров по ценам равновесия дает определенные преимущества тем покупателям, которые готовы были приобрести их и по более высоким ценам, и тем производителям, которые хотели продать свою продукцию по более низким ценам. Рис. 5.10 иллюстрирует графически формирование излишка покупателя и производителя.

Рынку свойственно устойчивое равновесие, когда параметры функций спроса и предложения не меняются. Достижение устойчивого равновесия не означает остановки в развитии производства, а также не означает, что товары всегда продаются по одним и тем же ценам. Устойчивое равновесие означает, что всякое изменение ситуации на рынке, нарушающее равновесие, приводит к установлению новой равновесной ситуации. Устойчивость рыночного равновесия носит относительный характер. Механизм рыночного равновесия цен – это механизм приближения к совершенству, которое полностью никогда не достигается.

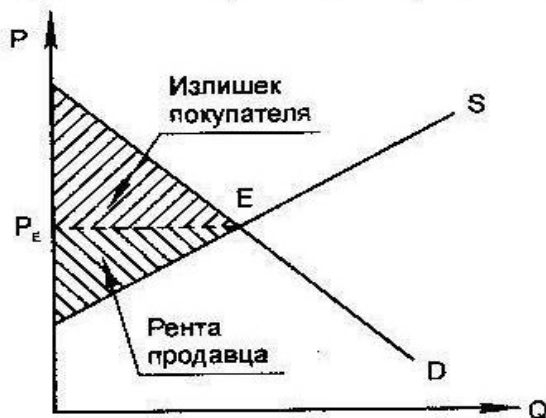


Рис. 6.10. Формирование излишка покупателя и ренты продавца

Чем короче промежуток времени, необходимый для восстановления равновесия, тем устойчивее рыночное равновесие. Некоторые случаи формирования равновесия приведены на графике (рис. 5.11- а, б).

Рынок обладает способностью устанавливать не только новое равновесие, но и возвращаться к прежнему состоянию. Если продолжить анализ представленной на рис. 5.11 ситуации, то мы увидим, что через некоторое время произойдет восстановление цены на прежнем уровне. Так, например, рост доходов и повышение цен (рис. 5.11) вызовут увеличение пред-

ложения, кривая предложения сдвинется вправо, ценовое равновесие восстановится на более низком уровне.

Можно установить четыре правила спроса и предложения, с помощью которых можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

1. Рост спроса вызовет рост как равновесной цены, так и равновесного количества товаров.
2. Снижение спроса вызовет снижение равновесной цены и равновесного количества товаров.
3. Рост предложения товаров ведет к снижению равновесной цены и росту равновесного количества товаров.
4. Снижение предложения товаров ведет к росту равновесной цены и снижению равновесного количества товаров.

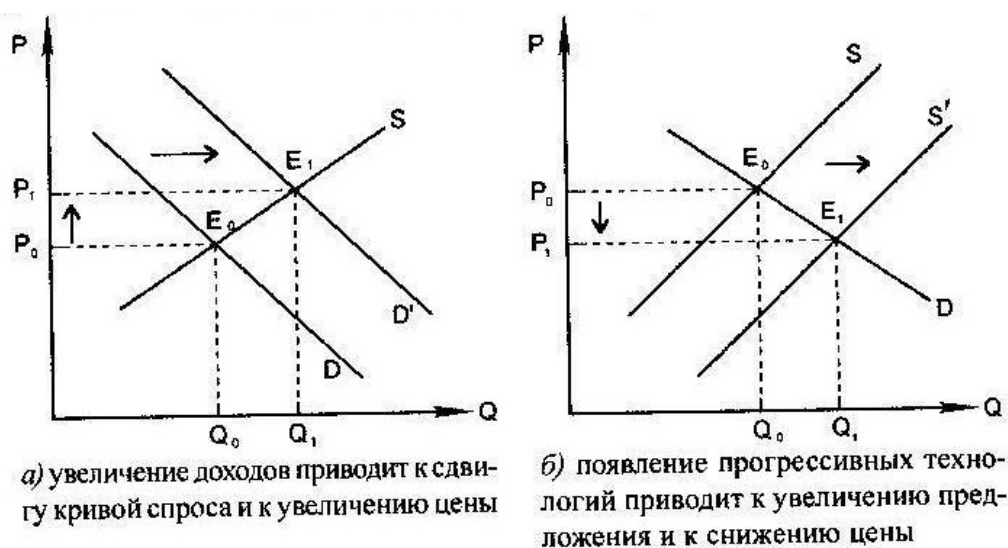


Рис. 5.11. Сдвиг кривых спроса и предложения и восстановление равновесия: некоторые параметры

На установление цены влияет и фактор времени. Примером является «паутинообразная модель» ценового поведения (рис. 5.12 - а, б, в). Модель обращена к ситуациям, когда необходим известный срок между изменениями цены и связанными с этим переменами в масштабах производства.

Та же паутинообразная модель, рассматривающая формирование цен с учетом фактора времени, показана на рис. 5.13 - а, б, в. Зигзагообразные кривые означают движение цены вокруг равновесного уровня.

В ситуации а) на рис. 5.12 и 5.13, ориентируясь на возможно более высокую цену прошлого года, производители за картофель нового урожая назначат более высокую цену P_1 . При этом предложение (S) быстро превысит спрос, что заставит их снизить цену до P . Снижение цены увеличит

спрос и так далее. Такие колебания будут происходить до тех пор, пока не установится равновесная цена данного года.

Ситуация б) показывает все более нестабильное положение на рынке, цена опускается настолько низко, что производство прекращается или не растет. Происходят расширяющиеся колебания цен: от одного периода к другому цены удаляются от равновесной.

Ситуация в) характеризует случай, когда равновесие никогда не будет достигнуто. Происходят постоянные колебания цен вокруг цены равновесия.

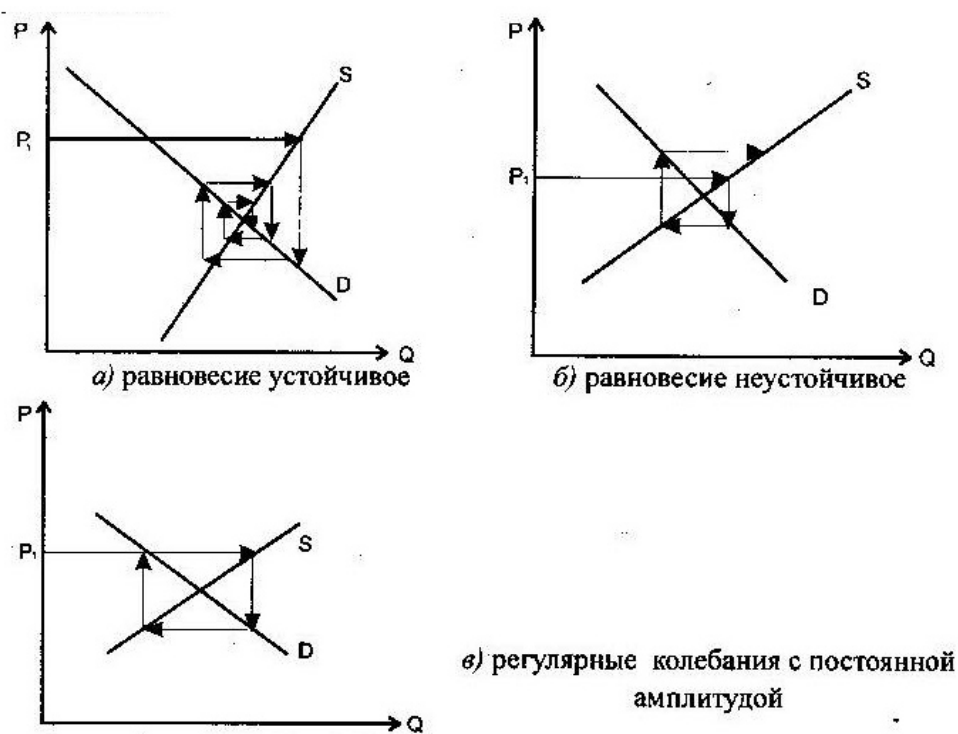


Рис. 6.12. Паутинообразная модель

Паутинообразная модель применима почти во всех случаях, когда спрос зависит от текущих цен, а предложение реагирует с некоторым временным запаздыванием. Примером такого рынка является биржевой рынок ценных бумаг и валюты: спрос мгновенно реагирует на текущие котировки, а предложение меняется медленнее.

Могут быть и другие варианты ценообразования с учетом фактора времени. График на рис. 5.14 иллюстрирует возможное поведение цены на помидоры в урожайные годы.

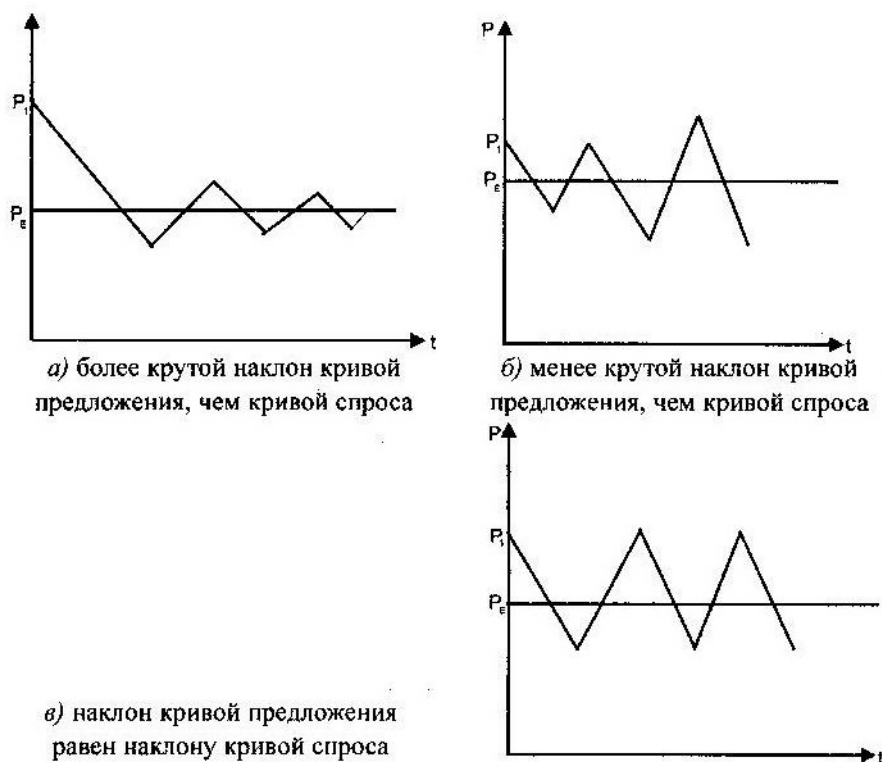


Рис. 6.13. Варианты “паутинообразной” модели ценообразования с учетом фактора времени

Рынок может оказаться настолько насыщенным, что дальнейшее снижение цены ($P_2 < P_1$) не вызовет увеличение спроса. При столь низкой цене фермеры уничтожат часть урожая, и только через определенный момент времени рынок вернется в равновесное состояние.

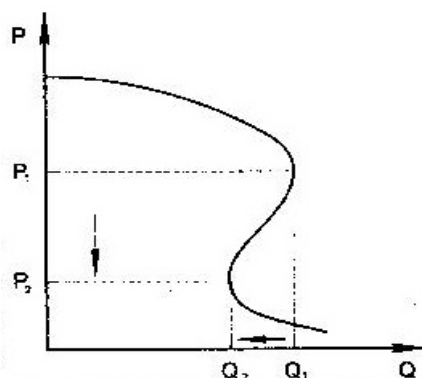


Рис. 6.14. Рынок помидоров в урожайные годы

В данной лекции рассмотрены только основы теории спроса, предложения и ценообразования. В последующих главах дан более углубленный анализ проблемы.

ЛЕКЦИЯ 6. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА

6.1. Предпочтения потребителя и полезность. Кардинализм и ординализм. Кривые безразличия.

6.2. Бюджетное ограничение. Равновесие потребителя.

6.3. Эффекты дохода и замены. Закон Энгеля. Поведение потребителя и рыночный спрос.

6.1. Предпочтения потребителя и полезность. Кардинализм и ординализм. Кривые безразличия

Как уже отмечалось, экономика – это выбор: ресурсов, технологий, производственных пропорций, способов удовлетворения потребностей и т.д. Прежде всего, выбор совершает потребитель, приобретая необходимые товары и услуги, предлагаемые фирмами, тем самым, оценивая работу производителя.

У каждого индивида свои вкусы, предпочтения – своя шкала ценностей. Один потребитель весь свой доход может потратить на товары первой необходимости, другой – часть дохода предпочитает сберечь, а оставшуюся – распределит между товарами различной степени необходимости. При этом каждый потребитель будет так использовать доход, чтобы получить максимальную степень удовлетворения. Следует заметить, что наука не может изучать предпочтения каждого потребителя, но вполне возможно анализировать принципы поведения типичного, среднего потребителя. Такой подход позволил выделить ряд аксиом, которыми руководствуются в своем выборе потребители.

1. Аксиома независимости выбора.

Потребитель свободен в своем выборе. На него не оказывают влияние внешние эффекты, к которым можно отнести принуждение со стороны государства.

2. Аксиома рациональности.

Потребитель ведет себя рационально. Он знает, что ему нравится больше, а что меньше. И *при имеющемся доходе выбирает такой набор товаров, который сможет принести наибольшую степень удовлетворения*, т.е. из всего множества наборов выбирает самый предпочтительный.

3. Аксиома упорядоченности.

Предпочтения потребителя уже сформировались. Это означает, что *потребитель может сравнить и классифицировать все наборы товаров и услуг, обладая для этого необходимой информацией, стоимость продукта игнорируется* (не учитывается).

Репрезентативный потребитель в своем выборе руководствуется рядом аксиом: независимости выбора, рациональности, упорядоченности, ненасыщения, транзитивности.

Например, индивид ранжировал молочные продукты следующим образом: 1-е место – йогурт, 2-е место – глазированные сырки, 3-е место – кефир, 4 – снежок, 5 – сметана, 6 – топленое молоко, 7 – молоко. Но если у потребителя доход будет незначительным, то из имеющихся продуктов он отдаст предпочтение молоку, а не йогурту, так как оно дешевле.

4. Аксиома транзитивности. Предпочтения потребителя транзитивны. Это означает, что если потребитель предпочитает набор **A** набору **B**, а набор **B** набору **C**, то потребитель также предпочитает набор **A** набору **C**. например, если автомобиль марки «Вольво» предпочтительнее «Жигулей», а «Жигули» предпочтительнее «Москвича», то «Вольво» также предпочтительнее «Москвича». Иначе говоря, *предпочтения потребителя согласованы, ранжированы (поставлены в определенный порядок).*

5. Аксиома ненасыщения. Потребители всегда предпочитают большее количество любого товара меньшему (при этом стоимость не учитывается). Полное насыщение потребностей исключается, поскольку потребление дополнительных единиц блага не будет приносить дополнительную полезность.

На выбор потребителя в определенной степени оказывают воздействие ряд эффектов, которые характерны для определенных групп потребителей и не соответствующих данным аксиомам:

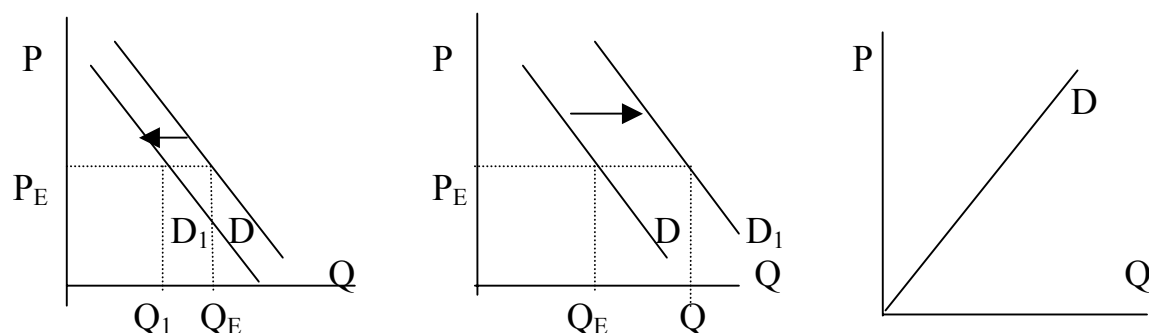
Эффект присоединения к большинству выражает стремление ряда людей приобрести товар, который покупают другие, чтобы не отстать от жизни, чтобы соответствовать тому кругу людей, в котором хотели бы вращаться, чтобы быть модными и элегантными или для того, чтобы не быть «белой вороной». *Под эффектом присоединения к большинству подразумеваем величину, на которую возрастает спрос на товары из-за того, что другие покупают этот же самый товар.*

Эффект сноба выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться друг от друга, выделять себя из «толпы». Эффект сноба представляет собой обратный, по отношению к предыдущему эффект. Покупатель – сноб никогда не купит того, что покупают другие. Выбор отдельного потребителя зависит от выбора других, только зависимость эта обратная. *Под эффектом сноба подразумеваем ту величину, на которую спрос упадет из-за того, что другие уже потребляют данный товар.*

Эффект Веблена. Американский экономист Торнстейн Веблен ввел в экономический анализ понятие престижного, или демонстративного потребления. Престижное потребление означает, что вещь используется не по своему прямому назначению, а с целью произвести впечатление на окружающих. Покупатель ориентируется на приобретение таких товаров, которые свидетельствовали бы о его высоком статусе, о его богатстве. *Под эффектом Веблена подразумеваем явление показательного потребления:*

это та величина, на которую возрастает спрос, потому что товар имеет более высокую, а не более низкую цену.

Различие между эффектом Веблена и эффектом сноба состоит в том, что первый зависит от цены, а второй – от потребления остальных.



а) Эффект сноба б) Эффект присоединения к большинству в) Эффект Веблена

Рис. 6.1. Эффекты: сноба, присоединения к большинству, Веблена

Таким образом, предпочитая тот или иной товар, потребитель через механизм цен (цена является мерой) заставляет производителя выпускать товар, пользующийся спросом. Анализ поведения потребителя позволяет углубить анализ спроса, в основе которого лежит предельная полезность товара. В экономической теории известны два подхода к определению предельной полезности. Более ранний подход получил название – **кардиналистский (количественный)**. Экономисты XIX века (Уэсли Стенли Джевонс, Карл Менгер, Леон Вальрас, Альфред Маршалл) предположили, что потребитель способен сравнить, соизмерить полезности благ в некоторых единицах **ютилях** (utility – полезность, выгодность, польза). Предполагается, что потребитель не только в состоянии определить свои предпочтения, но и их **интенсивность**. Количественную функцию полезности можно выразить в виде:

$$U = f(x), \text{ где } U - \text{полезность, } x - \text{количество благ.}$$

Используя эту функцию можно определить не только общую полезность, но и предельную полезность, то есть удовлетворение, получаемое от потребления дополнительной единицы блага. Такой подход позволяет также сопоставить прирост полезности от потребления дополнительной единицы блага с жертвами (издержками), которые придется понести ради получения этой дополнительной единицы. Кардиналистский подход имеет познавательное значение. Позднее данная функция была преобразована в $U_{xy} = f(x, y)$, то есть введена функция полезности набора благ.

Но найти точные измерители (как килограммы для измерения веса, метры для измерения расстояния и т.д.) невозможно. Полезность одного и того же товара для разных людей будет различна. Кроме того субъект, вырабатывая свою потребительскую стратегию, оценивает полезность не оп-

ределенных благ, а **целых потребительских наборов**, то есть он не может однозначно указать насколько батон хлеба полезнее молока, но в состоянии оценить, что для него полезнее два батона и один пакет молока (первый потребительский набор) по сравнению с одним батоном и двумя пакетами молока (второго потребительского набора).

Данное положение легло в основу **ординалистского** или **порядкового** подхода к анализу предпочтений потребителя. *Английский экономист Френсис Эджуорт предложил использовать для анализа потребительского поведения аппарат кривых безразличия, в основе которого лежит предпочтение, что потребитель ранжирует наборы товаров по степени предпочтительности и делает это осознанно.*

Предложенный Ф. Эджуортом аппарат кривых безразличий активно развивали Вильфредо Парето, Ирвинг Фишер. Однако этот подход широко не использовался в XIX веке. Позднее Джон Хикс показал возможность его применения для анализа поведения потребителя. Обнаружилось, что ранее (в 1915 г.) такой же подход применил русский экономист – математик Евгений Слуцкий.

Аппарат **кривых безразличия** основан на том, что минимальный набор состоит из двух благ. При любой комбинации этих благ их суммарная полезность одинакова. Одна кривая безразличия отличается от другой, прежде всего, величиной суммарной полезности набора, так что, переходя от набора с меньшей полезностью к набору с большей полезностью, мы как бы восходим на холм, каждая линия (каждый уровень) которого дает возможность потреблять больше обоих благ, сохраняя свободу в выборе структуры набора. Проекция этих кривых на горизонтальную плоскость дает нам **карту безразличия**. На рис. 6.2 приведена типичная кривая безразличия.

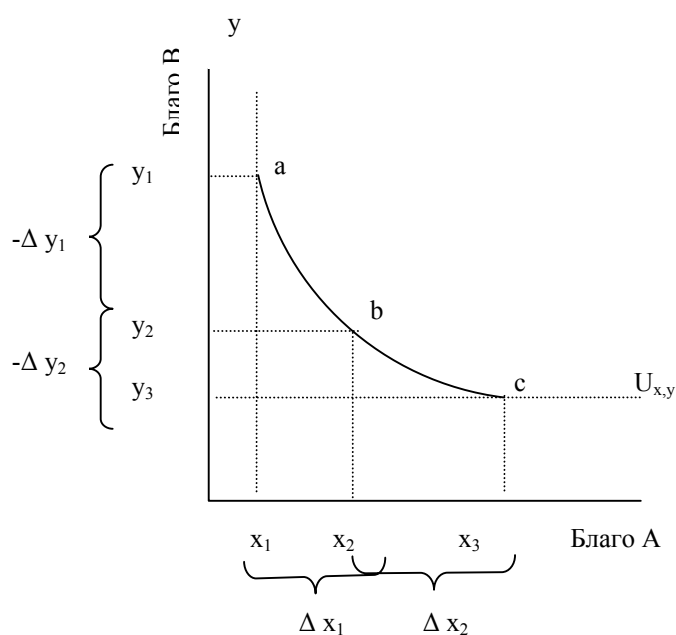


Рис. 6.2. Кривая безразличия

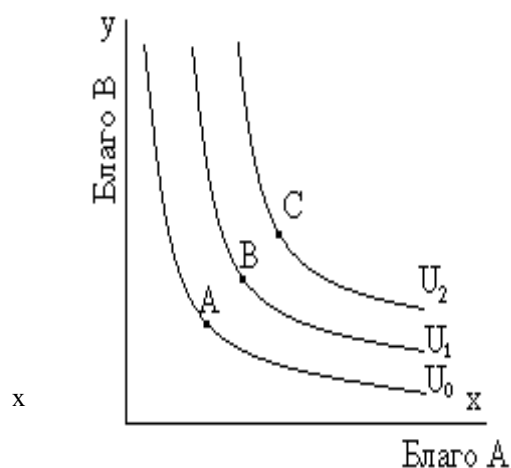


Рис. 6.3. Карта безразличия

Для увеличения потребления блага А (Δx) (см. рис. 6.2) потребитель должен перейти от набора «а» к набору «б», пожертвовав некоторым количеством блага В ($-\Delta y$). Но возникает такая ситуация, когда потребитель не может пожертвовать даже единицей одного блага ради увеличения потребления другого. Тогда кривая трансформируется в прямую, то есть потребителю необходимо минимальное количество того и другого блага (предположим, одежды и обуви). Отрезок кривой, соединяющий точки «а» и «с» показывает зону безразличия, то есть совокупность потребительских наборов, которые обеспечивают одинаковый уровень удовлетворения потребностей, при условии, что величина потребляемых благ А и В больше 0.

Комбинация благ, обладающая большей или меньшей полезностью, будет находиться выше или ниже данной кривой безразличия (см. рис. 6.3). Кривые безразличия U_1 , U_2 отличаются от кривой U_0 тем, что представляют наборы, характеризующиеся большим количеством благ Х и У.

Данная форма кривой безразличия является типичной, что предполагает взаимозаменяемость двух благ. Хотя в конкретных случаях блага могут быть комплиментарными, можно предположить, что по оси ОХ отложено приобретение одного блага, а по оси ОУ – доход (за вычетом расхода на благо Х), расходуемый на приобретение всех других благ.

Для анализа потребительского поведения используется аппарат кривых безразличия. Кривая безразличия характеризует набор из двух благ, дающий одинаковую суммарную полезность при любом сочетании.

Кривые безразличия обладают рядом свойств. Они имеют отрицательный наклон, не пересекаются, различаются величиной суммарной полезности, выпуклы в сторону начала координат.

Крутизна (выпуклость) кривой и ее наклон отражает величину предельной нормы замещения блага У благом Х. Если функция дискретна, то есть увеличение потребления одного блага и уменьшение потребления другого происходит в относительно небольших пределах и на рациональные числа, то **предельная норма замещения (MRS_{xy}) показывает отношение, в котором потребитель увеличивает потребление одного блага и уменьшает потребление другого:**

$$MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$$

Более строго математически, отношение $-\frac{\Delta y}{\Delta x}$ есть норма замещения продукта у продуктом х. Если функция $U_{xy} = f(x, y) = \text{const}$ непрерывна, то есть приращение х бесконечно малое и непрерывное ($\Delta x \rightarrow 0$), то предельное значение дроби $-\frac{\Delta y}{\Delta x}$ есть производная $-\frac{dy}{dx}$, которая и есть предельная норма замещения. MRS_{xy} – есть угол наклона кривой безразличия.

$$MRS_{xy} = -\frac{dy}{dx}.$$

Так как общая полезность двух благ неизменна, а увеличение количества одного блага (по первому закону Госсена) сопровождается уменьшением его предельной полезности и увеличением предельной полезности другого (замещаемого) блага, то

$$-\Delta y \cdot MU_y = \Delta x \cdot MU_x \text{ (и: } \Delta y \cdot MU_y = -\Delta x \cdot MU_x \text{)}.$$

Разделив обе части равенства на $\Delta x \cdot MU_y$, получим: $-\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{MU_x}{MU_y}$

Следовательно, $MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{MU_x}{MU_y}$, или, $MRS_{xy} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{MU_x}{MU_y}$.

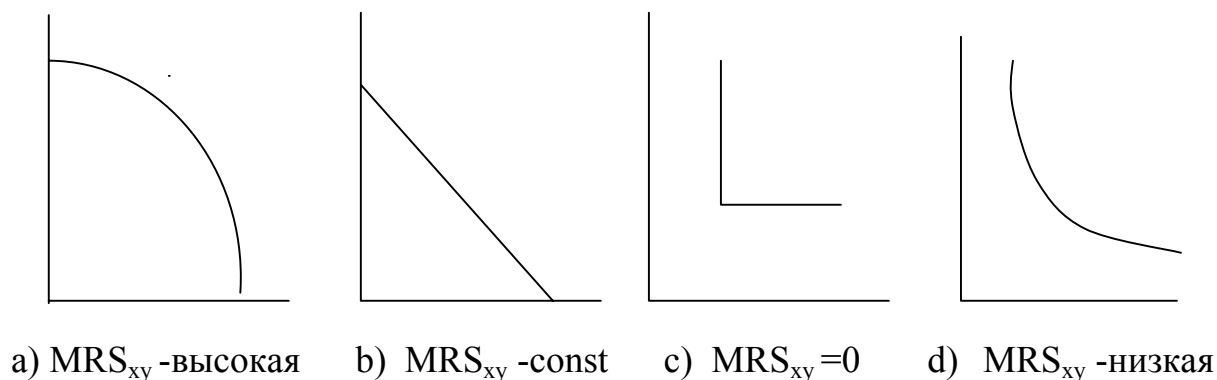


Рис. 6.4. Некоторые варианты кривых безразличия

6.2. Бюджетное ограничение. Равновесие потребителя

Кривые безразличия дают представление о различных сочетаниях товаров и услуг, но они не могут полностью объяснить, как ведет себя потребитель. На потребительский выбор оказывает влияние бюджетное ограничение в виде цен и доходов. Для того чтобы понять, как бюджет ограничивает выбор, рассмотрим следующий пример. Предположим, доход ($I = 600$ руб.), будет потрачен на приобретение двух товаров (А и В). Цена единицы товара А = 40 рублей, цена единицы товара В = 60 руб. Если доход полностью израсходовать на покупку товара А ($B=0$), то можем приобрести 15 единиц товара А ($600 : 40 = 15$). Аналогичным образом определяется количество приобретаемого товара В ($600 : 6 = 10$). Обозначая цену товаров, соответственно, через P_a и P_b , можем установить, какая сумма денег затрачена на приобретение товара А ($P_a \cdot A$) и на приобретение товара В ($P_b \cdot B$). Бюджетная линия указывает на все сочетания двух товаров, при которых общая сумма денег, затраченная на их приобретение, равна доходу. (Поэтому бюджетную линию можно назвать и линией цен, линией доходов). В результате комбинация двух товаров, которые можно

приобрести, будет находиться на прямой, описываемой следующим уравнением: $I = P_a \cdot A + P_b \cdot B$.

В более общем виде:

$$I = P_x \cdot x + P_y \cdot y$$

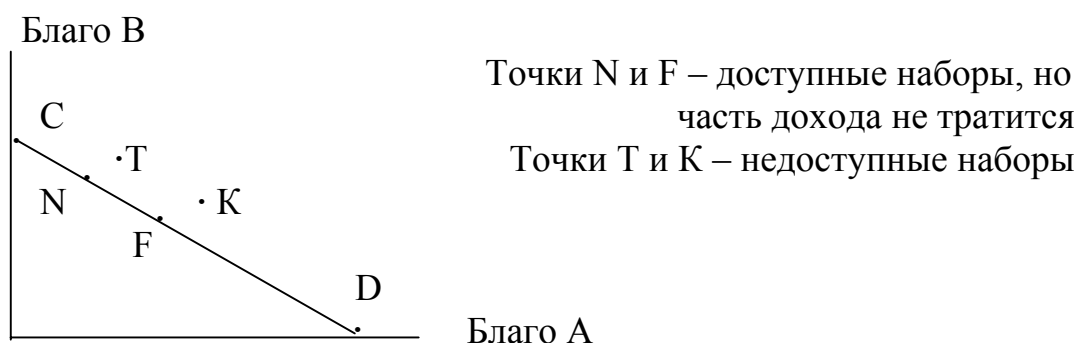


Рис. 6.5. Бюджетная линия

Точка С на рис 6.5 показывает, какое максимальное количество блага В потребитель может приобрести, расходуя на него весь доход (I/P_y). Точка D показывает, какое максимальное количество блага А он может приобрести, полностью отказавшись от блага В (I/P_x). Все другие точки на бюджетной линии показывают возможные сочетания двух благ при полном расходовании дохода на их приобретение. **Наклон бюджетной линии** определяется соотношением цен двух благ: P_x / P_y .

Бюджетное ограничение означает ограничение платежеспособного спроса потребителей, величиной их доходов; различные наборы благ, которые может приобрести покупатель на имеющиеся у него доходы. Графическое изображение бюджетного ограничения есть бюджетная линия

Поскольку на потребительский выбор оказывает влияние бюджетное ограничение в виде цен и дохода, то следует рассмотреть, **как изменяются границы доступного множества товаров при изменении цен и дохода**. Предположим, доход увеличился с I_1 до I_2 (с 600 руб. до 900 руб.), а цены товаров остались прежними. Наклон бюджетной линии сохраняется, но при увеличении дохода потребители могут приобрести большее количество, как товара А, так и товара В (товара А — 22,5 единицы, или товара В — 15 единиц). Или больше и товара А, и товара В, при условии, что затраты на приобретение каждого из товаров больше 0. Это приведет к параллельному сдвигу бюджетной линии вправо (MN), а при снижении дохода — влево (LF) (рис. 6.6.).

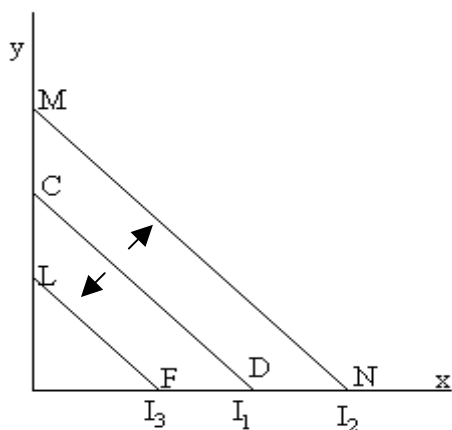


Рис. 6.6. Сдвиг бюджетной линии при изменении дохода

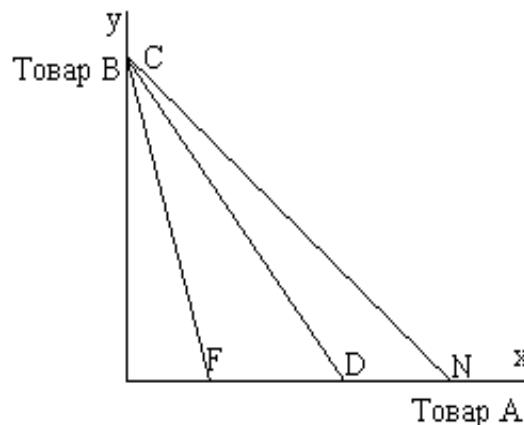


Рис. 6.7. Изменение угла наклона бюджетной линии при изменении цен

Пусть цена товара А снизилась, а цена товара В – не изменилась. При том же уровне номинального дохода и более низкой цене товара А, потребитель сможет приобрести большее количество этого товара (N), сохранив на прежнем уровне потребление товара В. Это приведет к уменьшению угла наклона бюджетной линии (см рис. 6.7). При росте цены на товар А, количество потребленного товара сокращается (F), что приводит к увеличению угла наклона. Следовательно, набор из двух благ должен отвечать требованиям:

1. Находиться на бюджетной линии. В любом другом случае потребитель или не расходует весь свой доход, или набор является недоступным.
2. Быть наиболее предпочтительным, то есть максимально удовлетворять потребности покупателя (обладать наибольшей совокупной полезностью двух благ).

Эти два условия сводят проблему максимизации удовлетворения потребностей к выбору оптимальной точки на бюджетной линии, то есть к определению равновесного состояния потребителя.

Напомним, что любая точка на кривой безразличия одинаково желательна для потребителя. Кривая безразличия, более отдаленная от начала координат, предпочтительнее находящейся слева от нее. Любая точка на бюджетной линии показывает доступные для покупателя сочетания благ. Следовательно, **потребитель достигнет состояния равновесия в точке, где его желания совпадут с его возможностями.** Совместим на одном графике карту безразличия и бюджетную линию (см. рис. 6.8.)

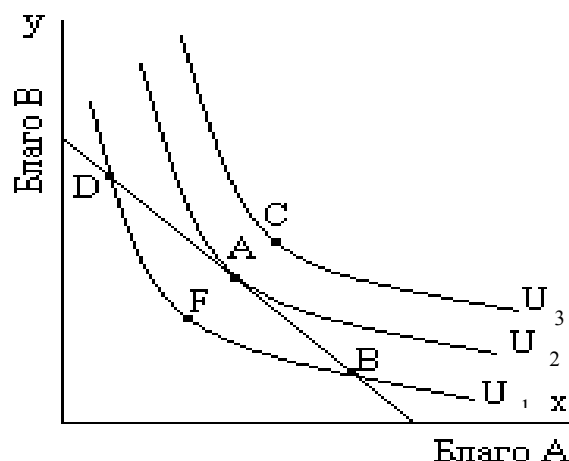


Рис. 6.8. Карта безразличия и бюджетная линия

Точки В и D на бюджетной линии U_1 не являются предпочтительными наборами, потому что перераспределение дохода в пользу блага В или А увеличит степень удовлетворения потребностей. Передвигаясь к точке А, потребитель расходует то же количество денег и достигает более высокого уровня удовлетворения потребностей, так как точка А находится на кривой безразличия U_2 . Набор товаров и услуг, находящийся выше кривой безразличия U_2 , например, в точке С на кривой безразличия U_3 , обеспечивает еще более высокий уровень удовлетворения, однако не может быть достигнут при существующем доходе. Следовательно, точка А представляет собой точку касания кривой безразличия U_2 и бюджетной линии и является точкой потребительского оптимума, точкой равновесия потребителя. Геометрически, равновесное состояние определяется точкой, где наклон бюджетной линии и наклон кривой безразличия одинаковы. **Наклон кривой безразличия в данной точке равен предельной норме замещения (MRS_{xy}), а наклон бюджетной линии определяется соотношением цен двух благ (P_x/P_y).** Отсюда:

$$\frac{P_x}{P_y} = MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x} \quad \text{или:} \quad \frac{P_x}{P_y} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$$

Но так как $-\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{MU_x}{MU_y}$, то данное уравнение можно преобразовать в уравнение

$$\frac{P_x}{P_y} = \frac{MU_x}{MU_y} \quad \text{или} \quad P_x \cdot MU_y = P_y \cdot MU_x$$

Разделив обе части на произведение $P_x \cdot P_y$, получим $\frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_x}{P_x}$.

Закон равенства взвешенных по ценам предельных полезностей (второй закон Госсена) гласит: потребитель достигает равновесия (оптимума) в том случае, когда предельные полезности всех благ в наборе, соотнесенные с их ценами, равны друг другу.

Следовательно, в точке потребительского оптимума предельная норма замещения двух благ равна обратному соотношению цен этих благ. Норма замены показывает, в какой пропорции потребитель хочет заменить один товар другим, а соотношение цен – в какой пропорции он это может сделать. Пока эти два уровня не сравниваются, потребитель может менять количество покупаемых x и y для достижения большего удовлетворения.

Итак, потребитель распределяет свой доход таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на каждый товар, давала одну и ту же полезность. Это закон равенства предельных полезностей всех благ в наборе, соотнесенных с их ценами (**правило максимизации полезности**), сформулированный У.С. Джевансом. Ранее (в 1854) этот закон сформулировал Г. Госсен в следующем виде: **если запаса благ недостаточно для полного удовлетворения, то наибольшее совокупное удовлетворение достигается тогда, когда прирост наслаждения от каждого вида благ становится одинаковым**. Этот вывод известен как второй закон Госсена. Его можно записать в виде: $MU_x = MU_y = \dots = MU_n$.

Равновесие потребителя предполагает и учет ценности времени, ради роста потребления он должен повысить доход, а для этого – увеличить свое рабочее время, пожертвовав свободным. Экономический выбор с учетом ценности времени и падающей предельной полезности продукта Уильям Стэнли Джеванс показал в виде следующей схемы (рис. 6.9). По вертикальной оси вверх отложена полезность продукта труда, вниз – тягость труда, которая рассматривается как антиполезность. По горизонтальной оси откладывается количество благ и время, затрачиваемое ради получения полезности. Кривая в верхней части схемы прослеживает динамику полезности продукта по мере его увеличения (насыщения).

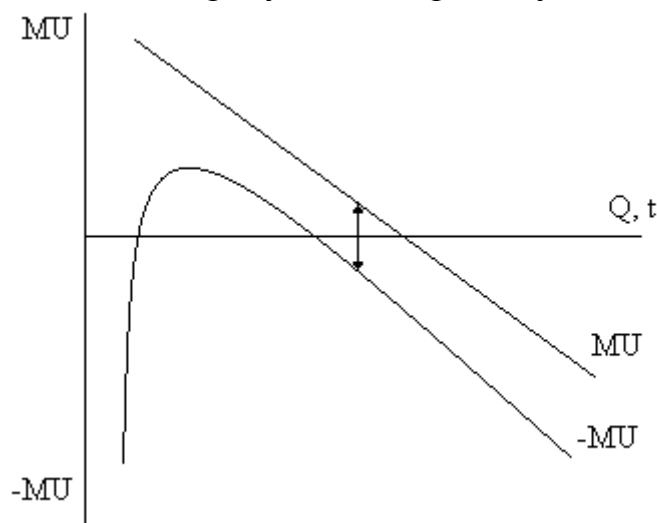


Рис. 6.9. Схема У. Джеванса

Кривая в нижней части отражает изменение предельной тягости труда (чем ниже на этой кривой, тем неприятнее труд). Вначале кривая идет вверх, так как человек в начале рабочего дня только входит во вкус труда, который ему еще не тягостен. Затем начинается довольно крутое движение вниз по мере того, как все больше чувствуется усталость. В то время начинает снижаться и кривая предельной полезности, поскольку дополнительные единицы блага не так важны, как первые. В результате на определенной стадии наступает положение, когда расстояние от кривой предельной полезности до оси ОХ равно расстоянию от неё до кривой предельной тягости труда. Дальнейшее продолжение работы становится невыгодным, так как предельная полезность дополнительного количества блага, который он может произвести, не компенсирует ему потерь (усталости) от дополнительно прилагаемых усилий.

Поведение потребителя с учетом ценности от времени предлагает не только сопоставление благ по их полезности и ценам, но и по времени, необходимому для получения этих благ. При этом учитывается и неодинаковая ценность времени для лиц с разным часовым доходом. Так, высокооплачиваемый работник, предпочтет потратить большую сумму денег на обед в ресторане, чем потерять час времени на стояние в очереди в более дешевой столовой. Отсюда можно сделать вывод, что люди с более высоким уровнем дохода, и страны с высокой эффективностью труда гораздо экономнее используют свое время. Напротив, в странах с низкой производительностью труда, а также у групп населения с низкими доходами вещи ценятся выше, чем час времени, которое расходуется весьма расточительно. Предложенная Джевонсом теория дала возможность объяснить Найту в работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) отрицательный и положительный наклоны кривых индивидуального предложения труда. Модель Ф. Найта представлена на рис. 6.10.



Рис. 6.10. Модель Ф. Найта

6.3. Эффекты дохода и замены. Закон Энгеля. Поведение потребителя и рыночный спрос

Анализ поведения потребителя позволяет лучше понять, как формируется спрос на том или ином рынке, как изменяется величина и структура спроса. Ранее мы выяснили, что спрос потребителя на товары зависит от дохода и уровня цен. Эти условия при анализе поведения потребителя были учтены Дж. Хиксом и Р. Алленом в работе «Пересмотр теории ценности» (1934 г.), на основе которых были впервые построены кривые «доход-потребление» и «цена-потребление». По мере того, как доход потребителя постепенно увеличивается, появляется возможность покупать все большие количества двух благ и переходить от менее предпочтительных их комбинаций к более предпочтительным.

Каждая последующая комбинация будет располагаться на кривой безразличия, расположенной дальше от начала координат. Каждому доходу будет соответствовать своя бюджетная линия, которые параллельны между собой, так как цены на эти блага мы приняли за неизменные. Рассмотрев все возможные уровни дохода и соединив точки выбора, соответствующие каждому уровню, получим линию «доход-потребление». По ней движется потребитель при изменении своего дохода (см. рис. 6.11). Данная форма кривой «доход-потребление» (с положительным наклоном) характерна для потребления нормальных благ (ось ОУ). Кривая «доход-потребление» является графическим выражением эффекта доходов.

Эффект дохода состоит в том, что с увеличением реальных доходов увеличивается спрос на нормальные блага. Графическим изображением эффекта дохода является кривая «доход - потребление».

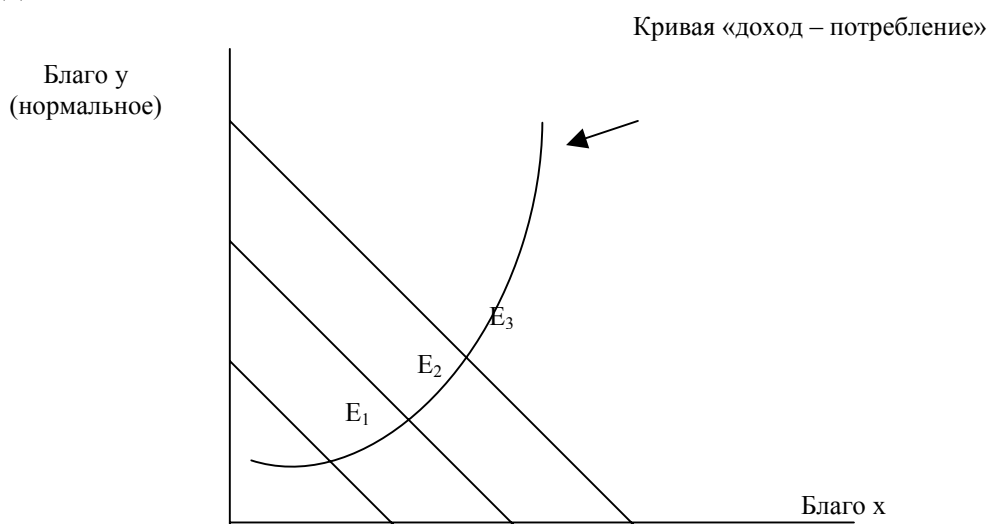


Рис. 6.11. Кривая «доход - потребление»

На основании кривой «доход – потребление» можно построить график «доход – расходы», как для отдельного блага, так и для совокупности благ. По оси ОХ откладываем величину дохода, а по оси ОУ – денежную сумму расходов на данное благо (рис. 6.12).

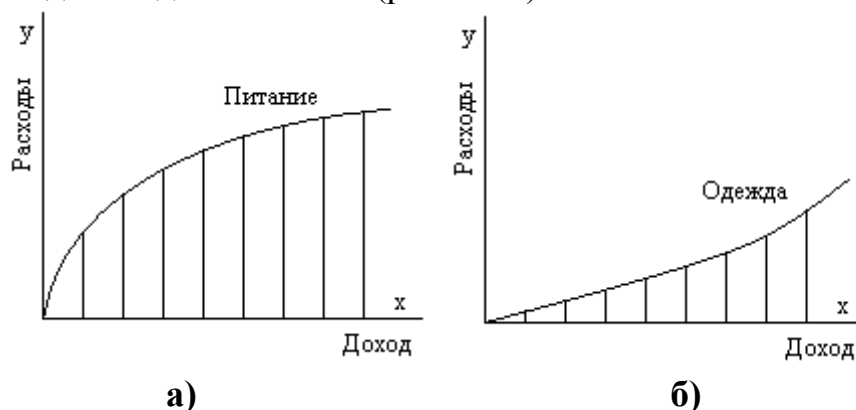


Рис. 6.12. Кривые «доход - расходы»

Кривые такого типа получили название – **кривых Энгеля**. Немецкий статистик Эрнст Энгель, изучая в конце прошлого века влияние изменения величины дохода на объем и структуру потребления выделил следующую закономерность: **с ростом дохода семьи удельный вес расходов на питание снижается, на одежду, отопление, жилище меняется мало, а на удовлетворение культурных потребностей увеличивается** (рис 6.13). На этом основании формируется закон Энгеля: доля расходов на питание является показателем уровня благосостояния, как для отдельной семьи, так и для страны в целом.

Эмперический закон потребления, установленный Эрнстом Энгелем состоит в том, что доля национального дохода, израсходованная на продукты питания, является хорошим индикатором уровня благосостояния.



Рис. 6.13. Кривые Энгеля

При помощи графиков можно показать, как изменение дохода влияет на спрос (см. рис. 6.14).

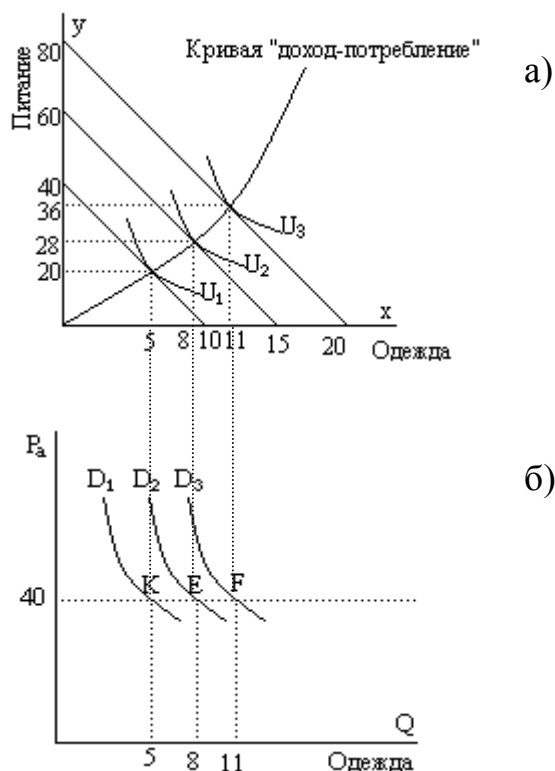


Рис. 6.14. Влияние величины дохода на потребительский выбор (а) и спрос (б)

Пусть $I_1 = 600$ руб., $P_x = 60$ руб., $P_y = 15$ руб. максимизирующий полезность потребительский выбор находится в точке А, включающий 5 единиц одежды (товар x) и 20 единиц питания (товар y). Данный выбор в 5 единиц одежды показан на рис. 6.14 – б, в точке К на кривой спроса D_1 . При увеличении дохода до 900 руб. бюджетная линия сместится вправо, позволяя достичь более высокого уровня полезности на кривой безразличия U_2 в точке В, в которой потребитель приобретает 8 единиц одежды и 28 единиц питания. На рис. 6.14 - б этому приобретению соответствует точка Е, находящаяся на кривой D_2 .

При доходе 1200 руб. равновесие потребителя находится в точке С на рис. 6.14-а и в точке F на рис. 6.14-б.

Таким образом, кривая «доход-потребление» с наклоном вверх показывает смещение кривой спроса вправо, от D_1 к D_2 и D_3 . Суммирование спроса всех покупателей с различными доходами данного товара даёт рыночный спрос.

Эффект замены одного блага другим состоит в том, что снижение цены одного блага, как правило, приводит к увеличению объема спроса на него. Графическим изображением эффекта замены является кривая «цена-потребление».

Теперь рассмотрим последствия изменения цен. Допустим, что при неизменности дохода и цены блага В, цена блага А снижается. Пусть $I = 600$ руб., $P_B = 15$ руб., $P_{A1} = 60$ руб., $P_{A2} = 40$ руб., $P_{A3} = 30$ руб. Потребитель может увеличить потребление блага А, не уменьшая потребления блага В. При этом угол наклона бюджетной линии будет изменяться (уменьшится), а кривая безразличия смещаться вправо и вниз (рис. 6.15). При первоначальных значениях максимизирующий полезность потребительский набор находится в точке E_1 (рис. 6.15-а), приобретая 5 единиц одежды и 20 единиц питания, что позволяет достичь уровня полезности, определяемого кривой безразличия U_1 .

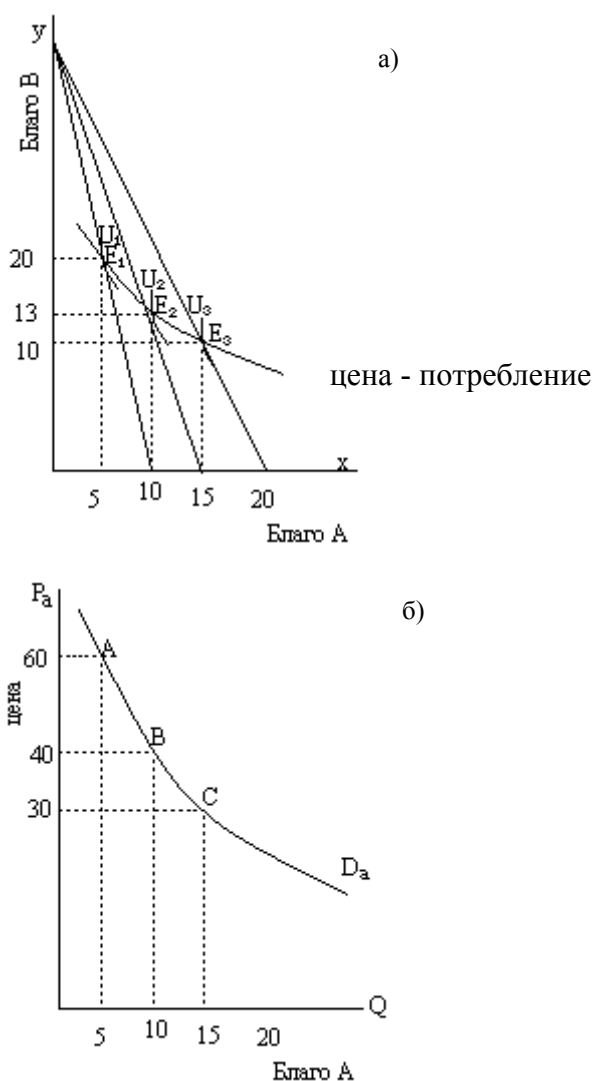


Рис. 6.15. Эффект изменения цен

Рис. 6.15-б показывает взаимосвязь между ценой на одежду и требуемым количеством (кривая спроса). Точка А на рис. 6.15-б соответствует точке E_1 на рис. 6.15-а, а точке А цена одежды составляет 60 руб. и потре-

битель покупает 5 единиц одежды. Предположим, цена одежды снизилась до 40 руб., потребитель достигает максимальной полезности в точке E_2 , включающей 10 единиц одежды и 13 единиц продуктов питания, и находится на кривой безразличия U_2 . Эта точка соответствует точке В рис. 6.15-б. При дальнейшем снижении цены, равновесие будет находиться в точке E_3 , расположенной на кривой безразличия U_3 . Точка E_3 рис. 6.15-а соответствует точке С на рис. 6.15-б, с координатами 30 руб. и 15 единиц.

Таким образом, кривая «цена-потребление» показывает изменение величины спроса, поскольку при снижении цены на благо А, относительно дорогое благо В замещается относительно дешевым благом А, в результате этого происходит движение вдоль кривой спроса.

Изменение цены некоторого товара оказывает влияние на изменение величины спроса потребителя на этот товар двумя путями. С одной стороны, величина спроса изменяется под влиянием изменения относительной цены данного товара, а с другой стороны – под влиянием изменения реального дохода потребителя. Это обстоятельство привело экономистов к выводу о целесообразности разделения общего эффекта изменения величины спроса на товары на две составляющие части: эффект замещения и эффект дохода.

ЛЕКЦИЯ 7. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ

- 7.1. Производство и технология. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства.**
- 7.2. Издержки фирмы, их структура. Средние и предельные издержки. Правило минимизации издержек.**
- 7.3. Поведение производителя. Равновесие производителя. Фирма и отрасль в долгосрочном периоде.**
- 7.4. Доходы фирмы. Прибыль. Максимизация прибыли и конкурентное предложение.**

В предыдущих лекциях получили представление о спросе и предложении, о механизме их взаимодействия, о потребительском поведении, определяющем рыночный спрос. Но экономическая динамика лишь в относительно короткие периоды времени определяется факторами спроса. В долговременный период она определяется факторами предложения.

7.1. Производство и технология. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства

Теория производства изучает закономерности процесса производства в фирме, т.е. *процесса создания в ней благ, необходимых для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей*. Это любая деятельность, связанная с созданием товаров и услуг. В широком смысле производство есть процесс преобразования ресурсов в готовую продукцию, в блага (товары и услуги).

В широком смысле слова производство представляет создание полезностей, **превышающих полезность используемых ресурсов**. Производство можно рассмотреть как последовательность действий, благодаря которым ресурсы (сырье и материалы, труд, капитал и земля, управленческий талант) превращаются в конечную продукцию, в товары и услуги. Отсутствие одного из факторов производства делает невозможным само производство.

Под производством понимается любая деятельность человека, направленная на преобразование ресурсов в необходимые блага, которые предназначены для удовлетворения потребностей непосредственно, или опосредованно через создание капитальных благ.

Каждый конкретный процесс производства характеризуется как определенным набором факторов, так и устойчивым соотношением между ними, что выражается в технологии производства. Производство одного и того же блага может осуществляться с помощью различных технологий. В условиях ограниченности ресурсов, выбор технологии имеет решающее значение для обеспечения высшей эффективности производства. Поскольку решение проблемы эффективности связано не только с применяемыми технологиями, но и с ценами используемых ресурсов, то различают технологическую и экономическую эффективность.

Технология – это определенная устойчивая комбинация факторов производства.

Технологическая эффективность – способ производства, при котором данный объем выпуска является максимально возможным при использовании точно определенных ресурсов.

Экономическая эффективность – способ производства заданного объема продукции, минимизирующего альтернативную стоимость используемых в процессе производства ресурсов.

В рамках использования любой технологии всегда существует устойчивая зависимость между величиной применяемых ресурсов и объемом выпуска продукции. В качестве инструментов изучения этой зависимости экономическая теория использует **производственную функцию**, которая определяет максимальный объем производимого продукта при каждом заданном количестве ресурсов. В качестве ее независимых переменных выступают значения используемых факторов, а зависимой переменной – значения объемов выпуска продукции. Математически производственная функция представляется в следующем виде:

Производственная функция – это соотношение между ресурсами, затрачиваемыми фирмой (трудом, капиталом, землей, предпринимательскими способностями) и получаемой продукцией или услугами.

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

где Q – максимальный объем продукта, который можно произвести при заданной технологии и определенном количестве факторов производства;

K, L, N – затрачиваемое количество различных видов ресурсов (капитала, труда, земли).

Производственная функция всегда конкретна, т.е. отражает зависимость между максимально возможным объемом продукта и количеством необходимых ресурсов при данной технологии. Если будет использоваться новая технология – ее будут характеризовать новая производственная функция.

Производственная функция служит для решения задач планирования производства, так как позволяет прогнозировать изменения совокупной

выработки при изменении, как отдельного фактора, так и всех факторов производства.

Производственная функция исходит из того, что используемые фирмой в производстве ресурсы являются и взаимодополняемыми (комплиментами), и взаимозаменяемыми (субститутами).

Взаимодополняемость ресурсов означает, что отсутствие одного или нескольких из них делает процесс производства невозможным, процесс останавливается. Так, невозможно начать процесс производства автомобилей, если не приложить определенное количество труда, или не будут задействованы оборудование и станки, представляющие фактор производства - капитал. В то же время факторы производства, в определенной степени, **взаимозаменяемые**: недостаток одного может быть возмещен дополнительным количеством другого, то есть ресурсы могут комбинироваться в различных пропорциях.

В рыночной экономике фирма может ставить перед собой различные альтернативные цели, в качестве которых выступают: максимизация прибыли, объем продаж, доход в расчете на одного работника, минимизация затрат. Традиционно в микроэкономике принято рассматривать фирму, максимизирующую прибыль. Под фирмой понимается экономический институт, который присутствует на рынках путем приобретения ресурсов и продажи товаров. Мы будем рассматривать фирму, выпускающую только один вид продукта (услуги).

Под **фирмой** понимается институт, преобразующий ресурсы в продукцию. Фирма играет решающую роль в механизме аллокации (распределения) ресурсов.

Наиболее наглядно производственная функция может быть проиллюстрирована при помощи графика. Для упрощения возьмем два важнейших фактора производства – труд (L) и капитал (K). Предположим, что заданный объем выпуска продукции может быть получен при использовании 5 ед. капитала и 2 ед. труда, или 3 ед. капитала и 5 ед. труда (см. рис. 7.1.)

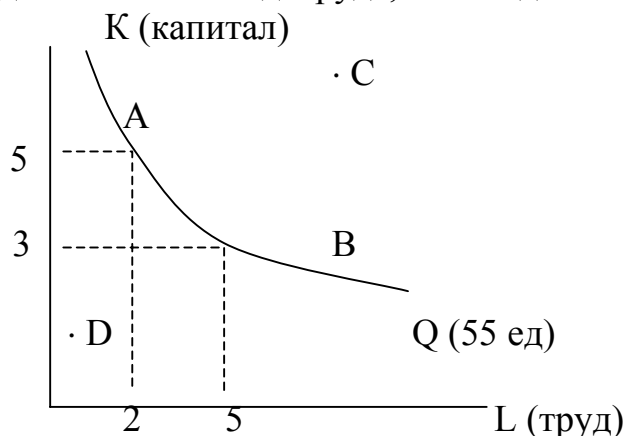


Рис. 7.1. Изокванта

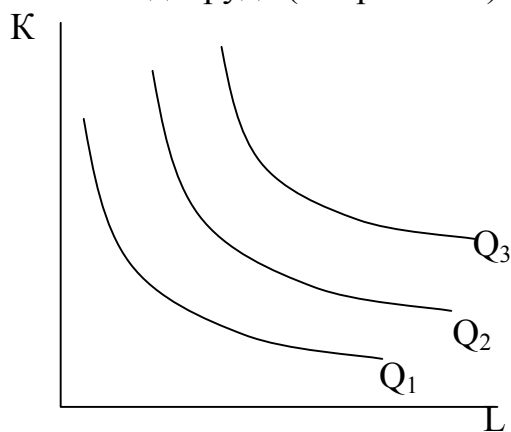


Рис. 7.2. Карта изоквант

Графическим изображением производственной функции является изокванта. **Изокванта** – кривая, на которой расположены все сочетания производственных факторов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции. Множество изоквант образуют карту изоквант (рис. 7.2), на ко-

Изокванта – кривая, на которой расположены все сочетания производственных факторов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции.

торой каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска продукции, возрастающий по мере движения от начала координат по графику вверх и вправо. В отличие от кривых безразличия, где суммарное удовлетворение потребителя точно измерить нельзя, **изокванты показывают реальные уровни производства**. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем большему объему выпуска она соответствует.

Изокванты показывают гибкость применяемых фирмами решений по производству, используя различное сочетание факторов производства с целью достижения заданного объема выпуска продукции.

Производственная функция включает в себе технически эффективные способы производства продукции, такие, при которых нельзя увеличить объем производства без роста затрат, или уменьшить затраты, не сократив выпуск. Все точки на кривой производственной функции отражают эффективные способы производства. Точка С, лежащая выше кривой, выражает недоступные для фирмы варианты технологий, а точка О, находящаяся ниже кривой производственной функции – технически неэффективные способы производства. Форма кривой объясняется законом снижающейся отдачи ресурсов, которые рассмотрим несколько ниже.

В микроэкономике традиционно используется двухфакторная производственная функция, предполагающая потребление двух факторов – труда (L) и капитала (K). Капитал символизирует ресурсы, которые остаются постоянными в краткосрочном периоде, а труд – переменные в краткосрочном периоде ресурсы. Графическое изображение подобной функции можно рассмотреть в трехмерной модели.

$$Q = f(K^L, L^\beta)$$

Свой выбор производства продукции предприятия всегда согласовывают с выбором потребителей: выпускают только тот товар, который в данный момент времени пользуется спросом. Соответственно, фирмы предъявляют спрос на необходимые ресурсы на рынке факторов производства, затраты на приобретение которых для фирм оборачиваются издержками производства.

Во многом **рынки ресурсов** похожи на рынки продуктов и услуг. Однако рынки ресурсов отличаются от рынков продуктов тем, что фирмы являются покупателями факторов производства, а собственники ресурсов –

продавцами. Кривые предложения ресурсов являются восходящими, показывающими прямую связь между ценой ресурса и объемом их предложения. Владельцам факторов производства выгоднее поставлять на рынок большее количество данного ресурса по более высокой цене. Продавцы услуг труда получают заработную плату (w), капитала – процент (r), земли – земельную ренту (n). Теория спроса на ресурсы основывается на максимизации прибыли со стороны фирм. Они стремятся покупать меньше того ресурса, цена которого высока, и заменяют его другим, относительно дешевыми ресурсами. Отсюда **спрос на ресурсы**:

а) Спрос на факторы производства носит производный характер по отношению к потребительскому спросу. Фирмы покупают ресурсы не для собственного потребления, а для использования их в производстве товаров и услуг с целью продажи и получения более высокого уровня дохода. Поэтому спрос на ресурсы **зависит от спроса на продукт**, производимый с помощью этих ресурсов.

б) **Зависит от цены ресурса** и он выше в том случае, если его цена установилась на более низком уровне. Кривая спроса на ресурсы, так же как и на товары – нисходящая с отрицательным углом наклона.

в) Спрос на факторы производства **зависит от цен на другие ресурсы**, так как они используются всегда в совокупности. Предприниматель, стремясь получить максимальную прибыль, будет использовать наиболее дешевые ресурсы, или так их комбинировать, чтобы достичь поставленной цели. Повышение цены на ресурс-заменитель приведет к повышению спроса на данный ресурс. Если ресурсы жестко комплементарны, то повышение цены на один ресурс повлечет снижение спроса на него и на данный ресурс.

г) Спрос на ресурсы **зависит от применяемой технологии**. Изменение производительности, вызванное применением новой технологии, новых ресурсов или новых форм организации производства обуславливает изменение спроса на ресурсы. Изменение технологии сдвигает кривую затрат фирмы вниз, изменяя количество ресурсов, необходимое для производства заданного объема выпуска продукции. Иногда технология увеличивает спрос на один ресурс и в то же время снижает спрос на другой. Обычно новая технология сокращает количество всех ресурсов, необходимых для производства единицы продукции (этим объясняется сдвиг кривой предложения вправо).

Спрос на ресурсы зависит от его цены, от спроса на продукт, от цен на другие ресурсы, от применяемой технологии, от редкости (изобилия) ресурса. Чем изобильнее ресурс, тем он дешевле.

д) Спрос на ресурсы **зависит от редкости** (изобилия) ресурсов.

е) При прочих равных условиях спрос на ресурс определяется его предельной доходностью (см. с. 131).

Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов, так как направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Это происходит следующим образом: увеличение спроса на товар вызывает увеличение цены. Более высокие цены на товар позволяют фирмам платить более высокие цены за ресурсы и тем самым отвлекать их из других сфер, где применение ресурсов не требуется в таком количестве.

Цены на ресурсы определяются доходами от их использования. Чем выше доходы, которые можно получить от использования данного ресурса, тем выше цены на него. Ресурс будет привлекаться в производство до тех пор, пока его предельная производительность в денежном выражении не будет равна цене данного фактора производства. В экономической науке впервые понятие предельная производительность было введено Йоганом Тюненем в работе «Изолированное государство». **Под предельной производительностью (предельным продуктом – МР)** понимается прирост общего продукта, объема выпуска на единицу прироста фактора производства (переменного ресурса).

Под предельной производительностью (предельным продуктом – МР) понимается прирост общего продукта, объема выпуска на единицу прироста фактора производства (переменного ресурса).

$$MP_x = \frac{\Delta TP}{\Delta x}$$

где, TP – общий продукт, x – переменный ресурс (переменный фактор).

Для анализа производства используются понятия: общий продукт, средний продукт переменного ресурса, предельный продукт переменного ресурса.

Общий продукт (TP) – общее количество произведенного продукта в натуральном выражении, которое возрастает по мере увеличения использования переменного ресурса (фактора).

Средний продукт (AP) – количество продукции, приходящееся на единицу использованного переменного фактора. $AP = \frac{TP}{x}$.

Под переменным ресурсом понимается ресурс, затраты которого изменяются при неизменности затрат других ресурсов. **Ресурс**, затраты которого не изменяются называют **постоянным**.

Предельный продукт (MP) – дополнительное количество продукции, полученное вследствие увеличения переменного ресурса на одну единицу. Более строго математически, количественное изменение выработки в результате изменения на единицу ресурса называется **дискретным пре-**

предельным продуктом: прирост продукции полученный при бесконечно малых приращениях переменного ресурса ($\Delta x \rightarrow 0$) $MP = \frac{dTP}{dx}$

Отдача от переменного ресурса может быть постоянной, возрастающей и убывающей. Наиболее типичным является случай, когда отдача вначале возрастает (действует **принцип возрастающей отдачи**), а затем начинает убывать (действует **принцип убывающей отдачи**). Убывающая отдача иначе - убывающая производительность, убывающая доходность фактора производства. Согласно этому принципу, по мере увеличения затрат одного фактора при фиксированных значениях остальных производственных факторов, достигается точка, в которой дополнительное использование переменного фактора ведет к снижению объема выпуска продукции.

Принцип убывающей отдачи применим на краткосрочном отрезке времени, когда, по меньшей мере, один производственный фактор остается неизменным (производственные мощности). Закон убывающей отдачи применим к определенной технологии производства. Со временем изобретения и другие технологические усовершенствования могут привести к сдвигу вверх кривой выпуска продукции (TP) и, таким образом, больший выпуск может быть достигнут при тех же самых вводимых факторах.

Принцип убывающей отдачи - по мере увеличения затрат одного фактора при фиксированных значениях остальных производственных факторов, достигается точка, в которой дополнительное использование переменного фактора ведет к снижению объема выпуска продукции.

На рис. 7.3 точка А (A^1) – точка максимума предельного продукта. До этой точки отдача возрастает. На отрезке AC кривой общего продукта предельная отдача начинает уменьшаться, но продолжает увеличиваться средняя отдача, которая в точке В (B^1) достигается максимума. Точка С (C^1) означает максимум общего продукта, в которой предельный продукт (MP) равен 0. По её достижении общая отдача становится отрицательной, а дальнейшее увеличение переменного ресурса теряет смысл.

Рассмотрим случай, при котором капитал является фиксированным производственным фактором, а труд – переменным, причем фирма может увеличить объем производства только за счет использования большего количества трудовых ресурсов. Необходимо решить, сколько нужно нанять людей и какое количество продукции производить. Чтобы принять решение нужно знать, как растет количество выпускаемой продукции (Q) по мере увеличения количества используемых трудовых ресурсов (L) (табл. 7.1).

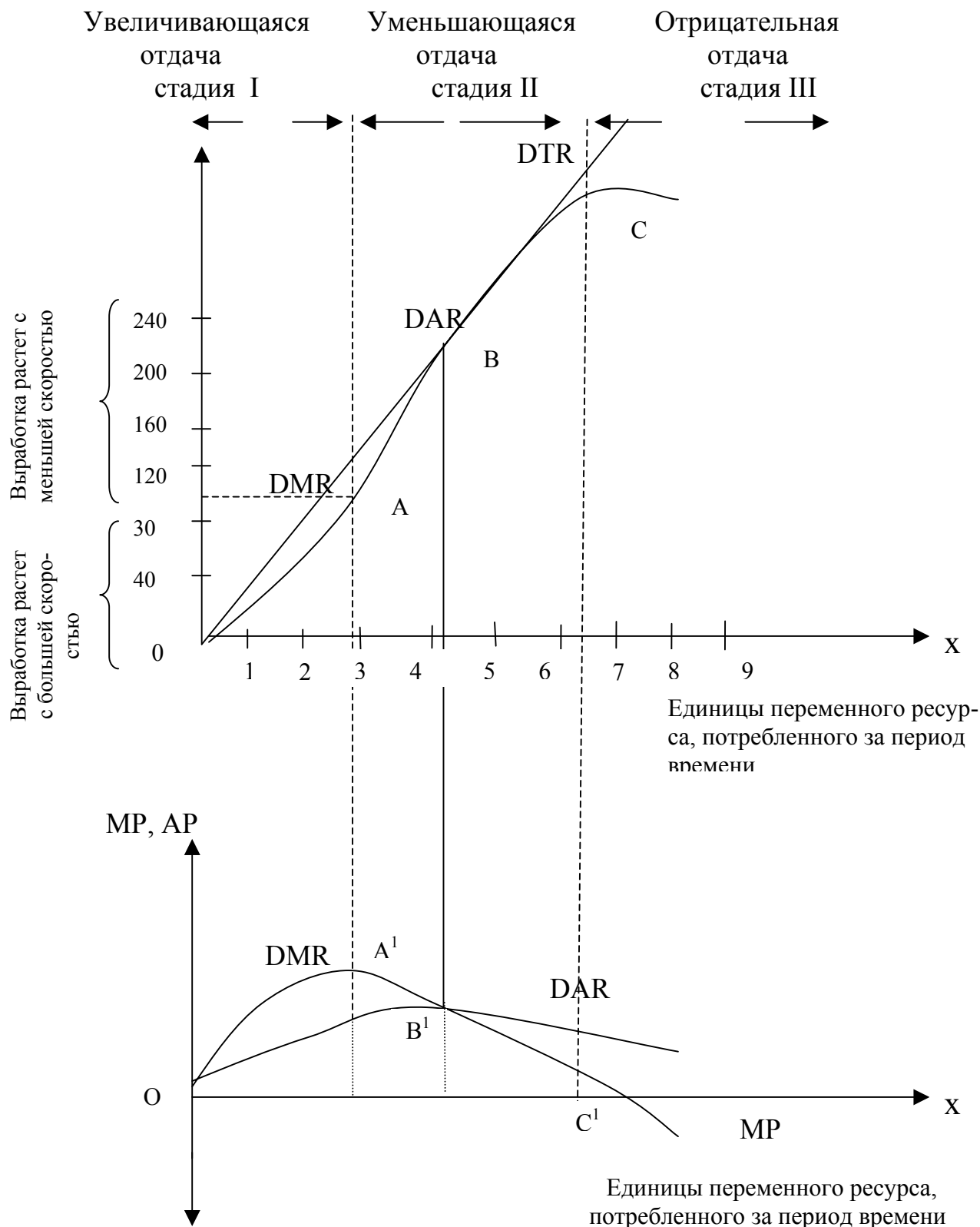


Рис. 7.3. Краткосрочная функция производства и соответствующие функции общего среднего и предельного объема выпуска (изменение TP , AP , MP при увеличении затрат переменного ресурса)

Таблица 7.1

Результаты производства с одним переменным фактором

Затраты труда (L)	Затраты капитала (K)	Объем выпуска продукции (Q)	Средний продукт $AP=Q/L$	Предельный продукт $MP=\Delta Q/\Delta L$	Предельный продукт в денежном выражении – $MRP=MP \cdot P_q$ (при $P_q = 2$)
0	10	0	-	-	-
1	10	0	-	-	20
2	10	1	0,5	1	2
3	10	3	1	2	4
4	10	7	1,75	4	8
5	10	10	2	3	6
6	10	12	2	2	4
7	10	13	1,89	1	2
8	10	13	1,6	0	0
9	10	11	12	-1	-2

Таблица 7.1. показывает, что увеличение затрат труда дает увеличение объема выпуска. Максимальный объем достигается при найме 8 единиц труда. Но такой объем выпуска не выгоден с точки зрения фирмы. Фирме выгодно нанять только 6 единицы труда. При этом достигается максимальная средняя выработка (максимальная средняя производительность). Такая максимальная выработка в расчете на единицу переменного ресурса достигается тогда, когда средний продукт равен предельному продукту:

$$MP_x = AP_x$$

До этой точки (пока $MP > AP$) средний продукт растет, а затем (когда $MP < AP$) средний продукт начинает убывать. Поэтому максимальная эффективность использования переменного ресурса достигается при максимуме AP . При этом мы не учитываем цены на ресурсы и на продукт. Даже с учетом цен, стадия III (см. рис. 7.3) никогда не будет эффективной (прибыльной) для фирмы. Наиболее прибыльной является стадия II. Подробнее об этом пойдет речь в последнем параграфе данной лекции.

Произведение предельного продукта в физическом выражении (MP) на цену продукта (P_Q) есть **предельная доходность ресурса** (MRP).

$$MRP_x = MP_x \cdot P_Q$$

Если рынок неконкурентный,¹ то

$$MRP_x = MP_x \cdot MR$$

¹ Об этом будет подробно сказано в лекции 9. MR – предельный доход (см. последний параграф данной лекции).

Привлечение каждой дополнительной единицы ресурса увеличивает издержки фирмы. Дополнительные издержки на ресурс (в физическом выражении - MC_x) есть **предельные издержки на ресурсы (MRC)**

$$MRC_x = MC_x \cdot P_x \quad \text{где, } P_x - \text{цена ресурса}$$

Пока $MRP > MRC$ фирме выгодно применять дополнительные единицы переменного ресурса. При этом её прибыль будет увеличиваться. Если $MRC > MRP$, то необходимо сократить количество нанимаемого переменного ресурса ради увеличения прибыли. Ресурсы используются наиболее эффективно при такой комбинации ресурсов когда:

$$MRP_x = MRC_x$$

Иначе говоря, фирма максимизирует прибыль за счет наилучшего использования ресурсов, когда по всем видам ресурсов соотношение предельной доходности ресурса и предельных издержек на ресурс равно 1: $\left(\frac{MRP_x}{MRC_x} = 1\right)$.

Правило использования ресурсов: чтобы максимизировать прибыль, фирма должна привлекать дополнительные единицы любого ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица дает прирост общего дохода фирмы, а не общих издержек.

Кривая MRP, определяющая зависимость между ценой ресурса и спросом на него, **является кривой спроса на ресурс ($D_x = MRP_x$)**. Этот спрос более эластичен на рынке чистой конкуренции и менее эластичен на неконкурентном рынке.

7.2. Издержки фирмы, их структура.

Средние и предельные издержки.

Правило минимизации издержек

Затраты фирмы на производство есть **издержки производства**. Они включают фактические расходы в денежном измерении. Денежные затраты играют важную роль для бухгалтерской службы, так как они связаны с прямыми выплатами, производимыми компанией другим фирмам и отдельным лицам, с которыми они производят операции. Денежные затраты также включают альтернативные издержки. Фундаментальной отправной точкой анализа издержек является функциональная зависимость, существующая между издержками производства и объемом выпуска. Следует различать издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Издержки производства – это затраты фирмы на производство. Они подразделяются на внешние и внутренние, постоянные и переменные.

В **краткосрочном периоде** все издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные; в **долгосрочном периоде** все издержки переменные, потому что фирма может изменять любые ресурсы

Издержки фирмы подразделяются на **внешние и внутренние**.

Внешние издержки представляют собой плату поставщикам факторов производства, которые являются самостоятельными по отношению к данной фирме и не принадлежат к числу ее владельцев. К ним относятся: заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, процент за использование кредита банкам и другим финансовым институтам, расчеты за юридические консультации, транспортные услуги, амортизация, страховые платежи и др. Внешние издержки называют также **бухгалтерскими или явными издержками**.

В то же время, в процессе производства фирма может использовать свои собственные ресурсы, которые образуют **внутренние издержки**. Они равны максимальному доходу, который можно было бы получить, если бы фирма иначе (альтернативно) использовала свои собственные ресурсы. Бухгалтеры, как правило, игнорируют две важные составляющие альтернативных издержек. **Первая – альтернативная стоимость владельца**. Например, предприниматель мог бы заработать определенную сумму дохода, если бы он по-другому распорядился своим временем (не открыл своего собственного дела, а устроился в другом месте в качестве руководителя). Альтернативная стоимость времени предпринимателя есть нормальная прибыль. **Нормальная прибыль** – это нормальная плата за то, чтобы удержать предпринимателя как такового. Если он не будет получать ее, то предпочтет работать по найму и получать заработную плату. **Второй элемент – альтернативная стоимость финансового капитала владельцев**. Предположим, финансовый капитал мог бы быть использован где-то еще: вложен в операции на фондовой бирже, в другую фирму или даже положен на срочный депозитный счет. Внутренние издержки могут включать ренту за использование собственной земли.

Сумма внутренних и внешних издержек представляют экономические издержки фирмы. Знание экономических издержек позволяет фирме принять решение о направлении деятельности. (Об этом пойдет речь в параграфе 4 данной лекции).

Внешние издержки представляют собой плату поставщикам факторов производства, которые являются самостоятельными по отношению к данной фирме и не принадлежат к числу ее владельцев.

Внутренние издержки – равны максимальному доходу, который можно было бы получить, если бы фирма иначе (альтернативно) использовала свои собственные ресурсы.

Нормальная прибыль – это нормальная плата за удержание предпринимателя как такового.

Издержки производства *в краткосрочном периоде* подразделяются на постоянные, переменные (см. рис. 7.4).

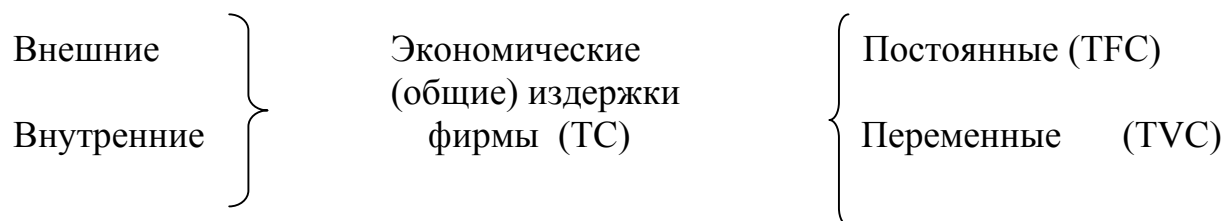


Рис. 7.4. Общие издержки фирмы

Постоянные издержки (TFC) - это издержки производства, которые не зависят от объема выпуска фирмы и должны быть выплачены, даже если фирма ничего не производит. Постоянные издержки связаны с самим существованием фирмы и зависят от количества постоянных ресурсов и соответствующих цен этих ресурсов. К ним относятся: заработная плата руководителей высшего звена, проценты по кредиту, амортизация, аренда площадей, стоимость долевого капитала и страховые выплаты.

Постоянные издержки - это издержки производства, которые не зависят от объема выпуска фирмы и должны быть выплачены, даже если фирма ничего не производит.
Переменные издержки - это такие издержки, величина которых меняется в зависимости от объема выпуска продукции.

Переменные издержки (TVC) – это такие издержки, величина которых меняется в зависимости от объема выпуска продукции, это сумма расходов фирмы на переменные ресурсы, применяемые в процессе производства: заработная плата производственного персонала, материалы, плата за электроэнергию и топливо, транспортные расходы. Переменные издержки увеличиваются по мере увеличения объема производства [$TVC = f(Q)$].

Общие (совокупные) издержки (TC) – представляют собой сумму постоянных и переменных издержек: $TC = TFC + TVC$.

При нулевом объеме производства переменные издержки равны нулю, а общие издержки равны постоянным издержкам. После начала производства продукции в краткосрочном периоде начинают расти переменные издержки, вызывая увеличение общих. На рис.7.5 показано изменение постоянных переменных и общих издержек с увеличением объема выпуска. Характер кривых общих (TC) и общих переменных издержек (TVC) объясняется действием принципов возрастающей и убывающей отдачи. При повышении отдачи кривые TVC и TC растут в уменьшающейся степени, а с началом падения отдачи издержки растут в возрастающей степени.

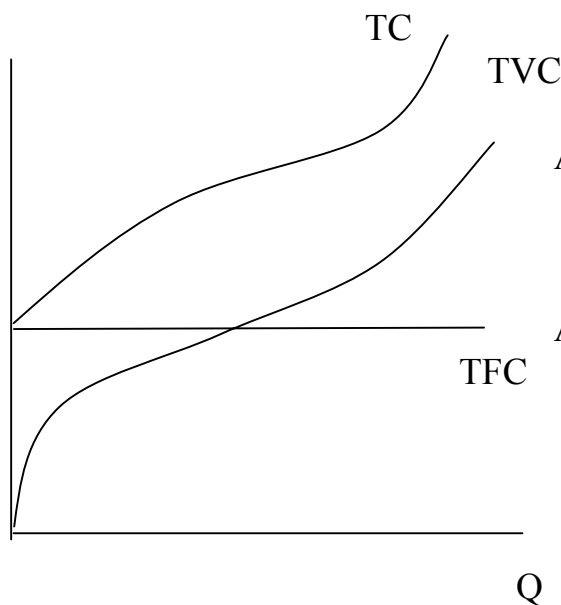


Рис. 7.5. Постоянные переменные и общие издержки фирмы

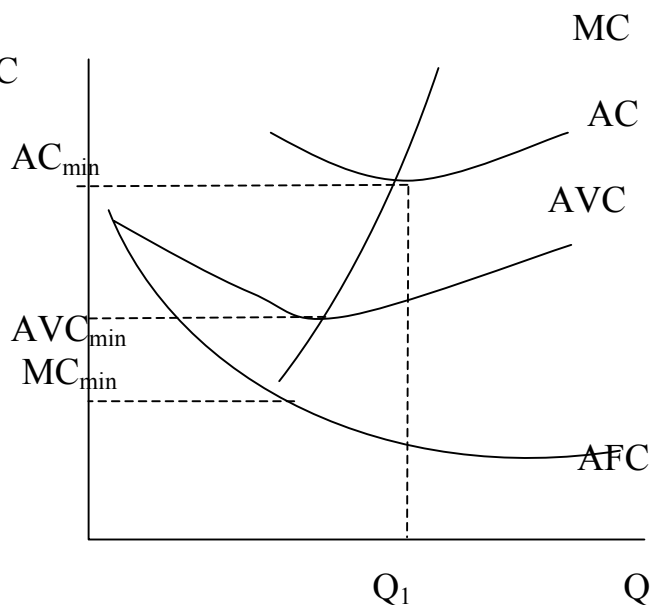


Рис. 7.6. Средние и предельные издержки фирмы

Оценить деятельность фирмы при помощи вышеназванных издержек невозможно. Это связано с тем, что, затрачивая одинаковую сумму средств, фирмы могут иметь различные результаты деятельности, поскольку объем выпускаемой продукции различен. Поэтому для сравнения и определения эффективности производства рассчитываются средние издержки производства. Зная средние издержки производства, можно определить выгодность производства данного количества продукции.

Средние издержки производства – это издержки, приходящиеся на единицу произведенной продукции. Средние издержки, в свою очередь, подразделяются на средние постоянные, средние переменные и средние общие. **Средние постоянные издержки (AFC)** – представляют собой постоянные издержки в расчете на единицу продукции. $AFC = \frac{TFC}{Q}$, где

Q - количество произведенной продукции.

Так как постоянные издержки не изменяются в зависимости от объема выпуска, **средние постоянные издержки** сокращаются по мере увеличения количества производимой продукции. Поэтому кривая AFC, отражающая динамику средних постоянных издержек, непрерывно понижается по мере роста производства, но не пересекает ось объема производства (см. рис. 7.5). Например, если $TFC = 100\,000$ руб. при объеме производства равном 10 единицам $AFC = 10\,000$ руб., $Q = 20$ ед. $AFC = 5000$ руб., $Q = 50$ ед. $AFC = 2000$ руб., при $Q = 100\,000$ ед., $AFC = 1$ руб.

Средние переменные издержки (AVC) – представляют собой **переменные издержки на единицу продукции**: $AVC = \frac{TVC}{Q}$.

Средние переменные издержки подвержены действию принципов возрастающей и убывающей отдачи факторов производства. Кривая AVC имеет дугообразную форму. Под воздействием принципа возрастающей отдачи средние переменные издержки первоначально падают, но, достигнув определенной точки, начинают возрастать под воздействием принципа убывающей отдачи.

Существует обратная зависимость между переменными издержками производства и средним продуктом переменного фактора производства. Если переменным ресурсом является труд (L), то средние переменные издержки есть заработная плата в расчете на единицу продукции: $AVC = w \cdot L / Q$ (где w - ставка заработной платы). Средний продукт труда AP_L равен объему выпуска на единицу используемого фактора Q / L : $AP_L = Q / L$

В результате: $AVC = w \cdot (1 / AP_L)$. Зависимость между средним продуктом переменного ресурса и средними переменными издержками показана на рис. 7.7.

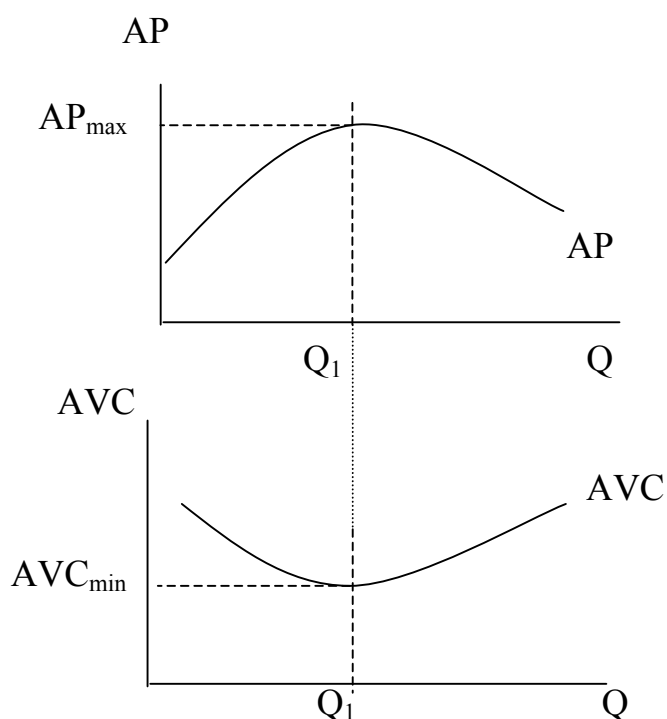


Рис. 7.7. Средний продукт и средние переменные издержки

Средние общие издержки (ATC) представляют собой **издержки в расчете на единицу производимой продукции**. Их можно рассчитать двумя

способами: путем деления общих издержек на количество произведенной продукции, или сложения средних постоянных и средних переменных издержек.

Кривая АС (АТС) имеет дугообразную форму как и средние переменные издержки, но превышает ее на величину средних постоянных издержек. По мере увеличения объема выпуска продукции расстояние между АС и АVC сокращается, вследствие более быстрого снижения АFС, но никогда не достигает кривой АVC. Кривая АС продолжает падать и после выпуска, в котором АVC минимальны, потому что продолжающиеся снижаться АFС более чем компенсируют слабый рост АVC. Однако при дальнейшем росте производства, увеличение АVC начинает превосходить снижение АFС, и кривая АС поворачивает вверх. Точка минимума кривой АС определяет самый эффективный и производительный уровень производства в краткосрочном периоде (Q_1 на рис. 7.6).

Принятие решений относительно объема производства требует ответа на вопрос: какие дополнительные издержки понесет фирма на каждую дополнительную единицу продукции?

Такие издержки называются **предельными (МС)**. **Предельные издержки** – это изменение совокупных издержек, связанное с изменением объема производства:

Предельные издержки – это изменение совокупных издержек, связанное с изменением объема производства. Фирма может контролировать их в краткосрочном периоде.

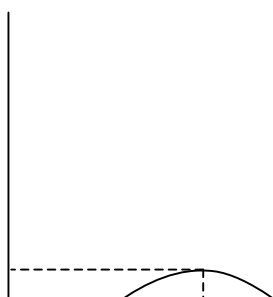
$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}$$

Предельные издержки представляют большой интерес, потому что они отражают те издержки, которые фирма может непосредственно контролировать в краткосрочном периоде. В частности, МС указывают на величину издержек, на которых можно «сэкономить» путем уменьшения объема производства на 1 единицу, или наоборот, величину дополнительных издержек, которые понесет фирма путем увеличения производства на 1 единицу. Средние издержки не дают представления об этом значимом аспекте издержек. Снижение и повышение МС объясняется ее отношением с предельным продуктом. В краткосрочном периоде предельные издержки равны стоимости переменного фактора производства, деленного на предельный продукт этого фактора. При снижении предельного продукта предельные издержки производства возрастают, и наоборот:

$$MC = P_x (1 / MP)$$

Если переменным ресурсом является труд, то: $MC = w \cdot (1 / MP)$. Соотношение кривых предельного продукта и предельных издержек показано на рис. 7.8.

MP



$MP_{\max}$

$MP \quad Q$

MC

MC

$MC_{\min}$

Q

Рис.7.8. Предельный продукт и предельные издержки

Под воздействием закона возрастающей отдачи кривая MC стремительно падает, а затем стремительно возрастает, пересекая кривые AVC и AC в точках их минимума. Начиная с минимального значения AVC , кривая предельных издержек одновременно становится кривой предложения для фирмы на конкурентном рынке.²

При объеме выпуска, соответствующем точке пересечения двух данных кривых, издержки будут минимальные, а задействованные ресурсы использованы полностью. При меньшем объеме выпуска фирма недозагружает оборудование, поэтому средние общие издержки остаются на высоком уровне. При увеличении объема выпуска средние издержки возрастают.

Правило минимизации издержек: Фирма минимизирует издержки производства в точке пересечения предельных издержек и средних общих издержек, т.е. при таком объеме выпуска, когда предельные издержки равны средним общим издержкам.

$$MC = AC (ATC)$$

² Это положение обосновывается в четвертом разделе данной лекции.

7.3. Поведение производителя. Равновесие производителя. Фирма и отрасль в долгосрочном периоде

Проделанный анализ издержек производства в краткосрочном периоде позволяет перейти к рассмотрению проблемы равновесия фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах времени и к анализу издержек в долговременном этапе. В краткосрочном периоде проблема равновесия рассматривается в двух аспектах: 1) при заданном (рынком) объеме выпуска фирма стремится к оптимальной комбинации факторов производства с учетом цен на ресурсы; 2) фирма определяет оптимальный объем выпуска продукции, обеспечивающий наилучшее использование ресурсов.

Изокванта описывает возможные пути комбинирования ресурсов фирмы.

Для рассмотрения проблемы минимизации издержек при заданном объеме выпуска воспользуемся изоквантами, рассмотренными в § 1.

Один и тот же объем производства может быть обеспечен разным сочетанием капитала (K) и труда (L) (рис. 7.9).

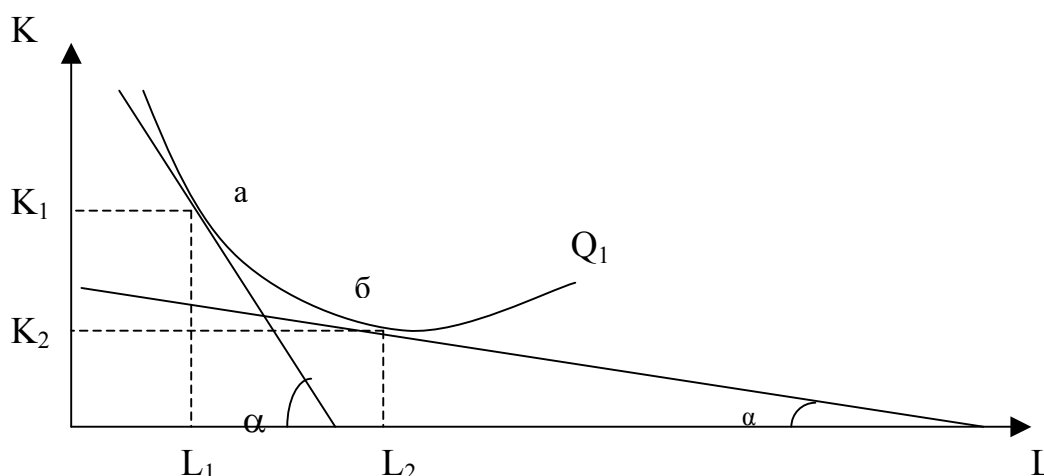


Рис. 7.9. Предельная норма технологического замещения

Ниспадающий наклон изокванты объясняется возможностью замещения в производственном процессе одного ресурса другим при сохранении того же объема производства. Степень замещения одного ресурса другим называется **предельной нормой технологического замещения** (труда капиталом). $MRTS_{LK} = \frac{K_2 - K_1}{L_2 - L_1} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$.

Предельная норма технологического замещения (MRTS) есть мера снижения одного ресурса (K) при увеличении на единицу другого ресурса (L), при сохранении одного и того же объема производства (Q_L).

Следовательно, сокращение производства за счет применяемого капитала в точности возмещается увеличением производ-

ства за счет привлекаемого количества труда. Снижение выпуска продукции за счет сокращения затрат капитала равно произведению степени снижения капитала на предельный продукт капитала: $-\Delta K \cdot MP_K$. Одновременно происходит рост выпуска продукции от увеличения затрат труда: $\Delta L \cdot MP_L$. Поскольку снижение и увеличение выпуска равны между собой, то:

$$-\Delta K \cdot MP_K = \Delta L \cdot MP_L$$

Разделив обе части этого уравнения на произведение $\Delta L \cdot MP_K$, то получим

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

Таким образом,

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

Отрицательные значения MRTS объясняется замещением одного ресурса другим и отрицательным наклоном изокванты. Для нас важна абсолютная величина отношения, а не его знак. При бесконечно малых изменениях ΔL и ΔK предельная норма технологической замены есть первая производная функции: $Q = f(LK)$, иначе – это скорость изменения функции в некоторой точке «а» на изокванте. Производная функция численно равна тангенсу угла наклона касательной, проведенной к изокванте в точке «а» (см. рис. 7.9). Поэтому в любой точке на изокванте:

$$-\Delta K \cdot MP_K = \Delta L \cdot MP_L \quad ,$$

$$\text{а: } MRTS_{LK} = \frac{MP_L}{MP_K} \text{ и } MRTS_{KL} = \frac{MP_K}{MP_L}$$

$MRTS_{LK}$ капитала трудом убывает по мере увеличения количества используемого труда, так как все больше труда следует приложить, чтобы компенсировать снижение затрат капитала.

Именно изменение предельной степени технологического замещения вызывает прогиб изокванты к началу координат. Если два ресурса являются совершенно заменителями, изокванта имеет линейный вид и отрицательный наклон. Но такое отношение между ресурсами, особенно между ресурсами труда и капитала, встречается нечасто.

Выбирая оптимальную комбинацию ресурсов, фирма должна принимать в расчет стоимость этих ресурсов, цену, которую ей придется заплатить за них, и денежную сумму, которую она сможет истратить на приобретение ресурсов без ущерба для своей конкурентоспособности.

Кривая изокосты показывает все комбинации ресурсов, которые могут быть приобретены по преобладающей рыночной цене на данную сумму денег.

Альтернативные комбинации ресурсов, которые фирма может купить с учетом их цен и направляемого бюджета фирмы (общих издержек) показывает **линия равных издержек – изокоста**.

Обозначим цену труда как P_L (w), цену капитала как P_K (r), а затраты на приобретение ресурсов как TC (совокупные затраты). Расходы фирмы на труд равны произведению цены труда P_L на количество труда (L): $P_L \cdot L$ или $w \cdot L$. Точно так же, расходы фирмы на капитал равны: $P_K \cdot K$ или $r \cdot K$. При наличии только двух факторов производства, совокупные расходы фирмы на труд и капитал не должны превышать максимального бюджета (TC), выделенного на эти цели. **Уравнение изокосты** может быть записано как:

$$P_L \cdot L + P_K \cdot K = TC, \quad \text{или} \quad w \cdot L + r \cdot K = TC$$

Приравняв последовательно L и K к 0, построим линию изокосты (рис. 7.10).

K, r

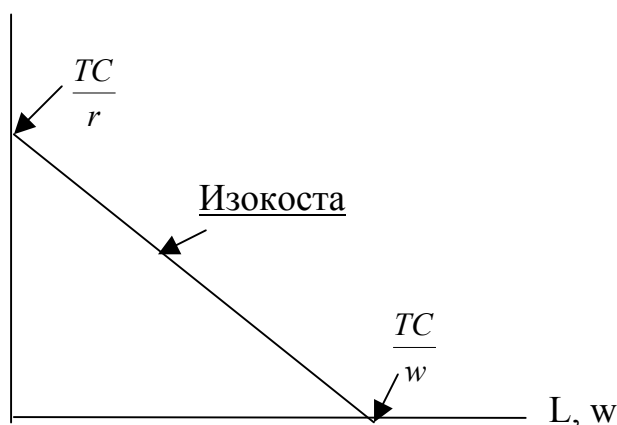


Рис. 7.10. Кривая изокоста

Прямая линия, соединяющая эти точки, показывает все комбинации труда и капитала, которые можно приобрести, израсходовав TC денежных единиц. Наклон кривой изокосты между этими двумя точками равен:

$$\frac{TC/r}{TC/w} = \frac{TC}{r} \cdot \frac{w}{TC} = \frac{w}{r} \quad \text{что равносильно отношению: } \frac{P_L}{P_K}.$$

Повышение эффективности производства фирмы основано на получении максимального производства от данного количества используемых ресурсов. Это означает (применяя в анализе изокванты и изокосты) достижение изокванты, находящейся как можно дальше от начала координат (максимально высокой кривой изокванты) - см. рис. 7.11.

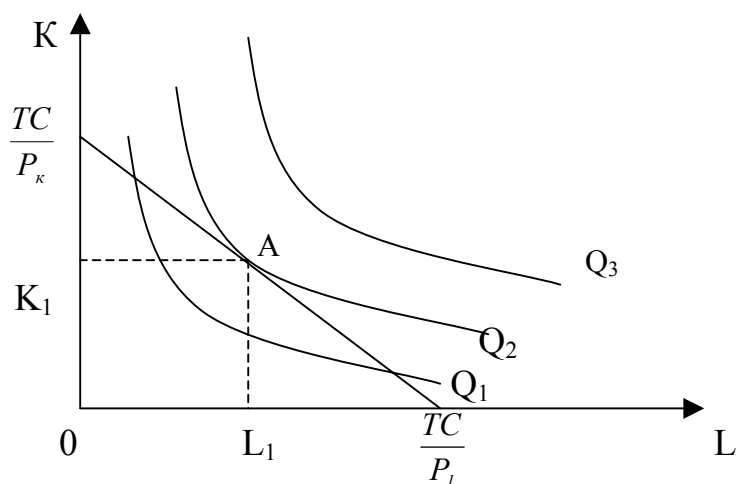


Рис. 7.11. Равновесие (оптимум) производителя (фирмы)

На рис. 7.11. показано, что наибольшим объемом производства при данном значении TC и ценах P_L и P_K является объем Q_2 . Оптимальной комбинацией ресурсов для Q_2 является комбинация K_1 единиц капитала и L_1 единиц труда. Эта комбинация ресурсов может быть названа **максимально дешевой комбинацией ресурсов**, поскольку она демонстрирует минимальные затраты на производство Q_2 единиц продукции при ценах на труд и капитал, соответственно, P_L и P_K . Другими словами, **точка касания изокосты и изокванты определяет оптимум производителя в короткий период.**

Существует два условия достижения минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции. **Во-первых**, оптимальная комбинация ресурсов труда и капитала **лежит на изокосте**, а не под ней. Если фирма желает достичь максимального выпуска, то она должна полностью израсходовать бюджет, предназначенный для приобретения ресурсов.

В точке касания изокванты и изокосты производитель минимизирует издержки производства при заданном объеме выпуска

Во-вторых, в точке касания изокосты и максимально достижимой изокванты наклон линии изокосты равен наклону изокванты.

Наклон изокванты: $\frac{MP_L}{MP_R}$ наклон изокосты: $\frac{P_L}{P_K}$

Наклоны изокосты и изокванты совпадают, то можно записать:

$$\frac{MP_L}{MP_R} = \frac{P_L}{P_K}$$

Это означает, что для достижения оптимальной комбинации факторов, фирма должна так распределить выделенные на приобретение ресурсов средства, чтобы предельная норма технологического замещения капи-

тала трудом равнялась отношению цены труда к цене капитала. $MRTS_{LK}$ определяет степень, в которой фирма технически способна заместить капитал трудом (или труд капиталом – $MRTS_{KL}$). Отношение цен P_L / P_K показывает степень, в которой фирма экономически способна заменить капитал трудом. Пока два этих отношения не равны, фирма изменяет соотношение ресурсов так, чтобы увеличивать объем производства или снижать издержки при данном объеме производства.

Например, если $MRTS_{LK} = - 1/2$, это означает, что фирма технически способна заместить одну единицу ресурса капитала двумя единицами ресурса труда без изменения объема выпуска продукции. Если $P_L (w) = 10$ руб., а $P_K (r) = 30$ руб., то экономически фирма способна сократить использование капитала на 1 единицу, использовав взамен 3 единицы труда. Сокращение капитала на 1 единицу высвобождает 30 руб., из которых 20 руб. идут на приобретение двух единиц ресурса труда, поскольку 2 единицы труда по цене 10 руб. за единицу компенсируют 1 единицу капитала. Оставшиеся 10 руб. могут быть направлены на приобретение дополнительных ресурсов, предназначенных для увеличения объема производства, или на снижение издержек при данном объеме производства. В любом случае фирма выигрывает. Следовательно, **оптимизация ресурсов для любой пары ресурсов требует равенства между предельной степенью технологического замещения и соотношения цен этих ресурсов**. При отсутствии такого равенства, в целях повышения выпуска, или снижения затрат, один ресурс может заменяться другим.

Преобразуем последнее уравнение путем перемножения его частей, получаем:
 $P_L \cdot MP_K = P_K \cdot MP_L$

Разделив обе стороны уравнения на произведение $P_L \cdot P_K$, получаем:

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

Последнее выражение есть **правило минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции, за счет оптимальной комбинации ресурсов**.

Если используется более двух ресурсов, то оптимальная комбинация ресурсов должна удовлетворять следующим двум условиям:

$$P_{x_1} \cdot x_1 + P_{x_2} \cdot x_2 + \dots P_{x_n} \cdot x_n = TC$$

$$\frac{MP_{x_1}}{P_{x_1}} = \frac{MP_{x_2}}{P_{x_2}} = \dots = \frac{MP_{x_n}}{P_{x_n}}$$

Фирма не может долго сохранять свой объем производства на одном уровне. Рыночные условия часто меняются и заставляют фирмы соответствующим образом изменять объем выпуска. В долгосрочном периоде

Правило минимизации издержек: фирма должна так распределять средства на приобретение ресурсов, чтобы каждый последний рубль, истраченный на каждый ресурс приносил равную прибавку к выработке.

$$\frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}$$

фирмы стремятся укрепить свои позиции на рынках, и для этого увеличивают свои масштабы производства. Это предполагает увеличение денежных ресурсов, направляемых на приобретение факторов производства. При постоянных ценах труда и капитала, увеличение расходов на приобретение ресурсов приведет к **параллельному** перемещению изокосты вправо и вверх (рис. 7.12). Каждому новому объему выпуска будут соответствовать свои изокванты, изокосты и точки равновесия. Соединив эти точки оптимума фирмы в краткосрочных периодах, получим **линию (траекторию) развития фирмы**.

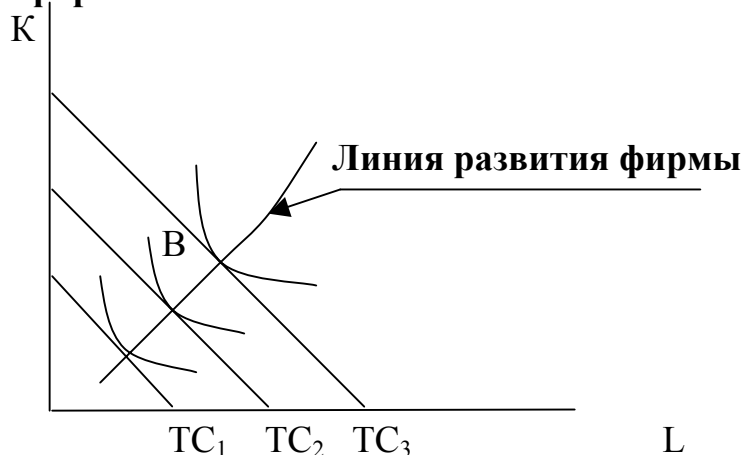


Рис. 7.12. Определение оптимальной комбинации ресурсов для различных объемов производства

Форма траектории развития для труда и капитала имеет определенное экономическое значение и вызывает изменения в спросе на труд и капитал. Для большинства производств увеличение объема выпуска в долгосрочном периоде повлечет за собой технологическое и экономическое изменение использования

капитала и труда. Это особенно касается крупных фирм, которые могут использовать более капиталоемкие технологии и применять прогрессивные способы организации производства (по сравнению с малыми предприятиями) с целью получения высокого уровня дохода. Можно рассмотреть три варианта линий развития фирмы. **Линейная траектория развития** подразумевает, что увеличение объема выпуска сопровождается равным увеличением спроса на капитал и труд (рис. 7.13-б). Если фирма переходит к более капиталоемким технологиям, то линия развития будет **отклоняющейся вверх** (рис. 7.13-а), при переходе к трудоемким технологиям будет **траектория развития отклоняющаяся вниз** (рис. 7.13-в).

При постоянных ценах на ресурсы траектория развития показывает эффективную по издержкам комбинацию ресурсов для каждого объема производства.

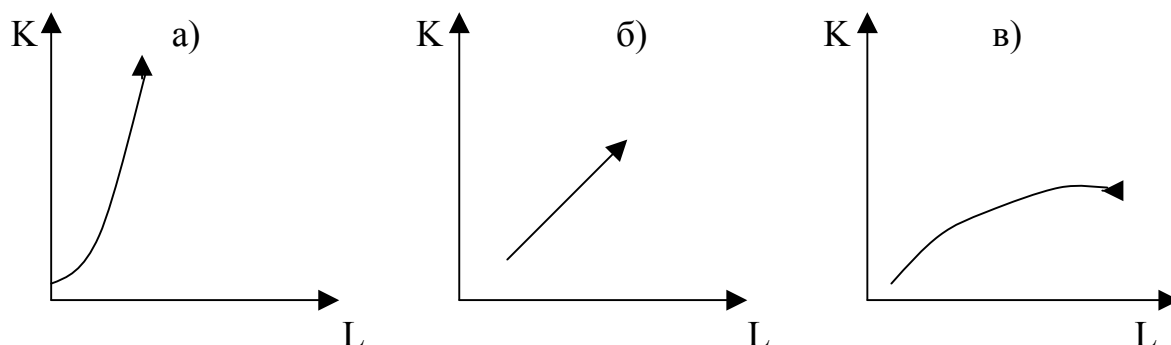


Рис. 7.13. Различные формы траекторий (линий) развития фирмы

Траектория развития показывает наиболее эффективные по издержкам комбинации ресурсов, которые может использовать фирма по мере увеличения объема производства в долгосрочном плане.

В случае, когда фирма сама может определять объем выпуска, то проблема оптимума (равновесия) фирмы сводится к определению оптимального объема выпуска в соответствии с правилом минимизации издержек (см. рис. 7.5). Это правило действует в краткосрочном периоде, при данном масштабе производства, при данных производственных мощностях. В долгосрочный период производственные мощности фирмы могут возрастать, что порождает **эффект масштаба** (отдачу от масштаба производства). Концепция **отдачи от масштаба производства** имеет дело с производственными отношениями долгосрочного периода, достаточного для того чтобы изменить такие ресурсы как производственные площади, крупное оборудование, аппарат управления, т.е. те ресурсы, которые в краткосрочном периоде, как правило, постоянны.

Отдача от масштаба показывает, увеличится, уменьшится или останется неизменной эффективность производства по ресурсам, при увеличении в одинаковой пропорции использования всех ресурсов.

В экономической науке принято рассматривать три эффекта от масштаба производства.

1. Если объем производства изменяется в большей пропорции, чем применяемые ресурсы, то превалирует **повышенная (положительная) отдача от масштаба**. Например, если ресурсы капитала и труда возрастают за период на 20%, а объем производства на 30%, то существует повышенная отдача от масштаба (положительный масштаб производства).

2. Если объем производства увеличивается в той же пропорции, что и ресурсы, то говорят о **постоянной отдаче от масштаба**.

3. Когда объем выпуска растет медленнее, чем растут затраты ресурсов, фирма сталкивается с **отрицательным эффектом масштаба производства**.

На повышающуюся отдачу от масштаба влияет пять факторов.

1. Разделение труда. При увеличении масштаба производства становится возможным определить работникам задачи, для выполнения которых они лучше всего приспособлены. Концентрируясь на выполнении конкретной задачи, люди начинают работать быстрее и точнее. Ликвидируются потери времени от перехода от одной и другой задаче. Специализация снижает также издержки на обучение рабочего.

2. Чем больше масштаб производства, тем выше вероятность использования самой передовой технологии и высокопроизводительного автоматизированного оборудования. Крупные предприятия используют более производительные методы производства и обладают организационными преимуществами, связанными с доставкой, сбытом и маркетингом крупных объемов готовой продукции.

3. Чисто размерный фактор. Например, удвоение диаметра трубопровода может более чем удвоить объем перекачки газа. Или, для изготовления электрической лампочки в 100 ватт не требуется в два с половиной раза больших затрат труда и материалов, по сравнению с изготовлением лампочки в 40 ватт.

4. Поскольку в технически сложном производстве используется основное оборудование нескольких видов, то масштаб производства должен быть достаточно большим, чтобы не создавать узкие места. Допустим, для расфасовки используется два станка (А и В), А наполняет продукцию, В - заворачивает упаковку в целлофан. Если производительность станка А равна 15000 упаковок в смену, а станка В - 20000 упаковок, то для производства 60000 упаковок нужно 4 станка А и 3 станка В. Оба станка используются на полную мощность. При меньших масштабах производства полностью использовать обе машины невозможно, что приведет к простоям.

5. Возможность найма фирмой квалифицированных (и высокооплачиваемых) управленцев и извлечением выгоды из их особых управленческих талантов. Привлечение наиболее квалифицированных специалистов дает им возможность улучшать существующую и выводить на рынок новую продукцию, использовать новые технологии.

Положительный эффект масштаба связан также с возможностью получения попутных (побочных от основных) продуктов, с возможностью получения скидок при приобретении крупных партий сырья и материалов,

с экономией на транспортных издержках, организуя собственные перевозки.

Факторы, влияющие на постоянную отдачу от масштаба. Увеличение отдачи от масштаба не может длиться бесконечно. Источники, обеспечивающие превышение роста производства над ростом используемых ресурсов, рано или поздно иссякнут.

Фактором, вызывающим снижение отдачи от масштаба является управляемость производства. По мере увеличения фирмы, возникает проблема интеграции различных аспектов ее многообразной деятельности. Процесс принятия решений усложняется, а административная нагрузка непропорционально возрастает. Возникает необходимость делегирования полномочий управленцам более низкого уровня, чья компетенция может не соответствовать предъявляемым требованиям. Увеличение масштабов сопровождается расширением формальностей и бумаготворчества; формируются бюрократические процедуры, делающие управленческую иерархию крупных фирм вялой и громоздкой, что ведет к постепенному снижению эффективности.

Чем крупнее предприятие, тем на более далекие расстояния может поставляться готовая продукция, что повышает транспортные издержки на доставку готовой продукции конечным потребителям.

В долгосрочном периоде фирма ставит перед собой цель производить необходимое количество продукции с наименьшим уровнем издержек. Это означает организацию производства нужного размера. Проблема может сводиться либо к выбору завода оптимального размера, либо к организации производства на нескольких предприятиях оптимального размера. В краткосрочном периоде кривая издержек для каждого из размеров завода имеет вид $SRAC_1$, $SRAC_2$, $SRAC_3$. Выбор размера зависит от спроса на продукцию и обеспечения его производственными мощностями. Окончательный выбор может зависеть от прогнозируемой тенденции развития потребительского спроса, ожидаемого значительного роста, подсказывающих выбор в пользу крупного завода. Построив касательную к кривым краткосрочных средних издержек (см. рис. 7.14), получим **кривую долгосрочных средних издержек (LRAC)**.

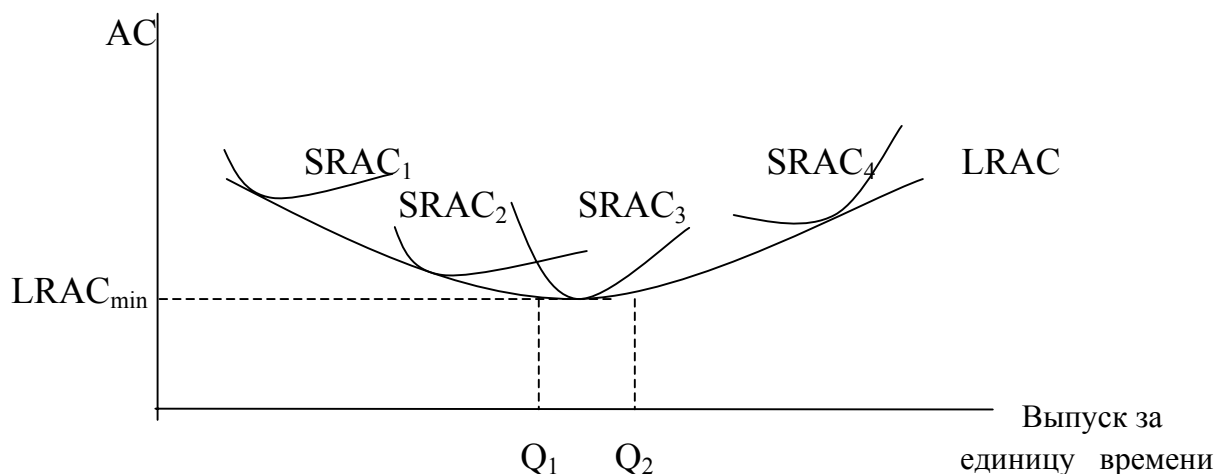


Рис. 7.14. Кривая долгосрочных издержек для альтернативных размеров завода (фирмы)

Каждая точка кривой LRAC характеризуется наименьшими достижимыми издержками на единицу продукции при данном объеме производства, когда фирма имеет время, чтобы изменить любой ресурс или все ресурсы сразу. Кривая LRAC не касается кривых SRAC в точках их минимума, за исключением завода оптимального размера. Вначале она касается в точках, расположенных слева от минимальных издержек. Это демонстрирует, что до определенного объема производства, строительство более крупного размера позволит производить продукцию с наименьшими издержками. Но с некоторого объема производства, крупный завод будет становиться менее эффективным и издержки на единицу производимой продукции будут расти, и тогда кривая LRAC будет касаться кривых SRAC справа, от минимальных уровней издержек, вследствие факторов, определяющих отрицательный эффект масштаба производства. Примерно до объема выпуска Q_1 эффект масштаба положителен. В интервале $Q_1 - Q_2$ эффект масштаба нейтральный. При объеме выпуска $> Q_2$ эффект масштаба отрицательный. Если фирме выгоднее, что часто бывает, иметь сеть заводов вместо одного гигантского, то и в этом случае она должна ориентироваться на нейтральный эффект масштаба.

7.4. Доходы фирмы. Прибыль.

Максимизация прибыли и конкурентное предложение

Рассмотрим доход отдельной фирмы. Это потребует вовлечения в оборот новых понятий: **средний, валовой и предельный доходы фирмы.**

Валовой доход (TR) фирмы **есть выручка от продажи.** Он определяется как произведение цены реализации продукции на количество проданной продукции (на конкурентном рынке):

$$TR = P \cdot Q$$

Средний доход (AR) фирмы представляет **доход, приходящийся на одну единицу продукции:**

$$AR = TR / Q$$

На конкурентном рынке $AR = P$, т.е. средний доход равен цене единицы продукции.

Предельный доход (MR) - это **прирост валового дохода на единицу прироста объема продаваемой продукции (объема выпуска)**

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

Теперь перейдем к рассмотрению прибыли.

В экономической литературе, в рамках теории фирмы, используются понятия "бухгалтерская прибыль" и "экономическая прибыль".

Прибыль есть то, что остается после всех необходимых выплат. Это величина, на которую совокупная выручка превышает совокупные издержки.

Бухгалтерская прибыль равна **разнице между общей выручкой (валовым доходом) и бухгалтерскими (явными, внешними) издержками:**

$$\Pi_6 = TR - C_6,$$

где: Π_6 - бухгалтерская прибыль; TR - валовой доход фирмы; C_6 - бухгалтерские издержки.

Экономическая прибыль включает в себя вознаграждение всем ресурсам фирмы, в том числе и нормальную прибыль. Она **есть разница между общей выручкой (валовым доходом) и всеми (экономическими) издержками фирмы:**

Экономическая прибыль - это любой доход сверх нормальной прибыли.

$$\Pi_e = TR - TC$$

Так как экономическая прибыль это остаток после всех вычетов из валового дохода, то ее называют **чистой прибылью**. Соотношение экономической и бухгалтерской прибыли показано на рис. 7.15.

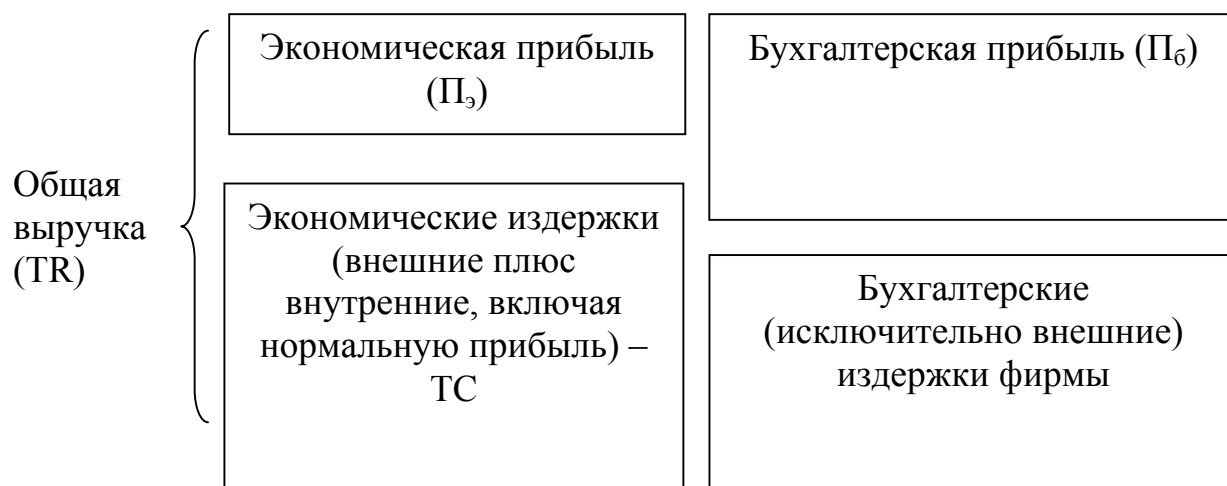


Рис. 7.15. Экономическая и бухгалтерская прибыль

Условием выживания фирмы в долгосрочном периоде является наличие минимального количества прибыли. Минимальный размер прибыли зависит от многих факторов: прибыли от альтернативной экономической деятельности, от риска, интервала времени, количества требуемых капитальных вложений, уровня инфляции, состояния экономики, вида отрасли, долгосрочного потенциала фирмы, доходности других фирм и т.д. Этот размер дает точку отсчета для оценки, оставаться в бизнесе или нет.

Для принятия решений и определения поведения фирмы берется во внимание **ожидаемая прибыль**, а не прибыль прошлого периода.

Теперь перейдем к рассмотрению того, как увеличение объема продаж повлияет на чистую прибыль фирмы. Фирма, стремясь к увеличению прибыли на вложенный капитал, будет добиваться максимизации разницы между предельным доходом и предельными издержками.

Фирма достигает оптимума (максимизирует свой доход) при таком объеме выпуска, когда предельный доход равен предельным издержкам, ($MR = MC$) при условии, что цена превышает минимальное значение средних переменных издержек.

Правило максимизации дохода: фирма достигает оптимума (максимизирует свой доход) при таком объеме выпуска, когда предельный доход равен предельным издержкам.

$$MR = MC$$

Его можно показать графически (рис. 7.16).

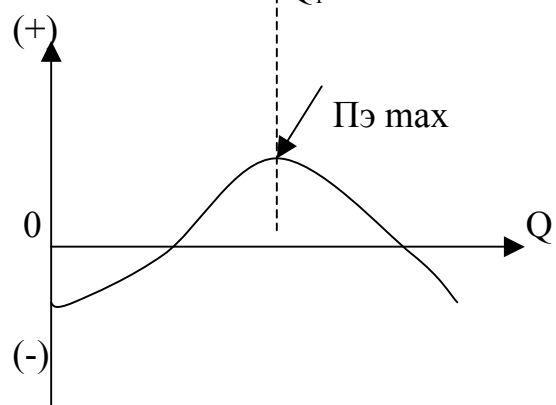
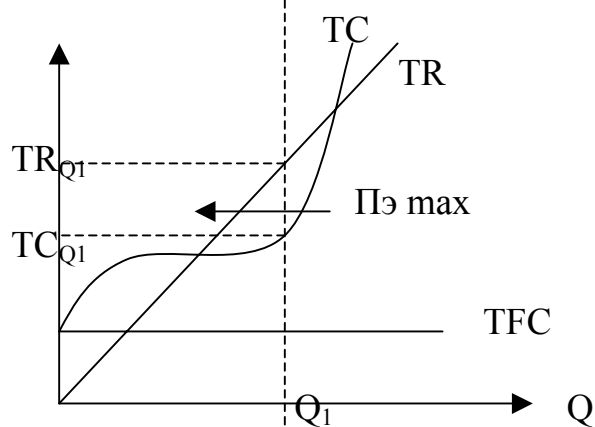
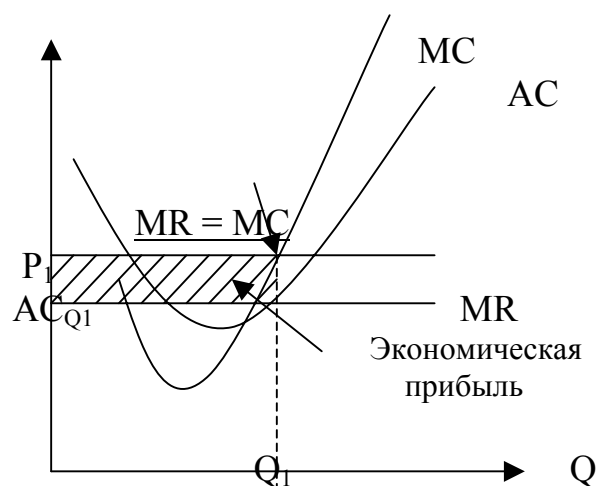


Рис. 7.16. Максимизация прибыли
убытков фирмой на конкурентном
рынке

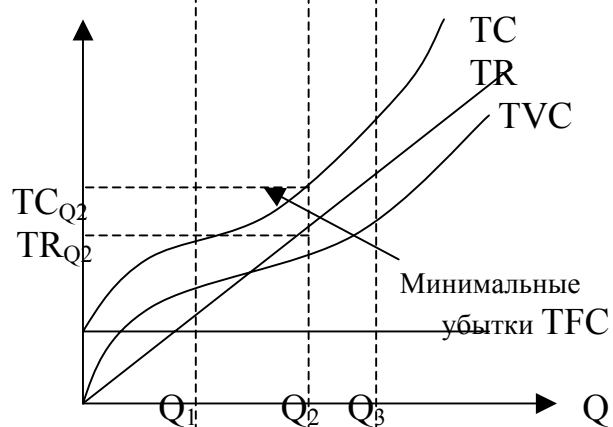
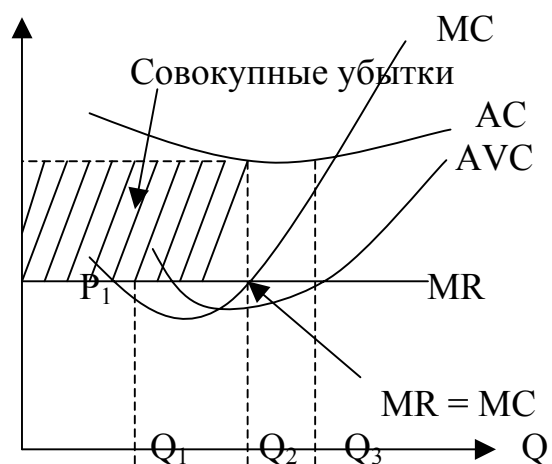


Рис. 7.17. Минимизация
фирмой на конкурентном
рынке

Из рассмотренного следует, что **объем предложения фирмы на конкурентном рынке определяется участком кривой предельных издержек, который выше кривой AVC** (см. рис. 7.18).

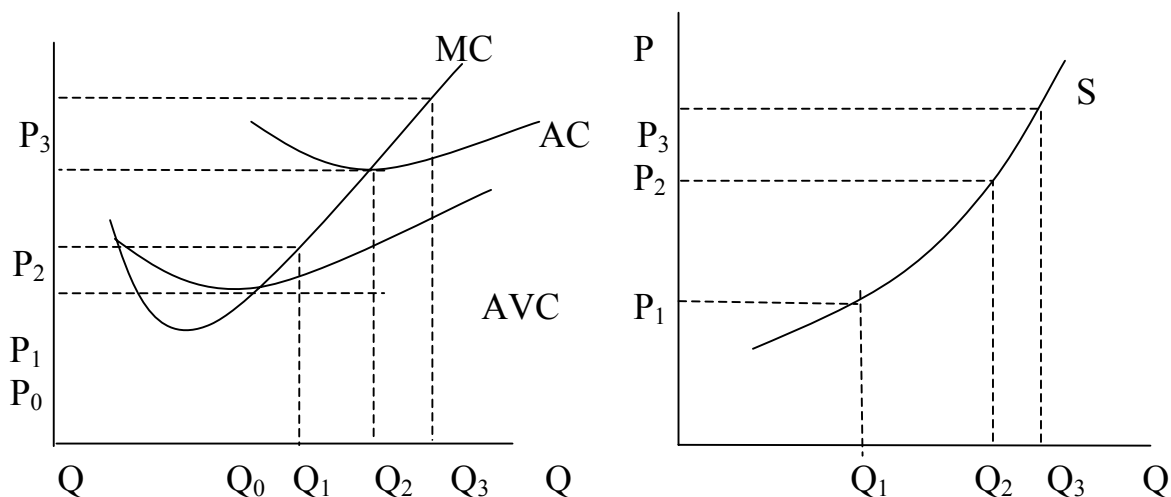


Рис. 7.18. Построение кривой предложения краткосрочного периода для фирмы на конкурентном рынке

При рыночной цене P_0 фирма прекращает свою деятельность и ее выпуск равен 0. Только при цене P_1 фирма начинает производить, хотя и несет убытки в краткосрочном периоде. При цене P_2 ее экономическая прибыль равна 0, а при цене P_3 фирма получает положительную экономическую (чистую) прибыль.

Фирма, получающая экономическую прибыль, может расширить производство, увеличив активы. Возможность получения чистой прибыли привлечет в отрасль капиталы из других отраслей и вновь образованные капиталы. Отрицательная экономическая прибыль "вынудит" часть фирм покинуть отрасль. Таким образом, на поведение производителя влияет изменение ситуации в отрасли.

Если цены упадут ниже минимальных средних издержек фирмы несут убытки. Это возможно в том случае, если рыночное предложение превышает рыночный спрос. Устойчивое превышение предложения вынудит часть фирм покинуть отрасль. Приспособление предложения к спросу приведет к его уменьшению и повышению цены до уровня минимальных средних издержек. Отрасль вернется к равновесному состоянию, когда все вмененные издержки возмещаются, а экономическая прибыль равна нулю. Данная ситуация показана на рис. 7.19.

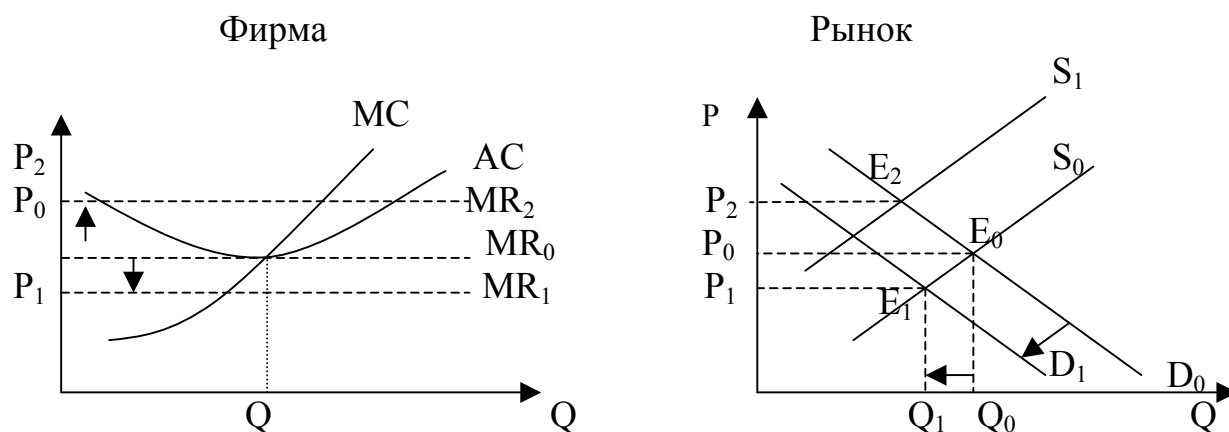


Рис. 7.19. Долговременное конкурентное равновесие

Если в отрасли возникает ситуация, когда из-за слишком значительного сокращения предложения, или по причине резкого повышения спроса (например, при росте доходов) цена установится на уровне выше минимальных средних издержек типичной фирмы, то фирмы будут не только возмещать вмененные издержки, но и получать экономическую прибыль. Это привлечет в отрасль новые капиталы. Предложение возрастет, а цены упадут.

На рис. 7.19 рассмотрены только две ситуации нарушения равновесия в краткосрочном периоде, когда упало предложение, и когда сократился спрос. В одном случае рыночная цена упадет и фирма несет убыток, в другом – цена растет, фирма получает чистую (положительную и экономическую) прибыль, что привлечет в отрасль новые капиталы вызовет падение рыночной цены.

Таким образом, экономическая прибыль является временной формой дохода для конкурентного рынка. Только устойчивое нарушение равновесия в отрасли, вызванное монополизацией, факторами институционального порядка, может нарушать способность конкуренции к восстановлению равновесия и установления цены на уровне минимальных средних издержек. Установление равновесия означает, что в данный момент экономические ресурсы используются наилучшим образом и достигается максимум благосостояния.

Принцип убывающей отдачи применим на краткосрочном отрезке времени, когда, по меньшей мере, один производственный фактор остается неизменным. Закон убывающей отдачи применим к определенной технологии производства. Со временем изобретения и другие технологические усовершенствования могут привести к сдвигу вверх кривой выпуска продукции (ТР) и, таким образом, больший выпуск может быть достигнут при тех же самых вводимых факторах.³

³ Принципы (законы) возрастающей и убывающей отдачи наиболее полно рассмотрены А. Маршаллом в работе «Принципы экономической науки» (1890).

ЛЕКЦИЯ 8. КОНКУРЕНТНЫЕ РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

- 8.1. Рынок труда и его модели. Заработная плата.**
- 8.2. Капитал. Дисконтирование. Рынок капиталов. Процент.**
- 8.3. Сбережение, накопление, инвестирование. Акционерные общества и рынок корпоративных ценных бумаг.**
- 8.4. Рынок земли и земельная рента. Предпринимательский доход.**

В предыдущей лекции была дана общая характеристика рынка ресурсов. В ней мы выяснили, что при прочих равных условиях (при данном уровне обеспеченности ресурсами, при данном спросе на продукт) спрос и цены на ресурсы определяются их предельной доходностью. Производитель (фирма) максимизирует прибыль тогда, когда наилучшим образом использует каждый привлеченный ресурс. В общем виде это условие можно записать как равенство: $MRP = MRC$ (правило использования ресурсов). При этом кривая предельной доходности ресурса (MRP) и есть кривая спроса на ресурс. Производитель увеличивает наем ресурса до тех пор, пока прирост дохода от применения данного ресурса не сравняется с затратами на его привлечение.

Анализ рынка факторов производства позволяет выяснить экономическую природу основных доходов общества (факторных доходов): заработной платы, процента, ренты и предпринимательского дохода.

Перейдём к более детальной характеристике отдельных рынков факторов производства.

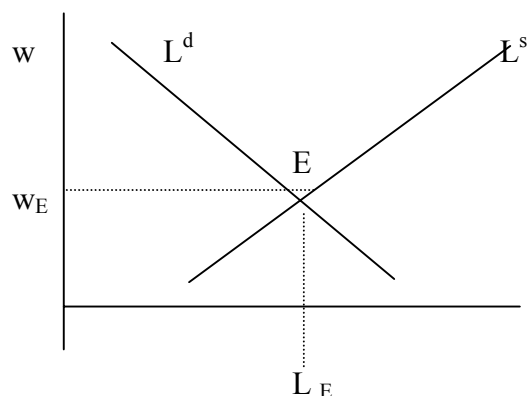
8.1. Рынок труда и его модели. Заработная плата

Объектом купли-продажи на данном рынке является **трудовая услуга**, так как сам труд (будущий процесс) не может быть продан. Не может быть продана и рабочая сила – способность человека к труду, так как нанимателя (работодателя) интересует умение работника выполнять определенную работу и предельная доходность его труда, а не все способности нанимаемого. **Спрос на труд** предъявляют работодатели, каковыми могут выступать и

Рынок труда – сфера взаимодействия продавцов и покупателей трудовых услуг. На нём происходит обмен труда на заработную плату.

частные фирмы, и государство. *Предложение труда* представлено на рынке труда наемными работниками.

В результате взаимодействия спроса и предложения формируется цена услуги труда – заработная плата (рис. 8.1.)



w – ставка заработной платы;
 w_E – равновесная ставка,
 соответствующая полной занятости
 L_E – равновесное количество занятых;
 L^s – предложение труда;
 L^d – спрос на труд

Рис. 8.1. Рынок труда

Заработная плата может выступать в номинальной и реальной форме.

Наличие этих двух понятий предполагает, что возможны различные тенденции в движении номинальной и реальной заработной платы. Действительно, рост номинальной заработной платы еще не означает увеличение реальной. Вместе с ростом номинальной заработной платы могут расти и цены на товары и услуги, появляться новые виды налогов, повышаться их ставки, может меняться курс национальной валюты и т.п. Если темп роста цен превышает темп роста номинальной заработной платы, то количество товаров и услуг, которое могло быть куплено при прежнем уровне цен, уменьшается, т.е. реальная заработная плата падает. Расхождение между номинальной и реальной заработной платой отражается в индексе реальной заработной платы. Например, ставка номинальной заработной платы за период выросла в 2 раза, а цены в среднем за этот же период – в 3 раза. Тогда индекс реальной заработной платы составит 0,67 (2:3), т.е. реальная заработная плата снизилась за период на одну треть (1 - 0,67).

Рассмотрим **факторы, определяющие спрос на труд.**

Заработная плата – цена трудовой услуги, оплата наёмного работника за использование его труда как фактора производства.

Номинальная заработная плата – сумма денег, полученная за выполненную работу. **Реальная заработная плата** – это сумма товаров и услуг, которые могут быть приобретены на деньги, полученные за выполненную работу.

1. **Спрос на конечную продукцию.** Спрос на труд, как и на любой другой фактор производства, зависит от спроса на конечную продукцию. Зависимость эта прямая: чем выше спрос на продукт, тем выше и спрос на труд.

2. **Взаимозаменяемость факторов производств.** Для любого производства необходим некоторый набор факторов производства. Причем, до определенной степени, факторы производства могут замещать друг друга. При этом фирма будет формировать структуру факторов производства таким образом, чтобы получить результат (готовую продукцию) с наименьшими затратами, в соответствии с правилом использования ресурсов. Для этого она будет сравнивать предельные производительности каждого фактора с его ценой. Следовательно, если цена на труд высока, то он будет замещаться более дешевыми факторами производства.

3. **Заработная плата.** Фактором спроса на труд, как на любой другой товар, является его цена (заработная плата). При прочих равных обстоятельствах, зависимость между объемом спроса на услуги труда и его ценой является обратной.

4. **Уровень квалификации работников.** Уровень квалификации при прочих равных условиях предполагает более высокую предельную производительность, что может повести к замещению трудом менее доходных факторов производства.

5. **Предельная доходность труда.** Напомним, что по мере увеличения использования одного из факторов производства при неизменном количестве остальных, его предельная доходность падает. Поэтому на конкурентном рынке объем спроса на труд будет увеличиваться до тех пор, пока предельный доход от использования фактора труда не будет равен издержкам, связанным с его покупкой (заработной платой), т.е. $MRP_L = w$, где w - ставка заработной платы, MRP_L - предельная доходность труда.

Предложение услуг труда определяется следующими факторами.

1. **Величина реальной заработной платы.** Зависимость между реальной заработной платой и объемом предложения является прямой: чем выше заработная плата, тем больше предложение труда.

Эффект замены на рынке труда проявляется в предпочтении труда и потребления свободного времени.

2. **Время.** Труд отличается от других факторов производства не только по своим функциям, но и тем, что его естественным носителем является человек. В каждый данный момент человек стоит перед альтернативой распределения времени суток: если он будет больше отдыхать, то меньше останется времени для работы, и наоборот. Рынку труда свойственны два эффекта: эффект замещения и эффект дохода. **Эффект замещения** означает вытеснение свободного времени временем труда. Но по мере роста заработной платы, уменьшается предельная полезность потреб-

Эффект дохода на рынке труда проявляется в предпочтении свободного времени труду и потреблению.

ляемых благ и увеличивается ценность свободного времени, что делает его более привлекательным. **Эффект дохода** проявляется в падении предложения труда с ростом заработной платы. Таким образом, прямая зависимость между уровнем реальной заработной платы и объемом предложения услуг труда проявляется лишь в определенных пределах, после чего зависимость между ними меняется на противоположную. На рисунке 8.2. показаны действия эффекта замещения и эффекта дохода на кривой предложения труда¹.

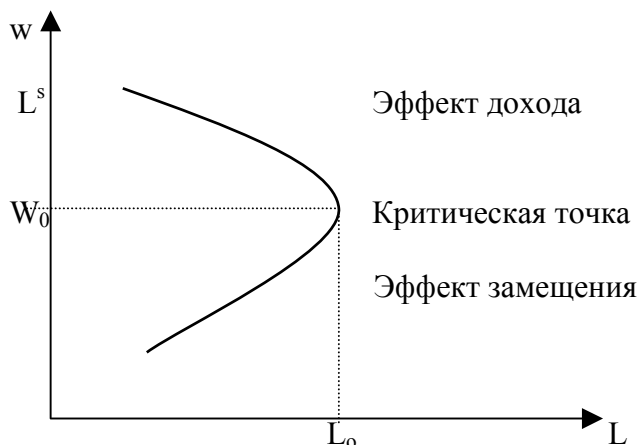


Рис. 8.2. Эффект замещения и эффект дохода на рынке труда

3. Стратегия нанимаемого. Согласно теории «человеческого капитала», связанной, прежде всего, с именем Г. Беккера, работник может выбрать стратегию максимизации своих доходов на протяжении всего жизненного цикла. Ставя такую цель, работник инвестирует время и деньги в повышение собственных производственных возможностей путем получения образования. При такой стратегии работник несет двойные потери: платит за образование и отказывается от получения дохода, который он мог бы получить в данное время. В последствии эти потери компенсируются более высоким вознаграждением, связанным с более высокой квалификацией (накопленным «человеческим капиталом»).

Цена услуги труда (зарплата) и количество востребованного труда (занятость) зависят от типа рынка труда. Критериями выделения типа рынка являются особенности формирования спроса на труд и его предложения. Можно выделить следующие типы рынка труда: конкурентный рынок труда, рынок монополии, модель рынка труда с участием профсоюзов, рынок двусторонней монополии.

На реальном рынке труда выделяются четыре его модели: конкурентный рынок труда, монополистический, с участием профсоюзов (монополистический), рынок двусторонней монополии.

¹ До критической точки на рис.8.2 первая производная функция предложения труда по ставке заработной платы со знаком «плюс», ниже – со знаком «минус».

Конкурентный рынок труда. На конкурентном рынке, вне зависимости от фирмы, уровень заработной платы одинаков; а доля отдельной фирмы слишком мала, чтобы она могла повлиять на ставку заработной платы. Поэтому для отдельной фирмы предложение труда является абсолютно эластичным. При этом предельные затраты фирмы на труд равны ставке заработной платы. Поскольку фирма не определяет заработную плату, то от нее зависит лишь количество нанимаемых работников. Фирма нанимает дополнительных работников до тех пор, пока рост выручки превосходит рост издержек, т.е. пока не будет достигнуто равенство $MRP_L = MRC_L = w$ (см. рис. 8.3.)

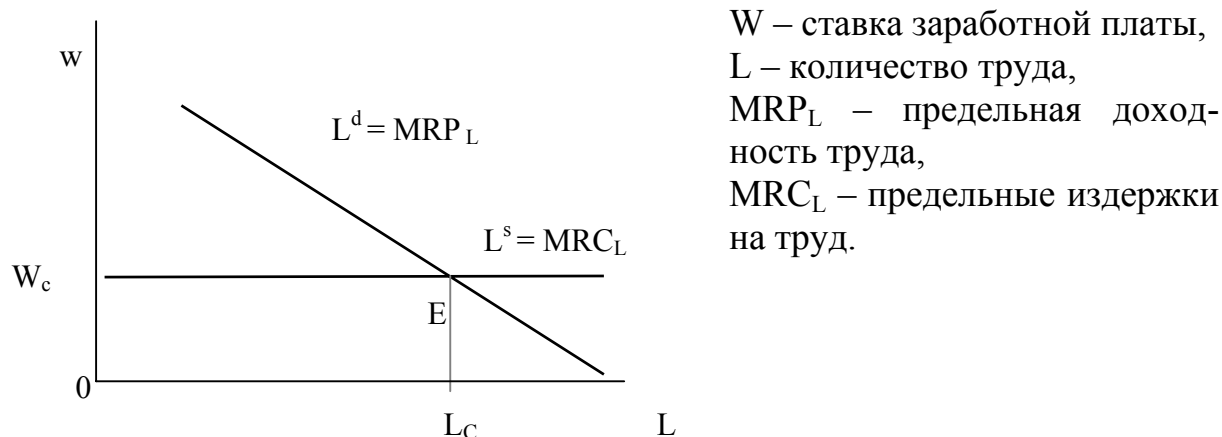


Рис. 8.3. Конкурентный рынок труда

Монопсонический рынок труда. Конкурентный рынок носит скорее гипотетический характер. Более реалистичным является рынок несовершенной конкуренции, в частности, монопсонии. Он складывается на локальном рынке труда при наличии единственного работодателя (чистая монопсония) или небольшого количества их (олигопсония). Фирма – мо-

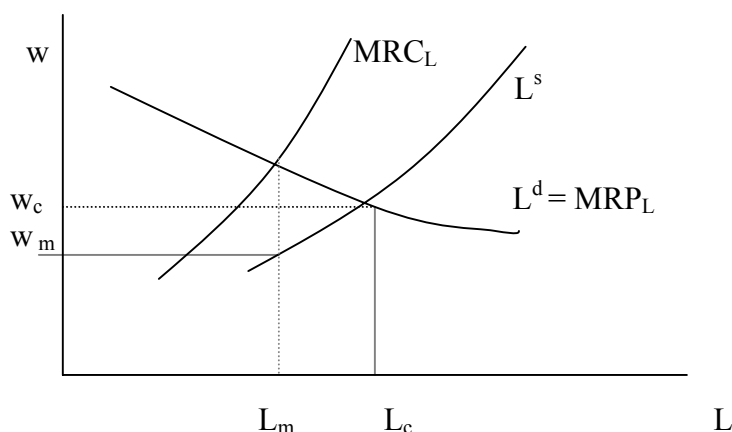


Рис. 8.4. Монопсонический рынок труда

нопсонист (градообразующая фирма) может определять уровень заработной платы и численность нанимаемых работников.

Кривая предложения поднимается плавно, так как фирма должна платить более высокую зарплату для привлечения большего числа рабочих. При этом она вынуждена доплачивать ранее нанятым рабочим разницу между их ставкой и ставкой следующего рабочего. Например, если ставка первого рабочего равна 6 ден. Единиц, а следующего – 7, то двум рабочим она заплатит 14 ден. единиц и предельные издержки на труд будут равны $14 - 6 = 8$ ден. единиц. Поэтому кривая предельных издержек на труд (MRC_L) не совпадает с кривой предложения труда (S^L) (рис. 8.4). Чтобы максимизировать прибыль, наниматель уравнивает MRC_L с MRP_L . При этом он будет нанимать меньше рабочих (Q_m) и платить им меньшую зарплату (W), чем на конкурентном рынке.

Модель рынка труда с участием профсоюзов. Возможна модель рынка труда, где определяющую роль играют продавец фактора труда. Таким продавцом – монополистом могут стать профсоюзы. В этом случае профсоюзы имеют возможность **а)** ограничивать предложение труда, что ведет к росту заработной платы, **б)** увеличивать спрос на труд путем стимулирования спроса на готовую продукцию фирмы, отрасли, **в)** участвовать в переговорах с правительством по поводу уровня минимальной заработной платы, что вызывает сдвиг всей шкалы заработной платы вверх, **г)** оговаривать уровень заработной платы при заключении коллективных договоров. Добиваясь более выгодных условий найма и оплаты для своих членов, профсоюз может способствовать росту безработицы (ставка заработной платы выше равновесной) и сокращению занятости, увеличению средних издержек и утрате фирмой конкурентных позиций. Учитывая монополистическую практику профсоюзов, в последнее время за рубежом к ним начали применять антимонопольное законодательство.

Рынок двусторонней монополии. Это такая модель рынка труда, где монополии покупателя (монопсонии) противостоит монополия продавца, фирме - монопсонисту противостоит профсоюз – монополист. В этом случае уровень заработной платы зависит от соотношения этих сил (см. рис. 8.5.), который приближается к конкурентному рынку. Если сильна администрация – устанавливается ниже, если профсоюзы – выше конкурентного значения.

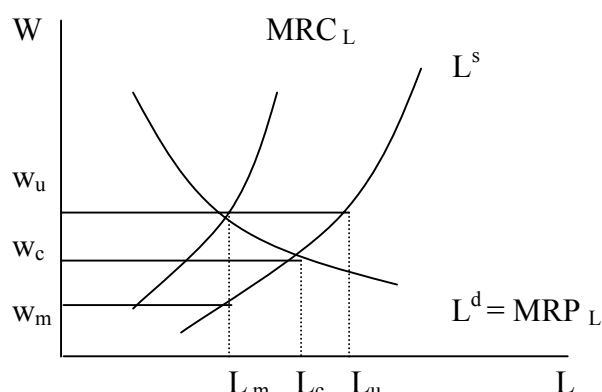


Рис. 8.5. Модель двусторонней монополии на рынке труда

W_m — монопольный уровень заработной платы, которого добивается профсоюз,
 W_c — конкурентный уровень заработной платы,
 W_m — уровень заработной платы на рынке монополии,
 L_m — численность занятых на рынке монополии,
 L_u — численность занятых на рынке монополии
 L_c — численность занятых на рынке двусторонней монополии

Итак, заработная плата и количество занятых зависят от типа рынка. Но размер заработной платы определяется и ее организацией. В течение XX века шел поиск наиболее эффективных форм организации заработной платы, а потому использовались разные ее формы: сдельная, повременная, определяемая при помощи метода аналитической оценки рабочего места, контрактная. Использование той или иной формы организации заработной платы определяется, прежде всего, характером производственного процесса.

Сдельная форма организации заработной платы зависит, прежде всего, от количества произведенной продукции и уровня квалификации работника, а потому она применима в дискретных технологических процессах. Для этого разрабатывалась тарифная система, включающая тарифно-квалификационные справочники и тарифные сетки. В свою очередь, тарифно-квалификационные справочники представляли собой перечень требований к выполнению работ по каждой профессии и каждому квалификационному разряду, а в тарифных сетках указывалась ставка заработной платы первого квалификационного разряда и тарифные коэффициенты по каждому из последующих. Умножение ставки заработной платы первого разряда на тарифный коэффициент определяет ставки для более квалифицированных рабочих.

При **повременной заработной плате** важнейшими факторами ее дифференциации являются уровень квалификации работника и отработанное им время, а потому повременная заработная плата применяется при непрерывных производственных процессах, когда количество произведенной продукции не зависит от индивидуальных усилий работника, например, задается принудительно ритмом конвейера.

Сдельная и повременная формы оплаты труда широко распространены и известны, но в настоящее время считаются малоэффективными. Дело в том, что развитие НТП, структурные, организационные сдвиги в экономике, усиление конкурентной борьбы и т.п. постоянно приводят к устареванию одних отраслей и рождению других, к возрастанию количества профессий и специальностей. С другой стороны, для фирмы все более значимым становится качество выполняемой работы, точное выполнение заказов. Поэтому к работнику предъявляются новые требования: ответственное отношение к работе, эффективное использование дорогостоящего оборудования, способность найти оптимальное решение производственной задачи.

Во второй половине XX века получает признание и **распространение метод аналитической оценки рабочих мест**, как наиболее адекватная потребностям времени форма организации и оплаты труда. Сам принцип аналитической оценки рабочего места был сформулирован еще в начале XX века. Он представляет собой систему определения качественных различий в труде, в соответствии с которыми каждый из видов работ, производимых на предприятии занимает свое определенное место в иерархии рабочих мест на предприятии. Полученная таким образом иерархическая структура работ служит основой для дифференциации ставок заработной платы. Теоретические и эмпирические исследования, результаты которых были представлены на Женевском конгрессе по проблемам организации оплаты труда еще в 1950 году, показали, что в качестве критериев для построения такой иерархической шкалы наиболее эффективными являются следующие четыре: 1) квалификация, 2) усилия (физические и умственные), 3) ответственность работников за выполнение работ, 4) условия труда. Причем, **под квалификацией сегодня понимается не только некоторая сумма знаний и умений, но и способность к восприятию и генерированию инноваций**. Понятие «квалификация» включает в себя также организационную, коммуникативную, социальную составляющие. Например, в результате ротации внутри бригады функции управления переходят от одного работника к другому, что предполагает наличие готовности к принятию на себя ответственности за управленческие решения. Таким образом, критерии, предлагаемые Женевской моделью аналитической оценки рабочего места, сегодня видоизменяются и размываются. Поэтому эта форма дифференциации оплаты труда сегодня исходит из наличия «профиля работ», а не узкоспециализированного рабочего места. Для этого работы группируются в профили, исходя из общих задач, которые необходимо решить. Происходит сокращение и рационализация наименований работ, а работники получают более объективную оплату труда.

Сегодня в мировой практике особую популярность приобретает **контрактная форма организации заработной платы**. Причиной тому яви-

лась зарегулированность рынка труда, т.е. избыточное использование вне-рыночных регуляторов, таких как государство, профсоюзы, корпорации. Следствием такой ситуации стало падение темпов роста эффективности производства, высокий уровень безработицы, снижение профессиональной квалификации и т.п. Это привело к флексибилизации (гибкости) рынка труда, в повышении его адаптивности к изменяющимся условиям, что потребовало, в частности, и более гибких форм занятости и оплаты труда. Одной из таких гибких форм стал индивидуальный контракт. Согласно контракту, работник получает право выбора формы оплаты труда, продолжительности и формы занятости, места работы. В связи с этим возрастает роль единовременных выплат, которые часто увязываются не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями. Широкое распространение компьютеров привело к тому, что работники часто избирают занятость на дому. Контрактная форма занятости и оплаты труда весьма популярна среди работников высокой квалификации. Если ранее описанные формы организации заработной платы часто предполагали наличие профсоюзов в качестве посредников между работодателем и трудовым коллективом, то использование индивидуальных контрактов меняет место профсоюзов на рынке труда. Из посредников они превращаются в консультантов работников в их переговорах с работодателем.

Дифференциация оплаты труда определяется и наличием так называемых **неконкурирующих групп работников**. В конкуренцию не вступают работники разных профессий, разных уровней квалификации, конкуренция не возникает между группами работников, занятых в разных условиях труда. Так, экономист не конкурирует с хирургом, а продавец магазина с адвокатом. Препятствием для существования конкурентного рынка труда являются и наличие некоторых институциональных факторов, таких как прописка по месту жительства, барьеры для миграции населения и другие.

8.2. Капитал. Рынок капиталов. Процент и дисконтирование

Теория капитала, как пишет П. Самуэльсон, является одним из наиболее трудных разделов экономической теории. Для одних, «капитал» синоним слова «эксплуатация». Так К. Маркс определял капитал как буржуазные производственные отношения, отношение эксплуатации капиталом наемного труда. В первом томе своего главного труда «Капитал» он дает такое определение: «Капитал – это мертвый труд, который, как вампир, оживает лишь тогда, когда всасывает живой труд и живет тем полнее, чем больше живого труда он поглощает». Для других, капитал предпосылка и

условие невиданной в истории революции, разрушившей старые феодальные устои общества, обеспечивший гигантский рывок в развитии цивилизации, в развитии науки, техники, культуры, производства и самого человека. Такой подход предполагает, что капитал обладает **чистой производительностью**, т.е. благодаря ему можно увеличить производство потребительских благ. Предположим, что некий Робинзон вместе с Пятницей ловят в лагуне рыбу, еле – еле обеспечивая себе пропитание. И они решают немного поголодать, но потратить время на то, чтобы сплести бредень. С его помощью они могут наловить достаточно рыбы и теперь оставшееся время могут посвятить добыче кокосов, выращиванию зерна, или отдыху.

Капитал, следовательно, можно рассматривать как некий запас ресурса, возникающий вследствие сокращения текущего потребления ради увеличения его в будущем. При этом однажды сформированный запас может работать и приносить доход в течение длительного времени.

Капитал существует одновременно в двух видах, в двух своих проявлениях: как физический капитал или инвестиционные товары (машины, оборудование, здания, сооружения, сырье, готовая продукция и другое имущество фирм) и как запас денег, предназначенных для вложения в производство, для инвестирования. Именно **денежная форма адекватна (т.е. тождественна) природе капитала**. Капитал, как запас, накопленный в денежной форме способен быстро перемещаться из одного сектора экономики в другой, из одного района в другой, из одних рук в другие, благодаря чему производство становится гибким, подвижным, эффективным. «Капитал, - писал Й. Шумпетер, один из крупнейших экономистов первой половины XX в., - **сумма денег и других платежных средств, которая в любой момент времени может быть предоставлена в распоряжение предпринимателя**». Чем же различаются капиталист и предприниматель? Это разные субъекты экономических отношений. **Функция капиталиста**: накопление, сбережение капитала, контроль за его использованием. В развитом обществе эту функцию выполняет огромная масса людей, вкладывающих свои сбережения в покупку страховых полисов, в банки, в ценные бумаги. Это и рабочие, и менеджеры, и чиновники, и пенсионеры. В сравнительно редких случаях капиталистами являются рантье – люди, живущие исключительно на доход от ценных бумаг, от дохода в виде процентов.

Функция предпринимателя соединение факторов производства, решение проблем: что производить, как производить, для кого произво-

Капитал есть:

- запас средств, сумма денег, необходимых для производства;
- ценность, находящаяся в движении;
- ценность, приносящая доход.

Накопление капитала увеличивает производительность, т.е. капитал обладает чистой производительностью.

дять? Предпринимательский талант – особый талант. Предприниматель может использовать заемный капитал и, успешно ведя дело, в конце концов, сам станет капиталистом. Эффективное функционирование экономики обеспечивается, прежде всего, предпринимателями. Й. Шумпетер выделил особую роль предпринимателя – новатора. «**Быть предпринимателем**, - писал он в своей «Теории экономического развития», - **значит, делать не то, что делают другие**». Естественно, что такой предприниматель не только увеличивает общественное богатство, но и получает доход более высокий, чем рядовой предприниматель.

Предприниматель - индивид, объединяющий и организующий факторы производства, создавая предприятие с целью получения прибыли.

Обязательным атрибутом рыночной экономики является **рынок капиталов** (финансовый рынок). Он подразделяется на рынок ценных бумаг (фондовый рынок) и рынок денег. В данной лекции мы рассмотрим общие проблемы данного рынка.

Предприниматели нуждаются в ресурсах для развития производства, бизнеса, в деньгах, на которые можно приобрести инвестиционные товары. Вложения капитала приводят к падению отдачи, а, следовательно, и предельной доходности капитала. Соответственно снижается и его цена (процент). Субъектами предложения капитала являются домохозяйства, предлагающие свои сбережения. Чем выше ожидаемый доход (ожидаемая ставка процента), тем выше предложение капитала, тем больше готовность домохозяйств отказаться от альтернативного использования части своих доходов. В точке пересечения кривых спроса и предложения капитала устанавливается равновесие на рынке капиталов (см. рис. 8.6).



Рис. 8.6. Рынок капитала

Доход на капитал по своей природе есть процент. Следовательно, процент – цена капитала. Процент выплачивается за использование чужих денег, ресурсов. Продавец ресурса при этом отказывается от немедленного использования своего дохода, а покупатель

Прибыль на капитал по своей природе есть процент, а процент - это цена капитала.

(по сути – арендатор капитала) получает во временное распоряжение чужой ресурс, что расширяет его возможности получить доход сегодня. Следовательно, **процент**, – как подчеркивает П. Хейне, – **есть премия, выплачиваемая собственнику капитала, за право распоряжаться его ресурсами в настоящее время и извлекать доход**. Но настоящее благо ценится выше будущего. Тем более что, отказываясь от немедленного использования дохода, мы рискуем не воспользоваться им никогда. И чем выше степень риска, тем выше будет цена нашего отказа от немедленного использования своего дохода. Таким образом, формирование капитала и его инвестирования связано с **временными предпочтениями**, с межвременным выбором, т.е. с необходимостью привести к настоящему времени стоимость (ценность) будущих доходов. Для этого используется процедура дисконтирования. Операция дисконтирования используется всегда, когда необходимо сопоставить величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Для этого используется коэффициент дисконтирования:

$$k_d = \frac{1}{(1+r)^t}, \text{ где } r – \text{ставка процента выраженная десятичных дробях,}$$

t – периоды (годы, месяцы и т.д.)

С его помощью можно определить дисконтированную (капитализированную) стоимость активов:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t}, \text{ где } V_p – \text{дисконтированная стоимость, сегодняшняя цен-}$$

ность будущих благ;

V_t – ожидаемый доход за t лет.

По этой формуле можно определить какую сумму нужно затратить сегодня, чтобы получить определенный доход в будущем, или какую сумму можно получить при вложении одного рубля через t лет и при определенной ставке процента.

Анализ капитала предполагает выяснение экономической природы **дохода на капитал – процента**. Современная экономическая теория рассматривает проблему происхождения доходов в рамках теории вменения, опирающуюся на теорию предельной производительности (доходности) факторов производства. В соответствии с ней, все факторы производства нанимаются в количестве, обеспечивающем равенство вознаграждения продавцу ресурса (см. рис. 8.7).

Дисконтирование – счетная операция, позволяющая определить какую сумму денег необходимо затратить сегодня, чтобы получить нужную сумму в будущем, при данной или ожидаемой ставке процента. **Дисконтирование – определение нынешней цены будущего дохода. Это важный инструмент при принятии инвестиционного решения.**

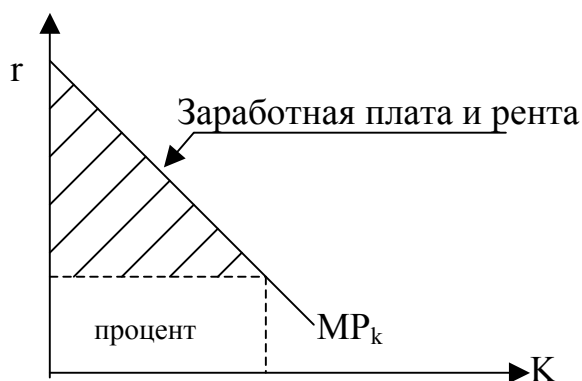


Рис. 8.7. Предельная производительность капитала

В соответствии с принципом убывающей отдачи увеличение найма капитала целесообразно до тех пор, пока его предельный продукт не сравняется с его ценой (ставкой процента – r). Дальнейшее увеличение капитала приведет к убыткам. Произведение ставки процента на величину капитала дает величину процента, вменяемую капиталу. А избыток продукта (заштрихованный треугольник) даст доход, вменяемый двум другим факторам производства – труду и земле.

Теория вменения – это скорее принцип, в соответствие с которым, созданный в обществе доход распределяется между факторами производства, и формируются цены ресурсов.

Накопление капитала и его эффективное использование являются условиями роста производительности труда, зависящей, в первую очередь, от его капиталовооруженности. Таким образом, от накопления капитала, и уплаты процента как условия последнего, выигрывают не только капиталисты, но все социальные слои, в т.ч. и рабочие.

По своему экономическому анализу, по своей экономической природе, **процент есть плата за наращивание экономического потенциала общества, плата за прогресс.**

8.3. Сбережение, накопление, инвестирование. Акционерные общества и рынок корпоративных ценных бумаг

Как мы уже видели, важнейшим ресурсом является капитал, который превращается в машины, оборудование, здания, в сырье и материалы, в рабочую силу. Капиталы, как писал еще А. Смит, возрастают в результате бережливости, это непосредственная причина возрастания капитала, а сбережения – его источник.

Рынок капиталов как финансовых ресурсов подразделяется на **рынок денег** (рынок краткосрочных капиталов, рынок ссудного капитала) и **фондовый рынок** (рынок долгосрочных капиталов). Последний подразделяется на рынок государственных ценных бумаг и рынок корпоративных ценных бумаг. Функционирование всех этих рынков предполагает деление текущих доходов на потребление и сбережение. **Потребление** есть чистый расход продукта (национального дохода) на непроизводительные цели. **Сбережение** – отказ от потребления текущего дохода.

Отношение сбережений ко всей сумме доходов (к национальному доходу) - **норма сбережений**. Она существенно зависит от уровня благосостояния общества. Бедные свой доход потребляют полностью или почти полностью. У семей с более высоким уровнем дохода больше возможностей для сбережения.

Сбережения в рыночной экономике осуществляются разными лицами и для разных целей: приобретение автомобиля, дома и других предметов длительного пользования (отложенный спрос); сбережение как форма страхования от непредвиденных, негативных обстоятельств: болезнь, потеря работы, старость и т.д.; стремление оставить некоторые средства детям, внукам.

Сбережение является условием **накопления капитала**. Вложение средств есть **инвестирование**.

Инвестиции, не увеличивающие капитал общества, называются **трансфертом**: смена собственника, переход актива из одних рук в другие. Инвестиции, увеличивающие размеры обществен-

Потребление есть чистый расход продукта, есть его непроизводительное использование. Размеры потребления в масштабе общества можно определить как разницу между общим объемом продаж и продажами фирм, предприятий друг другу.

Сбережение есть превышение дохода над текущими потребительскими расходами.

Накопление капитала - увеличение размеров реального капитала путём капитализации части дохода (сбережений), т.е. их инвестирования.

ного капитала и есть накопления капитала, увеличение экономического потенциала общества.

В постиндустриальной экономике все большее значение приобретает инвестирование в человеческий капитал. Его могут осуществлять и отдельные лица, и фирмы, и правительства. Под **инвестированием в человеческий капитал** понимается **любая мера, направленная на повышение уровня образования и квалификации рабочей силы, повышение ее мобильности, на укрепление здоровья населения.**

Но не всякое инвестирование средств в строительство производственных зданий, сооружений, в машины, оборудование есть накопление капитала. Следует различать валовые и чистые инвестиции. **Валовые инвестиции** ($I=A+I_n$) это вся сумма средств, направленная на указанные выше цели. Но часть из них пойдет на замену изношенного капитала (зданий, машин, сооружений), которые по стоимости равны амортизационному фонду (A). И только **чистые инвестиции** (I_n), т.е. реальный прирост основного и оборотного капитала есть накопление капитала.

Валовые инвестиции - это общий объем инвестиций в течение определенного периода времени. **Чистые** – разница между валовыми инвестициями и амортизационным фондом.

Если чистые инвестиции положительны, то имеет место расширенное воспроизводство. Когда чистые инвестиции равны нулю, то имеет место простое воспроизводство капитала (фирмы или общества). Если разница между валовыми инвестициями и амортизацией меньше нуля, мы имеем дело с **отрицательными чистыми инвестициями**, с отрицательными чистыми капиталовложениями и сокращением производственного аппарата, с суженным воспроизводством.

Инвестирование средств может быть направлено и на строительство дорог, линий связи, других коммуникаций, аэродромов, портов и прочих объектов производственной инфраструктуры. Если его осуществляет правительство, и эти объекты не используются для получения доходов, то мы имеем дело с приростом общественных благ, богатства общества, но не капитала.

Сбережения отдельных лиц во многих случаях не могут непосредственно превратиться в капитал. Чаще всего этот процесс осуществляется при помощи финансовых посредников: частных пенсионных фондов (их называют стратегическими инвесторами), инвестиционных фондов, взаимных фондов денежного рынка и др. Но главными финансовыми посредниками являются **банки**. Существует три основных условия инвестирования: надежность, доходность и ликвидность. **Надежность** посредника, его устойчивость, честность, компетентность – первое требование к финансовому институту. **Доходность** – возможность получить доход на вложенные средства. Как правило, более доходны - более рискованные вложения. **Лик-**

видность – возможность в нужный момент превратить свои вложения в наличные деньги. Чем выше ликвидность, тем ниже доходность инвестиций.

Капитал, которым оперируют банки – ссудный капитал. Банки не только посредники между теми, кто сберегает доходы, и теми, кто инвестирует их, они - важнейшее структурное звено рыночной экономики. Их **главная функция** – создание общественного капитала. При этом вклад банков в создание нового капитала – решающий. Как правило, банки аккумулируют (привлекают) временно свободные денежные средства; предоставляют кредиты; осуществляют безналичные денежные расчеты; производят эмиссию (выпуск) денежных инструментов и ценных бумаг.

Капитал, которым оперируют банки, есть **ссудный капитал**, т.е. капитал, приносящий проценты.

С помощью кредита осуществляется перераспределение средств между различными отраслями и предприятиями, в соответствии с меняющейся конъюнктурой и необходимостью оптимизации производства. Ограниченность собственных финансовых ресурсов, обусловленная размерами их накопления, может уменьшить возможности быстрого реагирования хозяйствующих субъектов на изменяющиеся условия. Более удобен в этом отношении кредит, посредством которого может быть удовлетворена в нужный момент финансовая потребность предприятия, фирмы. **При осуществлении кредитной сделки право собственности на отданные в ссуду финансовые средства сохраняются за их владельцами.**

Банки также способствуют повышению эффективности производства, так как для того чтобы вернуть кредит, взятый под определенный процент, предприниматель стремится получить прибыль, превышающую сумму процента. Банки обеспечивают ускорение оборота денег и уменьшают издержки обращения. **Все операции банков делятся на активные и пассивные.** Операции по привлечению денежных ресурсов называются пассивными, а по их размещению – активными.

Пассивными называются операции, посредством которых банки образуют и привлекают денежные ресурсы.

Пассивы состоят из собственных средств банка (уставного капитала, если банк является акционерным обществом, и нераспределенной прибыли) и депозитов, являющихся главными источниками банковских ссуд.

Активные операции связаны с эффективным и прибыльным размещением имеющихся в банке ресурсов: прямое кредитование, факторинг, лизинг и др.

Депозиты (вклады) бывают: до востребования (чековые), сберегательные и срочные. Вклады до востребования удобны тем, что по ним мо-

гут быть выписаны чеки. Это удобное средство для совершения платежей. В мировой практике по таким депозитам обычно процент не выплачивается. В России начала 2000-х годов чековое обращение не получило широкого распространения и по вкладам до востребования процент выплачивается. Чековые депозиты, по которым выплачивается процент, получили название нау-счетов. Сберегательные вклады относятся к числу нечековых. По ним начисляется процент и допускается довление средств.

В мировой банковской практике используется несколько видов сберегательных вкладов. Срочные вклады отличаются тем, что срок их погашения (получения денег по вкладу) наступает через заранее оговоренное время. Банк более свободен в использовании этих средств. Поэтому по ним выплачивается более высокий процент.

Банки могут привлекать средства путем продажи банковских векселей, сертификатов и других ценных бумаг, эмитируемых самим банком. Кроме того, банки могут приобретать кредитные ресурсы у других банков, у Центрального банка.

Прямое кредитование – выдача кредита на условиях возвратности, платности, срочности. Кредиты предоставляются промышленным, торговым и другим компаниям, физическим лицам (жилищные кредиты, ссуды для получения высшего образования, для покупки автомобиля и т.д.). К числу относительно новых операций банков относятся лизинг, факторинг, траст и др.

В последнее время стали распространяться такие банковские операции, как лизинг и факторинг.

Лизинг (финансовая аренда) – долгосрочная сдача в аренду различных видов имущества, техники, оборудования. Практикуется оперативный лизинг, при котором договор аренды заключается на короткий срок (3-5 лет); лизинг недвижимости, финансовый лизинг, при котором арендатор сам определяет необходимое ему оборудование, обеспечивает его поставку, обслуживание, а банк оплачивает сделку.

Факторинг. В операциях факторинга обычно участвуют три лица: фактор (банк), первоначальный кредитор (клиент) и должник, получивший от клиента товары с отсрочкой платежа. Банк за определенное вознаграждение выкупает долговое обязательство у клиента, который получает от банка деньги немедленно, а банк от должника – по истечении определенного срока.

Учет векселей. Коммерческий вексель – долговое обязательство, выписываемое покупателем продавцу (поставщику, производителю) при покупке партии товаров с отсрочкой платежа. Такие операции издавна известны в оптовой торговле (в России такая практика внедряется с большим трудом). Вексель может использоваться как средство расчета с другими фирмами. Так возникает вексельное обращение. Каждое лицо, поставив-

шее свою подпись на векселе (если вексель переводной), несет по нему ответственность. Банк может за определенное вознаграждение учитывать векселя, оплачивая их с последующим взысканием средств с лица, выписывающего вексель.

Банк также держит часть своих активов в виде наличных денег (кассовые резервы), часть средств он обязан держать в виде резервов в Центральном банке. Часть средств он может вкладывать в приобретение государственных и частных ценных бумаг.

Соотношение активных и пассивных операций банков отражается в важнейшем документе, результирующем финансовую деятельность банка – **балансе банка**. Другой важный документ – **отчет о доходах**.

Коммерческие банки на Западе предоставляют клиентам огромное число дополнительных услуг (забалансовые операции банков: консультирование, управление имуществом (траст) и др.). **Трастовые (доверительные) операции** получили распространение после второй мировой войны. Банк от имени клиента управляет принадлежащими последнему ценными бумагами, денежными и другими активами.

Формирование новых капиталов, необходимых для строительства крупных предприятий может происходить путем создания акционерных обществ (корпораций). Вместе с их формированием возникает рынок корпоративных ценных бумаг. Акционерные общества возникают на основе объединения капиталов физических и юридических лиц.

Акционеры несут риск убытков общества только в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми. Деятельность общества регулируется его уставом. Уставной капитал формируется путем выпуска ценных бумаг – акций. **Акции бывают обыкновенные и привилегированные.** Первые дают право на участие в управлении делами общества (право голоса) и на доход, вторые – только право на доход. **Органы управления обществом:** общее собрание акционеров, совет директоров (наблюдательный совет), правление во главе с президентом (директором, генеральным директором) – исполнительный орган.

Акционерное общество
- общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций.

Можно выделить следующие **преимущества акционерных обществ:** **а)** использование эффективного способа мобилизации финансовых ресурсов (выпуск акций) для того, чтобы начать дело. Владельцы акций вкладывают деньги в данное общество навечно (до его ликвидации). Их не надо погашать. Акционеры не вправе требовать от общества выкупа акций; **б)** распыление риска. Хозяин индивидуального частного предприятия отвечает по его долгам всеми средствами этого предприятия, личным имуществом. Акционер, в случае банкротства акционерного общества, рискует

потерять лишь деньги, которые он затратил на покупку акций; **в)** участие акционеров в управлении акционерным обществом. Изменение устава и уставного капитала, избрание директоров, утверждение годовых результатов деятельности, реорганизация и ликвидация общества – исключительная компетенция собрания акционеров. При этом голоса акционеров «взвешиваются» по числу акций; **г)** право акционеров на получение ежегодного дохода (дивиденда). При этом акционер часто не работает на том предприятии, акции которого он купил, и не обязан присутствовать на общих собраниях акционеров; **д)** дополнительные возможности стимулирования персонала. Предприятие может предоставить своим управляющим, работникам преимущественное право приобретения акций, продать им эти акции в рассрочку, со скидкой и т.д.

Все это привлекает граждан и институциональных инвесторов к акционерным обществам. Однако последние имеют и **отрицательные черты**. Акции – дорогостоящий во времени источник финансирования. Акционерные общества должны бессрочно выплачивать дивиденды по акциям. Акционерные общества часто, кроме акций, привлекают и другие источники финансирования (выпускают облигации, берут кредиты). Высокая доля облигаций может оттолкнуть потенциальных покупателей акций, понизив их цену. Это относится и к кредитам. Одна компания может скупить контрольный пакет акций другой компании и в результате поглотить ее, превратить в филиал, дочернюю компанию. Кроме того, он может оказаться в руках плохого хозяина. Поскольку многие решения акционерной компании могут быть приняты лишь после согласования с акционерами, в отдельных случаях компания не может принять оперативное решение, упускает выгодные возможности.

Большинство существующих в России акционерных обществ возникло в ходе ваучерной приватизации, что далеко не всегда способствовало передаче ресурсов в руки эффективного собственника.

Акции и другие ценные бумаги (облигации, банковские векселя, фьючерсы, и др.) обращаются на специальном рынке – **рынке ценных бумаг**. Он делится на первичный и вторичный. **На первичном рынке** продаются акции новых выпусков, **на вторичном** – обращаются ранее выпущенные ценные бумаги. Вторичный рынок ценных бумаг имеет чрезвычайно важное значение для экономики. Он обеспечивает свободный перелив финансовых средств между хозяйственными субъектами. В активах каждой фирмы, как правило, кроме физического капитала, присутствуют ценные бумаги, ранее выпущенные другими хозяйственными субъектами и приобретенные фирмой. Эти бумаги фактически представляют собой ре-

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерной компанией в целях увеличения долгосрочного капитала и дающая право на получение доли прибыли предприятия – **дивиденда**.

зервный капитал фирмы. Если фирма испытывает недостаток финансовых средств, она может продать часть ценных бумаг, держателем которых является, на вторичном рынке и получить необходимые финансовые средства. Для увеличения уставного капитала фирма может осуществлять новый выпуск собственных ценных бумаг. Первичный рынок способствует росту капитала и рациональному распределению источников нового инвестирования.

Вторичный рынок подразделяется на биржевой и уличный. Но на том и другом действуют профессионалы: брокеры, дилеры.

Брокер – это агент, который по поручению своих клиентов покупает и продаёт ценные бумаги (акции и облигации), и получает за осуществление этих сделок комиссионные. Некоторые брокеры действуют вдобавок как «джобберы», выполняя основную функцию по созданию рынка ценных бумаг. **Джоббер** – брокер Английской фондовой биржи, осуществляющий операции за собственный счёт.

Дилер – посредник на рынке ценных бумаг, формирующий рынок определённого вида ценных бумаг предложением купить или продать их по объявленной цене. Чтобы гибко реагировать на спрос и предложение бумаг со стороны хозяйственных субъектов, дилеры, как правило, имеют достаточный запас бумаг и продают их от своего имени. Покупают ценные бумаги на свои деньги. Доход дилеров образуется за счёт разницы цены продажи и цены покупки бумаг.

Инвестор – основной субъект рынка ценных бумаг. Инвесторами являются владельцы денежных средств и держатели ценных бумаг, желающие с помощью рынка выгодно вложить свои деньги. Рынок в этом случае выполняет роль своеобразного ориентира, благодаря которому каждый инвестор находит то, что ищет, а весь поток денежных средств и сбережений устремляется к тем акционерным компаниям, акции которых оцениваются выше других.

Важнейшую роль в стабилизации рынка ценных бумаг играют фондовые биржи. **Фондовая биржа** – особым образом организованный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг. Управляет биржей Биржевой комитет, а его членами могут быть только брокеры, дилеры, **маклеры** – профессиональные сотрудники рынка, которые за комиссионные (куртаж) регистрируют сделки, определяют текущие курсы (цены) ценных бумаг, регулируют торговлю ими.

Уличный рынок представлен магазинами, палатами ценных бумаг, брокерскими конторами, где торговля ведётся мелкими партиями ценных бумаг.

Цена, по которой продается ценная бумага на вторичном рынке, называется **курсом ценных бумаг** (акций, облигаций). На бирже он устанавливается единым для данного промежутка времени (биржевой сессии) и

таким, чтобы удовлетворить максимальное число продавцов и покупателей. В свою очередь, спрос на ценные бумаги определяется их ожидаемой доходностью, а предложение – потребностями владельцев в наличных деньгах, их стремлением заработать на разнице курсов.

Существуют и субъективные факторы процесса курсообразования, которые влияют на текущую рыночную стоимость ценной бумаги путем увеличения или уменьшения одного из объективных факторов – спроса и предложения. Таким фактором, например, может стать публикация годового отчета акционерного общества с объявлением, например, его годового убытка. Подобная информация вызовет недоверие держателей акций этой компании, массовый сброс таких акций на фондовой бирже и, как следствие, резкое падение их текущего курса из-за увеличения предложения и снижения спроса.

На курс ценных бумаг оказывает огромное влияние игра биржевых спекулянтов, извлекающих доход из курсовой разницы: **быки**, играющие на повышение курса, и **медведи**, играющие на понижение курса ценных бумаг (акций). Биржевые котировки дают важную информацию об экономической ситуации в стране, в мире. Ведущие биржи мира рассчитывают и публикуют сводные индексы ценных бумаг: индекс Доу-Джонса, индекс «Стандарт энд Пуэре», индекс РТС в России.

Курс акций есть их цена. Цена акций определяется соотношением спроса и предложения, а при прочих равных условиях – их доходностью, т.е. отношением дивиденда к банковской процентной ставке.

8.4. Рынок земли и земельная рента. Предпринимательский доход

Как и рынок капитала, раздваивающийся на рынок инвестиционных товаров и финансовый рынок, **рынок земли, как фактора производства, раздваиваются на рынок сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. и на рынок земли как природного ресурса.** Спрос на сырье, материалы, топливо определяется спросом и ценой на продукт, применяемыми технологиями. Цена предложения на данном рынке определяется, как и на любом другом, предельными издержками. Но эти издержки включают в себя специфический элемент **земельную ренту**.

В долгосрочном плане и в планетарном масштабе земля – единственно ограниченный ресурс. Капитал может накапливаться, население увеличиваться, а земля, как колыбель человечества, неизменна. Поэтому земля – суперресурс, мегаресурс, выступающий ограничением всех других ресурсов. Но в каждый данный период времени для одной страны, а

Земельная рента - доход вменяемый земле как природному, в большинстве случаев невозобновляемому ресурсу.

тем более для фирмы, предложение земли изменяется в зависимости от спроса и цен на продукт, от соотношения ставки процента и земельной ренты. Так, например, рост спроса и цен на нефть подхлестывает поиск и разработку новых месторождений нефти. Развернувшаяся в 60-х годах XX века «зеленая революция» в сельском хозяйстве уменьшила дефицитность сельхозугодий, прежде всего, в Западной Европе за счет резкого увеличения урожайности. Возросший спрос на древесину в Европе может быть удовлетворен за счет увеличения вырубки лесов в Африке, Бразилии или в России.

Земельная рента в экономической теории рассматривается как частный случай экономической ренты.

Экономическую ренту получают высококлассные спортсмены – профессионалы, особо талантливые адвокаты и т.д. Частным случаем экономической ренты является чистая прибыль, получаемая предпринимателем на конкурентном рынке, если его минимальные средние общие издержки ниже рыночной цены. Если привлекаемые ресурсы примерно одинаковы по производительности, но продаются по разным ценам, то продажа ресурса по более высокой цене принесет его владельцу **инфрамаржинальную ренту**.

Любая плата, приходящаяся на долю ограниченного ресурса и превосходящая его альтернативную стоимость есть **экономическая рента**. Если она присваивается как результат более выгодных условий продажи, то такая рента есть **инфрамаржинальная**.

Исходя из того, что земля есть фиксированный природный ресурс и, предполагая ее однокачественность, мы можем сказать, что земельная рента не является фактором, стимулирующим увеличение предложения ресурса (в сравнении с заработной платой или ставкой процента). Поэтому увеличение спроса на землю как на ресурс увеличит ренту и цену продукции (сельского хозяйства, добывающей промышленности), но не увеличит предложение земли, что можно показать с помощью графика 8.8.

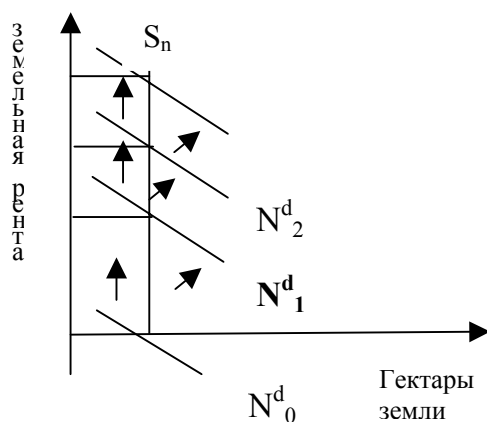


Рис. 8.8. Определение земельной ренты

$N^d_0, N^d_1, N^d_2, N^d_3$ - спрос на землю,

S_n – предложение земли.

Увеличение спроса на землю (N^d_1, N^d_2, N^d_3) при фиксированном предложении земли (S_n) увеличит земельную ренту и цену продукции, но не предложение земли. Если спрос на землю меньше ее предложения (N^d_0), то земельная рента будет равна нулю.

Рассматриваемая таким образом, рента не становится фактором, побуждающим более эффективно использовать землю, и является излишком, увеличивающим цену продукта земли. Такого рода ренту К. Маркс назвал **абсолютной земельной рентой**. Он рассматривал ее как дань, накладываемую земельными собственниками на всех потребителей сельхозпродукции. Национализация земли должна ликвидировать эту дань и удешевить продукты земли. Подобную идею выдвигал английский экономист Джон Стюарт Милль, обосновавший необходимость «социализации земельной ренты» с помощью земельного налога и американец Генри Джордж считавший, что земельная рента должна облагаться 100% налогом.

Налог на чистую экономическую ренту не изменит цены продукта, определяемого отношением спроса и предложения, но передаст ренту (часть цены) в пользу общества. В действительности, **полное изъятие ренты снизит эффективность вложений в землю, приведет к ухудшению, разрушению ее плодородия, которое отнюдь не является неизменным.**

Преобладающим случаем экономической ренты является **земельная (природная) рента** – доход, вменяемый земле, как невозобновляемому ресурсу. Два вида земельной ренты: **чистая экономическая (абсолютная)** и **дифференциальная (разностная)**.

До сих пор мы рассматривали землю как однокачественную. На практике это не так. Земли различаются плодородием, местоположением и т.д. Более качественные земли принесут больший доход. Так как рыночная цена определяется предельными издержками (максимально допускаемыми рынком в данных условиях), то лучшие участки земли принесут добавочный доход **дифференциальную ренту**. Владелец земли включит и ее в арендную плату.

Земля может не только сдаваться в аренду, но и продаваться в собственность. **Цена земли в этом случае есть капитализированная земельная рента.** Приобретая земельный участок, инвестор рассчитывает на получение дохода в виде ренты и в виде прироста цены земельного участка. Он отказывается от использования до-

Цена земли есть капитализированная земельная рента. При равенстве спроса и предложения она определяется как частное от деления годовой ренты на процентную ставку.

хода в настоящем ради большего дохода в будущем. Так как количество лет, в течение которых взимается рента стремится к бесконечности, то дисконтированная стоимость земли определяется по формуле:

$$V_p = \frac{n}{r}$$

где n - годовая рента;
 r - годовая ставка процента (реальная)

Цена земли зависит не только от ее естественного плодородия или местоположения, но и от величины капитала вложенного в землю (в виде ирригационных сооружений) и от ожиданий инвесторов относительно возможных альтернатив ее исследования.

Особым ресурсом, предложение которого низкоэластично, являются предпринимательские способности. Предприниматель, как уже говорилось, центральная фигура экономики. В основе предпринимательства лежит арбитражирование: покупка благ на одном рынке (рынке факторов производства) по известным ценам ради продажи на другом рынке (рынке продуктов) по неизвестным ценам. Следовательно, предприниматель должен обладать такими чертами, как:

- а) готовность взять на себя нестрахуемый риск (риск предпринимательской деятельности);
- б) быть готовым к любым возможностям, предоставляемым рынкам;
- в) способность создавать новые возможности, путем введения нововведений в технологии, организацию, продукты – способность быть инноватором;
- г) обладать даром предвидения, интуицией.

В статичной экономике, где риск, новаторство сведены к нулю, предприниматель получает нормативную прибыль – элемент внутренних издержек фирмы. Предпринимательство, в подлинном смысле этого слова реализуется в чистой прибыли. **Чистая прибыль - плата за риск, неопределенность, новаторство.** Предприниматель – инноватор постоянно «взламывает» экономическое равновесие. Поэтому предпринимательский доход категория неравновесного анализа, экономической динамики. Получение чистой прибыли – это сигнал о необходимости расширения данной отрасли экономики. Сюда устремляются другие предприниматели и капиталы, что восстанавливает равновесие. Таким образом, предпринимательство и предпринимательский доход – важнейшая предпосылка экономического прогресса.

ЛЕКЦИЯ 9. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ

9.1. Чистая и монополистическая конкуренция.

9.2. Чистая монополия и олигополия.

9.3. Государственная политика ограничения рыночной власти и защиты конкуренции.

В экономической теории различаются «рынок совершенной конкуренции» и «рынок несовершенной конкуренции». Экономисты XIX века преимущественно анализировали рынок совершенной конкуренции. Его основные признаки:

- полнота и симметричность информации (продавец и покупатель обладают полной и одинаковой информацией об объекте сделки);
- отсутствие внешних эффектов, общественных благ и трансакционных издержек;
- стандартизированность (однородность) продукции;
- абсолютная эластичность спроса на продукцию отрасли;
- отсутствие налогов и государственных субсидий;
- полное равенство продавцов (отсутствие рыночной власти).

Модель совершенной конкуренции сыграла важную роль в познании принципов рыночной экономики, но как писала еще в 30-х годах XX века английский экономист Джоан Робинсон в книге «Экономическая теория несовершенной конкуренции»: «В реальном мире конкуренция несовершенна... Если в действительности условиям монополии мы противопоставляем условия конкуренции..., то на самом деле следует сравнивать условия монополии с условиями несовершенной конкуренции».

Рынок несовершенной конкуренции включает в себя несколько моделей: чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, дуополия, чистая монополия, монопсония, двусторонняя монополия, двусторонняя олигополия. Рынок, где господствует один продавец, - рынок чистой монополии. Близка к нему модель дуополии (на рынке действуют две фирмы), разработанная французом О. Курно еще в 1838 году. Рынок, где функционируют несколько продавцов, является олигополистическим. Рынок, где господствует один покупатель, называется монопсонистическим. Если на рынке сталкивается монополия продавца с монополией покупателя (монопсонией), то будет иметь место двусторонняя монополия. Аналогична ей двусторонняя олигополия. Как видим, модели рынка различаются уровнем конкуренции. В данной лекции мы рассмотрим четыре основные модели рынка: чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия.

Отнесение рыночной ситуации к той или иной модели осуществляется на основе следующих классификационных признаков: 1) количество фирм в отрасли, **2)** тип производимого продукта (стандартизированный или дифференцированный), **3)** возможность контроля над ценой, **4)** условия вступления в отрасль, **5)** наличие неценовой конкуренции.

9.1. Чистая и монополистическая конкуренция

Модель чистой конкуренции является исторически первой и максимально приближенной к рынку совершенной конкуренции.

Доля отдельной фирмы на рынке отрасли незначительна, поэтому ни одна из них не способна сколь-нибудь существенно повлиять на цену продукта, другими словами, цена продукта в данной модели рынка определяется соотношением спроса и предложения и выступает как эндогенная, или заданная извне, величина, не зависящая от рыночной стратегии фирмы. Поэтому в условиях чистой конкуренции кривая спроса на продукцию отдельной фирмы всегда горизонтальна (абсолютно эластична), то есть фирма может продавать любое количество продукции, не воздействуя при этом на цену.

Модель чистой конкуренции характеризуется наличием большого числа фирм, производящих стандартизированный продукт, полнотой информации участников обмена, полной мобильностью всех ресурсов, свободой вступления в отрасль и выхода из нее, отсутствием неценовой дискриминации.

Если ни покупатель, ни продавец не может воздействовать на цену продукта, **в чем же тогда заключается рыночная стратегия фирмы на рынке чистой конкуренции?**

Для фирмы-производителя – это **выбор объема производства, обеспечивающий максимальную прибыль. Условие максимизации прибыли – равенство предельного дохода и предельных издержек ($MR = MC$).** Так как для конкурентной фирмы предельный доход (доход от продажи дополнительной единицы продукции) равен рыночной цене, то **в коротком периоде оптимальный объем выпуска достигается при равенстве цены продукта и предельных издержек фирмы ($P = MC$).** Именно этот объем обеспечивает фирме максимальную прибыль.

В краткосрочном периоде совершенно конкурентные фирмы могут получать сверхприбыли или нести убытки в зависимости от величины своих средних издержек на производство продукта.

Однако **в долгосрочном периоде** в условиях свободного входа и выхода из отрасли, когда высокая прибыль привлекает в отрасль другие фирмы, а убыточные фирмы разоряются и покидают отрасль, **оптимальный объем выпуска устанавливается при равенстве**

$$P = MR = AR = MC = AC$$

Это означает, что **совершенно конкурентные фирмы в долгосрочном периоде не получают экономическую прибыль ($\Pi_{\text{эк}} = 0$)**. Именно в этом и проявляется наиболее сильная сторона чистой конкуренции: фирмы производят максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность. Графически это означает, что кривая средних издержек только касается кривой спроса (см. рис. 9-1), нет ни прибыли, ни убытков.

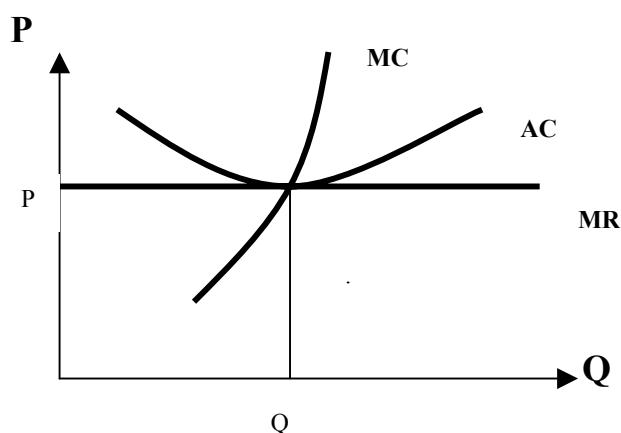


Рис. 9.1. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

В результате фирмы производят максимально возможное количество продукции, которое может быть реализовано по заданной рыночной цене. Означает ли это, что имеющиеся в обществе потребности удовлетворяются полностью? Они удовлетворяются в соответствии с платежеспособными потребностями при данном распределении доходов.

Итак, к положительным свойствам чистой конкуренции можно отнести способность данной рыночной структуры производить максимальное количество продукции с минимальными издержками.

Чистая конкуренция, как и рыночная экономика в целом, обладает рядом недостатков.

1. В условиях чистой конкуренции каждый производитель учитывает лишь те издержки, которые окупаются, избегая при этом побочных (внешних) издержек и выгод, перекладывая их на общество. Примером внешних издержек могут служить затраты на охрану окружающей среды, фирмы стремятся их избежать, так как они ведут к удорожанию продукции.

2. Рынки с чистой конкуренцией не всегда способны обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения внедрения новых технологий, разработки новых продуктов и т.д.

3. Чистая конкуренция предполагает стандартизацию продукции и не обеспечивает достаточного диапазона потребительского выбора.

Чистая конкуренция на практике встречается довольно редко. Существует несколько отраслей, которые более похожи на конкурентную модель, чем на любую другую рыночную структуру, например, сельское хозяйство, рынок бытовых услуг, и др. Модель чистой конкуренции является простейшей ситуацией и дает эталонный образец для сравнения и оценки эффективности реальных экономических процессов.

В современных условиях преобладает рынок *монополистической конкуренции*, который характеризуется следующими признаками:

- фирмы конкурируют, продавая дифференцированные продукты, удовлетворяющие одну и ту же потребность (дифференциация или различия могут касаться как физических, качественных свойств продукта, услуг и условий, связанных с его продажей и размещением, так и мнимых различий, созданных посредством рекламы, упаковки и использования торговых знаков);

- каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка и имеет ограниченный контроль над ценой; в то же время тайный сговор относительно цены и объемов выпуска между десятками фирм практически невозможен;

- вступить в отрасли с монополистической конкуренцией относительно легко (эффект масштаба и требующийся капитал невелики);

- преобладает неценовая конкуренция.

Монополистическая конкуренция предполагает соединение признаков монополии и конкуренции. Ее монопольная власть основана на **дифференциации продукта** и способности контролировать его цену, но наличие многих производителей аналогичных товаров и отсутствие барьеров для входа в отрасль обеспечивают существование конкурентной среды.

Монополистическая конкуренция – это рыночная ситуация, при которой относительно большое число фирм производят дифференцированный продукт и преобладает неценовая конкуренция.

Модель монополистического конкурента определяется отрицательным наклоном кривой спроса на его продукт, степень эластичности спроса зависит как от числа конкурентов, так и от глубины дифференциации продукта. Все это означает, что фирма может контролировать цену. Рис. 9.2(а) показывает краткосрочное равновесие монополистического конкурента ($MR = MC$). **Цена P превышает средние издержки, фирма получает экономическую прибыль** (площадь заштрихованного прямоугольника). В

долгосрочный период данная прибыль будет стимулировать вступление на рынок других фирм, что приведет к снижению объемов выпуска данного продукта одной фирмой и нулевой прибыли (см. рис 9.2(б)).

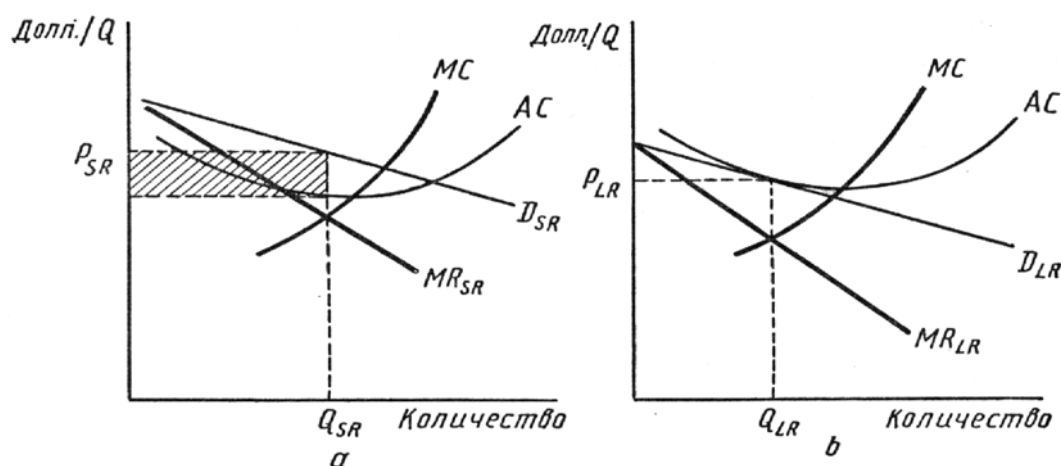


Рис.9.2. Изменение предложения и спроса монополистически конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах (SR – краткосрочный период, LR – долгосрочный период)

Эффективна ли монополистическая конкуренция? Фирмы на рынке монополистической конкуренции имеют резервные производственные мощности: фактический объем производства фирмы меньше, чем тот, который минимизирует средние издержки. Избыточные мощности – это плата за дифференциацию продукта. Монополистический конкурент для уменьшения эластичности спроса по цене и увеличения объемов реализации своего продукта должен постоянно осуществлять расходы на рекламу, что также ведет к его удорожанию. Наличие резервных мощностей свидетельствует о меньшей в сравнении с чистой конкуренцией эффективности монополистической конкуренции, а более высокая по сравнению с совершенным конкурентом цена уменьшает благосостояние потребителей. С другой стороны, для сохранения своих конкурентных позиций фирмы вынуждены регулярно совершенствовать свой продукт и быть готовыми быстро увеличить объем выпуска при всплеске спроса на свою продукцию.

На большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика, а, следовательно, чистые убытки от нее также невелики. Монополистическая конкуренция обеспечивает широчайший ассортимент товаров, что высоко оценивается потребителями, получающими возможность выбора продукции с учетом индивидуальных предпочтений.

9.2 Чистая монополия и олигополия

Противоположностью чистой конкуренции является **чистая монополия**.

Признаки чистой (абсолютной) монополии:

- один продавец и множество покупателей,

- продукт отрасли уникален (не имеет близких заменителей, а следовательно, отсутствует необходимость затрат на рекламу),

- вступление в отрасль заблокировано экономическими, техническими, юридическими и другими барьерами,

- монополист обладает рыночной властью: определяет рыночную цену, объем предложения и спроса.

Модель чистой монополии является абстракцией, так как чрезвычайно редка ситуация, когда на национальном или мировом рынке есть только один продавец. Чистая монополия чаще характерна для местных рынков, чем для общенациональных.

Сохранение монопольной власти предполагает существование условий, ограничивающих появление конкурентов, т.е. барьеров для входа на рынок. **К основным барьерам, обеспечивающим появление и поддержание монополии, относятся:** исключительные права, полученные от правительства, патенты и авторские права, собственность на все предложение какого-либо производственного ресурса, преимущество низких издержек крупного производства (или эффект от масштаба).

В зависимости от характера этих барьеров различаются следующие **виды монополий**: естественная монополия; монополия, основанная на обладании патентами; монополия, основанная на обладании источниками сырья; монополия, основанная на обладании государственной лицензией; монополия, основанная на нечестной конкуренции.

Естественная монополия возникает там, где конкуренция экономически неэффективна или вообще невозможна. Если производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то данная отрасль является естественной монополией. Экономия затрат, происходящая из-за крупномасштабного производства, позволяет одному предприятию удовлетворить весь рыночный спрос до того, как отдача от масштаба начинает снижаться. Монополия та-

Чистая монополия – это рыночная ситуация, когда единственный продавец продает стандартизированный продукт не имеющий близких заменителей большому количеству покупателей. Монополист обладает рыночной властью.

Виды монополий: естественная, сырьевая, патентная, экономическая и др.

кого типа называется *естественной*, потому что входные барьеры в отрасль основываются на особенностях технологии, отражающих естественные законы природы, а не на правах собственности или правительственных лицензиях. Принудительное рассредоточение производства на нескольких предприятиях было бы разорительно для общества, так как привело бы к росту затрат. Примерами естественных монополий являются городской водопровод, электрические сети, трубопроводный транспорт, железнодорожный транспорт, проводная телефонная связь, централизованное теплоснабжение, городская канализация и др.

Рассмотрим для иллюстрации компанию «Транснефть», осуществляющую перекачку нефти от производителей к потребителям. Для этой отрасли характерны очень высокие затраты на прокладку и поддержание в рабочем состоянии нефтепровода, компрессорного и прочего оборудования. Но если это оборудование уже установлено, предельные затраты на доставку дополнительной единицы нефти будут малы. Такое же соотношение между постоянными и предельными затратами характерно и для электрических сетей, железнодорожного транспорта. Таким образом, именно *высокие постоянные и низкие предельные затраты* отличают естественные монополии. Формирование цены на производимый продукт или услугу на основе равенства предельных издержек и цены будет для таких компаний убыточным. Как побудить естественную монополию к производству необходимого для общества объема продукции при приемлемых ценах?

В различных странах эту проблему решают по-разному. В одних странах естественные монополии остаются частными компаниями, но их деятельность регулируется специальными государственными органами власти, в других – управляются непосредственно государством.

Отрасль может перестать быть естественной монополией в результате технологических изменений, уменьшающих минимально необходимые размеры предприятия. При неизменном спросе в отрасли могут работать уже несколько предприятий, а не одно как прежде. Увеличение спроса также может привести к тому, что одному предприятию уже не удастся полностью удовлетворить спрос, а следовательно, одна из причин существования естественной монополии будет устранена.

Фирма, получившая от государства патент на открытие или изобретение, становится **монополией, основанной на обладании патентом** в силу предоставленного ей исключительного права на производство данного продукта, на владение определенной технологией в установленный законом период времени. **Монополия, основанная на обладании государственной лицензией** (например, на торговлю алкогольными изделиями или на ведение операций с ценными бумагами) и **патентами, называется закрытой монополией**.

Монополия, основанная на обладании источниками сырья. Полный или значительный контроль над особыми источниками сырья дает фирме исключительные права – монопольную власть.

Фирма обладает монопольной властью тогда, когда она может воздействовать на цену своего товара, изменяя объем выпуска товара. Чтобы обладать монопольной властью, фирме не требуется быть чистой монополией. Необходимой предпосылкой монопольной власти является отрицательный наклон кривой спроса на продукцию фирмы. Когда у фирмы имеется наклоненная вниз кривая спроса на ее продукт, она обладает способностью повышать или понижать цену путем изменения количества товара, которое она предлагает. В исключительном случае кривая спроса на продукт, реализуемый чистой монополией, представляет собой вертикальную линию.

В чем заключается рыночная стратегия для фирмы-монополиста? **Поскольку монополист сам определяет рыночную цену, его можно охарактеризовать как ценопроизводителя.** Он должен строить свою рыночную стратегию с учетом спроса на производимую им продукцию, зависящего, в свою очередь, от установленной цены. **Условия достижения максимальной прибыли для монополиста те же, что и для любой другой фирмы – равенство предельного дохода и предельных издержек ($MC = MR$).** На рис 9-3 максимизирующий прибыль объем производства Q_m соответствует цене P_m .

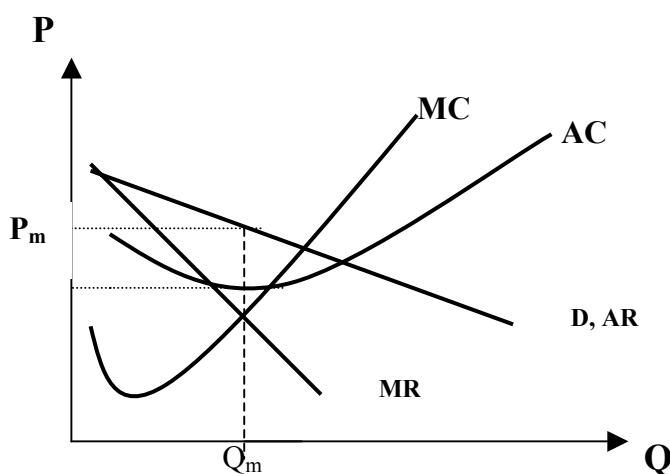


Рис.9.3. Максимизация прибыли фирмой
в условиях чистой монополии

Фирма – монополист может по своему выбору определять значение двух параметров: объема выпуска и цены. В связи с отрицательным наклоном кривой спроса на продукцию монополиста фирма может увеличить объем продаж только назначая более низкую цену за единицу своей про-

дукции. Следовательно, **предельный доход от реализации дополнительной единицы продукции меньше, чем ее цена** (или, что то же самое, средний доход). С увеличением объема выпуска этот разрыв увеличивается. **Максимизируя доход, фирма-монополист будет производить меньше продукции и продавать его по более высокой цене, нежели совершенный конкурент.** В этом заключается главное различие между конкурентной фирмой и фирмой-монополистом. Если для конкурентной фирмы цена равна предельным издержкам ($P = MC$), то для фирмы с монопольной властью цена превышает предельные издержки ($P > MC$), что дает ей возможность получать монопольную прибыль. Благодаря барьерам для вступления в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли.

Разница между ценой и предельными издержками есть показатель монопольной власти.

Коэффициент монопольной власти более точно можно измерить с помощью *показателя монопольной власти Лернера*:

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{-|E_d|}$$

Коэффициент Лернера изменяется в пределах от 0 до 1. Он тем выше, чем ниже эластичность спроса на продукцию фирмы. Монополист всегда выбирает тот объем выпуска, при котором спрос на его продукцию является эластичным.

Таким образом, для формирования рыночной стратегии, монополисту нужна подробная информация о рыночном спросе, на основании которой **он может проводить либо политику единых цен** с учетом эластичности спроса на продукт, либо более сложную **политику диверсификации цены (назначение для различных групп покупателей разных цен)**. И в том и в другом случаях, фирма стремится увеличить число покупателей и получить максимально возможную часть потребительского излишка.

Экономические последствия монополии. В случае, когда монополия и конкурентная отрасль сталкиваются с одинаковым спросом и одинаковыми условиями формирования издержек, монополия по сравнению с совершенной конкуренцией продает меньший объем продукции и назначает более высокую цену. Это означает, что монополист использует меньший объем ресурсов, нежели это оправданно с точки зрения общества, **происходит недоиспользование ресурсов**. Одновременно, в результате монопольного ценообразования, **монополия способствует неравенству в распределении доходов**.

Будут ли одинаковыми издержки у конкурентного производителя и монополиста при одинаковом объеме производства? У монополиста они могут быть как меньше (за счет эффекта масштаба производства), так и

больше (в результате затрат на сохранение монопольной власти), чем у конкурентной фирмы.

Возможно ли на основании вышеизложенного утверждать, что монополия экономически неэффективна? Анализ последствий монопольной организации рынков свидетельствует о том, что монополия в известных пределах экономически целесообразна, так как за счет увеличения масштабов производства может существенно снизить издержки, увеличить выпуск и снизить цену, кроме того, монополия обладает возможностями для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и повышения на этой основе эффективности производства.

Промежуточным, между чистой монополией и монополистической конкуренцией, типом рынка является рынок **олигополии**. Такая модель характерна для мировых рынков автомобилей, сложной бытовой техники, бытовой электроники и некоторых других, где доминируют всего по 5-6 фирм.

Признаки олигополии:

- **Немногочисленность** фирм в отрасли (в случае классической, жесткой олигополии главную роль в отрасли играют 3–4 фирмы, при мягкой (аморфной) олигополии основная доля продукции приходится на 6 – 8 и более фирм).

Олигополия – рыночная структура, когда в отрасли доминирует небольшое число продавцов, а вход на рынок для новых продавцов затруднен или невозможен. Ценовое лидерство – отличительный признак олигополистического рынка.

- **Продукт олигополии может быть как стандартизированным** (сталь, цинк, медь, технический спирт), **так и дифференцированным** (автомобили, моющие средства, сигареты, бытовые электроприборы).

- **Существование барьеров для вступления в отрасль**, которые связаны прежде всего с эффектом масштаба производства и крупными инвестициями, обеспечивающими этот масштаб. Например, минимально эффективный объем выпуска в автомобильной промышленности в США в 80-е годы составлял 300 тыс. автомобилей в год, стоимость такого завода обычно превышала 3 млрд. долл. К другим барьерам следует отнести владение патентами (в наукоемких отраслях), контроль над стратегическим сырьем, огромные расходы на рекламу (в шоу-бизнесе, производстве сигарет и прохладительных напитков).

- **Всеобщая взаимозависимость**. Так как число фирм, работающих в отрасли, мало, то каждая из них при формировании своей рыночной стратегии должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурента. **Эта черта является уникальным свойством олигополии.**

Как олигополия определяет цену и объем производства? Цены при олигополии изменяются реже, чем на других рынках. Жесткость (негиб-

кость) цен порождает ломаную кривую спроса на олигополистическом рынке. В соответствии с этой моделью кривая спроса «ломается» в точке преобладающей цены P^* (см. рис. 9.4).

Если фирма поднимет цену выше P^* , то другие фирмы не последуют за ней, так как потеряют свою долю продаж на рынке вследствие эластичности спроса на продукт. Однако при установлении фирмой цены ниже P^* , конкуренты-олигополисты последуют за ней. Кривая предельного дохода фирмы имеет разрыв вследствие ломаной кривой спроса, предельные издержки фирмы могут меняться при одной и той же цене и выпуске продукта.

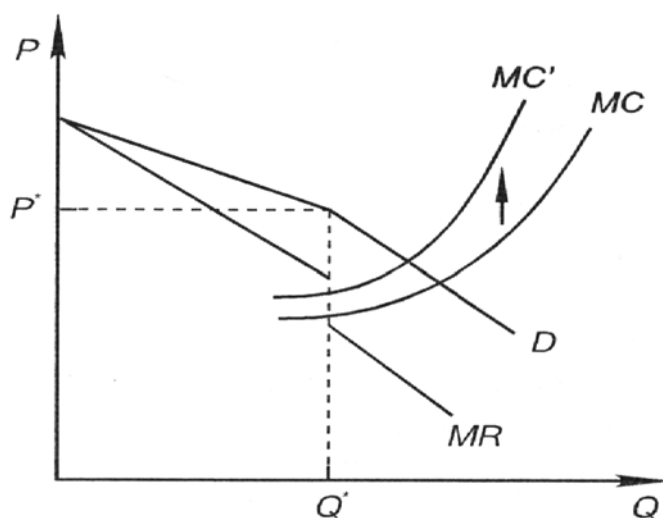


Рис.9.4. Ломаная кривая спроса на олигополистическом рынке

Существование множества видов олигополии, а также неспособность фирмы предсказать с уверенностью ответные действия ее конкурентов мешает выработке простой рыночной модели, которая дает общее объяснение олигополистического поведения. Тем не менее можно выделить **две основные формы поведения фирм** в условиях олигополистических структур: **некооперативное и кооперативное**.

В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска продукции. Желание одной фирмы вытеснить конкурента с рынка путем снижения цены на продукт может принять форму ценовой войны.

Ценовая война – это цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами.

Снижение цены будет продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до уровня предельных издержек, цена станет такой же как и в условиях совершенной конкуренции, а экономическая прибыль в результате ценовой войны станет равна нулю. В результате потребители выиграют, а произво-

дители проиграют. Но ценовые войны недолговечны, так как они невыгодны производителям.

С целью максимизации прибыли олигополистические фирмы пытаются вступить между собой в сотрудничество, чтобы устанавливать цены и делить рынки, избегая ценовых войн. **Такое поведение олигополии называется кооперативным.** Наличие небольшого количества фирм в отрасли благоприятствует тайному сговору об установлении фиксированной цены, разделении рынков и ограничении, таким образом, конкуренции, что позволит уменьшить неопределенность, увеличить прибыли и помешать приходу новых конкурентов. Наиболее простой формой тайного сговора является картель.

Картель - это группа фирм, действующих совместно и согласующих решения по поводу объемов выпуска продукции и цен так, как если бы они были единой монополией.

Определяя объемы выпуска, картель, подобно чистой монополии, определяет и цену продукта. Существует много международных картелей, самый известный из которых – Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Основная проблема, с которой сталкивается картель, это проблема согласования решений между фирмами-членами и установления квот по объемам выпуска продукции для этих фирм, для чего необходимы единые оценки рыночного спроса и его ценовой эластичности. Картель гораздо легче создать, нежели сохранить, потому что существует множество способов получить дополнительную прибыль, нарушая установленные картелем правила. Национальное законодательство повсеместно запрещает создание картелей. Фактором, препятствующим созданию картелей, является антитрестовское законодательство.

Поэтому в современном мире чаще всего встречаются не оформленные соглашения типа картеля, а молчаливая договоренность или рыночная стратегия, называемая **«лидерство в ценах»**. Одна фирма, обычно крупнейшая, действует как ценовой лидер, который устанавливает цену, максимизируя собственные прибыли (при этом предельный доход фирмы-лидера равен ее предельным издержкам), остальные фирмы следуют за лидером, назначая за товар ту же цену, что и лидер (то есть принимают ее как данную, экзогенную). Как правило, лидер цен заблаговременно информирует своих конкурентов о предстоящем изменении цены, стремясь сделать это изменение общеприемлемым.

Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по принципу «издержки плюс», когда сначала рассчитывается средний уровень переменных издержек (с учетом неполной – 75-80% - загрузки производственных мощностей), затем к расчетной величине прибавляется определенный процент, включающий средние постоянные издержки и нор-

мальную прибыль. Величина надбавки зависит от эластичности спроса на товар: чем выше эластичность, тем ниже процент надбавки.

Является ли олигополия «эффективной» рыночной структурой? Существуют разные точки зрения на экономические последствия олигополии. Одна из них утверждает, что олигополия менее желательна, нежели чистая монополия. При внешней видимости конкуренции независимых фирм, тайное соглашение может дать цену и объем производства тот же, что и чистая монополия, не подвергаясь при этом государственному антимонопольному регулированию. Другое мнение относительно роли олигополии принадлежит Шумпетеру и Гэлбрейту, которые утверждают, что крупные олигополистические фирмы способствуют научно-техническому прогрессу, обладая стимулом к внедрению новаций и финансовыми возможностями для осуществления НИОКР.

На основании проведенного анализа рыночных структур мы пришли к выводу, что **монополистическая власть препятствует достижению эффективности, потому что она приводит к ценам, превышающим предельные издержки**. Социальная цена монополистической власти есть мера потери эффективности, вызываемой монополистическим контролем за ценами. Оценки социальных издержек наличия монополистической власти варьируются от 1% до 14% величины выпуска монополистической фирмы. Компенсирующие выгоды монополии заключаются в более низких ценах в результате снижения средних и предельных издержек, и обеспечении разнообразия продукции.

9.3. Государственная политика ограничения рыночной власти и защиты конкуренции

Такая политика направлена на предотвращение накопления фирмами избыточной монопольной власти. С конца XIX века принимаются законодательные меры по ограничению монополизма. В 1890 году в США, в период интенсивной волны слияний, был принят первый федеральный антитрестовый закон, знаменитый закон Шермана. Этот закон провозглашал незаконными любые соглашения, объединения, имеющие целью ограничение производства или торговли. Была заложена основа антитрестовской политики, получившей затем развитие во всем мире.

Антитрестовская политика есть политика защиты конкуренции и ограничения рыночной власти путем создания препятствий для ее возникновения и использования.

Существуют два типа антимонопольного законодательства: **американский** и **западноевропейский**. Американское законодательство отвергает любую форму монополистического сговора или союза, запрещая слияние компаний, если в резуль-

тате ослабляется конкуренция. Объединению компаний не препятствуют, если после слияния фирм индекс Херфиндаля¹ составляет 1000 и меньше.

Если фирма контролирует 60% рынка какого-либо товара, она попадает под государственный контроль, направленный на преодоление недобросовестной конкуренции; если под контролем фирмы находится 90% данного рынка, компания-монополист подлежит обязательному разукрупнению.

Европейское законодательство является более мягким. Решающее значение в нем придается не размерам фирмы, а факту злоупотребления монопольной властью.

Антимонопольная политика в России имеет свою специфику, обусловленную чрезвычайно высоким, созданным в результате функционирования административно-командной системы уровнем монополизации экономики. Первым в истории России антимонопольным нормативным актом стал Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.), определяющий организационные и правовые основы ограничения монопольной власти. В соответствии с Законом доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара превышает 65%. Для местных рынков эта доля составляет от 35 до 65%. В 1995 г. принят федеральный закон, регулирующий деятельность естественных монополий – «О естественных монополиях». Органом, осуществляющим функции по борьбе с монополистической деятельностью, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС), сменившая в 2004 году Антимонопольный комитет. Антимонопольное ведомство в ситуации, когда государство максимально уходит из экономики, отказываясь от всепоглощающего контроля, намерено добиваться прозрачности бизнеса и ужесточения санкций к нарушителям антимонопольного законодательства.

Практика применения антимонопольных законов в России показала, что несовершенство правовых актов сопровождается неумением, а зачастую и нежеланием властных структур, как на местном, так и на федеральном уровне, ограничить рыночную власть монополий. Прибыль, получаемая естественными монополистами, распределяется неэффективно, поступая в тех или иных формах в потребление акционеров, приводя тем самым к недостаточному инвестированию производства. Может ли антимонопольное законодательство противодействовать монополизму? В какой-то мере да, но общая результативность антимонопольного законодательства, как показывает мировой опыт, недостаточно высока.

¹ Индекс Херфиндаля (H) измеряет концентрацию рыночной власти: $H = S + S + \dots + S$
Где S – доля рынка у фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок, S – доля рынка следующего по величине поставщика и т.д.

Подготовленный в 2004 г. Федеральной антимонопольной службой РФ проект нового антимонопольного закона предусматривает ужесточение антимонопольного регулирования с ориентацией на европейский опыт.

Приложение 1

Деятельность регулирующих органов прежде всего направлена на установление цены продукта естественной монополии. При этом можно ориентироваться на равенство спроса (средней выручки) и средних затрат (см. рис. 1), устанавливая цену $P_2 = LAC(Q_2) = AR(Q_2)$, при которой экономическая прибыль монополиста будет нулевой и не будет необходимости в дотациях. Платой общества за отсутствие дотаций будет недостаточный объем производимой продукции, так как $P_2 > MC(Q_2)$.

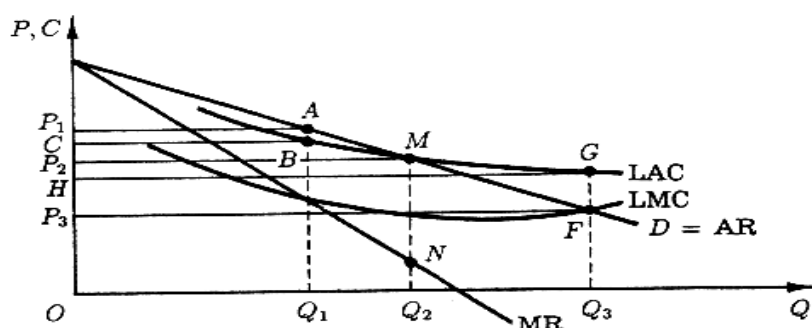


Рис. 10-3 Естественная монополия и ее регулирование.

Другим решением проблемы естественной монополии является создание государственной (муниципальной) компании по оказанию соответствующего вида услуг. В этом случае государственная (муниципальная) компания может получать субсидии из государственного (местного) бюджета. Чаще всего такая практика используется в сфере городского общественного транспорта. Субсидирование очень часто является источником неэффективности, так как необходимые для этих целей средства получают посредством налогообложения, что, в свою очередь, искажает систему конкурентных цен. Кроме этого, неэффективность управления естественной монополией или применение несовершенной, отсталой технологии также могут быть причиной ее высоких постоянных затрат и в этом случае выплата субсидий будет способствовать консервации неэффективности. В связи с тем, что специальные органы регулирования цен естественных монополий регулируют ее рентабельность на основе оценки затрат, то у монополии есть прямой интерес преувеличивать затраты. Эффективное регулирование естественных монополий требует постоянного контроля за их расходами.

В деятельности некоторых естественных монополий имеется еще один аспект. Многие виды продукции невозможно хранить и запасать, а

необходимо потреблять сразу в процессе их производства (например, электроэнергия, связь и т.п.). При этом спрос на эту продукцию существенно колеблется во времени, или другими словами, существует в определенные периоды максимальный, пиковый спрос. Предприятия должны быть готовы удовлетворить этот спрос ценой содержания производственных мощностей, которые не используются в другое время. Какой должна быть политика ценообразования в такой ситуации? Здесь, как правило, применяется метод «пилообразного» ценообразования: высокие цены в период пиковых нагрузок и низкие цены в другое время. Это побуждает потреблять услугу во внепиковые периоды. Существует еще один способ регулирования деятельности естественной монополии: создание конкуренции там, где конкуренция внутри рынка невозможна из-за наличия экономии от масштаба. Организация органами власти аукционов на право обслуживания рынков. Победителем на аукционе будет тот, кто обязуется вносить в доход бюджета наибольшую сумму. Например, возможна организация аукциона на право обслуживания и ремонта жилого фонда (первый такой аукцион был проведен в Санкт-Петербурге в 1996 году), на право обслуживания теплосетей и т.п.

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

ВВЕДЕНИЕ

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий поведение экономики как целого – национальной экономики. Это сравнительно молодая наука. До А.Маршалла экономическая наука была и микро- и макроэкономикой. Макроэкономическими были модели Ф.Кенэ, К. Маркса, Л.Вальраса, но одновременно они были и микроэкономическими. Неоклассическая школа, чье утверждение связано с именем Маршалла была школой микроэкономики.

Утверждение макроэкономики связано с именем Дж.М.Кейнса, опубликовавшим в 1936 г. работу «Общая теория занятости, процента и денег». Кейнс ввел в оборот новый язык экономической науки – **агрегированные (агрегатные) величины**: совокупный спрос, совокупное предложение, объем выпуска, занятость, безработица, инфляция и др. Если микроэкономика в основном изучает микрорынки – рынки отдельных продуктов, то объектом изучения в макроэкономике является **макрорынок**, который, по Кейнсу, включает рынок благ, рынок труда, рынок денег, рынок ценных бумаг. На каждом рынке объектом купли-продажи является товар, лишенный индивидуальных различий (рассматриваемый как один товар): потребительское благо, труд, деньги, облигации. В макрорынке нет ценового многообразия, а есть **уровень цен** (совокупная цена), **ставка заработной платы** (одна усредненная ставка), **ставка процента** (единая).

Однако подлинным основателем макроэкономики следует считать шведского экономиста Кнута Вика (1851-1926). В работе «Процент и цены» (1898) он предвосхитил многие последующие выводы Кейнса.

Макроэкономика – совокупность теоретических положений, понятий, моделей, методов, применяемых для изучения национальной экономики как единого целого. Объектом изучения являются процессы экономического роста, формирования, распределения и использования валового внутреннего продукта, национального дохода, безработица и инфляция, внешнеэкономические связи, воздействие государства на экономику. В отличие от микроэкономики, в макроэкономике **государство становится важнейшим экономическим агентом**, его действия оказывают существенное воздействие на макроэкономические переменные, на динамику экономики.

В макроэкономическом анализе используются теории, гипотезы, понятия, показатели, методы, модели.

Макроэкономическая теория – определенная система положений, доказательств, выводов, объясняющих закономерности экономики, подтвержденных фактами и практикой.

Макроэкономическая гипотеза – есть некоторое предположение, нуждающееся в проверке и подтверждении в ходе анализа. Многократно

проверенная гипотеза становится теорией.

Макроэкономический показатель – форма количественного выражения некоторого экономического процесса, явления: темп инфляции, уровень цен, уровень безработицы, объем выпуска и т.п.

Макроэкономические методы – приемы и способы анализа и прогнозирования процессов, тенденций, явлений экономики: определение средних темпов роста, измерение уровня безработицы и др.

Макроэкономическая модель - способ выражения происходящих в экономике процессов в абстрактном и упрощенном виде с помощью системы уравнений, графиков, логических схем (аналитического или концептуального характера). Примером могут служить модели Сэя, Вальраса, производственная функция Кобба-Дугласа, модели Лаффера и Лоренца, модель «затраты-выпуск» Леонтьева, модели Хикса и др. Модели подразделяются на статические и динамические.

Национальная экономика, изучаемая, макроэкономической теорией, имеет особенности, свойства, черты, не совпадающие со свойствами, чертами микроэкономики.

Национальная экономика – **открытая система**, испытывающая воздействие не только **эндогенных** (внутренних), но и **экзогенных** (внешних) факторов. К внешним факторам можно отнести неблагоприятные изменения климата, колебания цен мирового рынка, политические решения, воздействующие на экономику.

Экономика – **стохастическая система**, то есть происходящие в ней процессы испытывают воздействие огромного количества факторов, точно предсказать результаты которых невозможно. Поэтому макроэкономические процессы носят **вероятностный характер**.

Еще одно свойство макроэкономики как системы – **эмерджентность**: система обладает свойствами, отсутствующими у ее элементов. Иначе говоря, свойства системы не равны сумме свойств составляющих ее элементов.

В макроэкономическом анализе широко используются два подхода, разработанные шведским экономистом Г. Мюрдалем: «ex ante», «ex post». Подход **ex ante** отражает ожидания, планы, намерения экономических агентов на стадии принятия решения. Подход **ex post** отражает фактические результаты, достигнутые экономикой. Это по Мюрдалю «бухгалтерский метод». Намерения и действия субъектов рынка оказывают существенное воздействие на макроэкономические результаты.

При анализе экономики выделяются несколько ее уровней: микроуровень – потребители и фирмы - микроэкономика; мезоуровень – отрасль, регион – мезоэкономика; макроуровень – национальная экономика – макроэкономика; метауровень – мировая экономика – метаэкономика.

Национальная экономика может быть **открытой**, что предполагает относительно свободное передвижение товаров, капиталов, рабочей силы, информации через границы, и **закрытой**, что предполагает существенные ограничения на пересечении границ страны товаров, капиталов и т.д.

Макроэкономические переменные подразделяются на запасы и потоки. **Запасы** – это наличие чего-либо на данный момент времени (денежная масса, капитал); **потоки** – оборот за период времени (доход, чистый национальный продукт и т.п.). Экономические величины также подразделяются на **номинальные** (в действующих ценах) и **реальные** (в базовых ценах).

Субъекты национальной экономики подразделяются на резидентов и нерезидентов. **Резиденты** – это физические лица – граждане данной страны, проживающие в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с национальным законодательством; дипломатические и иные представительства данной страны за рубежом; иностранные предприятия и организации с местонахождением на территории данной страны и др.

Нерезиденты – иностранные граждане, в том числе временно проживающие в данной стране; иностранные юридические лица, иностранные предприятия (не являющиеся юридическими лицами), их филиалы и представительства на территории данной страны и др.

Происходящие на макроуровне процессы складываются в результате взаимодействия множества домашних хозяйств, максимизирующих свою полезность, и фирм, максимизирующих свою прибыль. Поэтому микро- и макроэкономика тесно связаны между собой. При этом обычно подразумевается, что принимаемые домохозяйствами и фирмами решения являются оптимальными, рациональными. При таком подходе, рыночные агенты не могут воздействовать на макроэкономические процессы. В современной экономической науке все более утверждается положение, в соответствии с которым, участники рынка стремятся понять рыночную ситуацию, причем это понимание может быть несовершенным, их понимание становится основой для принятия решений, которые влияют на ход событий. Люди пытаются предугадать будущее. Но результат чаще отличен от ожиданий, что ведет к постоянному изменению ожиданий и действий рыночных агентов. Следовательно, **действия субъектов рынка оказывают влияние на фундаментальные условия, в которых эти агенты действуют**. Таковую связь между субъектами экономики и объектом, включающую восприятия и оценку субъектами событий и их воздействие на сами события Джорж Сорос назвал **рефлексивностью**. Итак, рыночные агенты принимают решения, так или иначе, оценивая состояние и перспективы развития национальной экономики (динамику валютного курса, динамику цен и т.д.) и воздействуя, в конечном итоге, на эту динамику.

С другой стороны, макроэкономика тесно связана с экономической политикой. Состояние экономики оказывает существенное влияние на результаты выборов. Рэй Фэйер, американский экономист, вывел уравнение, позволяющее точно предсказать результаты президентских выборов исходя из следующей информации:

- какая партия находится у власти в настоящий момент;
- выставил ли президент свою кандидатуру на переизбрание;
- рост общего уровня доходов за шесть месяцев до выборов;
- темп увеличения цен за два года, предшествующих выборам.

Если избиратели негативно оценивают экономическую ситуацию (динамику доходов, цен), правившая в это период партия и президент не получают мандата от избирателей на дальнейшее управление страной. Вместе с этим получит негативную оценку и экономическая доктрина, которой руководствовалась эта партия. Повысится интерес к альтернативным экономическим школам и теориям. Таким образом, экономическая наука окажет воздействие на экономическую политику и на состояние макроэкономики. Исходя из этого, выделяют две ветви макроэкономики: позитивную и нормативную. **Позитивная макроэкономика** анализирует экономику, формирует гипотезы, концептуальные модели, исследует их и формулирует выводы. Так, в спорах, дискуссиях прирастают и углубляются знания об экономике. **Нормативная макроэкономика** разрабатывает проекты программ, законов, рекомендаций правительству, предлагает те или иные реформы, нацеленные на изменение макроэкономической ситуации ради достижения **макроэкономических целей**:

- стабильный, устойчивый рост объема национального производства;
- стабильный уровень цен;
- высокий уровень занятости;
- поддержание внешнеторгового баланса.

В зависимости от понимания самих этих целей, их субординации (например, высокая занятость порождает инфляцию), путей, средств их достижения формируются **современные школы макроэкономики**.

Кейнсианцы, левые кейнсианцы, посткейнсианцы и новые кейнсианцы исходят из того, что рынок не обладает достаточной способностью к саморегулированию и не может обеспечить полную занятость; решающее значение имеет совокупный спрос; государство, воздействуя на совокупный спрос, может обеспечить полную занятость, проводя антиинфляционную политику. Левые кейнсианцы подчеркивали важность таких направлений государственных расходов как вложения в жилищное и дорожное строительство, в образование, здравоохранение и т.п. При этом оно должно ограничить деятельность монополий и добиваться стабильности доли заработной платы в национальном доходе. Неокейнсианцы обосновали необходимость систематического вмешательства государства в эконо-

мику и выделили основные факторы экономического роста: рост населения, накопление капитала, инновации. В отличие от Кейнса, считавшего основным макроэкономическим инструментом бюджетную политику, они обосновали проведение смешанной бюджетно-денежной политики, опираясь на модель IS-LM Дж. Хикса. Против этого выступили неокейнсианцы. Новые кейнсианцы упор делают на проблему «поиска информации» (понятие введено Дж. Стиглером). Они исходят из того, что поиск информации, необходимой для принятия решений требует затрат, которые могут превысить ожидаемую выгоду. Поэтому решения рыночных агентов опираются на неполную информацию и потому могут быть неоптимальными, а действия государства могут быть эффективными.

Монетаристы во главе М. Фридменом решающее значение в воздействии государства на экономику отводят управлению денежной массой, исходя из того, что предложение денег должно быть равно спросу на них. При устойчивости денежной системы рыночный экономический механизм обеспечит полное и эффективное использование ресурсами.

Теория экономики предложения (Дж.Мут, А.Лаффер и др.) исходит из того, что рост совокупного предложения вызывает рост доходов и совокупного спроса. Поэтому политика стимулирования спроса порождает инфляцию. Для стимулирования предложения главным образом необходимо снизить предельный уровень налоговой ставки (на производителя).

Теория рациональных ожиданий (новая классическая школа) (Р.Лукас, Т.Сарджент, Н. Уоллес и др.) Эта школа в наибольшей степени способствовала наступлению нового (после Кейнса) этапа в развитии макроэкономики. Она рассматривает как активный фактор макроэкономики ожидания агентов. Эти ожидания могут быть **адаптивными**, в соответствии с которыми, рыночные агенты опираются в своих решениях на события, имевшие место в прошлом, и **рациональными**. В соответствии с последними, рыночные агенты имеют возможность пользоваться всей доступной информацией, понимают как ведет себя экономическая система и способны принимать оптимальные решения. Они могут предвидеть последствия принимаемых правительством решений и нейтрализовать их, если эти решения противоречат их интересам. При этом предполагается, что если агенты и ошибаются, то они способны корректировать, с учетом опыта, свои оценки и поведение. В этом отличие теории рациональных ожиданий от концепции рефлексивности Сороса, предполагающей колебания ожиданий и возможность принятия неэффективных решений.

Новая институциональная теория (Р.Коуз, Д.Норт, Дж.Бьюкенен, Г.Демсец, А.Алчиан, О.Уильямсон и др.)исходят из того, что индивидуальный выбор, как основа принятия решений на рынке совершается индивидами при неполной информации в рамках действующих институтов (то есть правил, ограничивающих поведение экономических агентов). Сово-

купность основополагающих социальных, политических, юридических правил образуют институциональную среду, которая определяет развитие экономики. Решающее значение имеют права собственности, транзакционные издержки. Четкое определение (спецификация) прав собственности и их защита обеспечивают эффективное распределение и использование ресурсов без вмешательства государства в процесс принятия экономических решений. Чем развитее рынок, тем выше транзакционные издержки (издержки эксплуатации рынка). Им противостоят административные издержки. Соотношение предельных транзакционных и предельных административных издержек определяют границы между фирмой и рынком, между рынком и государством. Принимая политические решения, граждане совершают выбор, прежде всего относительно объема и структуры общественных благ. Чем значительнее их объем, тем больше налоговое бремя. В условиях преобладающей представительной демократии у политиков имеются значительные возможности манипулировать мнением избирателей, используя группы давления, лоббизм, политическую ренту и др. Отсюда вывод: чем масштабнее вмешательство в экономику, тем выгоднее меньшинству; чем развитее рыночная конкуренция, тем выгоднее большинству избирателей.

Неолибералы (основатель школы немецкий экономист В.Ойкен) выделяют два идеальных типа хозяйства – централизованно управляемое и меновое. Централизованная экономика заведомо неэффективна, так как центральный регулирующий орган не располагает надежной информацией и надежными инструментами для воздействия на экономику. Меновая (рыночная) экономика порождает монополию, чрезмерную дифференциацию доходов и др. Поэтому государство должно защищать конкуренцию, проводя «политику конкурентного рыночного порядка». Применительно к странам с переходной экономикой это означает, что государство должно целенаправленно формировать конкурентную экономику, рыночную инфраструктуру, проводя в то же время действенную социальную политику.

ЛЕКЦИЯ 10. ИЗМЕРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ

- 10.1. Национальное производство и воспроизводство. Поток и запасы в закрытой и открытой экономике. Система национальных счетов (СНС).**
- 10.2. Основные макроэкономические переменные методы их измерения в СНС. Дефлирование и инфлирование.**
- 10.3. Основные макроэкономические тождества. Чистое экономическое благосостояние. Индекс развития человеческого потенциала.**

10.1. Национальное производство и воспроизводство. Поток и запасы в закрытой и открытой экономике. Система национальных счетов (СНС)

Производство в масштабе страны – национальное производство. Оно представляет собой непрерывный процесс использования экономических ресурсов, превращения факторов производства в блага (продукты и услуги). При этом происходит распределение созданного в обществе дохода (общественного продукта), обмен доходов на товары и их потребление. Характер этого процесса определяется моделью экономической системы. Конечной и естественной целью любого производства является потребление. Производство создает блага для потребления, а потребление, в свою очередь, порождает потребность в производстве новых товаров и услуг. Процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время **процессом воспроизводства**.

Национальное производство есть постоянное возобновляемое движение всех его составляющих элементов, представленных производительными силами и экономическими отношениями. Оно включает в себя фазы непосредственного производства, распределения, обмена и потребления.

Постоянное повторение процесса производства называется воспроизводством.

Воспроизводство осуществляется одновременно на разных уровнях экономики. Различают индивидуальное, отраслевое, территориальное и общественное воспроизводство. Микроуровень – индивидуальное воспроизводство, осуществляемое на каждом отдельном предприятии. Макроуровень – уровень общественного (национального) воспроизводства. В про-

цессе общественного воспроизводства не только воспроизводятся необходимые потребительские блага, но и восстанавливается и приумножается производственный потенциал страны (производительные силы общества).

Фактором любого воспроизводства является земля и природные ресурсы. Они становятся производительными силами тогда, когда включены в человеческий труд – либо в виде его предмета (земля, залежи полезных ископаемых, лесные массивы и т.п.), либо в качестве органической составляющей – создание наукой технологии (например, электричество). Переворот в технологиях открывает новые возможности использования сил природы в интересах человека. Однако надо всегда учитывать, что, вовлекая в производство природные ресурсы, их воспроизводство в полном объеме невозможно, а это требует соизмерения полезного эффекта и «убытков», вызванных изменениями в экологии.

В динамично развивающейся экономике воспроизводство одновременно есть процесс совершенствования всех системообразующих элементов производительных сил и экономических отношений. То есть с каждым новым циклом возобновления производства должны быть обеспечены

применение технологий нового поколения, соответственно повышен квалификационный уровень работников, усовершенствованы формы организации производства и методы управления, обновлена выпускаемая продукция. При этом важно добиться постоянного роста благосостояния населения, возрастания зрелости социальных отношений в обществе, в том числе отношений социального партнерства.

Воспроизводство может быть простым, расширенным, суженным. При **простом воспроизводстве** процесс производства возобновляется в неизменных размерах, при **расширенном** – в увеличивающихся масштабах, а при **суженном** – в сокращающихся объемах. Простое воспроизводство означает, что весь доход идет на

потребление, а расширенное предполагает сбережение и чистые инвестиции. Чем выше инвестиционный спрос, уравновешенный с предложением

В процессе национального воспроизводства реализуется единство и взаимообусловленность всех сторон общественной жизни, направленных на обеспечение непрерывности повторения актов создания, восстановления, умножения и развития производительных сил в их связи с совершенствованием экономических отношений, материальным и духовным обогащением человека.

Существует три типа воспроизводства:

- простое: масштабы производства и качество его факторов из года в год остаются на одном уровне;
- расширенное: производственный потенциал и объем создаваемых благ увеличиваются;
- суженное: производство благ и его возможности с каждым новым циклом уменьшаются.

инвестиционных товаров (средств и предметов труда), тем выше темпы расширенного воспроизводства.

Для развитой рыночной экономики характерным является расширенное воспроизводство. Но в отдельные периоды, когда экономика входит в полосу кризисных потрясений, возможно простое и даже суженное воспроизводство. Суженное воспроизводство характерно для экономики России в начальный период перехода к рынку. За 90-е годы XX столетия валовой внутренний продукт России (основной показатель, характеризующий уровень экономического развития страны) сократился почти наполовину. С 1999 года в РФ начался экономический рост. За 1999 – 2003 гг. валовой внутренний продукт (ВВП) вырос почти на одну треть.

Для исследования национального воспроизводства используются макроэкономические модели. Они делятся на две группы: в одной из них первостепенное внимание уделяется балансу производства и распределения общественного продукта, в другой – обеспечению равновесия в сфере обращения.

Первая в истории попытка анализа национального воспроизводства принадлежит французскому экономисту Ф. Кенэ (1694 – 1774 гг.). Крупный шаг вперед был сделан К. Марксом (1818 – 1883 гг.), обратившим в своем анализе внимание на проблему реализации общественного продукта, как главную задачу в обеспечении национального воспроизводства. Он ввел в оборот понятие общественного капитала как совокупности индивидуальных капиталов в их взаимосвязях между собой. Общественный капитал в процессе воспроизводства проходит через сферы производства и обращения, при этом примат, по мнению Маркса, принадлежит производству. Согласно его идее, в производстве создается стоимость (ценность) общественного продукта, а в обращении данная стоимость в форме доходов распределяется между рабочими и собственниками капитала.

К. Маркс разработал модели простого и расширенного капиталистического воспроизводства, в которых общественный продукт циркулирует между двумя секторами материального производства: отраслями, создающими средства производства (I подразделение национального производства) и отраслями, выпускающими предметы потребления (II подразделение). В данной двухсекторной модели продукция I подразделения предназначена служить в качестве капитала, направляемая либо полностью на возобновление потребленной части производительного капитала, при простом воспроизводстве, либо используемая на возобновление и накопление капитала - при расширенном воспроизводстве.

Предложенная Марксом модель воспроизводства содержит столь много допущений, упрощений и ошибок, что она «представляет ненадеж-

ный инструмент для анализа реальной экономики в динамике» (М. Блауг). Экономисты прошлого часто рассматривали ее как некий курьез в музее экономической мысли.¹

К моделям национального воспроизводства, в которых первостепенное внимание уделяется производству и движению общественного продукта относятся также Баланс народного хозяйства (БНХ), впервые разработанный в 20-е годы в СССР; модель В. Леонтьева «затраты - выпуск» (применена для экономики США в 40-е годы), продуктовые модели В. Немчинова (60-е годы, СССР).

Западная экономическая мысль пошла по пути разработки модели национального воспроизводства, призванной более точно измерить воспроизводственные потоки общественного продукта в сфере обращения, не допуская повторного счета продукта в макроэкономическом кругообороте. Следовательно, речь здесь идет, прежде всего, о формировании доходов в обществе и их использовании.

Модели потока доходов и расходов в открытой и закрытой экономиках точно отражают воспроизводственные процессы, основные взаимосвязи в экономике, влияние экзогенных переменных на эндогенные переменные.

Концептуальная графическая модель экономического кругооборота уже была рассмотрена в третьей лекции. Рассмотрим более сложную модель закрытой экономики (рис.10.1), где внимание фиксируется на потоках финансовых ресурсов.

Данная модель исходит из того, что население часть доходов сберегает в денежной форме и через посредство финансового рынка они превращаются в инвестиции. Также не все выпускаемые фирмами товары реализуются немедленно, вследствие чего образуются **запасы**. Последние рассматриваются в экономическом анализе как инвестиции в запасы товаро-материальных ценностей.

Крупным участником экономического кругооборота является правительство. Взяв налоги с домохозяйств и фирм, правительство производит общественные блага, закупает на рынке необходимые товары (вооружение, необходимое для содержания госучреждений имущество и т.п.), предоставляет населению трансферты (пенсии, стипендии и т.д.). При недостатке налоговых поступлений правительство прибегает к внутренним займам. Тем самым оно активно участвует в перераспределении финансовых ресурсов, оказывает влияние на доходность ценных бумаг, на процентную ставку. В конечном итоге, оно воздействует и на национальный доход.

¹ См. М.Блауг Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд.1994. С.233. В цифровых моделях простого и расширенного воспроизводства. К. Маркса общественный продукт равен сумме конечного и промежуточного продукта, а конечный продукт меньше промежуточного, что можно рассматривать как нонсенс.

Страны с рыночной экономикой являются открытыми системами. Поэтому макроэкономические потоки (общественного продукта, доходов и расходов) тесно переплетаются с аналогичными потоками в других странах.

Внеэкономические связи оказывают многообразное влияние на потоки доходов и расходов, их объемы растут, когда в других странах складывается благоприятная конъюнктура, способствующая интенсификации экспортно-импортных операций. В то же время в отдельные периоды, когда страны – партнеры переживают экономический кризис, их финансовые потрясения по каналам внешней торговли и рынка капиталов могут вызвать также кризисные явления в стране. Например, если в других странах упадет покупательная способность населения, то это приведет к незапланированным инвестициям в товаро-материальные запасы и соответствующему ухудшению финансового состояния предприятий экспортно-ориентированных отраслей. Также наблюдаются резкие изменения в объемах оттока из страны капиталов, в случае финансового кризиса в тех или иных регионах мира.

Зависимость объема потока доходов от экспортно-импортных операций выражается в следующих соотношениях. Разница между экспортом и импортом представляет собой чистый экспорт ($E_x - I_m = N_x$). Если чистый экспорт равен нулю, то объем потребительских расходов в стране соответствует национальному доходу, или (что то же самое) общему доходу домохозяйств, полученному ими от предложенных и использованных предприятиями факторов производства. Если же чистый экспорт больше нуля, то в этом случае нерезиденты вынуждены будут оплатить его путем займов (коммерческого кредита), либо путем продажи своих финансовых и реальных активов. Если же импорт превосходит экспорт и тем самым возникает отрицательный чистый экспорт (или положительный чистый импорт), то на эту сумму уже резиденты должны взять у иностранцев кредиты, или продать свои активы.

Важной проблемой экономической науки является разработка системы макроэкономических показателей, методов их статистического учета. Для того, чтобы правильно использовать те или иные инструменты вмешательства государства в экономику надо точно измерить макроэкономические потоки. В объективном отражении хода общественного производства нуждаются не только экономисты, политики и правительство, но и предприниматели для оценки перспектив своего бизнеса, в этом нуждаются семьи для решения вопроса о том, можно ли тратить свои доходы, или лучше увеличить сбережения.

В недавнем прошлом в нашей стране для измерения макроэкономических переменных использовалась система баланса народного хозяйства (БНХ). Она опиралась на марксовы схемы воспроизводства и предполагала

ла, что продукт создается только в сфере материального производства. Общественный продукт измерялся как сумма продуктов отдельных предприятий.

На Западе для измерения общественного продукта, национального дохода и других макроэкономических переменных в послевоенные годы была создана **система национальных счетов (СНС)**. В методологическом отношении она основывается на модели макроэкономического кругооборота экономических ресурсов, общественного продукта и доходов в открытой экономике. Основные методические вопросы перехода к СНС разработаны в трудах А.Боули, К. Кларка, С. Кузнеця, Дж. Стэмпа, Дж.Хикса и др. За создание СНС Нобелевская премия присуждена Р.Стоуну. Тем самым особо выделен его вклад в разработку СНС.

Модели потока доходов и расходов в закрытой и в открытой экономиках послужили основой создания системы национальных счетов (СНС). В концептуальном отношении СНС – это макростатистическая модель, характеризующая процесс и результаты воспроизводства за определенный период времени; СНС есть также система взаимоувязанных макроэкономических переменных.

Впервые СНС использовали у себя Англия, Германия, Голландия, Франция и США. В 1952 году эксперты ООН по экономической статистике обобщили опыт национального счетоводства и разработали унифицированную СНС для применения ее во всех странах в качестве базовой системы, что позволило с большей точностью сопоставлять уровни их экономического развития и протекающие в них экономические процессы.

СНС постоянно совершенствуется. В 1968 году с учетом новых потребностей, выдвигаемых практикой, состоялся пересмотр СНС по методологии ООН. СНС была дополнена показателями межотраслевого баланса согласно модели В.Леонтьева «затраты - выпуск», что позволило наряду с данными о потоках в сфере обращения получать информацию о материальных потоках товаров и услуг между секторами (отраслями) экономики. Тем самым СНС была интегрирована с межотраслевым балансом, а материальные потоки – с денежными, экономические ресурсы – с конечным результатом.

В 1993 году был осуществлен новый пересмотр СНС, ее новый усовершенствованный вариант опубликован ООН в начале 1994 года, который в настоящее время является базовым в западных странах и в России.

Методологические подходы к построению СНС, как мы уже отмечали, составляют идеи, заложенные в первую очередь в моделях макроэкономического кругооборота. Это стоимостное отражение результатов экономической деятельности людей во всех сферах, в том числе, в нематериальном производстве, в сфере государственного управления, обороны и охраны общественного правопорядка. До 1993 года в СНС использовалась

для увязки производства общественного продукта и доходов концепция Ж.Б.Сэя о факторных доходах, но в дальнейшем было признано необходимым заменить ее на концепцию добавленной стоимости, поскольку сумма факторных доходов уменьшает стоимость валового общественного продукта на амортизационные отчисления (на стоимость потребленного основного капитала) и косвенные налоги. Также в СНС-93 учтен новый стандарт отраслевой классификации ООН. Эта система используется в 150 странах мира. В России СНС осваивается с 1992 года, но переход к этой системе измерения общественного продукта еще полностью не завершен. Еще не во всех отраслях внедрены международные стандарты учета и отчетности хозяйствующих субъектов.

В содержательном аспекте СНС является системой национального учета и статистики в масштабе страны. Она строится на обобщении первичных бухгалтерских данных, на показателях статистической отчетности, сплошных и выборочных обследований фирм, групп населения. В результате обработки исходной информации составляются итоговые балансовые таблицы, в которых представлена система агрегированных макроэкономических показателей.

В настоящее время Россия переходит ко второму этапу реформы системы национального счетоводства, в ходе которой будет осуществлен полный переход на адекватные СНС методы сбора, обработки и агрегирования первичных данных об экономической деятельности субъектов рыночных отношений.

Для этого организация бухгалтерского учета на предприятиях и статистическая отчетность перестраиваются на международные стандарты. Такие стандарты уже внедрены в банковскую сферу. На очереди промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, строительство и другие отрасли экономики.

Современная СНС ООН содержит более 500 стандартных счетов, которые дополняются 26 вспомогательными таблицами, детализирующими отдельные статьи стандартных счетов.

Счета ведутся по единой форме всеми институциональными единицами, которые объединены в группы:

1. Производственные фирмы (нефинансовые предприятия).
2. Домашние хозяйства.
3. Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.
4. Государственные административные учреждения.
5. Финансовые учреждения и организации.
6. Заграница (хозяйственные агенты за пределами границ данной страны).

В каждом счете фиксируются строго определенные хозяйственные и

финансовые операции, имевшие место в стране в отчетный период. Каждый счет – это таблица, имеющая две графы: **ресурсы** и их **использование**. Для записи операций используется бухгалтерский принцип двойной записи, то есть каждая операция записывается дважды, один раз в графу «ресурсы», второй – в графу «использование» корреспондирующего счета. В результате достигается взаимосвязанность и согласованность всех экономических показателей, характеризующих процесс создания и использования национального продукта.

Совершаемые на рынке операции делятся на три группы:

1. Операции с товарами и услугами (производство, инвестирование, потребление, импорт, экспорт).
2. Операции распределения (выплата заработной платы, дивидендов, выплаты на социальное страхование и др.).
3. Финансовые операции (операции с ценными бумагами, кредитные операции, изменение активов и пассивов).

Данные операции, отражаемые в первичных документах бухгалтерского учета и отчетности хозяйствующих субъектов, обобщаются на местном, региональном и национальном уровнях и данные о них заносятся в сводные счета. Перечень национальных балансовых счетов в основном следующий: **счет производства**, который представляет баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей (промежуточное потребление); **счет валовой добавленной стоимости** - это баланс производства доходов и возмещения основного капитала (через амортизацию) в продукте; **счет эксплуатации факторов производства** - это баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами; **счет распределения** – это баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды, паи; **счет капитала** – это баланс финансирования чистых инвестиций и увеличения запасов; **финансовый счет** – это итоговый баланс, который показывает, кто предоставил необходимые капиталы и кому были переданы излишние капиталы (бессальдовый счет). Перечисленные счета увязаны между собой следующим образом: сальдо предыдущего счета является итоговым результатом графы «ресурсы» последующего счета.

СНС, освоенная на сегодняшний день в РФ, включает следующие консолидированные счета:

1. Объем и изменение валового внутреннего продукта;
2. Счет товаров и услуг;
3. Счет производства;
4. Счет образования доходов;
5. Счет распределения первичных доходов;
6. Счет вторичного распределения доходов;
7. Счет использования национального располагаемого дохода;

8. Счет операций с капиталом.

Рассмотрим порядок корреспонденции записей и балансировки результатов национального воспроизводства на примере первых счетов:

- **Счет производства** – в разделе «Ресурсы» включает: выпуск в основных ценах; налоги на продукты; субсидии на продукты (-);

- в разделе «Использование»: промежуточное потребление; **валовой внутренний продукт в рыночных ценах (ВВП)**. Последний показатель является сальдирующим и отражается еще раз в ресурсной части следующего счета.

- **В счете образования доходов**: - в разделе «Ресурсы», записываются данные по объему ВВП; а в разделе «Использование»: Оплата труда наемных работников, в том числе скрытая оплата труда; Налоги на производство и импорт, в том числе налоги на продукты; Субсидии на производство и импорт (-), в том числе субсидии на продукты; **Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы (ВПЭ)**. ВПЭ - это сальдирующий показатель по счету образования доходов и, следовательно, станет ресурсным показателем последующего счета.

- **Счет распределения первичных доходов**: в «Ресурсной» части балансовой таблицы будут записаны: Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы; Оплата труда наемных работников; Налоги на производство и импорт; Субсидии на производство и импорт (-); Доходы от собственности, полученные от «остального мира»; - в разделе «Использование»: Доходы от собственности, переданные «остальному миру»; **Валовой национальный доход (ВНД)**.

Таким образом, в основных консолидированных счетах СНС РФ фиксируются за определенный период времени (за месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев, год) вначале объем созданного в стране общественного продукта, образование доходов, их первичное распределение. Затем в последующих счетах отражаются процессы в национальной экономике, связанные с вторичным распределением доходов, их использованием на конечное потребление и валовое сбережение. И, наконец, в последнем счете операций с капиталом дается полная картина того, как были использованы валовые сбережения доходов, какая часть из них была направлена на накопление основного капитала и пополнение запасов материальных оборотных средств.

Рассмотрим содержание макроэкономических переменных, отражаемых в СНС. Покажем также, как эти важнейшие блоки информации о национальном воспроизводстве могут быть использованы для оценки и достоверного анализа экономического и социального положения в стране.

10.2. Основные макроэкономические переменные и методы их измерения в СНС. Дефлирование и инфлирование

Созданный за определенный период (за год) национальный продукт можно подразделить на промежуточный и конечный. **Конечный продукт** в отличие от промежуточного – это продукт не используемый в производстве других товаров и услуг в данном году. Он включает в себя продукт, предназначенный для конечного потребления населения в данном году и для прироста объема выпуска в следующем году (для инвестирования). Для понимания проблем измерения макроэкономических потоков рассмотрим условную экономику, *где всего четыре отрасли (табл.10.1)*.

Макроэкономические переменные – это система взаимоувязанных показателей СНС, отражающих процесс воспроизводства. Исходный показатель – выпуск (общественный продукт), который включает в себя промежуточное потребление и валовую добавленную стоимость.

Таблица 10.1

Измерение общественного продукта

Ступени (отрасли производства)	Стоимость промежуточного продукта	Добавленная стоимость (чистый продукт)	Выручка от продажи
1. Пшеница	0	+4	=4
2. Мука	4	+2	=6
3. Хлеб испеченный	6	+6	=12
4. Хлеб, доставленный к месту продажи	12	+8	=20
Итого	=22	=20	=42

В такой условной экономике конечным продуктом является только хлеб. По стоимости конечный продукт равен сумме добавленной стоимости (стоимости, добавленной обработкой 20 единиц). При измерении годового продукта по системе БНХ стоимость годового продукта составила бы 42 ед., этот показатель характеризует оборот продукта за год.

Основным показателем действующей системы национальных счетов является **валовой внутренний продукт – ВВП (GDP)**. ВВП отражается не только в консолидированных счетах (в счетах «Производство», «Обра-

Валовой внутренний продукт (ВВП) (GDP) - исчисленная в рыночных ценах совокупная стоимость конечного продукта, созданного в стране с использованием факторов производства, принадлежащих как резидентам, так и нерезидентам.

зование доходов»), но и в балансовом счете «Товаров и услуг». В данном счете в ресурсную часть балансовой таблицы записывают помимо валового выпуска товаров и услуг в стране также объем импорта. В связи с этим для того, чтобы рассчитать показатель ВВП необходимо вычесть из общей суммарной стоимости ресурсов по товарам и услугам вначале объем импорта, а затем – промежуточное потребление. В консолидированном счете «Производство» ВВП - сальдирующий показатель, получаемый как разница между валовым выпуском и промежуточным потреблением внутри страны. В счете «Образование доходов» ВВП выступает в виде единого источника всех форм доходов хозяйствующих субъектов.

Модификацией ВВП является **валовой национальный продукт – ВВП (GNP)**. Это рыночная стоимость конечного продукта, созданного с использованием факторов производства, принадлежащих только гражданам данной страны (резидентам), хотя применяемых как на территории своей страны, так и на территории других стран.

Валовой национальный продукт (ВВП) (GNP) – стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных экономикой за определенный период времени плюс чистый доход от собственности за границей (процентная рента, дивиденды и прибыли).

ВВП – это показатель экономической мощи, экономического потенциала страны, тогда как ВВП на душу населения дает представление о среднем уровне жизни людей в данной стране. При выражении ВВП нескольких стран в некоей общей валюте (например, в долларах США) становится возможным сравнение общего экономического благосостояния разных стран.

ВВП (ВНП) рассчитывается тремя методами:

1. **Производственный метод:** суммируется добавленная стоимость, созданная в отраслях. Тот же результат получится если из стоимости произведенной продукции исключить затраты на потребленные средства производства (кроме амортизации).

2. **Распределительный метод:** суммируются доходы, полученные благодаря использованию факторов производства (заработная плата, доход собственников, рентные доходы, прибыль корпораций, чистые проценты на капитал, то есть разница между процентными платежами фирме и фирмы другим экономическим агентам), а также два компонента не являющиеся доходами: амортизационные отчисления и косвенные налоги на бизнес (за вычетом государственных субсидий бизнесу).

3. **Метод конечного использования:** суммируются расходы домашних хозяйств на текущее потребление, расходы государства на закупку продукции, расходы предприятий на расширение производства (валовые инвестиции), чистый экспорт (сальдо внешней торговли).

Расчеты показателей **ВВП** производятся параллельно всеми тремя методами. Сходимость результатов свидетельствует о качестве всей системы расчетов и достоверности полученных макроэкономических показателей. Соотношение распределительного метода и конечного использования показан в табл. 10.2.

Таблица 10.2

Счет валового внутреннего продукта и расходов

Измерение ВВП по сумме всех расходов (использование доходов)	Измерение ВВП по сумме всех доходов (формирование доходов)
1. Личные потребительские расходы (С) Товары длительного пользования (кроме расходов на приобретение жилья) Товары краткосрочного пользования Услуги 2. Валовые частные внутренние инвестиции (1) Фиксированные инвестиции (инвестиции в основные производственные фонды) Инвестиции в жилищное строительство Изменение в запасах предпринимателей (рост запасов (+), сокращение запасов (-)) 3. Правительственные закупки товаров и услуг (G) Центральное правительство Региональные и местные органы власти 4. Чистый экспорт товаров и услуг (Nx) Экспорт (+) Импорт (-) Итого ВВП	1. Объем потребленного капитала (амортизация) 2. Косвенные налоги на предпринимателей 3. Вознаграждение рабочих и служащих Зарплата и жалование Дополнительные выплаты 4. Рентные доходы граждан 5. Чистый процент 6. Прибыли корпораций Дивиденды Налоги на прибыли корпораций Нераспределенная прибыль корпораций Регулирование запасов и обесценивание капитала 7. Доходы собственников Итого ВВП

Один из важных методических вопросов **СНС** – это выбор способа денежной оценки произведенной продукции и услуг. В отраслях материального производства выпуск продукции резидентов оценивается по рыночным ценам соответствующего периода. Услуги торговли – по торговой наценке. Нерыночные услуги домашним хозяйствам, оплачиваемые из бюджета и внебюджетных фондов,

Номинальный ВВП – это объем конечных товаров и услуг, созданных в стране, по рыночным ценам конечного использования.
Реальный ВВП – это ВВП, очищенный от влияния на него изменения общего уровня цен в стране в данном периоде.
Дефлятор ВВП есть индекс общего уровня цен в стране за определенный период.

оцениваются по фактическим затратам.

Другой методический вопрос: как привести показатели **ВВП** в сопоставимый вид за несколько годовых циклов, если уровень и структура цен изменяется, иногда весьма чувствительно? Методология **СНС** предусматривает расчет **ВВП** не только в текущих ценах данного года, но и в ценах определенного периода (базисного года).

ВВП в текущих ценах называют **номинальным**, а в ценах базисного периода – **реальным ВВП**. Показатель соотношения номинального и реального **ВВП** называется **дефлятором**. Он служит обобщенным измерителем уровня инфляции.

Дефлятор ВВП – ценовой индекс, используемый для пересчета в неизменные цены выраженной в деньгах стоимости всех товаров и услуг входящих в валовой внутренний продукт.

Дефлятор ВВП показывает соотношение совокупной цены набора потребительских и инвестиционных товаров, услуг данного года к совокупной цене аналогичного набора товаров в базовом году. Так как общий уровень цен повышается, то для определения динамики **ВВП** необходимо уменьшить номинальный **ВВП** в году, следующем за базовым, и увеличить в предшествующем (делением номинального **ВВП** на дефлятор). Такие операции называются соответственно **дефлированием** и **инфлированием**. Это позволяет сопоставить реальные, неискаженные влиянием цен **ВВП** разных лет. Таким образом:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{дефлятор ВВП}}$$

Например, по данным СНС РФ (счет производства) номинальный **ВВП** в 2002 году составил 10863 млрд. руб. против 1429 млрд. руб. в 1995 году, то есть увеличился в 7,6 раза. Дефлятор **ВВП** (индекс цен) = 7,4 (без учета деноминации в 1998 году). Отсюда видно, что реальный **ВВП** изменился незначительно (10863 млрд. руб.:7,4 = 1468 млрд. руб.). Но начиная с 1999 года темпы роста реального **ВВП** и номинального **ВВП** существенно сблизились вследствие уменьшения инфляции. В сопоставимых ценах рост реального **ВВП** в процентах к предыдущему году составил в 2000 году 110 %, в 2001 году – 105 %, в 2002 году – 104.3 %.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – индекс, показывающий, насколько цены набора (корзины) потребительских товаров изменились за установленный промежуток времени.

От дефлятора следует отличать **индекс потребительских цен (ИПЦ)**, при расчете которого учитываются только цены товаров потребительского назначения².

При измерении ВВП по доходам суммируются **первичные доходы**, то есть все доходы в сфере материального производства и в нематериальном производстве: в образовании, в здравоохранении, в науке, в сфере досуга, при предоставлении финансовых, информационных и т.п. услуг. К вторичным, не учитываемым при расчете ВВП, относятся государственные трансферты (пенсии, стипендии и др.) и дары, то есть все доходы, возникшие как результат перераспределения первичных доходов.

Кроме ВВП (ВНП), в системе национальных счетов исчисляются следующие (основные) макроэкономические переменные: валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы, валовой национальный доход, чистый национальный продукт - ЧНП (NNP), национальный доход - НД (N1), валовой национальный располагаемый доход, личный доход - ЛД (PI), личный располагаемый доход - РД (DI).

Учет валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов (ВПЭ) – одна из особенностей СНС России. Отражается как сальдирующий показатель в счете образования доходов, а в корреспондирующем счете распределения первичных доходов – ресурсный показатель. Экономическое содержание и назначение ВПЭ определяется тем, что это есть часть добавленной стоимости, используемая собственниками капитала на валовые инвестиции, потребление и сбережение. ВПЭ рассчитывается как разница между суммой валовой добавленной стоимости (стоимости ВВП) и суммой всех расходов в стране на оплату труда наемных работников, чистых налогов (суммы налогов за вычетом трансфертов и субсидий).

Валовая прибыль экономики (ВПЭ) – часть стоимости ВВП за вычетом оплаты труда наемных работников и налогов на производство и импорт.

$$\text{ВПЭ} = \text{ВВП} - \text{ОТ} - \text{Н} + \text{Сб},$$

где: ОТ – оплата труда наемных работников;

Н – налоги на производство и импорт;

Сб – субсидии на производство и импорт.

Следующий
обобщающий
отражающий поток важнейший
показатель,
доходов, -

Валовой национальный доход (ВНД) – валовая прибыль экономики плюс чистые доходы от собственности, поступившие из-за границы.

² Для расчета дефлятора ВВП и ИПЦ используются агрегатные индексы: для расчета дефлятора используется индекс Пааше, для расчета ИПЦ – индекс Ласпейреса (немецкие статистики 19 в.) Индекс потребительских цен не учитывает изменение структуры потребительской корзины (она рассматривается как фиксированная). Индекс Пааше учитывает изменение в составе набора благ, но не учитывает динамику изменения.

валовой национальный доход (ВНД). Информация о нем содержится в счетах распределения первичных доходов (сальдирующий показатель в разделе «Использование» и в корреспондирующем с ним счете «Вторичного распределения доходов»).

$$\text{ВНД} = \text{ВПЭ} + \text{Дс},$$

где: ВПЭ – валовая прибыль экономики;

Дс – чистые доходы от собственности, полученные от «остального мира» (Разница между доходами полученными и доходами, переданными «остальному миру»).

Если чистые доходы будут со знаком минус, то это ведет к уменьшению ВНД. Такая ситуация имеет место в России. Например, в 2002 году «остальному миру» было перечислено доходов на собственность в виде процентов, дивидендов, чистой прибыли на сумму почти 290 млрд. руб., в то время как вернулось в Россию только 154 млрд. руб. (по курсовой стоимости национальной валюты эта разница составляет около 500 млн. долл. США).

Валовой располагаемый доход (ВРД) - валовой национальный доход плюс чистые заграничные трансферты.

В результате корректировки ВНД на текущие трансферты, полученные от «остального мира» и трансферты, переданные другим странам, получим показатель валового располагаемого дохода (ВРД). В СНС РФ ВРД отражается в счетах вторичного распределения доходов и использования национального располагаемого дохода.

$$\text{ВРД} = \text{ВНД} + \text{Тп},$$

где: Тп – чистые зарубежные трансферты (Разница между полученными и переданными трансфертами).

Россия передает другим странам различных материальных ценностей и денег в виде трансфертов, как правило, больше, чем получает сама. В 2001 году эта разница составила 22 млрд. руб., а в 2002 году – более 10 млрд.руб.

Чистый национальный продукт рассчитывается путем вычитания из ВВП амортизационных отчислений. Исключив из ЧНП косвенные налоги на

Чистый национальный продукт (ЧНП) (NNP) – валовой национальный продукт за вычетом потребления капитала или амортизации основных средств, учитывая тот факт, что в процессе производства расходуется запас капитала страны.

предпринимателей, устанавливаемые в виде надбавки к цене и не являющиеся их доходами, получим национальный доход (НД). Он подразделяется на произведенный национальный доход (ЧНП минус косвенные налоги и импорт) и используемый национальный доход, получаемый путем вычета из произведенного национального дохода сальдо (соотношение экспорта и импорта) внешней торговли и потерь продукции (от стихийных бедствий, при сохранении и реализации).

Личный доход получается путем вычитания из национального дохода обязательных платежей и добавления государственных трансфертов (выплат) населению. Вычитая из личного дохода индивидуальные налоги получим показатель характеризующий доходы населения – располагаемый доход (личный располагаемый доход).

Располагаемый доход делится на две части: на потребление и сбережение ($C + S$). С учетом действий правительства и фирм, на потребление и накопление делится, в конечном итоге, весь национальный располагаемый доход страны. Он используется на конечное потребление институциональных единиц в экономике, в том числе домашних хозяйств, государственных учреждений, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, и валовое сбережение. Счет операций с капиталом показывает, как было использовано валовое сбережение, и как изменились активы в стране. Соотношение системообразующих показателей дано в таблице 10.3.

Важнейшим показателем, характеризующим уровень благосостояния населения страны, является национальный доход (использованный). Его можно определить и суммированием доходов населения. Основные виды доходов и их соотношения в США (в процентах) следующие:

- оплата труда – 73 %;
- доходы собственников (доходы некорпорированных предприятий) – 7 %;
- рентные доходы (доход владельцев недвижимости, включая условно начисленную себе арендную плату) – 2 %;
- прибыль корпораций – 11 %;

чистый процент (сумма процентных платежей предприятий данной страны за вычетом полученных процентов плюс сумма процентных поступлений из-за рубежа) – 7 %.

Личный доход (ЛД) (PI) – сумма дохода действительно получаемая населением на руки после вычета из национального дохода вкладов рабочих, служащих и работодателей в социальную систему страхования, вычета налогов на прибыль корпораций и нераспределенной прибыли, но с добавлением трансфертных платежей, то есть тех платежей, которые получены населением, но не заработаны.

Таблица 10.3

**Соотношение основных системообразующих
показателей системы национальных счетов**

Показатели	
Валовой внутренний продукт	
= Чистый национальный продукт	- Возмещение потребленного основного капитала (амортизация)
= Национальный доход	- Косвенные налоги
	- Взносы на социальное страхование
	- Налог на доходы корпораций
	- Нераспределенные прибыли корпораций
	+ Трансфертные платежи государства населению (государственные трансферты)
= Личный доход	
	- Индивидуальные налоги
= Располагаемый доход (личный располагаемый доход)	

В России после 2000 года наметилось некоторое улучшение структуры ВВП по видам первичных доходов. В настоящее время доля заработной платы составляет уже более 46 %, в том числе доля официальной оплаты труда – 35 %. Чистые налоги на производство и импорт уменьшились с 17% в 2000 году до 14 % в 2002 году. Валовая прибыль экономики составляет почти 40 % ВВП.

Если из валовой прибыли вычесть годовые амортизационные отчисления, получим показатель **чистой прибыли экономики**. Доля чистой прибыли в ВВП - важнейший показатель возможностей дальнейшего развития страны.

Чистая прибыль экономики (ЧПЭ) – валовая прибыль экономики минус амортизационные отчисления.

Исчисление ВВП связано с рядом проблем. Это, прежде всего, проблема несовпадения средних цен разных лет. Она отчасти решается путем расчета дефлятора ВВП. Важной проблемой является учет услуг чиновников, полицейских, пожарных, врачей (работников государственных медицинских учреждений), учителей и т.д. В СНС эти услуги считаются равными их цене, то есть заработной плате соответствующих работников. Существует проблема измерения дохода, созданного домашними хозяйствами, в теневой экономике (в России она оценивается в 40 % ВВП – 2004 год.). Возникают сложные проблемы при межстрановых сопоставлениях среднедушевого ВВП, уровня жизни и др.

Отчасти эти проблемы решаются введением таких параметров, как чистое экономическое благосостояние, индекс развития человеческого потенциала и др.

10.3. Основные макроэкономические тождества. Чистое экономическое благосостояние. Индекс развития человеческого потенциала

После того, как нами было выяснено содержание макроэкономических переменных и установлено, что потоки общественного продукта, доходов, запасов и расходов оказывают взаимное влияние друг на друга, мы можем перейти к рассмотрению количественных отношений между этими потоками, выражающихся в определенных тождествах и функциях. Заметим, что по своей природе все зависимости, количественные соотношения и пропорции между потоками в экономике объективны, хотя реализуются они не всегда автоматически. Это связано с тем, что планы, с одной стороны тех, кто производит товары и услуги (производство) и, с другой стороны, – тех, кто получает и расходует доходы (потребление) могут расходиться. В связи с этим возникает необходимость макроэкономического анализа возникающих проблем на основе знаний о воспроизводственном процессе, выработки соответствующей экономической политики, направленной на их разрешение и обеспечение экономического роста.

Тождества – это сходство, подобие предметов, явлений друг другу. Их необходимо отличать от уравнений, основанных на равенствах. Тождество представляет собой утверждения, которые должны выполняться всегда, так как они задаются самими определениями переменных и правилами национального счета-водства.³

Все важнейшие макроэкономические тождества основаны на полном, можно сказать, зеркальном отражении потоков доходов и денежных расходов от потока общественного продукта. В закрытой экономике без учета вмешательства государства в экономику, валовой внутренний

Макроэкономическое тождество означает идентичность, полное количественное совпадение, согласованность экономических процессов, учитываемых СНС.

К основным тождествам относятся тождество ВВП, означающее соответствие объема выпуска и суммарных расходов, а также тождества ЧНП, утечек и инъекций для закрытой и открытой экономик.

продукт равен сумме потребления и валовых инвестиций. Нереализованная в данном году фирмами продукция при этом рассматривается как неза-

³ В тождествах используется знак « $\equiv$ », в равенстве – знак « $=$ ». Используемый в макроэкономических тождествах знак « $\equiv$ » следует рассматривать как упрощенную запись тождества.

планируемые инвестиции в запасы товарно-материальных ценностей. Продукт не признанный покупателями с экономической точки зрения продукцией не является и есть растрата ресурсов.

С учетом деления инвестиций на запланированные и незапланированные, общий выпуск в стране тождественен суммарным осуществленным расходам. При значительном росте незапланированных инвестиций предприятия сократят объемы производства, что приведет к снижению спроса, занятости, доходов и потребления населения.

Таким образом, в закрытой экономике тождество объема выпуска и суммарных расходов есть **основное макроэкономическое тождество** закрытой экономики:

$$GNP = C + I + G,$$

где: GNP - валовой внутренний (национальный) продукт; C – потребление; I – валовые инвестиции; G - государственные закупки.

Для того, чтобы государство могло осуществлять закупки, оно должно аккумулировать доходы в виде налогов, сократив, соответственно, расходы частных лиц. Если государственные расходы превышают сумму собранных налогов, то государство прибегнет к внутренним заимствованиям, что уменьшит частные инвестиции, но не повлияет на объем выпуска.

Если из GNP вычесть амортизацию, а в правой части уравнения учесть только чистые инвестиции (валовые инвестиции минус амортизация), то основное макроэкономическое тождество превратится в **тождество чистого национального продукта (NNP)**.

$$NNP = C + I_n + G = C + S - T + TR = NI + T_i,$$

где NNP - чистый национальный продукт;

I_n - чистые инвестиции;

T – общие налоги (вся сумма налоговых изъятий);

TR – государственные трансферты населению;

NI – национальный доход;

T_i - косвенные налоги.

Перейдем теперь к рассмотрению основного тождества для открытой экономики. Обратимся снова к модели на рис. 10.2. Мы видим, что внешний мир влияет на внутренние экономические процессы по каналам международной торговли и переливам между странами капиталов, которые взаимосвязаны между собой в виде синхронно работающих механизмов. Так увеличение чистого экспорта приводит к равноразмерному оттоку капитала, и, наоборот, его уменьшение вызывает обратный процесс – приток в страну капиталов. Если расходы правительства превосходят его доходы (налоговые поступления) и образуется дефицит государственного бюджета (превышение расходов над доходами), и если этот дефицит не уравновешивается положительным сальдо внешнеторгового баланса, то в стране будет наблюдаться вытеснение внутренних частных инвестиций и в неда-

леком будущем - сокращение объемов национального производства со всеми вытекающими отсюда социальными последствиями для населения. Приводимая ниже таблица является наглядным примером данного утверждения (табл.10.4).

Таблица 10.4

Влияние внешней торговли на инвестиции

Ситуация	Чистый экспорт	Дефицит государственного бюджета	Сбережения	Инвестиции
А	0	0	1000	1000
В	0	100	1000	900
С	-100	100	1000	1000
Д	200	0	1000	800

Данные таблицы отражают непреложное правило: каждый сектор экономики – государственный, частный или внешний, - при превышении своих расходов над доходами должен брать займы от других секторов, чтобы оплатить свои избыточные расходы. Например, вторая строка таблицы 10.4 показывает, что государство использует сбережения частного сектора на сумму 100 денежных единиц, в результате частные инвестиции уменьшаются на эту же сумму. Третья строка таблицы демонстрирует нам случай, когда превышение правительственных расходов над его доходами покрываются за счет отрицательного чистого экспорта, или то же самое – внешних займов. Последняя строка показывает нам ситуацию, когда чистый экспорт уравнивается уменьшением внутри страны частных инвестиций (на сумму 200 денежных единиц), поскольку чистый экспорт предполагает соответствующие займы или кредиты уже иностранными партнерам (нерезидентам).

Таким образом, в открытой экономике:

$$GNP = C + I + G + N_x,$$

где N_x - чистый экспорт.

В более формализованном виде основное макроэкономическое тождество, рассматриваемое как тождество национального продукта и суммы всех расходов, записывается следующим образом:

$$V = C + I + G + N_x,$$

где V – объем выпуска продукции.

В этом тождестве не учитываются различия между GNP, NNP, NI, и между валовыми и чистыми инвестициями, то есть здесь:

$$V = GNP = NNP = NI,$$

Каждый параметр тождества можно записать в виде функций:

$$\text{Функция производства: } V = F(\bar{L}, \bar{K}) = \bar{V}$$

Объем выпуска есть функция от располагаемых ресурсов труда и капитала и, **при полном их использовании**, равен потенциальному (естественному) объему выпуска ($V_F = \bar{V}$)

Функция потребления: $C = \bar{C} + b \cdot DI$

Объем потребления (потребительский спрос) есть сумма автономного потребления ($\bar{C}$) плюс произведение предельной склонности к потреблению⁴ на располагаемый доход $DI = V - T$ (располагаемый доход равен объему выпуска за вычетом всех налогов).

Функция инвестиций: $I = I(r)$

Инвестиции зависят от ставки процента. В более сложном виде:

$I = \bar{I} + I(r)$, где $\bar{I}$ - автономные инвестиции не зависящие от ставки процента.

Функция государственных закупок: $G = \bar{G}$

Величина государственных закупок определяется экзогенно, политическими решениями и не зависит непосредственно от величины общественного продукта.

Функция чистого экспорта: $Nx = Nx(e)$

Чистый экспорт зависит от валютного курса⁵. В более сложном виде: $Nx = \bar{Nx} + Nx(e)$. Чистый экспорт есть сумма автономного чистого экспорта, отражающего зависимость национального производства от поставок из-за рубежа? и чистого экспорта, зависящего от реального валютного курса.

В конечном итоге, весь созданный продукт делится на потребление и сбережение, а сбережение служит источником инвестиций. Поэтому, в самом общем виде, в долгосрочный период имеет место тождество дохода и расхода $V=E$, которое, в конечном итоге означает тождество сбережений и инвестиций:

$$C + S = C + I, \text{ или } I = S.$$

В открытой экономике с участием государства сбережение включают: частные (S_p), государственные (S_g), сбережения остального мира (S_r), то есть,

$$S = S_p + S_g + S_r$$

Частные сбережения равны сумме доходов (V), трансфертов (TR), процентов по государственному долгу (R_g) за вычетом налогов (T) и потребления (C):

$$S_p = V + TR + R_g - T - C$$

Сбережения государства, если они положительны, то есть если налоговые поступления превышают государственные расходы составляют

⁴ Предельная склонность к потреблению будет рассмотрена в лекции 12.

⁵ Подробнее эта проблема будет рассмотрена в четвертом разделе курса лекций.

бюджетный излишек (профицит) и - бюджетный дефицит, если они отрицательны:

$$S_g = T - TR - R_g - G$$

Сбережения внешнего мира равны доходу, который иностранцы получают за счет нашего импорта (Im) минус затраты на наш экспорт (Ex):

$$S_r = Im - Ex, \text{ или } S_r = -Nx$$

Для экономики в целом выполняется равенство сбережений и инвестиций, но не для каждого сектора экономики (частного, государственного и внешнего). Внутренние инвестиции могут расти за счет притока иностранного капитала. Национальные сбережения могут использоваться для покрытия бюджетного дефицита или утекать за границу.

Еще одно макроэкономическое тождество – тождество **утечек и инъекций**. Утечки – часть национального дохода, не используемая населением для покупки произведенной в стране продукции. Инъекции – потоки денежных средств, направленных на приобретение национального продукта внутри страны и не связанные с потребительскими расходами населения на его покупку:

сбережения + чистые налоги⁶ + расходы на импорт $\equiv$ капиталовложения + правительственные закупки + доходы от экспорта. Или:

$$S + T_n + Im = I + G + Ex$$

Результаты национального производства выражаются не только в экономических, но и социальных показателях. ВВП характеризует, прежде всего, поток общественного продукта. Но в то же время он не может дать представление о качестве и условиях жизни населения. Он не учитывает, например, влияние производства на окружающую среду, здоровье людей, их социальное самочувствие (удовлетворенность работой, условиями труда и отдыха, системой социального обеспечения и т.д.), негативные последствия урбанизации, доступность образования, медицинского и санаторно-курортного лечения, характер использования свободного времени и другие социальные результаты развития экономики.

В связи с этим делаются попытки создать обобщающий показатель благосостояния народа. Заметим, что именно благосостояние людей – есть конечная цель любого производства. Еще у древних римлян одним из главных девизов был такой: «Благо народа – высшая цель». Благосостояние населения является приоритетным направлением общественного развития и критерием социального прогресса.

В 1972 году американские профессора У. Нордхауз и Дж.Тобин предложили показатель **чистого экономического благосостояния (NEW)**. При его исчислении учитывается стоимость нерыночной деятель-

⁶ Чистые налоги есть разница между всей суммой налогов и государственными трансферами ($T - TR$).

ности, производство общественных благ, оценка досуга, негативное влияние отрицательных факторов экономического роста.

Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) равно ВВП – отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + денежная оценка нерыночной деятельности + денежная оценка свободного времени.

По мнению экспертов ООН, на практике пока еще не найдены рациональные способы исчисления ЧЭБ. Отсутствуют единые методики оценки целого ряда слагаемых экономического благосостояния (развития социальной инфраструктуры, производства благ коллективного потребления, легальной, но не облагаемой налогом деятельности, традиционного способа создания и потребления благ в рамках семейных хозяйств (труда по воспитанию детей, благоустройству жилья, домашнее консервирование овощей и т.д.). Пока нет единого мнения среди экономистов относительно методологического единства всех частных показателей, отражающих благосостояние, и однозначной оценки уровня и динамики их в разные периоды и в разных странах.

Потребности людей, как нам известно, подразделяются на физиологические (материальные), интеллектуальные (духовные) и социальные. Степень удовлетворения физиологических потребностей отражает понятие **уровня жизни**, степень удовлетворения всех потребностей – **качество жизни**. В этом смысле, качество жизни и экономическое благосостояние являются очень близкими терминами и часто используются как синонимы.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих уровень жизни, является ВВП на душу населения, выраженный в валюте одной из стран, либо в расчетных долларах, либо по паритету покупательной способности валют. В 1999 году средневзвешенный мировой показатель душевого дохода по паритету покупательной способности национальных валют составил около 5000 долл. США за год, в странах, входящих в еврозону (ЕВРО 12) – 23060 долл., в США – 33725 долл., в Японии – 24968 долл., в России – 6067 долл., в Турции – 5966 долл. За период с 1999 по 2002 годы индекс физического объема ВВП на душу населения в России по отношению к США возрос с 18 до 21 процента в сопоставимой валюте.

Россия обладает конкурентными преимуществами, такими как наличие мощного природноресурсного, научного и интеллектуального потенциалов, по которому она превосходит все страны «большой семерки» вместе взятые, а в расчете на душу населения – более, чем десятикратно. Реализация этого и других преимуществ позволит России ускорить повышение уровня жизни населения.

Основными индикаторами уровня жизни в России в настоящее время являются рост реальных денежных доходов, рост заработной платы, увеличение размера прожиточного минимума, сокращение численности насе-

ления, живущей за чертой бедности. С 2004 года реализуется программа снижения за три года показателя бедности в 2 раза. При этом стратегической целью остается обеспечение удвоения ВВП по общему объему и в расчете на одного человека к 2010 году.

При использовании показателя ВВП на душу населения предполагается, что страны, имеющие более высокое значение данного показателя, чем другие, обладают соответственно наибольшим уровнем чистого экономического благосостояния. Для более же точных оценок ЧЭБ нужна система социальных показателей, характеризующих уровень и качество жизни.

Система показателей качества жизни, разработанная ООН в 1978 году (последний вариант, действующий по настоящее время) включает 12 основных групп показателей: рождаемость и смертность; санитарно-гигиенические условия жизни; потребление продовольственных товаров; жилищные условия; образование и культура; условия труда и занятость; доходы и расходы населения; стоимость жизни и потребительские цены; транспортные средства; организация отдыха; социальное обеспечение; свобода человека и др.

Наиболее приближены к данной системе ООН организация учета социальных показателей результатов национального производства в США и в странах западной Европы. Здесь дополнительно введены показатели по мониторингу за изменениями окружающей среды, накоплению домохозяйствами имущества и ценностей, правовой защите граждан и национальной обороне.

В России социальная сфера и жизненный уровень населения отслеживаются Министерством экономического развития и торговли, государственной службой статистики в рамках разработанной Правительством РФ еще в 1993 году системы показателей для оценки хода экономических реформ. Основное внимание здесь уделяется таким показателям как индекс стоимости жизни, номинальный и реальный доходы и денежные сбережения населения, потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с различным уровнем среднедушевого дохода.

В последние годы Программа развития ООН (ПРООН) публикует **индекс развития человеческого потенциала** (индекс развития человека), рассчитываемый с учетом ожидаемой при рождении продолжительности жизни, уровня грамотности взрослого населения, величины душевого дохода.

Методологию индекса (ИРЧП) разработал Махбуб уль Хака. Он рассчитывается как среднее трех индексов: ожидаемой продолжительности жизни (J_1), уровня образования (J_2), реальный ВВП на душу населения (J_3).

$$J_{rp} = \frac{J_1 + J_2 + J_3}{3}$$

Каждый из трех индексов рассчитывается как расстояние между фактическим значением параметра и максимальным (эталонным), являющимся конечной целью развития. Так принятое максимальное значение продолжительности жизни составляет 85 лет, уровня образования – 100%, а реального ВВП – 4000 долларов на душу населения (международные сопоставления производятся по паритету покупательной способности валют - ППС). Сопоставимые данные для середины 90-х годов XX века приведены в табл. 10.5.

По итогам 2002 года Россия по ИРЧП заняла 63-е место в мире из 175 стран, представленных в рейтинге. В этом рейтинге 62-е место занимает Маврикой, а 64-е – Колумбия. Рейтинг России повышается: 2001 г. – 67-е место.

Таблица 10.5.

**Индекс развития человеческого потенциала
по различным группам стран. Рейтинг ООН
2002 г.**

	Продолжи- тельность жизни		Процент грамотных		Уровень образования		Ежегодный до- ход в долларах	
	жен.	муж.	жен.	муж.	жен.	муж.	жен.	муж.
«Лидеры»								
1. Норвегия	81,7	75,8	100	100	102	94	23317	36043
2. Исландия	81,8	77,5	100	100	96	87	23130	36799
3. Швеция	82,4	77,4	100	100	123	103	19636	28817
...5. Голландия	80,9	75,5	100	100	99	100	18846	35675
...7. США	79,7	74,0	100	100	97	90	26389	42540
...9. Япония	84,7	77,7	100	100	82	84	15617	35061
10. Швейцария	82,2	75,8	100	100	86	90	18782	37619
...29. Словения	79,5	72,2	99,6	99,7	85	80	13152	21338
...32. Чехия	78,4	71,7	100	100	77	76	10555	19113
...35. Польша	77,8	69,4	99,7	99,8	91	86	7253	11777
...38. Венгрия	75,7	67,3	99,2	99,5	83	80	9183	15803
«Средняки»								
...57. Болгария	74,6	67,4	98,0	99,0	79	76	5484	8378
...63. Россия	72,9	60,6	99,4	99,7	82	75	5609	8795
...65. Бразилия	72,3	63,7	87,2	87,4	97	93	4391	10410
...75. Украина	74,4	64,1	99,5	99,8	79	83	3071	5826
...96. Турция	72,8	67,6	77,2	93,7	54	65	3717	8028
...104. Китай	72,9	68,6	78,7	92,5	62	65	3169	4825
«Отстающие»								
...144. Пакистан	60,3	60,6	28,8	58,2	27	45	909	2824
...167. Конго	41,7	39,6	51,8	74,2	24	30	486	879
...169. Эфиопия	46,7	44,6	32,4	48,1	27	41	550	1074
...174. Нигерия	45,9	45,3	8,9	24,4	14	21	646	1129

По этой таблице мы видим, что Россия по индексу развития человеческого потенциала входит в группу среднеразвитых стран, хотя ниже ее находятся лишь Турция, Перу, Украина и Китай. Из трех слагаемых индекса человеческого развития (образование, продолжительность жизни, благосостояние) Россия занимает высокие позиции по уровню образования. В частности, интересен такой показатель: Россия занимает первое место в мире по количеству студентов на одну тысячу человек населения (в 2002 году было 60 студентов, в то время как в США – 49, Германии – 25, в Китае – 4 студента).

ЛЕКЦИЯ 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

11.1. Экономические циклы. Деловой цикл. Модель делового цикла Хикса-Фриша.

11.2. Безработица, ее формы, причины, последствия.

11.3. Инфляция, ее виды и последствия. Стагфляция.

11.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филлипса. Закон Оукена.

11.1. Экономические циклы. Деловой цикл. Модель делового цикла Хикса-Фриша

В предшествующей лекции мы рассмотрели систему национальных счетов, которая представляет собой систему инструментов для анализа состояния и динамики национальной экономики. Реальные макроэкономические переменные (ВВП, НД и др.) увеличиваются с ростом масштабов национальной экономики. Но их изменение происходит не прямолинейно. Экономике свойственна неустойчивость. Она может иметь шоковый, труднопредсказуемый характер и вызываться скорее экзогенными факторами (природные, политические катаклизмы). Но она может носить характер регулярных колебаний, так как экономика, стремясь к достижению равновесия, преодолевает на своем пути различного рода диспропорции, вызываемые эндогенными факторами. Диспропорции имеют разную степень интенсивности, что проявляется в динамике микро- и макроэкономических показателей.

К микропоказателям, подвергающимся изменению, относятся объем и динамика рыночного спроса и предложения, курсы ценных бумаг, биржевые индексы, уровень и динамика заработной платы, число и объем деловых сделок, их динамика и частота, степень загруженности оборудования и занятости персонала и др.

На макроуровне колебаниям подвержены объем и динамика ВВП, совокупный спрос, совокупное предложение, уровень цен, объем инвестиций, чистый экспорт и др. Происходят изменения и в структуре совокупного потребления населения (динамика и доля спроса на товары первой необходимости, длительного пользования и предметы роскоши). Макроэкономические переменные изменяются не хаотично, а в соответствии с некоторыми закономерностями: темпы роста вначале увеличиваются, затем замедляются вплоть до нуля, после чего приобретают отрицательные значения. За спадом следует новый подъем. Регулярность таких колебаний свидетельствует о цикличности экономического развития. Раздел экономической науки, изучающий эти колебания, есть теория экономических

циклов, позволяющая исследовать экономическую динамику и объяснить причины колебаний экономической активности в национальной экономике во времени.

Под экономическим циклом принято понимать последовательность повторяющихся альтернативных фаз. Каждая из фаз создает условия для наступления последующей, что приводит к воспроизводству цикла. Сегодня многими экономистами признается существование целой системы эконо-

Экономический цикл – периодические колебания уровней экономической активности: объема выпуска, занятости, уровня цен.

номических циклов. Основными критериями для выделения их видов являются: 1) продолжительность цикла, 2) механизмы проявления, 3) причины существования. Причем, циклы разной про-

должительности накладываются друг на друга, модифицируя проявления каждого другого. Выделяют большие экономические циклы (40-60 лет), средние или деловые (4-8 лет), короткие (2-4 года).

Наиболее изученным сегодня считается так называемый деловой цикл, графически представленный на рисунке 11.1.

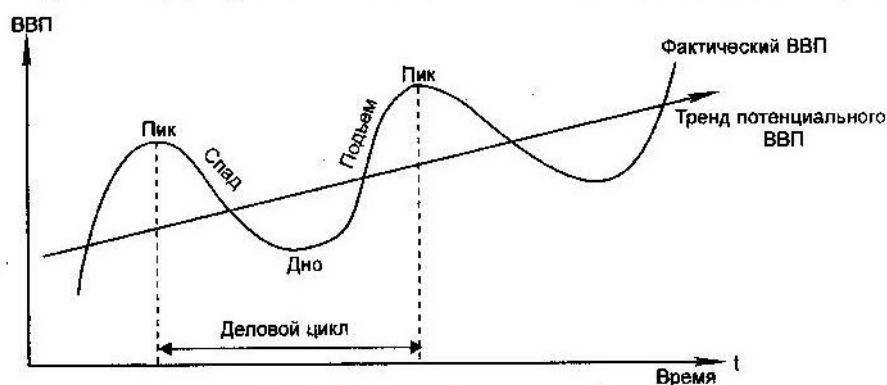


Рис. 12.1. Деловой цикл и его фазы

Он включает в себя четыре фазы: подъем (экспансия), пик, спад (рецессия), дно (депрессия). При этом экономика движется от состояния неполной занятости (дно) к полной (пик). Таким образом, деловой цикл – это временной промежуток между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры. На фазе подъема растут инвестиции, совокупные доходы, совокупный спрос и совокупное предложение, занятость.

Деловой цикл – периодические колебания экономической конъюнктуры в рыночной экономике, измеряется интервалом времени между двумя последующими одинаковыми фазами.

Темпы роста этих показателей, приближаясь к фазе пика, замедляются. Здесь достигаются наивысшие в данном цикле занятость, уровень совокупных доходов, спроса, инвестиций. С ростом занятости увеличивается заработная плата, повышается и общий уровень цен. **Рост цен опережает рост заработной платы, что уменьшает спрос на товары для-**

тельного пользования. Экономика начинает движение от полной занятости к неполной (фаза спада). Когда обозначившаяся тенденция к спаду становится устойчивой, население начинает адаптироваться к новым условиям: **совокупный спрос начинает снижаться быстрее совокупного предложения**, что ускоряет спад и приближение экономики к точке дна. Падение совокупного спроса вызывает снижение общего уровня цен. Начинается фаза депрессии, характеризующаяся нулевыми темпами падения экономики, низким уровнем занятости, совокупного спроса, совокупного предложения, инвестиций. В этот период экономика очищается от неэффективных решений, неэффективных предпринимателей, обостряется конкуренция. Стремясь снизить издержки, фирмы начинают обновлять оборудование, что и вызывает оживление экономики, переходящее в подъем.

Характер каждого конкретного делового цикла зависит также от взаимодействия с другими видами циклов, так как циклы меньшей продолжительности осуществляются на фоне более продолжительных циклов. Так, циклы Кондратьева, характеризующиеся двумя фазами (повышательная волна и понижательная волна), определяют вид кривой, демонстрирующей деловой цикл. На повышательной волне цикла Кондратьева, когда происходит переход национальной экономики к ее новой технологической базе, подъемы весьма интенсивны и продолжительны, а спады менее заметны. Объясняется это тем, что каждый новый подъем делового цикла инициируется освоением новой технологической базы национальной экономики. Для понижательной волны цикла Кондратьева характерны длительные и глубокие спады делового цикла, сокращение его продолжительности.

Цикл Кондратьева – теоретический долгосрочный цикл, при котором движение от бума к рецессии занимает около 30 лет, и на который накладываются деловые циклы с меньшим периодом.

Примерами могут служить Великая депрессия (кризис 1929-1933 годов) и кризисы 1969-70, 1974-75, 1980-82 годов, произошедшие на понижательной волне четвертого цикла Кондратьева. Причинами этого является постепенное исчерпание потенциала уже сложившейся технологической базы экономики, а также кредитно-денежная динамика.

Среди экономистов до сих пор не существует единства мнений относительно причин цикличности экономики. Прежде всего, отличаются сами подходы к проблеме. Так, Д. Рикардо и Ж.-Б. Сэй (конец XVIII в. – начало XIX в.), убежденные в способностях рыночной экономики к саморегуляции, отрицали саму возможность общенациональных экономических кризисов. Другие признают возможность цикличности, но источники ее причин видят по-разному. Часть экономистов исходит из того, что цикличность экономики порождается внешними по отношению к экономике причинами, такими как колебание солнечной активности (С. и Э. Джевонсы), циклические колебания погоды (С. Мур), изменение

циклические колебания погоды (С. Мур), изменение психологии (В. Парето, А. Пигу), войны и активизация государства (Р. Фриш и др.), цикличность в развитии научно-технического прогресса (Й. Шумпетер, Дж. Хикс). Так, в модели Хикса - Хансена циклические колебания объясняются взаимодействием товарных и денежного рынков, когда, например, под воздействием научно-технического прогресса в экономике возникают автономные инвестиции. Для стимулирования массового освоения передовых технологий государство обычно способствует улучшению инвестиционного климата. Тогда потенциальные инвесторы, оптимистически оценивая экономические перспективы и ориентируясь на существующую ставку процента, наращивают размеры инвестиций, используя для этого запасы сбережений. В результате произойдет расширение объемов производства, за этим последует рост совокупного дохода. В экономике происходит подъем. Все это окажет влияние на денежный рынок. Если предложение денег не изменится (государство не проводит денежной эмиссии), а часть прироста совокупного дохода превратится в дополнительный спрос на деньги (на кредит), то процентная ставка вырастет. Увеличение процентной ставки негативно отразится на рынке товаров. Оценивая будущую норму прибыли в условиях удорожающегося кредита, производители начнут сворачивать инвестиционный спрос. В результате замедляется рост инвестиций, производства, совокупного дохода, а значит и сбережений.

Интересна и модель Хикса – Фриша (рис. 11.2.).

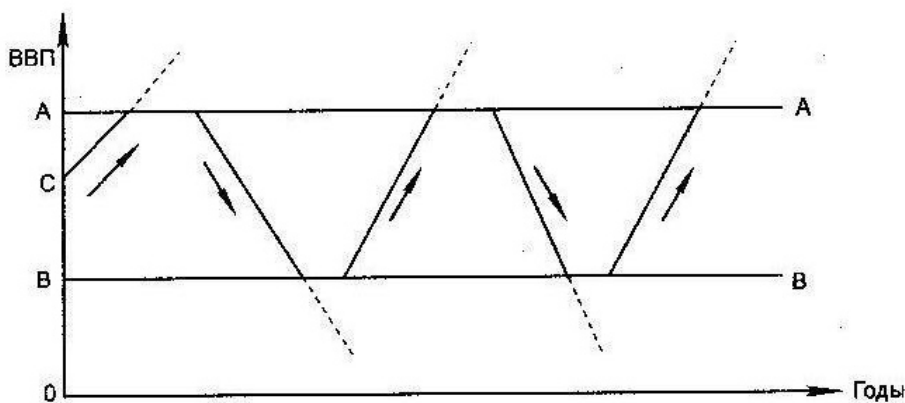


Рис. 12.3. Модель делового цикла Хикса-Фриша

Согласно ей, циклические колебания вызываются автономными инвестициями, т.е. инвестициями в новые продукты, новые технологии и т.д. Автономные инвестиции не зависят от роста дохода, а наоборот – вызывают его. Рост доходов приводит к росту инвестиций, зависящих от величины дохода: действует эффект мультипликатора – акселератора. Подробнее этот эффект будет рассмотрен в следующей лекции. При постоянной предельной склонности к сбережениям (соотношение прироста сбережений к приросту дохода) инвестиции будут нарастать кумулятивно, что означает

подъем в экономике. Но рост экономики не может происходить безгранично. Барьером, ограничивающим рост, является полная занятость (линия AA). Достижение полной занятости означает наличие высокого спроса на труд, а, следовательно, и рост ставки заработной платы. Поскольку экономика достигла состояния полной занятости, то дальнейший рост совокупного спроса не ведет к увеличению национального продукта. В результате, темпы роста заработной платы начинают опережать темпы роста национального продукта, что становится фактором инфляции. Рост инфляции негативно сказывается на состоянии экономики: падает деловая активность субъектов экономики, замедляется рост реальных доходов, а затем происходит их падение. Теперь акселератор (соотношение прироста инвестиций к приросту дохода в предшествующий период) действует в противоположном направлении. Если на подъеме мультипликативно - акселерационный механизм «разгонял» экономику, то на спаде он «свертывает» ее. Это продолжается до тех пор, пока экономика не «натолкнется» на линию ВВ – отрицательные чистые инвестиции (когда инвестиции недостаточны даже для замены изношенного основного капитала). Конкуренция усиливается, стремление снизить издержки производства побуждают финансово-устойчивые фирмы приступить к обновлению основного капитала, что обеспечивает подъем в экономике.

Модели Хикса-Хансена, Хикса-Фриша являются неокейнсианскими. Иную трактовку природы деловых циклов дают современные школы макроэкономики.

Монетаристы объясняют циклические колебания экономики изменениями денежной массы: денежная масса достигает максимального значения и начинает сокращаться еще до достижения высшей точки делового цикла, а минимальное значение денежной массы и начало ее роста приходится на период спада, причем, до достижения дна делового цикла. По мнению М. Фридмена, обычный спад перерос в катастрофический кризис 1929 – 1933 годов в результате ошибочных действий Федеральной резервной системы США, резко «сжавшей» денежную массу за несколько месяцев до так называемого «черного вторника» 29 октября 1929 года. Согласно монетаризму, более последовательная монетарная политика государства приведет к сглаживанию делового цикла.

В противоположность монетаризму, теория рациональных ожиданий (новая классическая школа) исходит из того, что деньги нейтральны не только в долговременном периоде, как считает М. Фридмен, но и в кратковременном. Колебания денежной массы вызывается колебаниями ВВП, а не наоборот. Колебания ВВП есть результат изменений совокупного предложения. Согласно этой теории, циклические колебания объясняются ограниченностью информации и неверной интерпретацией ценовых сигналов предпринимателями.

Итак, в экономической теории сегодня существуют различные подходы к пониманию цикличности экономики. Но восходящий тренд экономического развития (тренд – тенденция роста потенциального ВВП на рис. 11.1 соединяет средние точки фаз цикла, соответствующие полной занятости) свидетельствует о том, что хотя цикличность экономики – это зло, но это неизбежное зло.

Цикличность свойственна сформировавшейся рыночной экономике. Кризис российской экономики 90-х годов XX века является не циклическим, а трансформационным. С завершением перехода от плановой экономики к рыночной проявит себя, свойственная последней, цикличность.

11.2. Безработица, ее формы, причины, последствия

Цикличность экономики проявляется в неравновесии различных рынков. Это относится и к рынку труда, где возможны как избытки (безработица), так и дефициты.

Под безработицей понимается социально-экономическое явление, состоящее в том, что часть экономически активного населения не занято в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица – это неравновесие на рынке труда с преобладанием предложения труда над спросом на него. Причины безработицы, с точки зрения разных экономических школ, различны.

Безработица – неиспользование труда, в результате которого фактический валовой национальный продукт (ВВП) меньше потенциального ВВП.

Экономисты, придерживающиеся классической традиции, исходят из веры в способность рыночной экономики к саморегуляции. Поэтому они считают основной причиной безработицы вмешательство в деятельность рынка труда «нерыночных» сил, таких как государство и профсоюзы. Проявляется это вмешательство в установлении минимальной заработной платы, уровень которой превышает равновесный (см. рис. 11.3.); во введении высоких пособий по безработице, что делает для некоторых состояние безработицы более привлекательным по сравнению с состоянием занятости.

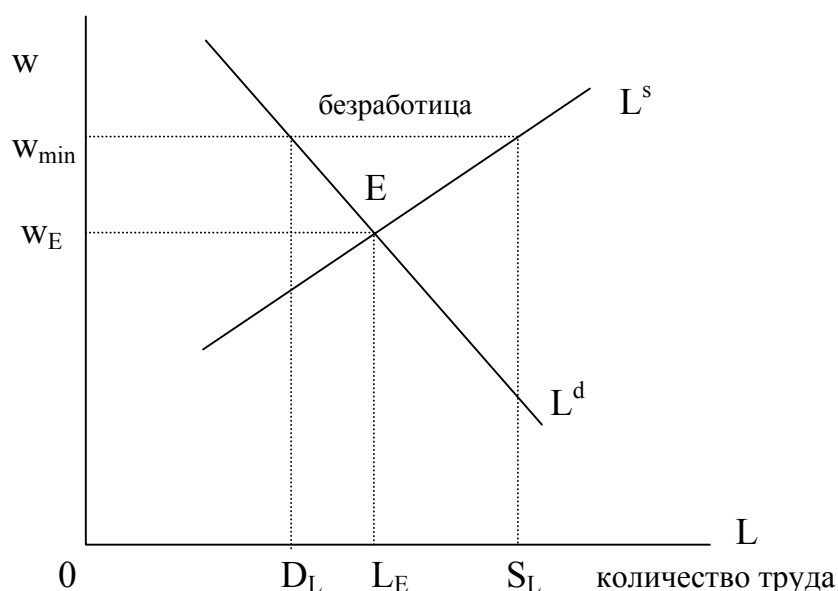


Рис. 11.3. Монетаристская концепция безработицы

L – количество труда;
 L_E – равновесное количество труда;
 w – ставка заработной платы;
 w_E – равновесная ставка заработной платы;
 $w_{\min}$ – минимальная ставка заработной платы;
 L^d – спрос на труд;
 L^s – предложение труда.

Такое видение причин безработицы подсказывает принципиальный выход из нее. Устранение «фиксаторов», устанавливаемых государством и профсоюзами, приведет рынок труда к равновесию. Причем, по мнению монетаристов, данное равновесие будет соответствовать полной занятости в экономике: рост предложения труда вызовет падение заработной платы и увеличение спроса на труд; рост спроса на труд, в свою очередь, вызовет рост заработной платы, что ограничит спрос на труд (одновременно будут колебаться и объемы выпуска).

Существуют и другие подходы к пониманию безработицы. Ссылаясь на мировую практику, например на Великую депрессию, часть экономистов указывает на то, что равновесие в экономике может быть достигнуто и при неполной занятости. Поэтому надеяться на то, что рыночные механизмы сами по себе все отладят, нельзя. Например, последователи Дж. М. Кейнса исходят из того, что цены и заработная плата не столь подвижны, как полагают их теоретические противники. Пусть, в экономике падает спрос на труд (см. рис. 11.4.), что сдвигает кривую спроса на труд (L^d) влево. Неоклассики предположили бы, что далее последует падение заработной платы (до w_{E2}), но этого не происходит в виду действия, например,

профсоюзов, заключивших коллективный договор с работодателями относительно минимальных ставок заработной платы или действия государства, установившего высокую ставку минимальной заработной платы.

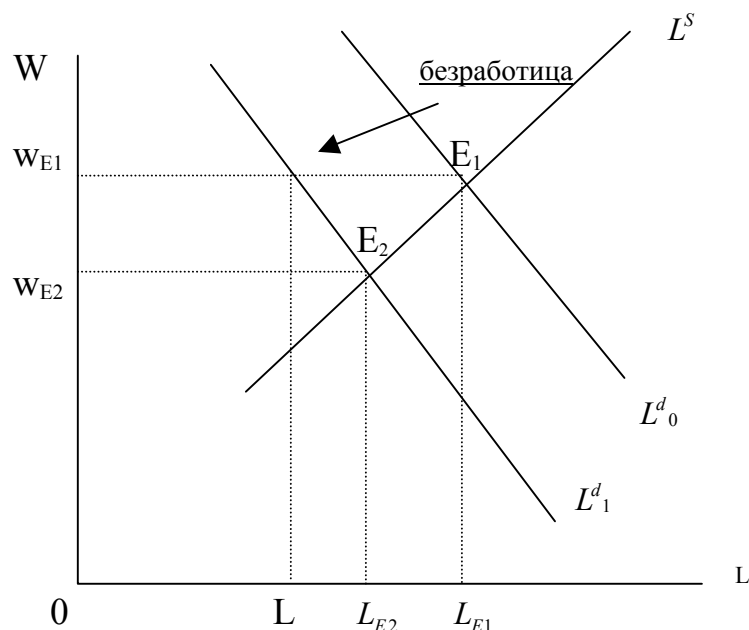


Рис. 11.4. Кейнсианская концепция безработицы

w_{E1} , w_{E2} – равновесные ставки заработной платы;

L_{E1} , L_{E2} – равновесные объемы занятости;

LL_{E1} – безработица.

Ставка заработной платы оказывается негибкой. Падение спроса на труд под влиянием уменьшения совокупного спроса (причины колебаний совокупного спроса будут рассмотрены в следующей лекции) или внедрение новых трудосберегающих технологий не позволит сдвинуть ставку заработной платы до w_{E2} и восстановить равновесие на рынке труда. Основной причиной безработицы, согласно кейнсианской концепции, является недостаток совокупного спроса на конечную продукцию, «неэффективный спрос». Следовательно, принципиальный выход из безработицы следует искать в государственном стимулировании совокупного спроса. За счет расходов государственного бюджета произойдет расширение инвестиций, что поможет создать дополнительные рабочие места, а значит сократить безработицу. Кейнсианцам возражали их противники, указывая на то, что активная фискальная политика поведет к росту инфляции.

В экономической теории принято делить трудоспособное население на три группы: занятые, безработные, добровольные безработные. К последним относятся трудоспособные граждане, не желающие трудиться.

Дальнейший анализ безработицы требует рассмотрения методов ее статистического измерения. Существует два основных показателя безработицы: уровень безработицы и ее средняя продолжительность.

Уровень безработицы (U') – это отношение количества безработных к количеству рабочей силы.

где U – количество безработных;

E – количество занятых;

$$U' = \frac{U}{U + E}$$

U' - уровень безработицы;

$(U+E)$ – количество рабочей силы

Сегодня принято использовать два метода измерения численности безработных. В соответствии с Законом РФ «О занятости населения в РФ», **безработные** – трудоспособные люди, не имеющие работы и заработка, но ищущие работу и зарегистрированные в качестве таковых в органах Федеральной службы занятости. По методике международной организации труда (МОТ), **безработные** – люди, не имеющие работы, пригодные к работе в настоящий момент и ищущие работу в рассматриваемый период. Так, по состоянию на 1 января 2004г., по данным обследований (по методике МОТ) численность безработных в России составила 5948,1 тыс. человек, а Федеральной службой занятости зарегистрировано только 1638,9 тыс. человек. Для Удмуртии соответствующие цифры составили 55,5 тыс. человек и 15,9 тыс. человек. К безработным не относятся студенты дневной формы обучения, инвалиды, пенсионеры, занятые неполный рабочий день, самозанятые, предприниматели и др. **Количество рабочей силы ($U + E$)** – это общая численность людей в трудоспособном возрасте за вычетом нетрудоспособных, обучающихся, не желающих работать, лиц, находящихся в психиатрических больницах, тюрьмах и т.д. Продолжительность безработицы определяется числом недель, в течение которых средний безработный не был трудоустроен. Для анализа ситуации на рынке труда используются оба этих показателя. Считается, что из двух зол меньшим является относительно высокий уровень безработицы при небольшой ее продолжительности. Такое положение, скорее всего, связано с интенсивным НТП и изменениями отраслевой структуры экономики, вызванной им, а также хорошо поставленной работой службы занятости.

Для отыскания действенных способов снижения уровня безработицы и ее продолжительности необходимо знать ее структуру. Безработица неоднородна, поэтому для каждого из ее видов необходим свой набор мер по ее ограничению.

В зависимости от избранного критерия возможны следующие классификации безработицы. По критерию фазы делового цикла выделяются **естественный уровень безработицы** (фрикционная, структурная, институциональная безработица) и **циклическая безработица**, характерная для

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы, соответствующий потенциальному ВВП, уровень безработицы, стабилизирующий инфляцию.

фазы спада, когда уровень безработицы превышает естественный.

Естественный, то есть средний примерно за 10 лет, уровень безработицы, по определению М. Фридмена, означает наилучший

для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса. Он достигается в том случае, когда в экономике имеется только фрикционная и структурная безработица.

Фрикционной называется безработица, вызванная тем, что для установления соответствия между работниками и рабочими местами требуется время. Она может быть вызвана сменой места жительства, места работы, окончанием обучения, изменением структуры потребительского спроса под влиянием моды, вкусов и пр.

Структурная безработица вызывается изменениями отраслевой структуры экономики, происходящими под воздействием научно-технического прогресса. В результате устаревания части отраслей происходит высвобождение из них работников. В то же время появляются новые отрасли и вакансии в них. Но замещение вакансий в новых отраслях высвобожденными из старых отраслей работниками не происходит автоматически. Требуется время, усилия, финансовые затраты для приспособления части высвобожденных работников к новым условиям. Поэтому структурная безработица представляет собой профессиональное и квалификационное несоответствие между подготовкой работников и требованиями, предъявляемыми в новых отраслях. Между фрикционной и структурной безработицей существует зависимость. Затянувшаяся фрикционная безработица означает переход в структурную.

Институциональная безработица связана с особенностями устройства рынка труда. Например, если законодательно установлен высокий уровень пособия по безработице, то люди начинают предпочитать праздность работе. В результате институциональная безработица увеличивается. Типичный пример тому дает Швеция середины 80-х гг. XX века. Возможна ситуация, когда и работодатель, и нанимаемый были бы согласны на заработную плату, уровень которой ниже законодательно установленного минимума, но это грозит нарушением закона и соответствующими санкциями. Поэтому потенциальный работник остается без места работы. Институциональная безработица возникает и тогда, когда ввиду высокого уровня

подходного налога, работники предпочитают несколько меньший по уровню доход в виде пособия по безработице заработной плате с вычетом подходного налога. Институциональная безработица вызывается и недостаточно эффективной информационной работой биржи труда.

Итак, фрикционная и структурная безработица возникают по естественным причинам. В любых условиях люди будут учиться, подыскивать затем работу, молодые мамы воспитывать маленьких детей и не работать в это время, семьи будут переезжать из одного населенного пункта в другой и т.п. С другой стороны, причины структурной безработицы тоже вечны, т.к. НТП относительно независимый и саморазвивающийся процесс. При правильно установленном минимуме заработной платы и прогрессивной шкале налогообложения доходов, при хорошо поставленной работе биржи труда, фрикционная, структурная и институциональная безработица не становится ни микро-, ни макропроблемой.

Высокий уровень и большая продолжительность безработицы вызывают микро - и макроэкономические последствия. **Микроэкономические последствия** безработицы связаны с утратой человеком места работы и заработка. Став безработным, человек утрачивает прежний, более высокий социальный статус, что часто означает личную трагедию. **Макроэкономические последствия** состоят в недопроизводстве ВВП; возникает так называемый дефицит ВВП, т.е. отставание реального ВВП от потенциального.

Безработица имеет и позитивные последствия. Она стимулирует накопление человеческого капитала, повышение производительности труда, рационализацию, изобретательство и др.

Меры по ограничению безработицы берет на себя государство. Они направлены, прежде всего, на снижение уровня безработицы и ее продолжительности. При этом должны учитываться следующие принципы:

1. Для каждого вида безработицы требуется свой подход.
2. Меры государственного регулирования рынка труда должны быть нейтральны по отношению к инфляции. Это организация системы информирования о вакансиях, профессиональное обучения и переподготовки, осуществление контроля над рыночной конъюнктурой, финансирование исследований проблем занятости, организация общественных работ, стимулирование самозанятости и т.д.;
3. Государство обязано выполнять функции по социальной защите безработных. Но при этом социальная помощь государства не должна стимулировать иждивенческие настроения, а поощрять к активному поиску работы: пособия должны назначаться избирательно, размер пособия должен быть соотнесен с законодательно установленным уровнем минимальной заработной платой, социальная помощь должна быть ограничена во времени.

11.3. Инфляция, ее виды и последствия. Стагфляция

Циклическим колебаниям подвержены не только объем выпуска, занятость, но и общий уровень цен. **Устойчивое повышение общего уровня цен есть инфляция.** Общим правилом является резкий взлет цен в периоды войн, восстановления экономики, радикальных изменений и т.п.

Инфляция - продолжительный рост среднего уровня цен на все товары и услуги. Различают инфляцию спроса и инфляцию издержек (предложения).

Так, уровень цен в Германии в 1923 году вырос в 1 300 000 000 000 раз. В мирное же время, примерно до 70 – х годов XX века, цены характеризовались относительной устойчивостью. Однако эта тенденция не исключала некоторых колебаний уровня

цен.

С конца 60-х годов инфляция нарастает. В 70-е годы в США цены росли ежегодно на 7,1% против 2,6% в 60-е годы. В конце 70-х уровень цен в отдельные месяцы достигал 10 и более процентов в среднегодовом исчислении. 1980-90-е годы характеризовались более низкими темпами инфляции: среднегодовой рост цен составлял 2-3-%. В ряде стран инфляция в отдельные годы измерялась двух - трехзначными числами. Так, в 1985 году в Боливии индекс цен составил 3400%, в 1993 году в Бразилии – 2497%, в 1992 году в России – 2500%. Но к концу столетия большинству стран мира удалось справиться с инфляцией, которая не превышает в развитых странах 2-3% в год. Снизилась темпы инфляции и в России. Индекс потребительских цен составил: 2002 г. – 1,15; 2003 г. – 1,12.

Само явление инфляции достаточно сложно и многообразно по формам проявления. Поэтому существуют различные подходы к ее пониманию.

Монетаристы понимают под инфляцией падение покупательной способности денег и относятся к ней резко отрицательно. Кейнсианцы исходят из того, что инфляция означает не только рост уровня цен, но и затрату сил и времени покупателей на поиск более дешевых товаров-заменителей. Однако, с кейнсианских позиций, умеренная инфляция дает положительный эффект для экономики, стимулируя рост предложения. Институционалисты подчеркивают в инфляции социальный аспект. С их позиций, инфляция – это перераспределение доходов от групп населения с фиксированными доходами к группам, способным увеличить свои доходы. Теоретики новой классической школы, исходя из гипотезы адаптивных (т.е. основанных на прошлом опыте) ожиданий, в соответствии с которой, население и предприниматели стремятся уменьшить потери от возможного роста цен, делают вывод о том, что инфляция может самоускоряться. Покупатели делают покупки впрок: возникает ажиотажный спрос. Одновременно они добиваются роста заработной платы. Производители, сталкиваясь с удорожа-

нием кредита, сокращают предложение товаров и услуг. Продавцы придерживают товары в расчете на то, что завтра их можно будет продать дороже, чем сегодня. Итак, все субъекты экономики дружно толкают цены вверх: покупатели, наращивая спрос, а производители и продавцы, – сокращая предложение. Возникает длительное и всеобщее неравновесие рынков с преобладанием спроса над предложением.

В зависимости от способа ценообразования можно выделить два основных типа инфляции: открытую и подавленную. **Открытая инфляция** возникает в условиях рыночной экономики и проявляется в росте уровня цен. **Подавленная инфляция** характерна для экономики с административным типом ценообразования и выражается в дефицитах, очередях, спекуляции товарами и т.п. **Открытая инфляция проявляется в двух основных формах: инфляция издержек и инфляция спроса.**

Инфляция издержек вызывается сокращением совокупного предложения (сдвигом влево - вверх кривой совокупного предложения) под влиянием роста средних издержек производства. Рост издержек может быть вызван переходом к использованию более дорогостоящих энергоресурсов, неурожаем, падением курса национальной валюты и т.п.

Наиболее известным примером инфляции издержек является взлет мировых цен на нефть с 2,8 долл. за баррель в 1973 г. до 36 долл. в 1980 г., то есть почти в 13 раз. Рост издержек ведет к росту цен на готовую продукцию. Так, в 1974 году в США цены на промышленные товары подскочили на 10%, выросла и заработная плата. Но заработная плата – существенный элемент издержек и ее повышение вызывает новый рост цен, – возникает инфляционная спираль.

Инфляция спроса вызывается увеличением совокупного спроса (сдвигом кривой совокупного спроса вправо - вверх) при неизменности или отставании роста совокупного предложения. Это имеет место при приближении экономики к уровню полной занятости, когда возникающий дефицит рабочей силы вызывает опережение роста заработной платы над ростом объема национального продукта.

Возможна классификация инфляции и по критерию **уровня ее интенсивности**. В соответствии с ним выделяется **умеренная инфляция**, составляющая лишь несколько процентов в год и не вызывающая ажиотажного спроса со стороны населения (обычно до 10% в год); **галопирующая инфляция**, при которой цены удваиваются, утраиваются ежегодно и начинается «бегство от денег», становятся невозможными инвестиции; **гиперинфляция**, которая начинается с роста цен в 50% в месяц.

Итак, инфляция – серьезная макроболезнь экономики. Каковы же причины инфляции? Основными причинами инфляции являются: проинфляционная политика Центрального банка, выражающаяся в необоснованной денежной эмиссии; дефицит государственного бюджета, финансиру-

По уровню интенсивности инфляция подразделяется на умеренную (темпы роста цен до 10% в год), галопирующую (свыше 10% в год) и гиперинфляцию (свыше 50% в месяц).

вание которого в любом случае провоцирует тот или иной уровень инфляции; высокий уровень монополизации экономики; неоптимальная отраслевая структура экономики, с преобладанием про-

изводства сырьевых, инвестиционных товаров; недоверие населения к правительству и другим государственным органам, что вызывает инфляционные ожидания; внешнеэкономические факторы, например, падение курса национальной валюты и т.п.

Хозяйственная практика России подтверждает тесную связь между бюджетным дефицитом, денежной массой, инфляцией и валютным курсом (табл.11.1).

Таблица 11.1

Динамика макроэкономических показателей в России

Годы	ВВП, в % к предыдущему году	Объем денежной массы, млрд. руб.	Рост денежной массы, % к предыдущему году	ИПЦ декабрь к декабрю, раз
1995	95,9	220,8	225,8	2,31
1996	96,6	288,3	130,6	1,21
1997	100,9	374,1	129,8	1,11
1998	95,1	448,3	119,8	1,84
1999	105,4	704,7	157,2	1,36
2000	109,0	1144,3	162,4	1,20
2001	105,5	1602,6	140,1	1,18
2002	104,3	2119,6	132,3	1,15

Для выработки мер по ограничению инфляции необходимо, прежде всего, ее статистический учет. Инфляцию можно измерить через индекс цен и темп инфляции. Темп инфляции измеряется по формуле:

$$\pi = \frac{P_n - P_{n-1}}{P_{n-1}}, \text{ где}$$

π – темп роста цен,

P_n – уровень цен в текущем периоде,

P_{n-1} – уровень цен в предшествующем периоде.

Если мы хотим узнать, за сколько лет произойдет удвоение цен при данном среднегодовом уровне инфляции (когда она не превышает двузначных значений), то в этом случае используется "правило величины 70".

Разделив число 70 на среднегодовой темп роста цен, мы узнаем, за сколько лет цены удвоятся.

Оценив уровень инфляции, правительство выбирает **антиинфляционные меры**, которые выступают в двух основных формах: тактической и стратегической. **Тактические меры** направлены на устранение последствий инфляции (рост уровня цен). Они предполагают либо увеличение совокупного предложения, либо сокращение совокупного спроса, либо то и другое одновременно. Тактические антиинфляционные меры не могут излечить экономику от инфляции, но приносят краткосрочное приостановление роста цен. **Стратегические меры** направлены на устранение причин инфляции. Эти меры требуют длительного времени для достижения поставленной цели. Такая политика получила название антиинфляционной. Она может включать в себя такие меры, как снижение налогов на производителей, стимулирование инвестиций и т.д. с целью активизации предложения. Для сокращения избыточного спроса государство может ограничить свои расходы и увеличить налоги. Монетаристы в целях борьбы с инфляцией предлагают активно использовать такие инструменты, как изменение денежной массы и процентной ставки. В последующих лекциях эти вопросы будут рассмотрены более подробно.

Если рост цен сменяется их снижением, то имеет место **дефляция**. Замедление темпов роста цен есть **дезинфляция**. В 70-х годах XX в. замедление темпов экономического роста в развитых странах и рост безработицы впервые стали сопровождаться ростом цен. Такое явление получило название **стагфляции**. Стагфляция может быть спровоцирована как проведением мягкой денежно-кредитной политики (шоки со стороны спроса), так и негативными шоками со стороны предложения, о чем речь пойдет в следующей лекции.

Стагфляция – ситуация, при которой низкий уровень реального объема выпуска сочетается с ростом цен.

Сегодня государство вынуждено вести борьбу на два фронта: с инфляцией и с безработицей. При этом активная борьба с безработицей путем искусственного стимулирования совокупного спроса, наращивания государственных расходов сокращает безработицу, но эти же действия активизируют инфляцию. Жесткая антиинфляционная политика вызывает рост безработицы. Инфляция и безработица – это не только экономические, но политические проблемы, так как их обуздание есть мерило правильности проводимой экономической политики правительства. Одним из способов оценки успешности экономической политики правительства является **«индекс нищеты»**, который рассчитывается как сумма уровней инфляции и безработицы.

11.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филлипса. Закон Оукена

В краткосрочном периоде между уровнем инфляции и уровнем безработицы существует обратная зависимость: увеличение занятости, как было показано в первом параграфе данной лекции, приводит к инфляции, так как при дефиците ресурсов начинается их «переманивание» путем повышения ставок заработной платы, что вызывает и рост цен. Экономический спад вызывает сокращение занятости и совокупного спроса, что приводит к дезинфляции или даже к дефляции.

Английский экономист А. Филлипс в 1958 году опубликовал результаты своих исследований, согласно которым между процентным изменением номинальной заработной платы и уровнем безработицы в Англии за период с 1861 по 1913 гг. существовала обратная зависимость. Дальнейшие исследования, проведенные в частности П. Самуэльсоном и Р. Солоу, позволили уточнить открытую А. Филлипсом зависимость, заменив фактор номинальной заработной платы уровнем инфляции. Дело в том, что доля номинальной заработной платы в ряде случаев достигает $\frac{3}{4}$ величины издержек, поэтому направление их динамики совпадает. Несмотря на существенные доработки, произведенные П. Самуэльсоном и Р. Солоу, **кривая, отражающая обратную зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы сохранила первоначальное название - кривая Филлипса** (см. рис. 11.5.).

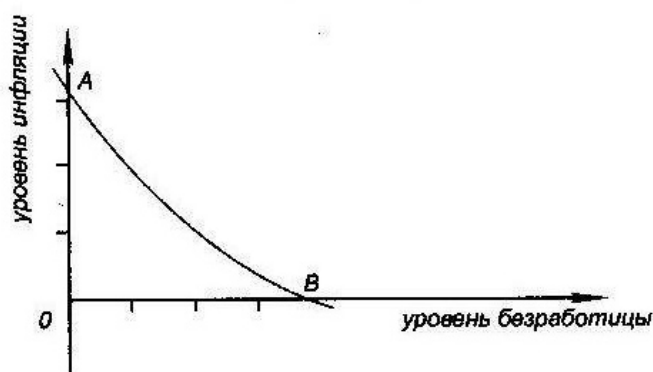


Рис. 12.7. Простая или ранняя кривая Филлипса

Кривая Филлипса отражает взаимосвязь между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде. В точке пересечения этой кривой с осью абсцисс ожидаемая инфляция равна нулю. Филлипс, анализируя экономику Великобритании 50-х гг. XX века, пришел к выводу о том, что при уровне безработицы в 2,5% инфляция равна нулю. П. Самуэльсон и Р. Солоу, построив подобную кривую для экономики США, получили несколько другие результаты: инфляция равна 0 при уровне безработицы в 5,5%, - а сама кривая менее эластична.

Обратная зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы объясняется тем, что высокий уровень безработицы вынуждает нанимающихся соглашаться на более низкую заработную плату, что сдерживает рост цен. В обратной ситуации, когда уровень безработицы низок, работодатель вынужден для привлечения работников повышать ставки заработной платы, что ведет к опережающему росту заработной платы по сравнению с производительностью труда. С другой стороны, низкий уровень безработицы означает, что среди незанятых остаются все менее пригодные, то есть менее квалифицированные и менее производительные работники. Темп роста совокупного спроса начинает превышать темп роста совокупного предложения, что оборачивается ростом уровня цен.

В такой ситуации кейнсианские рецепты не срабатывают: уменьшение безработицы при помощи наращивания совокупного спроса за счет государственных расходов означает «подкармливание» инфляции. Этот феномен более детально исследовал американский экономист М.Фридмен. Государственная политика стимулирования совокупного спроса приводит к снижению уровня безработицы, а затем (через увеличение денежной массы) к инфляции. Причем, было замечено, что первоначально снижение уровня безработицы не влекло за собой значительного роста инфляции. Но каждая новая попытка дальнейшего снижения уровня безработицы дает все менее продолжительный положительный эффект, после чего уровень безработицы возвращается к некоторому исходному уровню, который М.Фридмен назвал **естественным уровнем безработицы**. При этом все быстрее растет уровень цен. Этот эффект объясняется тем, что вновь привлекаемые наемные работники ориентируются на номинальную заработную плату данного периода. Но через некоторое время цены начинают расти, что означает падение реальной заработной платы. Последующий рост занятости сопровождается ожиданием со стороны новых наемных работников падения уровня реальной заработной платы. Поэтому безработные все более скептически относятся к предложению новых рабочих мест, сопоставляя ожидаемую заработную плату и размер пособий по безработице. В свою очередь работодатели, столкнувшись с требованиями работников повысить заработную плату, примут решение об увольнении части работников. В результате уровень безработицы вырастет, возвращаясь снова и снова к естественному уровню безработицы. В пределе, попытки государства снизить уровень безработицы не дают желаемого результата: уровень безработицы стремится к естественному, а темп роста цен все ускоряется (точка Е на рис.11.6.).

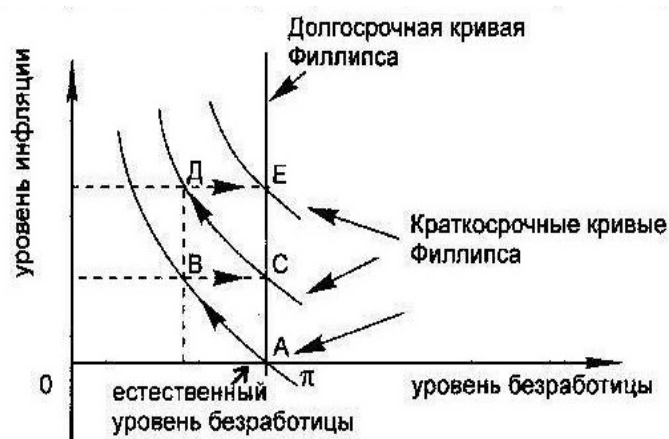


Рис. 12.8. Долговременная кривая Филлипса

На графике видно, что при каждой новой попытке снизить уровень безработицы кривая Филлипса смещается вверх, рождая целое их семейство. М. Фридмен в своих исследованиях показал, что продолжительные активные действия государства на рынке труда изменяют закономерность, выведенную А. Филлипсом, на противоположную: уровень безработицы и уровень инфляции изменяются в одном направлении. Такая ситуация возникла во многих странах в 70-е гг. XX века.

Итак, ограничение уровня безработицы при помощи государственных расходов не дает продолжительного положительного эффекта. Более того, оно приводит к росту инфляции, если исходный уровень безработицы ниже естественного уровня. Следовательно, необходимо искать новые пути выхода из проблемы безработицы.

Естественный уровень безработицы различается по странам и периодам. Его факторами являются: изменение доли молодежи и женщин в составе рабочей силы; частота структурных сдвигов в экономике; степень развития страхования по безработице; жесткость заработной платы, порождающей «безработицу ожидания», связанную с ожиданиями хорошо оплачиваемой работы; уровень законодательно установленной минимальной заработной платы.

Количественно выраженная зависимость между колебаниями уровня безработицы и колебаниями ВВП сформулирована в **законе Оукена**, по имени американского экономиста А. Оукена, впервые ее обнаружившего. В соответствии с законом Оукена: **отклонение объема выпуска от его естественного уровня обратно пропорционально отклонению уровня безработицы от ее естественного уровня, или**

$$\frac{V - \bar{V}}{\bar{V}} = -\beta (U - \bar{U}), \text{ где}$$

V — фактический ВВП,

$\bar{V}$ — потенциальный ВВП,

U — фактический уровень безработицы,

$\bar{U}$ – естественный уровень безработицы,
 β - эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (коэффициент Оукена).

Например, по расчетам Оукена, в американской экономике 60-х гг., параметр β составлял 3. В это же время уровень естественной безработицы был равен 4%. Это означало, что каждый процент превышения реальной безработицы над естественным ее уровнем вел к падению реального ВВП на 3%. В 80-е годы коэффициент Оукена в США сократился до 2, а естественный уровень безработицы вырос до 5,5%. Это означает, что, если фактический уровень безработицы составит 7,5%, то в этом случае объем выпуска составит 96% к потенциальному [$100\% - (7,5\% - 5,5\%) \cdot 2$].

Итак, инфляция и безработица являются серьезными макроэкономическими, дестабилизирующими экономику явлениями. Проблема усугубляется тем, что меры по ограничению, например, безработицы стимулируют инфляцию и наоборот. Поэтому искусство экономической политики состоит в отыскании равновесия между этими двумя факторами макроэкономической нестабильности.

ЛЕКЦИЯ 12. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- 12.1. Совокупный спрос и факторы его определяющие. Кейнсианский крест.**
- 12.2. Совокупное предложение, его модели.**
- 12.3. Модели взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения.**
- 12.4. Инвестиции и экономический рост. Мультипликатор и акселератор.**

12.1. Совокупный спрос и факторы его определяющие. Кейнсианский крест

Рыночной экономике свойственна тенденция к установлению равновесия спроса и предложения не только на отдельных рынках (частичного равновесия), но и равновесия на всех рынках (общего макроэкономического равновесия) совокупного спроса и совокупного предложения.

Следует уяснить различия между рыночным спросом и предложением и совокупным спросом и совокупным предложением. Рыночный спрос и рыночное предложение не зависят друг от друга, так как определяются разными факторами. Иное дело, когда идет речь о совокупном спросе и совокупном предложении. Мы уже знаем, что в масштабе общества доходы равны расходам. Отсюда вытекает, **что совокупный спрос и предложение будут меняться одновременно и однонаправлено: вместе с ростом доходов будет увеличиваться спрос, и наоборот.** Увеличение или уменьшение всех цен будет просто означать, что подешевели или подорожали деньги. Это не отразится на реакции потребителей и производителей. Но здесь важны информированность агентов рынка, их ожидания: они могут полагать, что цены изменились на "их" товар, т.е. изменились относительные цены, и тогда они будут корректировать свое экономическое поведение. Следовательно, анализ совокупных спроса и предложения важен для понимания колебаний экономики **в короткие периоды времени.** Значение здесь имеют политика государства, особенно денежная, и ожидания продавцов и покупателей.

Совокупный спрос (AD) отражает зависимость между объемом национального производства и общим уровнем цен в экономике и представляет собой сумму

Совокупный спрос представляет собой сумму всех планируемых расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отрицательно зависит от уровня цен при неизменности номинального дохода и включает потребительский спрос, инвестиционный спрос, государственные закупки и чистый экспорт.

планируемых расходов на конечные товары и услуги.

Совокупный спрос - это абстракция, результат агрегирования спроса на отдельные товары. Поэтому он не имеет натуральных измерителей.

Совокупный спрос включает четыре компонента:

- *Потребительские расходы* (спрос домохозяйств (**C**)). Если наблюдается рост общего уровня цен, то произойдет снижение реальных расходов населения (в физическом выражении), и наоборот.

- *Инвестиционный спрос* со стороны фирм (**I**). Повышение общего уровня цен приводит к повышению процентной ставки, а, следовательно, и к снижению инвестиций, и наоборот

- *Государственные закупки* (**G**), в которые входят все федеральные и местные расходы на армию, бесплатное медицинское обслуживание и образование, государственные инвестиционные программы, строительство жилья, дорог и т.д. Если в стране есть утвержденный бюджет на указанные цели, то в условиях повышения цен закупки уменьшатся, и наоборот.

- *Чистый экспорт* (**Nx**), то есть разница между импортом и экспортом. Если импорт превышает экспорт, то в совокупный спрос входит спрос национальных потребителей на импортные товары; если экспорт превышает импорт, то чистый экспорт будет равен превышению спроса на отечественные товары иностранными потребителями над спросом национальных потребителей на иностранные товары. Повышение цен в данной стране при неизменном валютном курсе приведет к увеличению спроса на импортные товары и к сокращению чистого экспорта, и наоборот.

$$AD = C + I + G + Nx$$

Формула совокупного спроса похожа на формулу подсчета ВВП по расходам. **Отличие** состоит в том, что **формула ВВП представляет собой сумму фактических расходов всех макроэкономических агентов**, которые они *сделали* в течение года, в то время как **формула совокупного спроса отражает расходы, которые намерены сделать макроэкономические агенты**. Планируемые расходы окажут влияние на объем и структуру выпуска (предложения), так как производители ориентируются на спрос. Одни компоненты совокупного спроса относительно стабильны, изменяются медленно, например, потребительские расходы, другие - более динамичны, например, инвестиционные расходы, их изменения вызывают колебания экономической активности. Чем выше общий уровень цен, тем меньше будет

Величина совокупного спроса представляет собой то количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.

величина совокупного спроса, т.е. тем меньше расходов будут намерены сделать все

макроэкономические агенты на покупку конечных товаров и услуг.

Следовательно, зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и графически может быть представлена в виде кривой с отрицательным наклоном (рис. 12.1).

Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

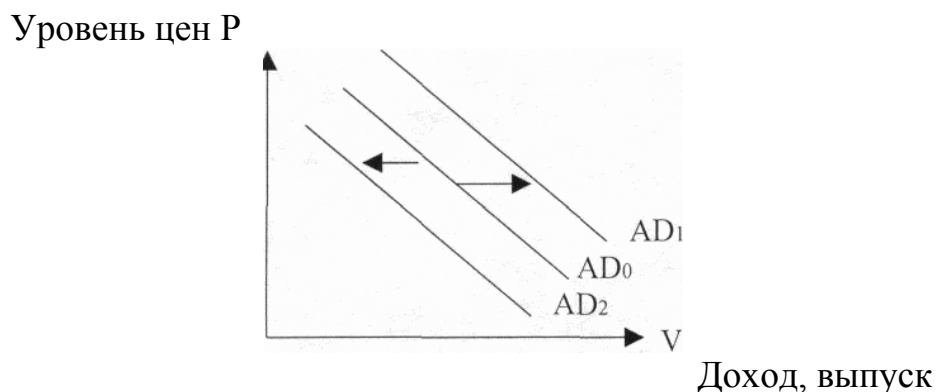


Рис. 12.1 Кривая совокупного спроса

Кривая совокупного спроса (кривая AD) не может быть получена суммированием индивидуальных или рыночных кривых спроса, так как она отражает соотношение совокупных величин. Так, рост общего уровня цен (дефлятора ВВП) не означает повышения цен на все товары в экономике и может происходить в условиях, когда цены на некоторые товары снижаются, а на некоторые - остаются без изменения. Отрицательный наклон кривой совокупного спроса поэтому также не может быть объяснен эффектами, объясняющими отрицательный наклон кривых индивидуального и рыночного спроса, т.е. эффектом замещения и эффектом дохода. Например, замещение относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми не может сказаться на величине совокупного спроса, поскольку она отражает спрос на все конечные товары и услуги, произведенные в экономике, на весь реальный ВВП, и снижение величины спроса на один товар компенсируется ростом величины спроса на другой.

Факторы, воздействующие на совокупный спрос делятся на ценовые и неценовые. Ценовые - определяют угол наклона кривой совокупного спроса, а неценовые – сдвиг кривой AD.

Отрицательный наклон кривой AD объясняется следующими эффектами:

- **эффектом реального богатства**, или *эффектом реальных денежных запасов* - эффектом Пигу¹, который ввел в научный оборот понятие

¹ А. Пигу – ученик и последователь А. Маршалла.

"реальные денежные запасы". Под реальным богатством, или реальными денежными запасами, понимают отношение номинального финансового богатства индивида (M), выраженного в денежной форме, к общему уровню цен (P): M/P и представляющего собой реальную покупательную способность накопленного номинального финансового богатства человека, которое включает наличные деньги (денежные финансовые активы) и ценные бумаги (неденежные финансовые активы с фиксированной номинальной стоимостью - акции и облигации). Эффект Пигу заключается в следующем: если уровень цен повышается, покупательная способность номинального богатства (M) падает. Следовательно, уменьшается и реальное богатство (M/P). Это означает, что на ту же сумму номинальных денежных запасов можно купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребительские расходы (C), а поскольку потребительский спрос является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Пигу может быть представлен в виде логической цепочки:

$$P \uparrow \Rightarrow M/P \downarrow \Rightarrow C \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$$

- **эффектом процентной ставки**, или эффектом Кейнса.

Он состоит в следующем: если уровень цен повышается, возрастает номинальный спрос на деньги (M^d), так как людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. Люди снимают деньги с банковских счетов, при неизменной величине предложения денег возможности банков по выдаче кредитов сокращаются, кредитные ресурсы становятся дороже, растет "цена" денег (цена кредита), т.е. ставка процента. Удорожание кредита, который в первую очередь берут фирмы для покупки инвестиционных товаров, ведет к сокращению величины инвестиционного спроса (I), являющегося частью совокупного спроса, и, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Кейнса может быть представлен в виде логической цепочки:

К ценовым факторам совокупного спроса относятся три эффекта: реального богатства, процентной ставки, импортных закупок.

$$P \uparrow \Rightarrow M^d \uparrow \Rightarrow r \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$$

Кроме того, рост ставки процента сокращает и потребительские расходы, поскольку кредит берут не только фирмы, но и домохозяйства, особенно на покупку товаров длительного пользования, и его удорожание ведет к сокращению потребительского спроса;

- **эффектом импортных закупок** (*эффектом чистого экспорта* - эффектом Манделла-Флеминга). Он заключается в следующем: если уро-

вень цен в стране повышается, то товары данной страны становятся относительно более дорогими для иностранцев и поэтому экспорт (Ex) сокращается. Импортные же товары становятся относительно более дешевыми для граждан данной страны, поэтому импорт (Im) увеличивается. В результате чистый экспорт (Nx) сокращается, а поскольку он является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Манделла-Флеминга может быть представлен логической цепочкой:

$$P \uparrow \Rightarrow Ex \downarrow, Im \uparrow \Rightarrow Nx \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$$

Таким образом, зависимость между уровнем цен и величиной совокупного спроса обратная, следовательно, кривая AD должна иметь отрицательный наклон.

Эти три эффекта показывают воздействие **ценовых факторов** (изменения общего уровня цен), которые при прочих равных условиях (неизменных неценовых факторах) влияют на величину совокупного спроса и обуславливают движение вдоль кривой AD . Они изменяют величину совокупного спроса в ходе циклических колебаний экономики.

Неценовые факторы совокупного спроса вызывают изменения в нем (сдвиг кривой совокупного спроса). Это означает, что величина совокупного спроса изменяется при данном уровне цен. Если под воздействием неценовых факторов совокупный спрос увеличивается, кривая AD сдвигается вправо, если сокращается, то она сдвигается влево. ***К неценовым факторам совокупного спроса*** относятся факторы, влияющие на каждый из компонентов совокупных расходов. Они делятся на факторы, воздействующие на потребительские, инвестиционные, государственные расходы и на чистый экспорт.

К факторам, воздействующим на потребительские расходы относятся:

- **уровень благосостояния**, или величина богатства (W). Чем выше уровень благосостояния, т.е. величина богатства (изменение которой в данном случае не должно обуславливаться изменением уровня цен), тем больше потребительские расходы и тем больше совокупный спрос — кривая AD сдвигается вправо. В противоположном случае она сдвигается влево. Воздействие изменения уровня благосостояния как неценового фактора, сдвигающего кривую AD , следует отличать от эффекта реального богатства, являющегося ценовым фактором, обуславливающим движение вдоль кривой AD ;

- **объем текущего дохода** (V). Рост уровня дохода ведет к росту потребления и поэтому к увеличению совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо);

- **ожидания потребителей**, которые включают:

- *ожидания изменения дохода в будущем (V^e)* - если человек ожидает увеличения дохода в будущем, то он увеличивает потребление уже в настоящем, что ведет к росту совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо),

- *ожидания изменения уровня цен (π^e)* - если люди ожидают роста уровня цен, то они увеличивают спрос на товары и услуги, стремясь купить их как можно больше по относительно низким ценам в настоящем (так называемая инфляционная психология), что также ведет к увеличению совокупного спроса;

- **налоги (T)**. Рост налогов приводит к сокращению располагаемого дохода (V_d), частью которого является потребление, и, следовательно, к уменьшению совокупного спроса и сдвигу кривой AD влево;

- **трансферты (TR)**. Увеличение трансфертов означает рост личного, а при неизменных налогах (т.е. при прочих равных условиях) рост располагаемого дохода, поэтому потребительские расходы растут и совокупный спрос увеличивается, обуславливая сдвиг кривой AD вправо;

- **уровень задолженности домохозяйств**. Чем выше степень задолженности, тем большую долю дохода домохозяйства вынуждены направлять на выплату долгов в настоящем или откладывать в виде сбережений для выплаты долгов в будущем, что ведет к сокращению потребления и соответственно совокупного спроса (сдвиг кривой AD влево);

- **ставка процента по потребительскому кредиту** - чем выше ставка процента по потребительскому кредиту (при этом изменение ставки не должно быть обусловлено изменением уровня цен), который домохозяйства берут на покупку дорогостоящих товаров длительного пользования, тем меньше потребительские расходы (сдвиг кривой AD влево).

На совокупные инвестиционные расходы воздействуют:

- **ожидания инвесторов (фирм)**, которые связаны, прежде всего, с ожидаемой внутренней нормой отдачи от инвестиций, т.е. ожидаемой нормой прибыли. Если инвесторы ожидают высокой нормы отдачи от инвестиций, они будут финансировать инвестиционные проекты. Инвестиционный спрос увеличится, и кривая совокупного спроса сдвинется вправо. Если инвесторы настроены пессимистично в отношении своих будущих доходов, инвестиционные расходы сокращаются;

- **ставка процента**² - чем выше ставка процента, т.е. чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше кредитов будут брать инвесторы и тем меньше инвестиционные расходы, кривая AD сдвигается влево. И наоборот.

Влияние ставки процента как неценового фактора совокупного спроса, сдвигающего кривую AD, следует отличать от эффекта процентной ставки, являющегося ценовым фактором и обуславливающим движение

² Ставка процента в смешанной экономике регулируется центробанком.

вдоль кривой AD. В первом случае причиной изменения ставки процента является любой фактор, кроме изменения общего уровня цен (например, изменение предложения денег или спроса на деньги, происходящее не под влиянием изменения уровня цен). Во втором случае причиной изменения ставки процента является изменение спроса на деньги только в результате изменения общего уровня цен (ценового фактора);

- **величина дохода** — поскольку часть своего дохода фирмы могут использовать на покупку инвестиционных товаров с целью расширения производства, то чем выше уровень дохода в экономике, тем больше совокупные инвестиционные расходы. Инвестиции, которые зависят от величины совокупного дохода, называются **индуцированными** инвестициями.

- **налоги** - рост налогов снижает доходы (прибыль) инвесторов, которая является внутренним источником финансирования фирм и основой чистых инвестиций. Следовательно, инвестиционные расходы уменьшаются, сдвигая кривую AD влево;

- **трансферты фирмам** - они выступают в виде субсидий, субвенций и льготного налогового кредита и стимулируют инвестиционный спрос;

- **технологии** - появление более производительных технологий, обеспечивает снижение средних общих издержек производства и увеличивает положительный эффект масштаба; рост прибылей фирм и ведет к росту инвестиционных расходов и сдвигу кривой AD вправо;

- **избыточные производственные мощности** - их наличие снижает инвестиционный спрос фирм, поскольку увеличение запаса капитала в условиях недоиспользования уже имеющегося, бессмысленно;

- **величина оптимального запаса капитала фирм** - если запас капитала фирмы равен оптимальному, то есть такому при котором их прибыль максимальна, то их инвестиции будут равны 0. Оптимальный запас капитала изменяется, что вызывает рост инвестиций (при отставании фактического запаса от оптимального) или их изменений (в противоположном случае).

Факторы, воздействующие на государственные закупки товаров и услуг. Величина государственных закупок товаров и услуг является экзогенной переменной, параметром управления и определяется государственными законодательными органами (Государственной Думой, Парламентом, Конгрессом и т.п.) при разработке государственного бюджета на очередной финансовый год. Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос (сдвиг кривой AD вправо), а их снижение - сокращает. Изменение величины государственных закупок выступает важным инструментом стабилизации экономики (инструментом фискальной политики), который используется для воздействия на совокупный спрос с целью поддержания полной занятости и стабильного уровня цен.

Факторы, воздействующие на чистый экспорт:

- **величина валового внутреннего продукта и национального дохода** в других странах: рост ВВП и НД в иностранном секторе ведет к увеличению спроса в иностранном секторе и к росту экспорта из данной страны, что увеличивает ее совокупный спрос.

- **величина валового внутреннего продукта и национального дохода** в данной стране. Если ВВП и НД в стране увеличиваются, то ее экономические агенты увеличивают спрос на товары и услуги других стран (иностранного сектора), что ведет к росту импорта, сокращению чистого экспорта и, следовательно, сокращению совокупного спроса в данной стране. Кривая AD сдвигается влево;

- **обменный курс национальной денежной единицы (e)**³. Рост курса национальной валюты означает, что импортные товары становятся дешевле, а чистый экспорт и совокупный спрос.

Изменение чистого экспорта в результате изменения валютного курса (e) как неценового фактора изменения совокупного спроса, сдвигающего кривую AD, следует отличать от эффекта импортных закупок, при котором изменение чистого экспорта происходит в результате действия ценового фактора (т.е. изменения уровня цен), что обуславливает движение вдоль кривой AD.

Основные неценовые факторы совокупного спроса:
объем текущего дохода (ВВП), ожидания потребителей и инвесторов, изменение налоговой ставки, изменение ставки процента, государственные закупки, изменение валютного курса

- **масса денег в обращении** (предложение денег). Рост предложения денег⁴ в экономике снижает ставку процента (цену денег), делая кредиты более дешевыми, что увеличивает потребительские и инвестиционные расходы, и соответственно совокупный спрос. И наоборот, уменьшение предложения денег в экономике снижает совокупный спрос, сдвигая кривую AD влево. Регулирование денежной массы осуществляет центральный банк страны, в рамках монетарной политики.

Часто непосредственное воздействие какого-либо неценового фактора на совокупный спрос оказывается не единственным, и для оценки итогового эффекта требуется дополнительный анализ. Так, увеличение государственных расходов непосредственно ведет к росту совокупного спроса. Но, финансируя эти расходы через покупку облигаций, государство забирает часть ресурсов с денежного рынка, что, при неизменном общем предложении денег в экономике и спросе на них со стороны частного сектора, увеличивает ставку процента. Это, в свою очередь, затрудняет инвестиционную деятельность частного сектора, покупку дорогостоящих товаров по-

³ Обменный (валютный курс) – цена национальной валюты, выраженная в иностранной (см. лекцию 18).

⁴ См. лекцию 14.

требителями и т.д., т.е. сокращает спрос.

Теорию совокупного спроса часто называют кейнсианской экономической теорией. Кейнсианская модель исходит из тождества совокупных расходов и совокупного дохода (модель Сэя): $V = E$, где V - доход, выпуск; E – расходы. Различают планируемые и фактические расходы. **Планируемые расходы** представляют собой сумму, которую все экономические субъекты планируют истратить на товары и услуги. **Фактические расходы** отличаются от планируемых тогда, когда фирмы вынуждены делать незапланированные инвестиции в запасы в условиях неожиданных изменений в уровне продаж, а потребители изменяют свои закупки под влиянием неценовых факторов потребительского спроса.

Если экономика является закрытой, то планируемые расходы можно определить, как сумму потребления, планируемых инвестиций и государственных расходов:

$$E = C + I + G$$

Данное равенство означает, что величина планируемых расходов является функцией дохода, планируемых инвестиций и планируемых государственных закупок. Графической иллюстрацией теории Кейнса является модель Хансена-Самуэльсона, получившая название **кейнсианского креста** (45%-я диаграмма).

E | расход

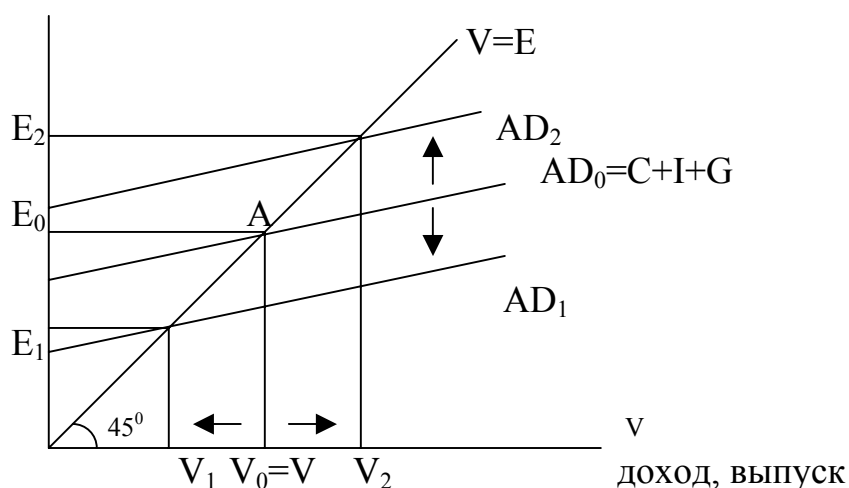


Рис. 12.2. Кейнсианский крест: рецессионный и инфляционный разрывы

Кривая совокупного спроса в кейнсианском кресте имеет положительный наклон, так как спрос зависит от дохода, чем выше доход, тем выше спрос на конечные товары и услуги. В короткий период времени функция совокупного предложения задана, а функция совокупного спроса (равна сумме планируемых расходов) может менять свое значение в результате изменения экономического поведения домашних хозяйств и бизнеса. Поэтому уровень производства и занятости в национальной экономике определяется функцией совокупного спроса. Точка А на рис. 12.2. определяет равновесие V_0 . Если равновесный объем выпуска равен потенциальному ($V_0 = \bar{V}$) и уровень инвестиций падает, линия $C + I + G$ сдвигается вниз - возникает **рецессионный разрыв** (спрос меньше объема выпуска), требуются меры, направленные на то, что бы вернуть экономику в ее исходное положение. К ним можно отнести: снижение налогов на личные и корпоративные доходы, мероприятия кредитно-денежной политики, вызывающие понижение ставки процента, увеличение государственных расходов. Когда линия совокупных расходов смещается вверх возникает **инфляционный разрыв** (совокупный спрос превышает потенциальный объем выпуска). В этом случае требуются меры, ограничивающие совокупные расходы: повышение налогов, снижение государственных расходов, сдерживающая кредитно-денежная политика.

Если фактический объем выпуска в национальной экономике равен потенциальному ($V_F = \bar{V}$) и величина совокупного спроса падает под влиянием неценовых факторов совокупного спроса возникает **рецессионный разрыв (рецессия)**. Если же происходит резкий всплеск совокупного спроса – возникает **инфляционный разрыв (инфляция)**.

Если $AD = AS$ в точке V_0 (при этом $V_0 \neq \bar{V}$) и совокупный спрос возрастает (как результат снижения цен, например), то растет и объем выпуска, что имеет место при циклическом подъеме. Рост объема выпуска обгоняет увеличение совокупного спроса. Происходит накопление запасов (инвестиции в запасы - см. рис. 12.3). С накоплением запасов объем выпуска сократится и окажется меньше совокупного спроса, что приведет к сокращению запасов. Когда они достигнут критического уровня предприниматели будут расширять производство.

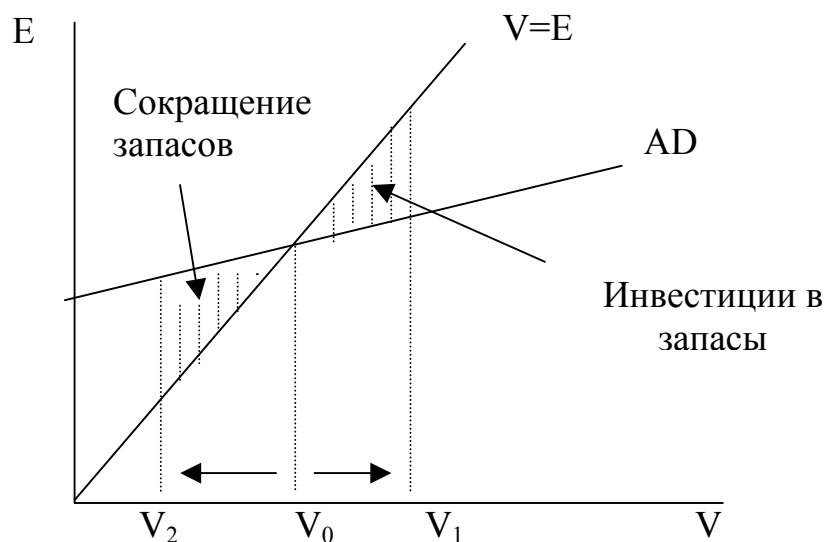


Рис.12.3. Кейнсианский крест, циклические колебания в экономике

Крест Кейнса может быть использован только для целей краткосрочного макроэкономического анализа и не может быть использован для анализа долгосрочных последствий макроэкономической политики. Он показывает лишь, как устанавливается равновесный объем выпуска при данном уровне планируемых инвестиций, государственных расходов и налогов.

Если равновесие в экономике ($V=E$) устанавливается при объеме выпуска меньше потенциального ($V_F < V^*$) и происходит увеличение совокупного спроса под воздействием ценовых факторов, то увеличение объема выпуска фирмами вызовет инвестиции в запасы готовой продукции. Накопление запасов приведет к сокращению объема выпуска и к рассасыванию запасов.

12.2. Совокупное предложение. Модели совокупного предложения

Совокупное предложение (AS) - это рыночная стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок к продаже все производители.

Величина совокупного предложения представляет собой объем выпуска, который все производители готовы (намерены) произвести и предложить к продаже на рынке при каждом возможном уровне цен. Поэтому можно построить кривую совокупного предложения (кривую AS), показывающую зависимость величины совокупного предложения от уровня цен. В отличие от кривой совокупного спроса, которая отражает обратную зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен и поэтому всегда имеет отрицательный наклон, соотношение между величиной совокупного предложения и уровнем цен зависит от периода времени

и определяется **скоростью адаптации всех цен к изменению рыночной конъюнктуры** (соотношения спроса и предложения на рынке), т.е. скоростью уравнивания рынков. Поэтому, **кривая совокупного предложения** имеет разный вид **в краткосрочном и долгосрочном периодах**. *Критерием*

Совокупное предложение – это реальный объем выпуска продукции (реальный национальный продукт), это тот объем выпуска, который все производители готовы предложить рынку при данном уровне цен.

деления периодов на краткосрочный и долгосрочный в макроэкономике является **изменение цен на ресурсы** (в отличие от микроэкономики, в которой этим критерием выступает изменение количества ресурсов).

В соответствии с трактовкой вопросов о степени гибкости цен и о способности рынка к восстановлению равновесия (к самоуравниванию) в макроэкономике существует два подхода к анализу макроэкономических процессов, **две макроэкономические модели**:

- **классическая;**
- **кейнсианская.**

Они отличаются друг от друга предпосылками, основным положениями, теоретическими выводами и практическими рекомендациями.

Классическая модель исходит из следующих условий: экономика функционирует в долгосрочном периоде, поэтому объем выпуска не зависит от уровня цен; экономика функционирует в условиях полной занятости ресурсов, следовательно, фактический объем выпуска равен потенциальному; - цены и номинальная заработная плата – гибкие.

Кривая AS в этих условиях вертикальная и соответствует уровню выпуска при полной занятости ресурсов (рис. 12.4).

Кейнсианская модель исходит из следующих положений: экономика функционирует в краткосрочном периоде, поэтому объем выпуска зависит рыночных колебаний; экономика функционирует в условиях неполной занятости ресурсов; цены и номинальная заработная плата относительно жесткие.

Кривая AS в этих условиях горизонтальна (рис. 12.5).

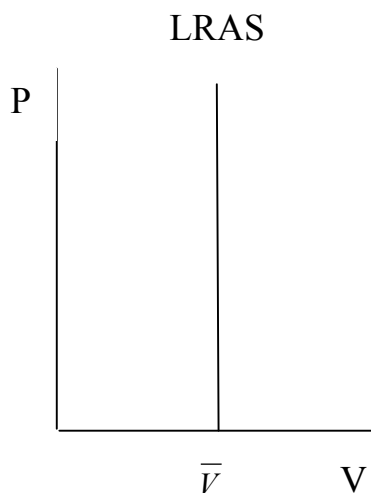


Рис. 12.4. Долгосрочная кривая совокупного предложения

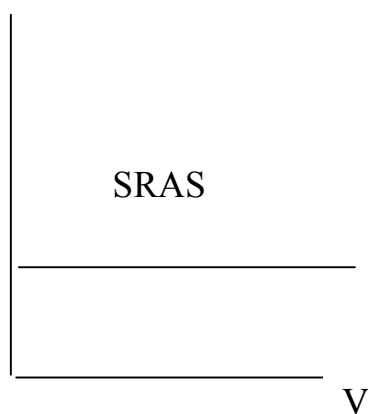


Рис. 12.5. Краткосрочная кривая совокупного предложения

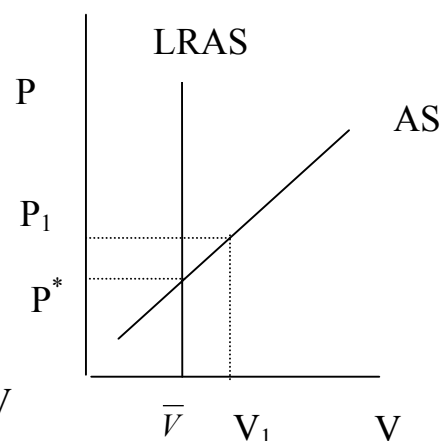


Рис. 12.6. Краткосрочная кривая совокупного предложения (с учетом ожиданий рыночных агентов)

Комбинированная модель учитывает ожидания рыночных агентов и их ошибок. На рис.12.6 $\bar{V}$ – потенциальный объем выпуска, а P^* - ожидаемый уровень цен. Если фактический уровень цен превысит ожидаемый, то объем выпуска возрастет до V_1 в номинальных ценах. В этом случае предприниматели будут получать прибыль за счет отставания роста цен на ресурсы (на заработную плату) от роста цен на продукты. Постепенно вырастут цены на ресурсы и объем выпуска сократится.

Как правило, в реальной экономике цены на товары растут быстрее, чем цены на ресурсы. *Если цены на товары гибкие* (меняются, адаптируясь к изменению рыночной конъюнктуры), *а цены на ресурсы жесткие* (не меняются), что характерно для краткосрочного периода в условиях современной экономики, имеющей инфляционный характер, в которой рост цен на товары обгоняет рост цен на ресурсы (прежде всего, заработной платы) и все большее значение приобретают ожидания экономических агентов относительно изменения уровня цен в будущем (инфляционные ожидания), то *величина совокупного предложения находится в прямой зависимости от уровня цен*. Кривая краткосрочного совокупного предложения по сути является кривой средних издержек. Поскольку целевой функцией фирмы выступает максимизация прибыли (Π), которая на единицу продукции равна разнице между ценой товара (P) и издержками на его производство (AC), $\Pi = (P - AC) \cdot Q$, то при прочих равных условиях (при неизменных средних издержках), чем выше уровень цен, тем больше товаров и услуг готовы предложить на рынок производители, т.е. тем больше

величина совокупного предложения (кривая AS на рис 12.6)

На совокупное предложение оказывают влияние следующие неценовые факторы:

- **Цены ресурсов.** Если цены на ресурсы падают, то увеличивается объем выпуска (т.е. кривая AS сдвигается вправо). Решающее значение имеет изменение заработной платы, поскольку она составляет $\frac{3}{4}$ национального дохода в развитых странах.

- **Ожидания рыночных агентов.** Фирмы будут ожидать, что цены на ресурсы меняются в той же пропорции, что и цены на продукцию. Это объясняют тем, что рост цен на продукты усилит требования рабочих о повышении заработной платы, а предприниматели, увеличив ее, увеличат цены на продукцию. Кроме того, многие блага одновременно являются и ресурсами (например, газ, электроэнергия, уголь). В этом случае предприниматели не будут ожидать увеличения прибыли с ростом цен, следовательно, не повысят и не уменьшат объем выпуска.

Другая группа экономистов исходит из того, что цены на продукты и ресурсы изменяются не мгновенно, сначала на продукты, потом на ресурсы. Это обусловлено, по их мнению, тем, что в экономике большую роль играют долгосрочные контракты. В условиях роста цен на ресурсы, фирмы некоторое время будут пользоваться запасами. Кроме того, фирма не обладая полной информацией, может воспринять повышение общего уровня цен как рост цен и спроса на свою продукцию и будет увеличивать объем выпуска, вместо его уменьшения. При перезаключении контрактов владелец ресурсов потребует повышения цен на них, что сдвинет кривую AS влево, что приведет к повышению уровня цен. Эти факторы вызывают сдвиг кривой AS в краткосрочном периоде (рис.12.7).

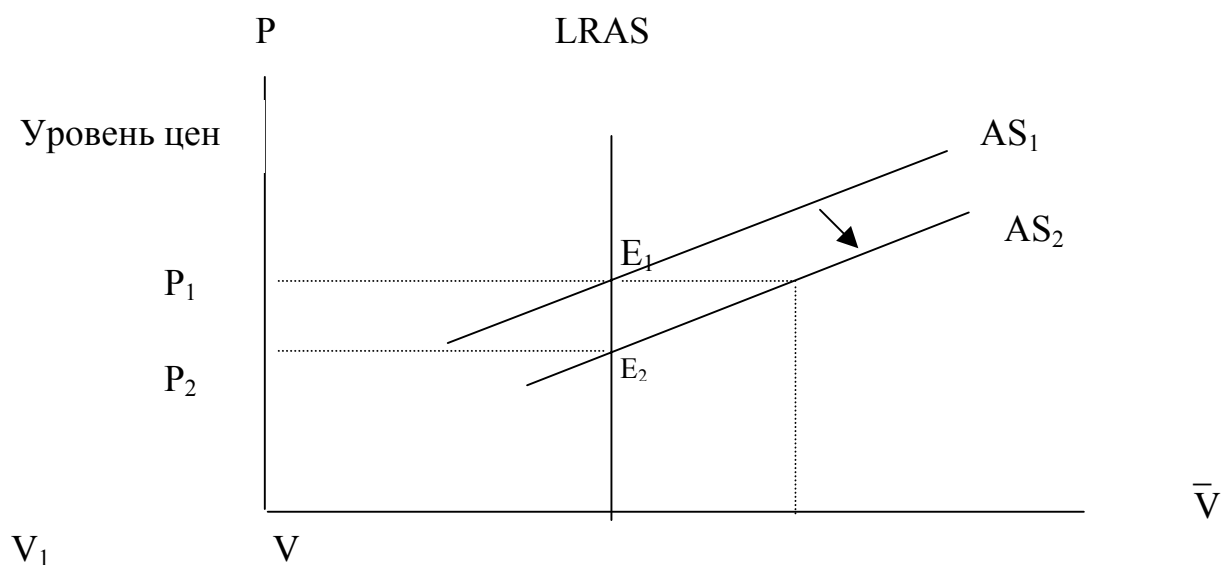


Рис.12.7. Сдвиг краткосрочной кривой совокупного предложения

Выделяют **четыре основные модели совокупного предложения**:

1. Модель совокупного предложения при жесткой заработной плате.
2. Модель неверных представлений работников.
3. Модель несовершенной информации.
4. Модель негибких цен.

Во всех моделях кривая AS в краткосрочном периоде отлична от вертикальной линии в силу несовершенства рыночного механизма. Перемещение кривой AD вызывает временные отклонения величины выпуска от естественного значения.

Во всех моделях AS представлено в виде:

$$V = \bar{V} + \alpha(P - P^*),$$

где V – фактический объем выпуска;

$\bar{V}$ – потенциальный объем выпуска;

P – фактический уровень цен;

P^* – ожидаемый уровень цен;

α – положительный коэффициент.

Это выражение означает, что величина выпуска отклоняется от своего естественного уровня, когда уровень цен отличается от ожидаемого. Каждая модель выделяет конкретную причину, по которой неожиданные изменения цен вызывают колебания объема производимой продукции. Но во всех случаях, если фактический уровень цен выше ожидаемого ($P > P^*$), то объем выпуска превысит естественный ($V > \bar{V}$). Если уровень цен окажется ниже ожидаемого ($P < P^*$), то объем выпуска будет меньше потенциального, что приведет к рецессии ($V_F < \bar{V}$).

Неверными представлениями работников и несовершенной информацией объясняют колебания совокупного предложения (и циклические колебания) представители новой классической школы. Поэтому теорию совокупного предложения называют **теорией ошибок**. Новые кейнсианцы придерживаются моделей жесткой заработной платы и негибких цен. При этом они полагают, что увеличение спроса в краткосрочный период приведет и к увеличению объема выпуска в долгосрочный период.

12.3. Модели взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения

В макроэкономике совокупное предложение взаимодействует с совокупным спросом. При их совпадении устанавливается равновесие на макрорынке. В реальной действительности существует лишь тенденция к установлению такого равновесия. Если предложение превышает спрос, увеличиваются запасы нерезализованной продукции и производители сокращают объем производства и /или/ снижают цены. Последнее вызовет рост спроса. С ростом спроса будет наращиваться и предложение. Фазы

восстановления и нарушения рыночного равновесия сменяют друг друга. Поэтому можно говорить не о статическом, а о динамическом макроэкономическом равновесии. Представители различных школ макроэкономики предлагают различные модели взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения.

Классическая модель описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. В этой модели совокупное предложение соответствует объему выпуска при полной занятости ресурсов, т.е. объем выпуска равен потенциальному. Цены, номинальная заработная плата – гибкие и их изменения поддерживают равновесие на макроуровне. В этой модели увеличение совокупного спроса под влиянием, например, мягкой кредитно-денежной политики государства приведет лишь к увеличению общего уровня цен (рис. 12.8).

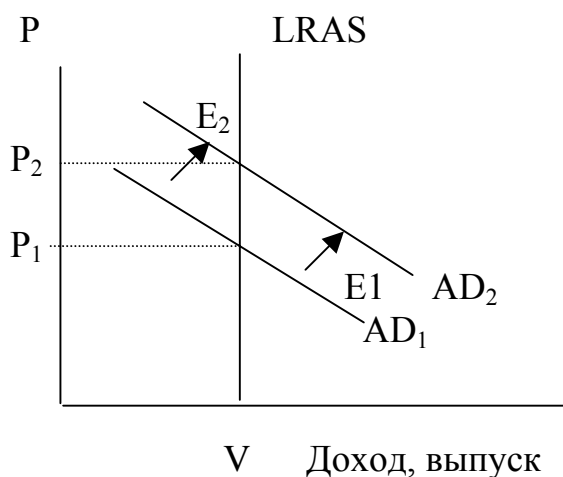


Рис. 12.8. Классическая модель макроэкономического равновесия

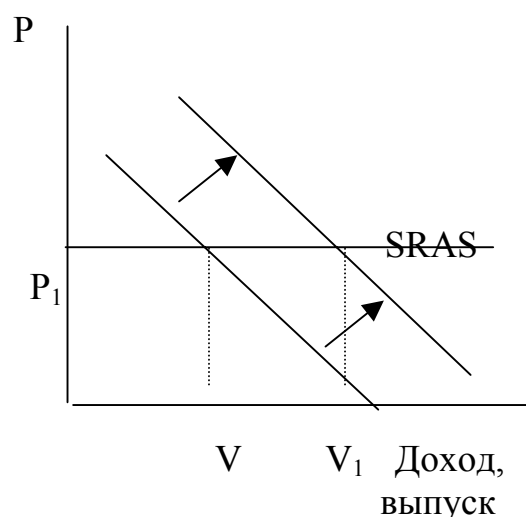


Рис. 12.9. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия

Кейнсианская модель анализирует экономику на сравнительно коротких отрезках времени при неполной занятости ресурсов. При этом цены, заработная плата и другие номинальные величины относительно жесткие, равновесие AD и AS не означает полной занятости и соответствия объема выпуска естественному. Поэтому, рост совокупного спроса увеличит объем выпуска (рис. 12.9).

Комбинированная модель (краткосрочная). В этой модели кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков: кейнсианского (горизонтального), классического (вертикального), промежуточного, предполагающего одновременный рост и объема выпуска и цен (рис. 12.10).

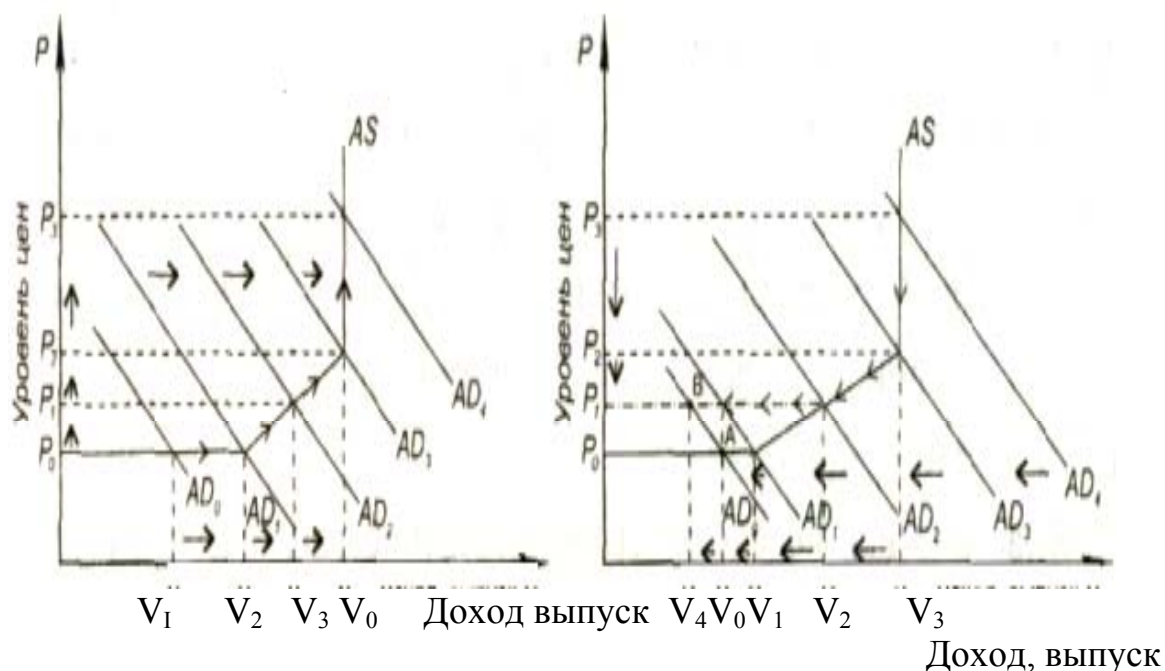


Рис. 12.10. Эффект храповика

В соответствии с этой моделью стимулирование совокупного спроса первоначально приведет к увеличению предложения за счет более полной загрузки оборудования, а при приближении к уровню полной занятости начнется увеличение цен при некотором увеличении объема выпуска. Дальнейшее стимулирование спроса при достижении экономикой уровня полной занятости вызовет лишь увеличение цен.

Снижение совокупного спроса не вернет экономику к первоначальному уровню цен (P_0). Такое поведение макрорынка объясняется эффектом "храповика" (см. рис. 12.10). Сокращение совокупного спроса понизит уровень цен до P_1 , а объем выпуска упадет ниже первоначального уровня (V_0) до уровня V_4 . Новое равновесие установится в точке В.

Модели долгосрочного равновесия. Эти модели призваны показать, что в долгосрочном периоде экономике свойственна тенденция к восстановлению нарушенного равновесия в случае шоков⁵ со стороны спроса и со стороны предложения. Различают *позитивные шоки* и *негативные шоки*.

Шоки совокупного спроса. Причиной позитивных шоков совокупного спроса могут служить:

- резкое непредвиденное увеличение предложения денег (денежной массы);
- неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокуп-

⁵ Шок – неожиданное резкое изменение либо совокупного спроса, либо совокупного предложения.

ных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных или иностранного сектора).

Предположим, что экономика находится в состоянии долго- и краткосрочного равновесия в точке А (рис. 12.11.) При резком увеличении, например, денежной массы, произойдет увеличение совокупного спроса с AD_1 до AD_2 . Рост совокупного спроса ведет к тому, что фирмы начинают распродавать запасы непроданных товаров и увеличивать производство, привлекая дополнительные ресурсы. При этом фирмы и повышают цены на свою продукцию. Экономика переходит из точки А в точку В, которой соответствует более высокий, чем в точке А, объем выпуска (V_1) и более высокий уровень цен (P_2). Так как цены на ресурсы (например, номинальная ставка заработной платы) не изменилась, а уровень цен вырос, реальные доходы (реальная заработная плата) сократилась. Собственники экономических ресурсов начинают требовать повышение цен на ресурсы (номинальной заработной платы) что ведет к росту издержек и к сокращению совокупного предложения (сдвиг кривой $SRAS_1$ до $SRAS_2$), что ведет к повышению уровня цен до P_3 . В результате экономика попадает в точку С, соответствующую долгосрочному равновесию и потенциальному объему выпуска.

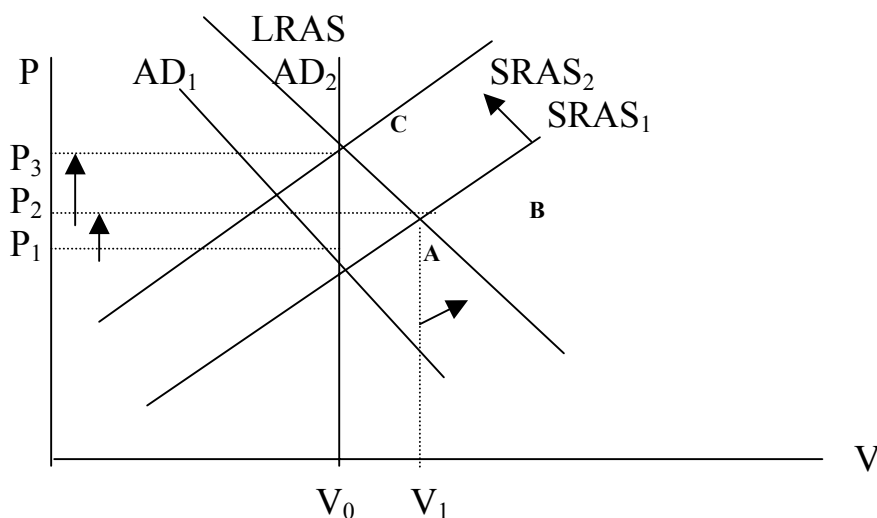


Рис.12.11. Модель долгосрочного равновесия. Нарушение равновесия вызвано положительным шоком со стороны спроса

Причинами **негативных шоков совокупного спроса** являются:

- неожиданное сокращение предложения денег (сжатие денежной массы);
- резкое сокращение совокупных расходов.

В краткосрочном периоде негативный шок спроса ведет к сокращению совокупного спроса (сдвиг кривой AD_1 до AD_2 уменьшению объема

выпуска (с $\bar{V}_0$ до V_1) и означает переход экономики из точки А в точку В (рис 12.12.) Снижение совокупного спроса обуславливает увеличение товарно-материальных запасов фирм, невозможность продать произведенную продукцию, что служит причиной свертывания производства и увольнения рабочих. Точка В является точкой краткосрочного равновесия и соответствует ситуации спада в экономике, при котором наблюдается рецессионный разрыв ($V_1 < V_0$). Высокий уровень безработицы обусловит возможность снижения номинальной ставки заработной платы, что снизит издержки фирм и создает условия, с одной стороны, для снижения уровня цен (от P_2 до P_3) и роста величины совокупного спроса (движение вдоль кривой AD_2 из точки В в точку С), а с другой стороны, для увеличения совокупного предложения (сдвиг кривой краткосрочного совокупного предложения вправо-вниз на рис. 12.12 от $SRAS_1$ до $SRAS_2$). В результате экономика попадет в точку С - точку долгосрочного равновесия, где объем выпуска равен потенциальному.

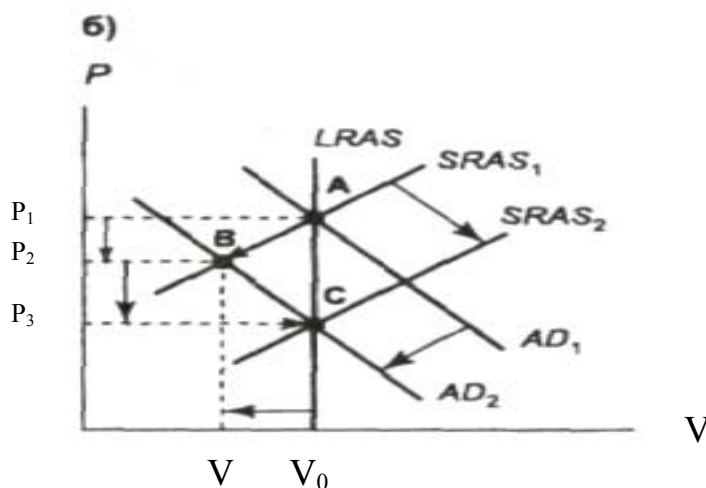


Рис. 12.12. Негативный шок совокупного спроса

Шоки совокупного предложения.

Негативные шоки совокупного предложения обычно называют *ценовыми шоками*, поскольку их причинами служат изменения, ведущие к росту издержек и поэтому уровня цен. К таким причинам относятся:

- рост цен на сырьевые ресурсы, являющиеся одним из компонентов издержек;
- борьба профсоюзов за повышение номинальной ставки заработной платы, которая также составляет значительную долю издержек;
- экологические меры государства (законы об охране окружающей среды), что вынуждает фирмы строить очистные сооружения, использовать фильтры и т.п. и значительно увеличивает издержки, что сказывается на величине выпуска;

- стихийные бедствия, приводящие к серьезным разрушениям и наносящим урон экономике и др.

Примером негативного шока совокупного предложения служит нефтяной шок середины 70-х XX в. Резкое повышение цен на нефть и другие энергоносители нефтедобывающими странами – членами международного картеля «ОПЕК» увеличило издержки и привело к сокращению совокупного предложения в краткосрочном периоде. В результате одновременно произошел серьезный спад производства, (т.е. рецессия) при одновременном росте цен. Тогда впервые произошла *стагфляция*. На рис. 12.13 показана модель долгосрочного равновесия, когда первоначальное равновесие (точка А) нарушается негативным шоком со стороны предложения. Произойдет сокращение объема выпуска при одновременном росте цен.

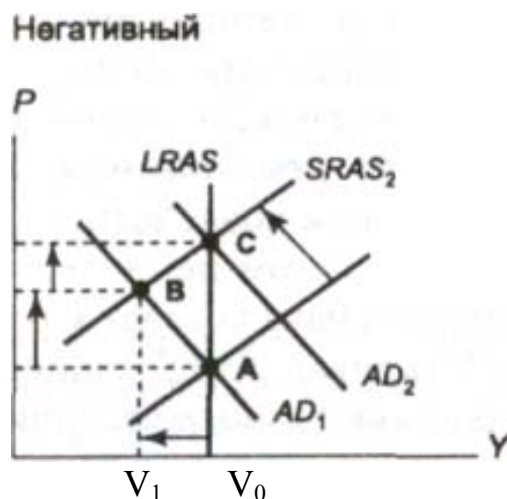


Рис. 12.13. Негативный шок со стороны предложения

В условиях негативного шока со стороны предложения стимулирование совокупного спроса опасно, поскольку это может привести к еще более высокой инфляции.

По мнению представителей неоклассического направления, снижение номинальной заработной платы в условиях высокой безработицы, вызванной глубоким спадом в экономике, должно привести к уменьшению издержек фирм, росту совокупного предложения и возвращению экономики в исходное состояние (из точки В обратно в точку А). В результате уровень цен и объем выпуска вернутся к первоначальным уровням (и стагфляция будет преодолена без вмешательства правительства. Такой сценарий получил название аккомодации (от "accomodation" - приспособление). Однако на практике этого не происходит автоматически. Продолжительный спад в экономике, особенно наличие долговременной безработицы, при которой работники теряют квалификацию и профессиональные навыки

ки, ведет к ухудшению качества рабочей силы, создает угрозу снижения производственных возможностей и уменьшения экономического потенциала. Необходимы активные действия государства по выводу экономики из стагфляции.

Причинами позитивных шоков предложения выступают все факторы, существенно уменьшающие издержки фирм на единицу продукции. Такими факторами являются:

- снижение цен на сырьевые ресурсы;
- изменения в технологии.

Если совокупное предложение увеличивается благодаря появлению более совершенных технологий, то такой шок называют **технологическим шоком**. В отличие от изменения совокупного предложения, вызываемого снижением цен на ресурсы, технологический шок воздействует на экономику не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Появление технологических нововведений сначала ведет к росту совокупного предложения в краткосрочном периоде. Объем выпуска в краткосрочном периоде увеличивается, а уровень цен снижается. (Экономика сдвигается из точки А в точку В на рис. 12.14. Но поскольку изменения в технологии, обеспечивая рост производительности ресурсов, увеличивают производственные возможности экономики, происходит увеличение совокупного предложения в долгосрочном периоде. Увеличивается потенциальный ВВП т.е. происходит экономический рост (сдвиг кривой $LRAS_1$ до $LRAS_2$)

Несколько иначе ставится проблема взаимодействия кривых AD и AS представителями новой классической школы и теории рациональных ожиданий. Как известно, в центре внимания экономистов-классиков находится рынок труда. Именно на этом рынке определяется уровень занятости в экономике, от которого, в свою очередь, зависит совокупное предложение. “Классики” полагают, что рынки в основе своей равновесны, т.е. $AD=AS$. Они исходят из абсолютной гибкости цен и заработной платы: поиски работы не требуют никаких издержек, а фирмы могут всю продукцию реализовывать по сложившимся ценам. На рис. 12.15 показана модель долгосрочного равновесия новой классической школы.



Рис. 12.14. Позитивный шок со стороны предложения

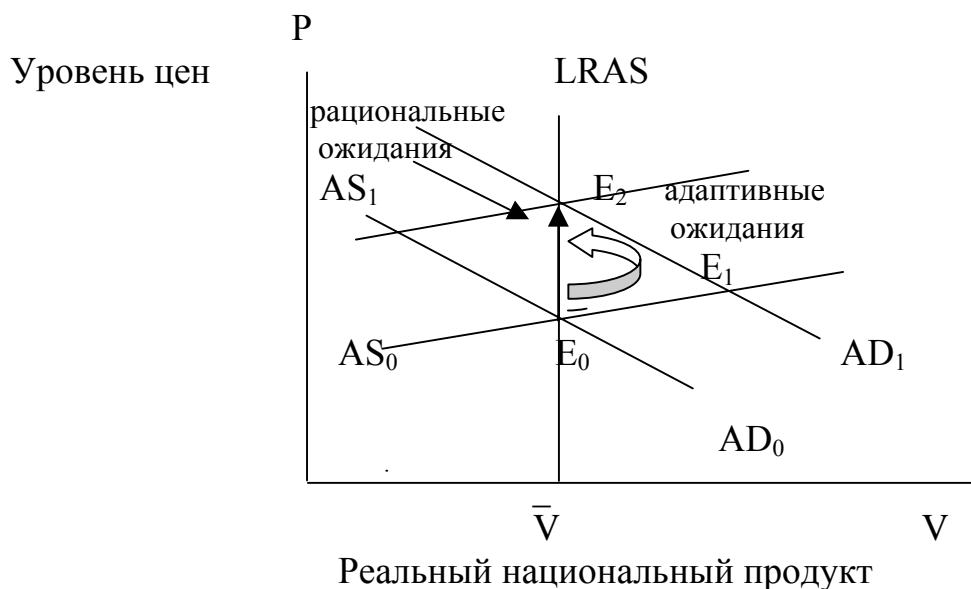


Рис. 12.15. Модель AD-AS в соответствии с гипотезой рациональных ожиданий

В соответствии с этой моделью, при **преобладании адаптивных ожиданий** шоковое увеличение совокупного спроса сдвинет кривую совокупного спроса в положение AD_1 , что вызовет рост цен при одновременном росте предложения. В точке E_1 будет достигнуто новое краткосрочное равновесие. Рост спроса на конечную продукцию вы-

В макроэкономической теории отсутствует единая модель взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения. Различают классические, кейнсианские и комбинированные модели: краткосрочная, долгосрочная (шоковая), рациональных ожиданий.

зовет увеличение цен на ресурсы, что сдвинет кривую краткосрочного предложения до AS_1 . Долгосрочное равновесие восстановится в точке E_2 . При **преобладании рациональных ожиданий**, население начнет реагировать на действия правительства до их вступления в силу. Это сразу вызовет рост цен на факторы производства и сдвинет прямо точку равновесия с E_0 до E_2 . Следовательно, с точки зрения теории рациональных ожиданий, краткосрочная кривая совокупного предложения совпадает с долгосрочной. Критики школы рациональных ожиданий указывают на то, что заработная плата и цены имеют тенденцию “залипать” на прежнем уровне и не способны изменяться мгновенно и одновременно. Представители новой классической школы объясняют эту “липкость” несовершенством информации, которой располагают субъекты рынка. Им необходимо время для осознания сути происходящих изменений и приспособления к ним. Такой подход получил название **концепции равновесия рациональных ожиданий**. Ее автор – американский экономист Р.Лукас.

По Лукасу, экономические агенты в своих решениях учитывают не только прошлый опыт, но и способны “заглядывать” в будущее. Они способны учиться на своих ошибках и потому не совершают систематических ошибок в своих прогнозах. Кривая AS на рис. 12.15 получила название **кривой предложения Лукаса**. В соответствие с ней, увеличение предложения (сдвиг по кривой AS_0 от точки E_0 до E_1) объясняется несовершенством информации: превышением ожидаемых цен над фактическими. В точке E_0 фактические цены совпадают с ожидаемыми, объем выпуска равен естественному и имеет место полная занятость. Неожиданное увеличение совокупного спроса приведет к росту предложения и к превышению объема выпуска над естественным, что приведет к инфляции и к сокращению предложения до естественного уровня.

Гипотеза рациональных ожиданий, по мнению многих ведущих экономистов, не имеет непосредственного фактического применения, но она имеет большое познавательное значение, так как любое принимаемое сегодня экономическое решение относится к будущему, формирует его. Чем рациональнее ожидания и действия субъектов экономики, тем она эффективнее, тем выше качество жизни населения.

12.4. Инвестиции и экономический рост. Мультипликатор и акселератор

Увеличение объема выпуска, объема национального продукта есть экономический рост. Долгосрочный рост экономики обеспечивается чистыми инвестициями, увеличивающими запас реального капитала, производственные возможности страны. **Инвестиции в макроэкономике – есть вложение в реальный сектор экономики.**

Источником инвестиций являются сбережения всех экономических субъектов. Потребление составляет до 2/3 всей суммы совокупных расходов. Увеличение доли сбережений в национальном доходе означает уменьшение доли потребления, и наоборот.

Отношение величины потребления к величине дохода (V) отражает сложившуюся на данный момент **среднюю склонность к потреблению (APC)**:

$$APC = C / V.$$

Под инвестициями в макроэкономике понимают все расходы, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе.

Отношение суммы сбережений к величине дохода **показывает среднюю склонность к сбережению (APS)**:

$$APS = S / V$$

Согласно так называемому «основному психологическому закону» Кейнса, люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход. Это означает, что с ростом дохода склонность к потреблению снижается, а склонность к сбережениям возрастает. Для характеристики этого процесса рассчитывают предельную склонность к потреблению (MPC) и предельную склонность к сбережению (MPS):

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta V} \quad MPS = \frac{\Delta S}{\Delta V}$$

Предельная склонность к потреблению показывает, какая доля прироста дохода пойдет на потребление, а **предельная склонность к сбережению** – какая доля прироста дохода пойдет на увеличение сбережений и, следовательно, инвестиций.

$$MPC + MPS = 1.$$

Инвестиции представляют собой важный компонент совокупных расходов. При изменении инвестиций происходят изменения в величине равновесного национального продукта (рис. 12.16).

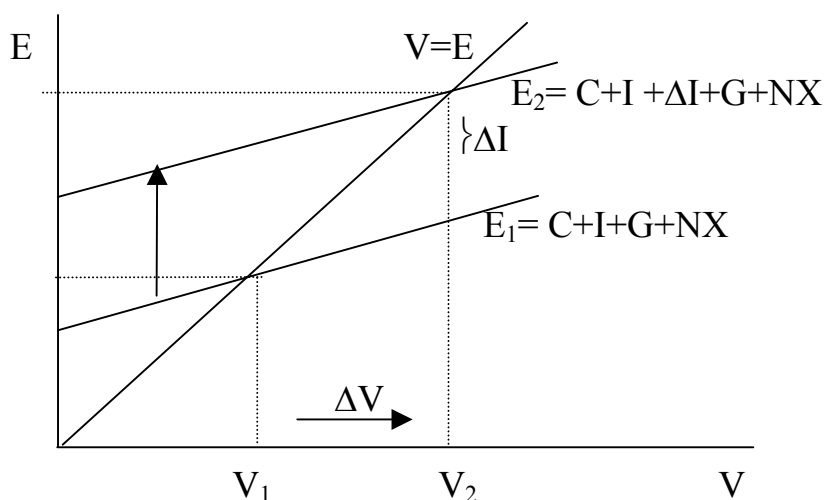


Рис. 12.16. Мультипликатор инвестиций

Прирост инвестиций сдвигает кривую планируемых расходов вверх, что приводит к увеличению объема выпуска, причем некоторое увеличение инвестиций (ΔI) дает более значительное увеличение дохода (ΔV). Описанное явление получило название “эффект мультипликатора”. Впервые это понятие было сформулировано Р.Ф. Каном в 1931 г. Широкое его использование связано с именем Дж. Кейнса, использовавшего его в моделях динамического равновесия.

В чем причина этого явления? Исходное увеличение инвестиций (“первотолчок”) приводит к увеличению дохода фирм, приводящих инвестиционные товары (оборудование, стройматериалы и т.д.). Они, в свою очередь, расширяют свое собственное потребление, производство, занятость и предъявляют спрос на сырье, материалы и т.д. Рост занятости и доходов работников способствует расширению производства в отраслях, производящих потребительские товары. Таким образом, цепная реакция дохоодообразования и расширения производства захватывает все более отдаленные друг от друга отрасли. Возникает своего рода “эффект кругов на 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 этапе часть полученного дохода сберегается и тем самым исключается из дальнейшего дохоодообразования. Таким образом, сила **эффекта мультипликатора является затухающим и зависит от предельной склонности к потреблению.**

Мультипликатор – коэффициент, показывающий, насколько увеличивается доход при данном увеличении инвестиций:

$$m = \frac{\Delta V}{\Delta I}, \quad \text{или} \quad \Delta V = m \cdot \Delta I$$

Мультипликационный эффект в кейнсианской модели вызывается автономными инвестициями.

Динамика инвестиций определяется такими факторами, как ожидаемая норма чистой прибыли, реальная ставка процента, наличный основной капитал, динамика совокупного дохода, экономические ожидания, изменения в технологии и др.

С увеличением совокупного дохода автономные инвестиции дополняются **индуцированными**, зависящими от роста ВВП. Зависимость инвестиций можно показать в виде функции:

$$I = \bar{I} - dr + \gamma V, \quad \text{где } I - \text{инвестиции,}$$

Мультипликатор инвестиций есть коэффициент, показывающий зависимость прироста дохода от прироста автономных инвестиций:

$$\Delta V = \frac{1}{1-b} \cdot \Delta I$$

$\bar{I}$ – автономные инвестиции,
 d - коэффициент чувствительности инвестиций к ставке процента,
 r - реальная ставка процента,
 γ - предельная склонность к инвестированию,
 $\gamma = \Delta I / \Delta V$ - доля расходов на инвестиции в приросте дохода,
 V - доход, выпуск.

Поскольку величина мультипликатора зависит от предельной склонности к потреблению, то $m = 1 / (1 - \text{MPC}) = 1 / \text{MPS}$. Обозначив MPC через “ b ”, формулу мультипликатора запишем в виде : $m = 1 / (1 - b)$. В то же время: $m = \Delta V / \Delta I$. Отсюда: $\Delta V = m \cdot \Delta I = 1 / (1 - b) ; \Delta I$.

Например, если $b=0,8$, а $\Delta I=100$, то $\Delta V = 1 / (1-0,8) ; 100 = 500$.

Оценивая эффект мультипликатора, необходимо помнить, что если в случае роста инвестиций он срабатывает “в пользу” экономического роста, то при их сокращении он с не меньшей силой вызовет падение производства. Величина мультипликатора тем больше, чем меньше предельная склонность к сбережению (MPS).

Анализ мультипликационного эффекта показывает наличие необычного явления, получившего название “**парадокса бережливости**”. *Суть его в том, что при определенных условиях попытки населения больше сберечь оборачиваются возвратом к первоначальному уровню сбережений (или даже к их автономному сокращению).*

Сбережение - не всегда добродетель. Индивидуальное благоразумие

и бережливость могут оказаться социальным безумием. Стремление каждого увеличить свои сбережения может иметь своим результатом уменьшение фактического сбережения всех членов общества в совокупности. Большую роль при этом играет состояние экономики, находится ли она в депрессивной фазе развития или в фазе оживления. Так, например, в условиях полной занятости при примитивном ведении хозяйства рост бережливости дает возможность увеличить инвестиции. Эта же доктрина бережливости справедлива для периодов войн и для периодов инфляции. В таких условиях рост сбережений - благо. Напротив, в условиях неполной занятости и недостаточного спроса попытки отдельных лиц сберегать могут уменьшить сбережения и инвестиции в целом. Сберегая, человек сокращает потребление. Тем самым снижаются доходы других лиц, поскольку расход одного формирует доход другого. Сокращение доходов, в свою очередь, ведет к падению уровня сбережений. Кроме того, при низком уровне потребления в обществе сокращаются и потребности в капитальных благих. Фактически это приведет к сокращению инвестиций. Другими словами, в период депрессии призывы к сбережению и затягиванию поясов усугубляют дефляционную спираль и тормозят выход из кризиса.

Особый «вред» бережливости состоит в том, что наиболее серьезные мотивы сбережений появляются у людей как раз при ухудшении экономической конъюнктуры. Стремление к большим сбережениям превращает ожидаемый спад в реальность.

Графически «парадокс бережливости»² выглядит следующим образом (рис. 12.17).

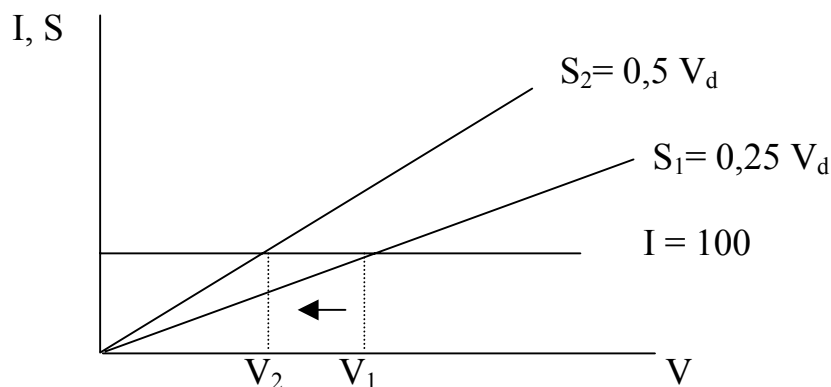


Рис. 12.17. Парадокс бережливости

$$V_1 = 500, V_2 = 250$$

С теорией мультипликатора тесно связан принцип акселерации.

Сущность принципа акселерации заключается в следующем: возросший доход, полученный в результате мультиплицирующего воздействия первоначальных инвестиций, приводит к росту спроса на по-

требительские товары. Отрасли, производящие потребительские товары, расширяются, и это вызывает увеличение спроса на товары производственного назначения, т.е. на средства производства. Причем изменения в спросе на потребительские товары вызывают гораздо более резкие изменения в спросе на товары производственного назначения. Это связано с некоторыми особенностями воспроизводства основного капитала. Последний требует единовременных крупных затрат, которые возмещаются постепенно в течение длительного процесса. Поэтому в случае необходимости расширения существующих или строительства новых предприятий затраты на создание нового основного капитала превосходят стоимость выпускаемой продукции. Другими словами, **принцип акселерации касается «изменения спроса на готовую продукцию».**

П. Самуэльсон поясняет *принцип акселерации* на следующем арифметическом *примере*. Предположим, имеется текстильное предприятие, стоимость оборудования которого в 10 раз превышает стоимость реализуемых в течение года тканей. Если в течение какого-то периода реализуется тканей на 6 млн. долл., то предприятие должно располагать капитальным оборудованием на 60 млн. долл. Допустим, оборудование состоит из 20 машин, каждый год снашивается и подлежит возмещению 1 машина, или 3 млн. долл.

Теперь предположим, что в течение какого-то периода, например четвертого года, продажи возросли на 50% — с 6 млн. до 9 млн. долл. В этом случае число машин должно также возрасти на 50% — с 20 до 30 единиц. Следовательно, в этом году будет приобретено 11 машин: 10 новых и одна для возмещения изношенной.

Продажи возросли на 50%, а производство машин на 1000%. Это и есть эффект ускоряющего (акселеративного) воздействия изменения в потреблении на уровень инвестиций, который дал принцип акселерации.

Следовательно, **под принципом акселерации понимают процесс, показывающий, что спрос на инвестиции может быть вызван ростом продаж и дохода.** Для определения масштабов акселерации экономисты ввели меру акселеративного воздействия изменения потребительского спроса на инвестиционный спрос. Такой мерой служит коэффициент акселерации, или просто **акселератор**. Его определение дает американский экономист Э. Хансен.

Таким образом, изменения в спросе на инвестиционные товары рассматриваются как функция изменений в спросе на потребительские товары, а прирост новых, или стимулированных инвестиций, исчисляется как произведение прироста дохода на коэффициент акселерации. Простейшая формула акселератора такова:

Акселератор - числовой множитель, на который каждый доллар приращенного дохода увеличивает инвестиции

$$I_t = \alpha (Y_t - Y_{t-1}) \text{ или } a = I_t / (Y_t - Y_{t-1})$$

где I_t - рост новых инвестиций; α - коэффициент акселерации; Y_t - величина дохода за последний период; Y_{t-1} - величина дохода за предшествующий период; $Y_t - Y_{t-1}$ - прирост дохода.

Следовательно, эффект от прироста дохода, выраженный в приросте инвестиций, находится в прямой зависимости от коэффициента акселерации, и поэтому увеличение дохода, как правило, ведет к кратному увеличению новых инвестиций.

Если, исходя из примера Самуэльсона, в течение четвертого года продажи возросли на 3 млн. долл., т.е. $I = 3$ млн. долл., а производство машин — с 20 до 30 единиц, или на 30 млн. долл., учитывая, что замещение одной машины равно 3 млн. долл., т.е. $I=30$ млн. долл., коэффициент акселерации будет равен 10. Это означает, что если спрос на потребительские товары увеличится, то будет расти и спрос на основной капитал в соответствии с величиной акселератора. Связывая «принцип акселерации» с увеличением спроса на потребительские товары и ростом их производства, Э. Хансен замечает, что «спрос на чистые добавления к основному капиталу зависит не от уровня спроса на потребительские товары, а от темпов роста этого спроса». Далее он поясняет: «Когда темпы роста потребительского спроса ослабевают (даже если сам спрос хотя и менее быстро, но все еще растет), тогда спрос на дополнительное оборудование испытывает абсолютное сокращение. Если же спрос на потребительские товары перестает возрастать (т.е. остается постоянным), нужда в дополнительном оборудовании отпадает, и отраслям, производящим блага, остается только работать для возмещения и поддержания существующего оборудования по мере того, как оно изнашивается».

Отсюда следует, *во-первых*, что акселеративное воздействие роста спроса на потребительские товары происходит лишь в случае изменения темпов роста спроса, а не абсолютного изменения спроса на потребительские товары, *во-вторых*, что новые инвестиции находятся в функциональной зависимости от темпов роста спроса на потребительские товары и, *в-третьих*, что принцип акселерации обладает двусторонним действием.

Поясним третье положение. Вначале небольшой прирост продаж на 3 млн. долл. дал громадный прирост инвестиционных расходов в сумме 30 млн. долл. Для того чтобы не упали инвестиции, необходимо поддерживать растущее потребление. Если темпы роста потребления будут увеличиваться, то инвестиционные расходы будут возрастать в соответствии с величиной акселератора. В этом случае принцип акселерации носит характер повышательного действия. Это - одна сторона явления.

Предположим, что темпы роста спроса на потребительские товары начнут убывать (пусть даже сам спрос продолжает расти), тогда, естест-

венно, последует падение спроса на основной капитал.

Таким образом, принцип акселерации раскрывает зависимость между изменениями производства капитальных благ и товаров народного потребления. *Мультипликатор и акселератор обуславливают друг друга.* Исследование взаимодействия процессов мультипликации и акселерации можно найти в работах П. Самуэльсона, Р. Харрода, Дж. Хикса, Е. Домара и многих других.

Открытие этих принципов позволило понять механизм экономического роста и его колебаний. Сочетание действий мультипликатора и акселератора объясняет процесс расширения и сокращения деловой активности.

Согласно теории мультипликатора, рост инвестиции оказывает умноженное воздействие на доход. Доход возрастает в соответствии с величиной мультипликатора. Рост доходов приводит в свою очередь к росту темпов роста на потребительские товары и росту их производства. Это вызывает необходимость строительства новых предприятий по производству потребительских товаров, которое приводит к росту производства средств производства. Причем рост инвестиции, связанный с расширением производства средств производства, находится в акселеративной зависимости от роста доходов, иначе говоря, рост инвестиций равен произведению коэффициента акселерации на прирост дохода. Это, в свою очередь, приводит в действие заново весь процесс мультипликации. Сторонники теории мультипликатора и акселератора считают, что поскольку рост инвестиций, так же как и рост спроса на потребительские товары, зависит от государственных ассигнований, то, следовательно, в руках государства находится решение проблемы бескризисного развития экономики.

Рассматривая взаимодействие мультипликатора и принципа акселерации, экономисты приходят к выводу, что для определенного периода времени всегда можно найти такое сочетание этих коэффициентов, которое приведет к незатухающему росту.

Первоначальные инвестиции, вызывающие эффект мультипликации, носят характер автономных инвестиций. В отличие от этого принцип акселерации имеет дело со стимулированными инвестициями, которые зависят от дохода, т.е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж. Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики и вызывают эффект мультипликации, а стимулирование инвестиций, являясь результатом возросшего дохода, приводит к дальнейшему росту дохода.

Следовательно, изменение дохода зависит от автономных и индуцированных инвестиций. Иначе говоря, оно зависит от взаимодействия мультипликатора и акселератора.

Таким образом, мультипликационно-акселерационный механизм

можно представить как спираль, которая то разворачивается, то сжимается, свертывается, вызывая циклические колебания экономики.

Сдвиг кривой планируемых расходов и мультипликационный эффект вызываются не только инвестициями, но и любым компонентом автономных расходов, что приведет к изменению ВВП.

Обозначив любой компонент совокупных расходов через A , получим: $\Delta A = \Delta(C, I, G, N_x)$. Мультипликатор автономных расходов: $m_A = \Delta V / \Delta A$. Он показывает во сколько раз суммарный прирост (сокращение) ВВП превосходит прирост (сокращение) автономных расходов. Относительно небольшие изменения в величинах C, I, G, N_x может вызвать значительные колебания занятости и объема выпуска:

$$\Delta V = m_A \cdot \Delta A = 1/(1-b) \cdot \Delta A$$

Величина мультипликатора зависит от налоговой ставки (t'). С ее учетом формула мультипликатора примет вид:

$$m = \frac{1}{1 - b(1 - t')}$$

где t' – предельная налоговая ставка:
 $t' = \Delta T / \Delta V$.

В открытой экономике величина мультипликатора будет также зависеть от предельной склонности к импортированию:

$$m' = \frac{\Delta Im}{\Delta V},$$

где ΔIm – изменение расходов на импорт,
 ΔV – изменение дохода.

С учетом m' мультипликатор автономных расходов примет вид:

$$m_A = \frac{1}{1 - b(1 - t') + m'}$$

Следовательно, экономика, в которой важную роль играют подоходные налоги и внешнеэкономические связи гораздо менее чувствительна к изменениям в инвестициях по сравнению с моделью Кейнса, так, если $b = 0,8$, $m' = 0,16$, а $t = 0,2$, то величина мультипликатора упадет с 5 (при $b = 0,8$) до 1,25 и прирост инвестиций в 100 ед. дает увеличение дохода только в 125 ден. ед.

Мультипликатор автономных расходов показывает зависимость экономического роста и совокупных расходов с учетом акселератора, налоговой ставки, предельной склонности к импортированию

ЛЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА

13.1. Типы, формы, основные направления и методы экономической политики государства.

13.2. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг.

13.3. Фискальная политика государства. Мультипликаторы: государственных расходов, налоговый, сбалансированного бюджета.

13.4. Налоговая система, налоговый клин и кривая (эффект) Лаффера.

13.1. Типы. Формы, основные направления и методы экономической политики государства

В настоящее время, в отличие от XIX века, государство на всех уровнях включено в экономическую систему. Но и сегодня не утихают споры о границах, формах, методах государственного вмешательства в экономику. Удачно сформулировал проблему французский поэт П. Вальери: «сильное государство подавляет нас, а при слабом - мы погибнем». Правительство выполняет множество политических, социальных и экономических функций. Для их выполнения используется набор инструментов, рычагов, мер, оказывающих влияние на деловую активность, уровень занятости, дифференциацию доходов и т.д. В XX веке активность государства как субъекта экономических отношений нарастала, сформировалась смешанная экономика.

К факторам, определяющим масштабы, формы, методы вмешательства государства в экономическую жизнь можно отнести: менталитет населения, определяемый национальными, культурными традициями, этическими нормами; уровень экономического развития страны; степень открытости экономики; уровень технологического развития; традиции, опыт, квалификация аппарата государственного управления и др.

В экономической теории выделяется два противоположных подхода к пониманию роли государства в экономике: **классический (либеральный) и кейнсианский (этатический)**¹.

«Классики» считают, что экономика является внутренне стабильной и государственное вмешательство лишь подрывает механизм рыночной конкуренции, поэтому оно должно быть сведено к минимуму. Государство должно защищать и охранять права собственности, охранять границы страны и права граждан, заботиться об образовании населения,

¹ От французского – этат – государство.

строительстве дорог и т.п. В этих условиях экономический эгоизм будет заставлять производителя выпускать товары, пользующиеся спросом у покупателей, пытаясь превзойти своих конкурентов по каким-либо параметрам. Таким образом, удовлетворение личного интереса обеспечивает удовлетворение коллективного и общественного интересов. *Инструментами*

Либеральный подход предполагает, что государство не должно вмешиваться в дела экономики, экономика внутренне устойчива, обладает способностью быстро преодолевать возникающие шоки со стороны спроса и предложения, обеспечивает эффективную аллокацию ресурсов и полную занятость.

саморегулирования выступают гибкие: заработная плата, цены и процент. Из экономистов наиболее четко данную позицию сформулировал А. Смит. Либералами были Ф. Кенэ, Д. Рикардо, Ж.-Б.Сэй, К.Менгер, Ф.Визер, Л.Вальрас, А.Маршалл. В XX веке последова-

телями данного направления были: Л.Мизес, Б.Бруцкус, В.Ойкен, Ф.Хайек, Л.Эрхард, М. Фридмен и др. В экономическом анализе до 30-х гг. XX века преобладали либеральные идеи, хотя отдельные экономисты и школы обосновали наиболее активную роль государства: социальная школа в Германии, институционалисты в США, А.Пигу в Англии.

В противоположность либералам, *«этатисты»* отказывают рынку в способности к самонастройке и исходят из того, что государство должно являться регулятором экономической жизни. Наиболее последовательными этатистами были социалисты всех направлений, фашисты.

Этатический подход предполагает, что государство должно вмешиваться в дела экономики. Провалы рынка должны компенсироваться активностью государства. Правительство выступает главным стабилизатором экономики.

Великая Депрессия (1929-1933 гг.), охватившая все развитые страны, показала, что рынок самостоятельно с такими проблемами, как безработица, сокращение объема выпуска справиться не может. Экономисты Швеции, США, других стран приходят примерно к одинаковым выводам, но среди них выделяются взгляды Дж. М. Кейнса. По мнению Кейнса, только экономика полной занятости может считаться равновесной и эффективной. Причиной безработицы Кейнс считает недостаток так называемого «эффективного спроса», который коренится в психологии людей, в их склонности к сбережению. Кейнс сформулировал психологический закон, суть которого заключается в следующем: с ростом доходов увеличивается потребление, но в не той степени, как увеличивается доход. Компенсировать этот недостаток необходимо путем проведения активной бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. В этот же период представители институционально-социальной школы обосновывают необходимость

проведения активной социальной политики государства, антимонопольного, правового регулирования экономической деятельности.

Государственное вмешательство в экономику получило широкое распространение с середины 30-х гг. XX века практически во всех развитых странах. Вводятся государственные пенсионные системы и различные формы помощи лицам с доходом ниже определенного уровня, поскольку перераспределение доходов (снижение доходов богатых и повышение благосостояния бедных) стало рассматриваться как важная задача экономической политики государства. Для поддержания доходов граждан и уровня занятости в периоды циклических спадов предлагались программы общественных работ и выплат пособий безработным. Разрабатывается система прогрессивного налогообложения с резко выраженной возрастающей шкалой. В годы II мировой войны за счет бюджета строятся предприятия, в ряде стран в послевоенный период проводилась национализация – формируется государственный сектор.

Возрастание роли государства в 30-х годах XX в. объясняется концепцией больших экономических циклов (циклов Кондратьева). На 30-е годы приходится начало четвертого большого экономического цикла. Происходит бурное развитие многих отраслей, определивших современную экономику: сельскохозяйственное машиностроение, общее машиностроение, автомобилестроение, другие, что потребовало развития инфраструктуры (строительство дорог, портов, систем связи). Выдвинутая П.Самуэльсоном и Р.Масгрэйвом концепция «общественных благ» доказывала, что именно государство должно отвечать за предложение целого ряда товаров, важных для экономики в целом, поскольку сам рынок не может обеспечить их в необходимых количествах. У частного сектора нет никаких стимулов производить «общественные блага», так как их потребляют все, независимо от того, платят они за это или нет.

В основу расширения роли общественного сектора в таких сферах, как здравоохранение, образование, наука, транспорт, подготовка кадров и других легла концепция «экстерналии» (см. лекцию 4). Государство может влиять на частный сектор с помощью субсидий (предоставляемых непосредственно или через налоговые льготы), предложения некоторых товаров через общественный сектор или путем законотворчества. Кроме того, следует учитывать то обстоятельство, что из-за больших масштабов некоторых видов деятельности или проектов требуются такие ресурсы и знания, которые могут быть сконцентрированы и мобилизованы только в государстве. Для осуществления некоторой деятельности частного сектора нужна информация, имеющаяся только в общественном секторе (то есть если бы не было государства и соответствующих органов, то издержки частного предпринимателя по сбору и обработке информации значительно бы превышали потенциальную пользу от нее).

Экономическая политика большинства стран Запада примерно до середины 70-х годов XX века строилась на постулатах кейнсианской теории. Но **чрезмерное вмешательство государства в экономику привело к тому, что произошло ограничение рыночных начал.** К 70-м года страны столкнулись с проблемами **снижения эффективности экономики, темпов научно-технического прогресса, обострением кризисных процессов, ростом инфляции, социального иждивенчества, бюрократизма и т.п.**

Это привело к поиску альтернативных вариантов регулирования экономической жизни. Происходит отказ от идей Кейнса и усиливается стремление восстановить рыночное саморегулирование, то есть в *функциях правительства происходит сдвиг от замещения рынка к его поддержке и дополнению.*

Государство выполняет следующие функции: создание правовой базы; защита конкуренции; стабилизация экономики; корректировка в распределении ресурсов (общественные блага и внешние эффекты); перераспределение доходов.

В 80-х годах в большинстве стран проводятся экономические реформы, включающие:

- приватизацию государственных предприятий, ориентированную на стимулирование конкуренции и повышение эффективности производства;
- отмену импортных пошлин и количественных ограничений во внешней торговле, что делает ее более чувствительной к изменениям в относительных ценах;
- налоговые реформы, призванные усилить конкуренцию и обеспечить экономический рост за счет снижения налоговой ставки;
- либерализацию регулирования кредитов и процентных ставок, что ведет к восстановлению важных распределительных функций кредитного рынка;
- сокращение регулирования цен и других ограничений на свободу экономической деятельности, поскольку регулируемые цены всегда искажают рыночные связи, снижая экономическую эффективность и стимулируя рентоориентированное поведение. Субсидирование товаров первой необходимости приводит к уменьшению цены, в ряде случаев они сокращаются до такой степени, что возникает ажиотажный спрос и растрата ресурсов.

Практика всех стран показала, что условием экономического прогресса является рыночное саморегулирование. В то же время ни в одной стране экономика не функционирует без воздействия государства.

Поэтому «альтернативы экономике как демократической регулируемому рыночному хозяйству нет». Рыночный подход является всеобъемлющим, он применим ко всему, (Г. Беккер, американский экономист), в том числе и к человеческому поведению, к действиям государства. Главным отличительным признаком государства является право принуж-

дения. **Принуждать** – пишет П. Хейне в замечательной книге «Экономический образ мышления» – значит склонять людей к совместной деятельности, ограничивая свободу их выбора. Принуждение сочетается с убеждением. Но этим правом обладает и рынок (например, с помощью рекламы). Принуждая, государство обеспечивает согласование действий граждан, дополняя добровольный обмен, основанный на соблюдении прав собственности. Условием успеха в достижении личных интересов является максимизация предельной выгоды от тех или иных действий и минимизация предельных издержек. **Государство своим принуждением способствует:**

- увеличению положительных экстерналий (внешних выгод), побуждая людей действовать во имя общих интересов;
- снижению трансакционных издержек, что увеличивает выгоду для всех участников сделок;
- уменьшению затрат и увеличению выгод для граждан создавая четко действующую систему правосудия, систему национальной обороны, строя дороги и школы.

Однако **государственное принуждение не может быть единственной основой согласования интересов и действий граждан.** Последние через механизм согласования, лоббирования и др. могут воздействовать на решения, принимаемые законодателями и правительством. Отдельные решения могут формироваться под воздействием «групп давления». Следовательно, **решения государства могут быть неэффективными, не соответствовать долговременным интересам общества, что объясняется рядом причин.**

1. Ошибки со стороны политиков. Некоторые из них не имеют соответствующего образования и слабы в экономических материях; другие оказываются рабами, как отмечал Кейнс, отживших свое экономических теорий; третьи преследуют свои интересы, например, стремление выиграть следующие выборы; четвертые руководствуются своими представлениями об общественных интересах. Например, в западных странах до 90-х годов мало внимания уделялось вопросам финансового федерализма и обеспечения согласованности экономической политики в пределах отдельно взятой страны.

2. Последствия прежних решений. Текущая экономическая политика в значительной мере определяется решениями предшествующего правительства, которые создают условия, отличающиеся от тех, что предпочли бы иметь действующие политики. Оказывается, что значительно проще принимать решения об увеличении социальных, налоговых и других льгот, чем об их уменьшении, расширении размеров госаппарата, чем об его сокращении.

3. Недостаточное владение инструментами экономической политики, различиями между интересами управляющих и управляемых. Инструменты экономической политики находятся под полным контролем государственного руководства, полагающегося на четкую и эффективную работу госслужащих, выполняющих принятые наверху решения. Однако, бюрократия, может быть неэффективной или коррумпированной, способна искажать полученные директивы или использовать инструменты экономической политики в своих узких интересах.

Таким образом, **государство призвано не подменять рынок, а сосредоточить усилия на повышении эффективности рынков с помощью таких мер, как открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции; отмена необязательных или неэффективных экономических норм; улучшение информационного обеспечения рыночных агентов; создание эффективных регулирующих органов, обеспечивающих потребителей необходимой информацией и устанавливающих прозрачные и равные для всех рыночных агентов правила игры.** Государство должно стимулировать конкурентное поведение, борясь с монополизмом и поощряя увеличение числа участников рынка, поддерживая малое предпринимательство, венчурный (рисковый) бизнес.

Итак, можно выделить два **основных типа (модели) экономической политики государства в смешанной экономике: активная (кейнсианская) макроэкономическая политика и пассивная (либеральная, классическая) макроэкономическая политика.** В кейнсианской модели основным средством воздействия государства на экономику является *фискальная политика, в классической – монетарная политика.*

Активная (кейнсианская) макроэкономическая политика – предполагает вмешательство государства в экономику, используя фискальную (бюджетно-налоговую) политику.

Пассивная (либеральная) макроэкономическая политика – предполагает ограниченное вмешательство государства в экономику, используя монетарную (кредитно-денежную) политику.

При этом могут использоваться прямые и косвенные формы экономической политики:

К формам **прямого регулирования** можно отнести:

Законотворческая деятельность и прямой административный контроль, осуществляемый специальными органами государства: за качеством пищевых продуктов и лекарств, за операциями на рынке ценных бумаг, за соблюдением техники безопасности и охраны труда, за соблюдением экологических норм и правил, за соблюдением антимонопольного законодательства и многие другие.

Формы прямого регулирования:

- законотворческая деятельность и прямой административный контроль;
- государственное производство;
- национализация и приватизация объектов собственности;
- трансферты, дотации, субсидии, субвенции;
- государственный долг.

Государственное производство. Во всех развитых странах существует более или менее значимый по своим масштабам государственный сектор. Его размеры могут служить критерием экономической роли государства, хотя он не абсолютен. Государственное предпринимательство осуществляется в отраслях инфраструктуры, развитие которых требует больших капиталовложений при крайне медленной оборачиваемости капитала (сооружение и содержание дорог, портов, каналов, аэродромов, водопроводов, систем связи, электросети и др.). Велика роль государства в развитии и содержании не только производственной, но и соци-

альной инфраструктуры. В основном государству принадлежат школы, большая часть высших учебных заведений, значительное число больниц, спортивных сооружений и т.д. Государство имеет предприятия, производящие товары и услуги, но может быть и совладельцем фирм.

Национализация и приватизация объектов собственности, замораживание цен и заработной платы, к чему может прибегать государство в кризисные периоды.

Трансферты, дотации, субсидии, субвенции – государственное кредитование и страхование частных фирм, хотя и связаны с фискальной политикой, также могут рассматриваться как формы прямого вмешательства государства. С помощью этих инструментов государство, используя силу принуждения, перераспределяет доходы от богатых налогоплательщиков к бедным, от более развитых субъектов, регионов к более отсталым.

Государственный долг, под которым понимается вся сумма обязательств перед внешними и внутренними кредиторами. Долгосрочные государственные заимствования на внутреннем и внешнем финансовых рынках перераспределяет доходы между поколениями: часть потребностей текущего поколения удовлетворяется за счет будущих, вынужденных без своего на то согласия погашать этот долг.

Меры экономико-экологического регулирования, предусматри-

Формы косвенного регулирования:

- фискальная политика;
- монетарная политика.

вающие экологическую экспертизу, нормирование выброса вредных веществ в атмосферу, почву, воду и жесткий контроль за их соблюдением.

К формам **косвенного регулирования** относятся главным образом фискальная и монетарная политика государства. **Фискальная (бюджетно-налоговая политика)** – политика воздействия на совокупный спрос посредством изменения расходов и доходов государства с целью изменения объема на-

ционального производства, обеспечения полной занятости. **Монетарная политика** – политика стимулирования сбалансированного экономического роста посредством определения оптимальных темпов роста денежного предложения.

Основные направления экономической политики государства:

- фискальная (бюджетно-налоговая) политика;
- монетарная (денежно-кредитная) политика;
- социальная политика;
- внешнеэкономическая политика.

Если целью экономической политики является сглаживание циклических колебаний, то такая политика получила название **антициклической**. Если упор делается на борьбу с инфляцией, то макроэкономическая политика является **антиинфляционной**. В конкретной исторической обстановке государство может проводить промышленную, аграрную политику, политику занятости (политику борьбы с безработицей), политику доходов. В зависимости от поставленных целей будут выбираться те или иные инструменты, методы фискальной и монетарной политики.

Методы экономической политики используются для регулирования экономического развития. К ним относятся: прогнозирование; установление нормативов; налоговых ставок, минимального уровня заработной платы и др.

Экономическая политика государства осуществляется по следующим направлениям:

- фискальная политика;
- монетарная политика;
- социальная политика;
- внешнеэкономическая политика.

Определив цели, приоритеты, основные направления экономической политики, государство регулирует экономику, используя **методы регулирования (методы экономической политики)**: прогнозирование развития экономики, введение экономических нормативов, установление налоговых ставок, определение размеров денежной эмиссии, разработка государственных программ и их финансирование, поддержание курса национальной валюты, установление квот на экспорт и импорт отдельных продуктов, определение прожиточного минимума, размеров минимальных пенсий, минимальной ставки заработной платы и многое другое.

13.2. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг

Государственный бюджет – основной финансовый план страны, баланс доходов и расходов государства. Бюджетное устройство определяется формой государства. Различают унитарные и федеративные государства. **В унитарном государстве выше централизация** и выделяют два уровня бюджета: государственный бюджет и местные бюджеты (бюджеты городов и районов). **В федеративном государстве выше самостоятельность**, в частности в Российской Федерации, бюджетная система представляет совокупность бюджетов: федерального, бюджетов субъектов федерации, бюджетов органов местного самоуправления поселений, и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Источники формирования доходов государственного бюджета: налоговые поступления, неналоговые доходы, доходы целевых бюджетных фондов, безвозмездные перечисления.

Бюджетная система построена на **принципах бюджетного федерализма**, то есть **нижестоящие бюджеты не входят своими расходами и доходами в вышестоящие бюджеты, они обособлены и функционируют автономно**. Но в то же время, между различными

ми уровнями бюджетов существует определенная взаимосвязь – **вышестоящие бюджеты оказывают финансовую помощь нижестоящим в виде предоставления дотаций, субсидий, субвенций, кредитов, ссуд**². В бюджетном кодексе РФ, принятом в 1998 г. дается такое определение: **бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления**. Каждый бюджет выполняет свои функции, но координи-

Расходы государственного бюджета: государственное управление, обеспечение безопасности страны, поддержка отраслей экономики, проведение социальной политики.

² **Дотации** – бюджетные средства, предоставленные бюджету другого уровня на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов.

Субвенции – бюджетные средства, предоставленные бюджету другого уровня или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление определенных целей.

Субсидии – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня, юридическому или физическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Бюджетный кредит – форма финансирования бюджетных расходов на возвратной и возмездной основах.

Бюджетная ссуда – форма финансирования бюджетных расходов на возвратной безвозмездной или возмездной основах на срок не менее шести месяцев в пределах финансового года.

рующим центром является федеральный бюджет. **Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы** называется **консолидированным бюджетом**, который не имеет силы закона, а используется лишь в статистических и аналитических целях для определения нормативов отчислений от федеральных налогов и сборов и оказания финансовой помощи.

Кроме того, формируются **внебюджетные фонды (2004 г.)**: Государственный пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

Расходы государства зависят от проводимой экономической политики. Более активная экономическая политика предполагает значительные расходы, формирование которых может осуществляться несколькими способами: во-первых, за счет налогов, во-вторых, выпуска государственных ценных бумаг, в-третьих, эмиссии денег. Второй и третий источники формирования используются в развитых странах, но к их применению подходят весьма осторожно, поскольку неоправданная эмиссия денег приводит к инфляции, а выпуск государственных ценных бумаг – к образованию долга, который необходимо возвращать. Поэтому главным источником формирования доходов государства выступают налоги.

Структура доходов Федерального бюджета РФ показана в таблице 13.1. Законом о федеральном бюджете на 2000 г. предусматривались доходы в размере 14.2% прогнозируемого ВВП. Вся бюджетная система включала около 45% ВВП (доля консолидированного бюджета в ВВП). Как результат экономического роста и реформирования налоговой системы происходит снижение налоговой нагрузки на экономику. В 2005 г. доля федерального бюджета прогнозируется в 17% ВВП, а консолидированного – около одной трети ВВП.

Структура расходов государственных средств по странам зависит от политики правительства.

Наиболее крупные статьи расходов федерального бюджета в России: оборона и обеспечение безопасности, обслуживание государственного долга, поддержка отраслей промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, гораздо меньше внимания уделяется образованию, здравоохранению, культуре, науке. В развитых странах приоритет отдается социальной политике, образованию, обслуживанию государственного долга.

Таблица 13.1

Структура доходов государственного бюджета РФ, %

Статья дохода	2000 г.	2004 г.
Налоговые доходы	84,7	89,9
в том числе:		
налог на прибыль корпораций	8,0	7,1
подходный налог с физических лиц	3,0	-
налог на добавленную стоимость	21,9	42,9
акцизы	15,0	4,1
платежи за пользование природными ресурсами	1,4	12,1
таможенные пошлины	21,6	23,1
Неналоговые доходы	7,8	9,5
в том числе:		
доходы от имущества, находящегося в государственной собственности	3,1	7,1
доходы от внешнеэкономической деятельности	4,3	2,0
прочие неналоговые доходы	0,3	1,6
Доходы целевых бюджетных фондов	7,5	0,6
Итого	100,0	100,0

Тенденция к увеличению государственных расходов и налоговой нагрузки на экономику, преобладавшая в развитых странах в XX в. в конце века сменилась на противоположную – сокращение государственных расходов и налогового бремени. При этом решающее значение приобретает разумный выбор приоритетов и эффективность действий государства.

Все расходы государства можно разделить на выплаты населению – **государственные трансферты (TR)** и покрытие других расходов. Исключив из общей суммы налоговых поступлений в бюджет трансфертные платежи, получаем **чистые налоговые поступления (чистые налоги – T_n)**. Суммарная ставка чистых налогов (в процентах к ЧНП) составляет примерно 20%. У государства нет возможности значительно изменить ее в ту или иную сторону. Уменьшение этой ставки увеличит дефицит бюджета, а увеличение – отрицательно повлияет на деловую активность, сократив чистые доходы (доходы после уплаты налогов) агентов рынка. Объем налоговых поступлений в этом случае зависит от величины ЧНП, и будет увеличиваться в периоды подъемов экономики и уменьшаться в периоды спадов. В то же время расходы государства относительно устойчивы и не могут изменяться вслед за циклическими колебаниями деловой активности. Расходы государства за исключением трансфертных платежей представляют собой государственные закупки товаров и услуг.

При данной норме налоговых поступлений (налоговой ставке), как видно на рисунке 13.1, только при определенном уровне чистого национального продукта бюджет будет сбалансирован. При меньшей величине продукта будет иметь место **бюджетный дефицит** ($BD = -S_g$), то есть превышение государственных расходов над государственными доходами за определенный период. При превышении государственных доходов над расходами появляется **бюджетный излишек** или **профицит** (S_g).

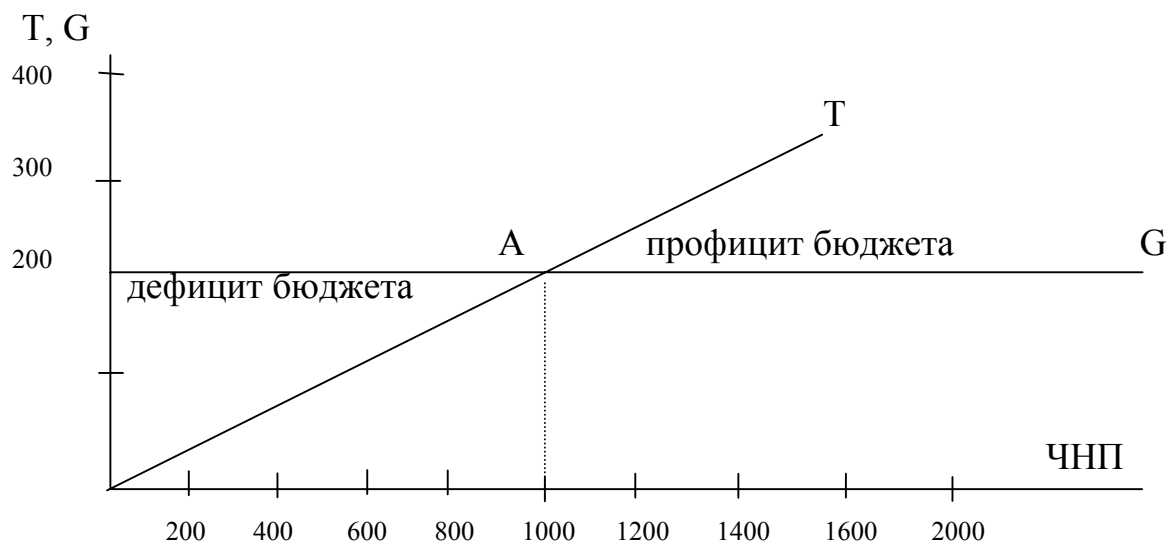


Рис. 13.1. Сбалансированный бюджет, бюджетные дефицит и профицит

T – налоговые поступления, G – государственные закупки товаров и услуг. Чистые налоги составляют 0,2 ЧНП (пример условный)

Чистые налоги - разница между общими и целевыми налогами. Чистые налоги используются для финансирования всех расходов государства, за исключением трансфертов населения

Количественная оценка бюджетного дефицита объективно усложняется следующими факторами:

1. При оценках дефицита государственного бюджета на макроуровне не учитывается состояние местных бюджетов, которые могут иметь излишки. В ряде случаев местные органы власти преднамеренно занижают налогооблагаемую базу, сокращая налоговые отчисления в федеральный бюджет. В итоге происходит завышение бюджетного дефицита.

2. Наряду с официальным дефицитом госбюджета существует **скрытый дефицит**, обусловленный квазифискальной деятельностью Центрального банка, а также государственных предприятий, коммерческих банков:

финансирование государственными предприятиями избыточной занятости и выплата ставок заработной платы выше рыночных за счет банковских ссуд или путем накопления взаимной задолженности; финансирование ЦБ убытков от мероприятий по стабилизации обменного курса валюты, беспроцентных и льготных кредитов правительству (на закупку сельскохозяйственной продукции), рефинансирование ЦБ сельскохозяйственных, промышленных, жилищных программ по льготным ставкам.

Скрытый бюджетный дефицит занижает величину фактического, что нередко делается целенаправленно (перед выборами), а также в рамках «жесткого» курса правительства на ежегодно сбалансированный бюджет.

Дефицит государственного бюджета определяется по следующей формуле:

$BD_{\text{факт}} = T - (G + TR + R_g)$, где R_g – процент по государственному долгу.

В экономической теории принято различать **фактический, структурный и циклический** дефициты государственного бюджета. **Структурный дефицит** – разность между доходами и расходами бюджета при полной занятости (при объеме выпуска равном потенциальному).

Наличие такого дефицита свидетельствует или о заниженности общей налоговой ставки или о завышенных расходах государства. **Циклический дефицит** возникает при циклических спадах экономики и устраняется при циклическом подъеме. Он – есть разность между фактическим и структурным дефицитом и имеет место при объеме выпуска меньше потенциального ($V_F < V^*$), **в противоположном случае ($V_F > V^*$) возникает циклический профицит.**

Для финансирования (покрытия) бюджетного дефицита могут использоваться следующие источники:

- кредитно-денежная эмиссия (монетизация бюджетного дефицита);
- доходы от выпуска государственных ценных бумаг и операций с ними;
- кредиты международных финансовых организаций, иностранных правительств, банков и фирм;
- доходы от приватизации государственного имущества и другие.

Монетизация дефицита приводит к инфляции, в результате этого налогоплательщики вносят налоговые платежи обесценившимися деньгами и стараются отодвинуть сроки уплаты налогов, что еще больше увеличивает бюджетный дефицит. Данная зависимость известна как **эффект Оливера-Танзи**. Финансирование бюджетного дефицита за счет выпуска государственных ценных бумаг приводит к **эффекту вытеснения**: происходит отвлечение финансовых ресурсов из реального сектора экономики, что увеличивает банковскую процентную ставку, снижает объем инвестиций и снижает частный спрос.

Бюджетный дефицит приводит к накоплению государственного долга. **Государственный долг** - это сумма дефицитов и профицитов государственного бюджета, накопленных к данному моменту времени. Государственный долг подразделяется на **внутренний** (задолженность государства физическим и юридическим лицам данной страны) - обязательства, возникающие в **национальной валюте** и **внешний** (задолженность государства иностранным правительствам, банкам, фирмам, гражданам) – обязательства, возникающие в **иностранной валюте**. Возрастание государственного долга увеличивает расходы бюджета по его обслуживанию: выплата процентов и погашение ранее полученных кредитов. Особенно острой является проблема внешних долгов, для погашения которых необходим приток иностранной валюты. Внешняя задолженность стала в конце XX века общемировой проблемой.

Государственный долг – это сумма непогашенных к определенной дате бюджетных дефицитов, за исключением профицитов государственного бюджета.

Россия на фоне других стран не является чрезмерно крупным должником, и сумела за 2000-2004 гг. значительно сократить свой внешний долг. В 2004 г. величина внешнего государственного долга РФ сократилась до 128 млрд. долл., а отношение внешний долг к ВВП – до 34 -38%. По мнению специалистов, это значение не должно превышать 50%. В настоящий период времени (2004 г.) среднегодовая ставка обслуживания государственного долга РФ составляет 7%.

13.3. Фискальная политика государства.

Мультипликаторы: государственных расходов, налоговый, сбалансированного бюджета

Фискальная политика или бюджетно-налоговая политика, направленная на регулирование совокупного спроса посредством изменения налогообложения и государственных расходов. Фискальная политика предусматривает решение следующих целей: изменение реального объема национального производства и занятости; контроль над инфляцией, ускорение экономического роста.

Фискальная политика подразделяется на стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия) в краткосрочной перспективе имеет целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование

Фискальная политика – институт управления совокупным спросом, предназначенный для регулирования деловой активности в стране путем изменения налогообложения и государственных расходов.

этих мер. В более долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению предложения факторов производства и увеличению потенциального объема выпуска.

Сдерживающая фискальная политика (фискальная рестрикция) проводится ради сдерживания циклического подъема экономики и сдерживания инфляции. Она предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинацию этих мер. В краткосрочной перспективе эти меры позволяют снизить инфляцию спроса посредством роста безработицы и замедления темпов экономического роста. В более длительном периоде растущий налоговый клин может послужить основой для спада совокупного предложения и развертывания механизма стагфляции.

В фискальной политике используются два метода воздействия на экономику:

- система встроенных автоматических стабилизаторов;
- дискреционная фискальная политика.

Фискальная политика включает: налоговую систему, государственные расходы, систему государственных займов. При этом используются два основных метода воздействия на экономику:

- система автоматических встроенных стабилизаторов;
- дискреционная фискальная политика.

ка.

Встроенный стабилизатор – это любая мера, имеющая тенденцию стимулировать спрос и производство в период спада и сдерживать рост экономики при ее «перегреве» без необходимости принятия каких-либо мер со стороны правительства, то есть они поддерживают экономику стабильной на основе саморегуляции.

Система встроенных стабилизаторов включает:

1. **Систему прогрессивного налогообложения доходов.** Она ведет к автоматическому изменению налоговых поступлений и носит ярко выраженный антициклический характер. В периоды подъема налоговые изъятия автоматически возрастают, в результате чего располагаемый доход населения и перераспределенная прибыль фирм растут медленнее, чем национальный доход, и это сдерживает рост эффективного спроса. Во время циклического спада налоговая ставка автоматически сокращается, что приводит к замедлению сокращения совокупных расходов, замедляет рецессию.

Автоматические стабилизаторы – меры, направленные на стимулирование совокупного спроса во время рецессии, происходящие без каких-либо специальных политических решений. Они позволяют прогнозировать развитие экономики и уменьшают амплитуду колебания цикличности экономики.

2. **Пособия по безработице и прочие социальные выплаты.** Взносы, за счет которых финансируются пособия по безработице, возрастают, когда занятость высока. Поэтому страховой фонд растет в период бума и

сдерживает возрастание совокупного спроса. В период спада он используется для выплаты пособий, что увеличивает доходы населения и сдерживает падение совокупного спроса.

3. Программы помощи фермерам. Они увеличиваются в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры, что стимулирует и предложение и спрос.

Степень встроенной стабильности экономики зависит от налоговых ставок, и чем выше налоговые ставки, тем круче линия налоговых поступлений (рис.13.3. Кривая Лаффера). Поэтому встроенные стабилизаторы оказывают более сильное воздействие на рост или снижение совокупного спроса. В то же время, увеличение встроенной стабильности экономики противоречит другой более долгосрочной цели фискальной политики – укреплению стимулов к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Стимулы к инвестированию, предпринимательскому риску и труду оказываются относительно сильнее при более пологой кривой налоговых поступлений, что может быть достигнуто путем снижения предельных налоговых ставок. Однако это снижение сопровождается сокращением величин циклических бюджетных дефицитов и профицитов, а, следовательно, снижением степени встроенной стабильности экономики. Система встроенных стабилизаторов позволяет прогнозировать дальнейшее развитие экономики.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний равновесного ВВП вокруг его потенциального уровня, а только ограничивают размах этих колебаний.

Под **дискреционной фискальной политикой** понимается манипулирование налогами и государственными расходами. **Основными орудиями дискреционной фискальной политики являются:**

- изменение ставок налога;
- общественные работы;
- изменение расходов на социальные нужды (трансфертных платежей).

Хорошим средством удержать доходы от сокращения и предотвратить превращение спада в лавинообразный кризис может быть временное снижение ставок подоходного налога. Но это может произойти после того, как парламент решит, что экономика нуждается в стимулировании посредством снижения налогов. В период спада общественные работы (государ-

Дискреционная фискальная политика – манипулирование налогами и государственными расходами. Недостаток дискреционной фискальной политики – наличие временного лага (разрыв во времени между моментом, когда принимается решение о фискальных мерах, и моментом, когда эти меры начинают оказывать воздействие на экономику).

ственные инвестиции, направленные на преодоление безработицы) могут значительно уменьшить глубину падения экономики.

Такие программы, как пособия по безработице и пенсии по старости, действуют в качестве автоматических встроенных стабилизаторов. Но помимо этого правительство может проводить по своему усмотрению различные программы материальной помощи, которые являются дополнительными средствами стабилизации.

Однако проведение этих мер связано с фактами политического порядка – программы материальной помощи для кратковременных целей не легко сократить, когда положение снова улучшается. Политические трудности связаны с дебатами в парламенте по поводу принятия соответствующих законов. Кроме того, имеет место функциональное запаздывание, то есть лаг между тем моментом, когда принимается решение о фискальных мерах, и временем, когда эти меры начнут оказывать воздействие на производство, занятость или уровень цен.

Поскольку дискреционная фискальная политика имеет свои недостатки, перечисленные выше, то отдавать ей предпочтение нельзя. Поэтому **встроенные стабилизаторы должны сочетаться с мерами дискреционной фискальной политики, нацеленными на обеспечение наиболее полной занятости факторов производства.** Правительство всегда стоит перед выбором: каким эффектам фискальной политики, краткосрочным или долгосрочным, отдать предпочтение.

В краткосрочный период меры фискальной политики сопровождаются мультипликационным эффектом. Как уже рассмотрено в предыдущей лекции, увеличение любого компонента планируемых расходов сдвигает линию планируемых расходов в модели кейнсианского креста вверх. Совокупный спрос увеличивается, что приводит к увеличению равновесного объема выпуска.

Мультипликатор государственных расходов показывает: на сколько изменится доход (объем выпуска) при изменении государственных расходов на единицу.

Если увеличиваются государственные закупки на величину ΔG , то возрастет доход (объем выпуска), что увеличит потребительский спрос. Вновь увеличатся доход и расходы на величину $b \Delta G$ и т.д. Соотношение конечного прироста объема выпуска ΔV к вызвавшему его приросту государственных закупок ΔG есть мультипликатор государственных расходов m_g , являющийся частным случаем мультипликатора автономных расходов m_a (см. рис. 13.2).

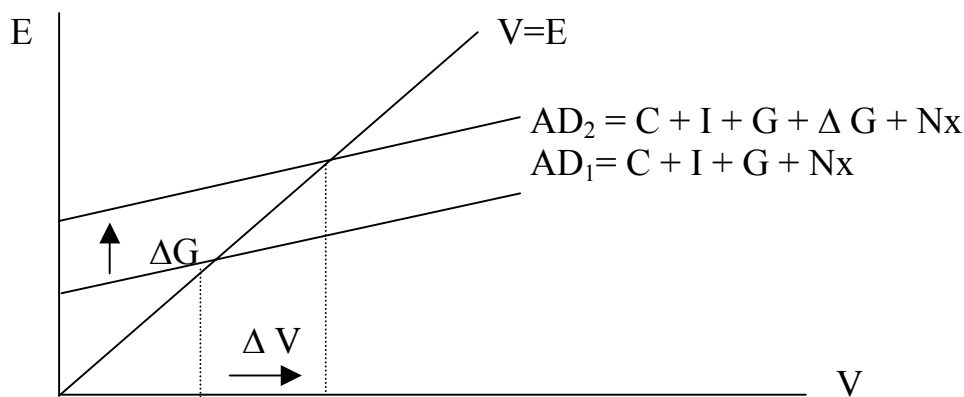


Рис. 13.2. Мультипликатор государственных расходов

$$m_g = \frac{\Delta V}{\Delta G} = \frac{1}{1-b}, \text{ или : } \Delta V = m_g \cdot \Delta G = \frac{1}{1-b} \cdot \Delta G$$

где: b – предельная склонность к потреблению (MPC).

Величина мультипликатора государственных расходов зависит от предельной налоговой ставки t' - отношения прироста суммы вносимого налога к приросту дохода (объема выпуска):

$$t' = \frac{\Delta T}{\Delta V}$$

С учетом влияния налоговой ставки на мультипликационный эффект, мультипликатор государственных расходов примет вид:

$$m_g = \frac{1}{1-b(1-t')}$$

Чем ниже предельная налоговая ставка, тем выше мультипликационный эффект, и наоборот. Увеличение или снижение налогов также повлияет на планируемые расходы и объем выпуска. Зависимость между изменением объема выпуска и изменением налогов есть **налоговый мультипликатор**:

$$m_t = \frac{\Delta V}{\Delta T} = \frac{-b}{1-b}.$$

$$\text{Отсюда: } \Delta V = \frac{-b}{1-b} \cdot \Delta T.$$

Снижение налогов увеличивает спрос и объем выпуска, а их увеличение снижает его. Так как потребительские расходы за-

висят от величины налоговой ставки, то с ее учетом налоговый мультипликатор примет вид:

Налоговый мультипликатор показывает: на сколько изменится доход при изменении налогов на единицу.

Изменение налоговых поступления сдвигает линию планируемых расходов: при увеличении налоговой ставки вниз, а при снижении - вверх.

$$m_t = \frac{-b}{1 - b(1 - t')}$$

В открытой экономике на величину налогового мультипликатора и мультипликатора государственных расходов повлияет предельная склонность к импортированию. Чем она выше, тем ниже мультипликационный эффект.

Если государственные расходы и величина налоговых изъятий изменяются на одну и ту же величину ($\Delta T = \Delta G$), то полученное изменение объема выпуска есть результат действия **мультипликатора сбалансированного бюджета**. Увеличение расходов государства увеличит объем выпуска. А увеличение налогов снизит его. Но так как мультипликационный эффект от увеличения налогов слабее эффекта мультипликатора госрасходов, то действие мультипликатора сбалансированного бюджета приведет к росту объема выпуска (ΔV).

Иначе говоря, эффект мультипликатора сбалансированного бюджета равен разности действия мультипликатора госрасходов и налогового:

Мультипликатор сбалансированного бюджета это результат одновременного действия изменений государственных расходов и величины налоговых изъятий на одну и ту же величину ($\Delta G = \Delta T$). Эффект данного мультипликатора равен разности действия мультипликатора государственных расходов и налогового мультипликатора.

$$\Delta V = \Delta G \left[\frac{1}{1 - b(1 - t)} - \frac{b}{1 - b(1 - t)} \right] = \Delta G \left[\frac{1 - b}{1 - b(1 - t)} \right]$$

Допустим, что $\Delta G = \Delta T = 100$ ед., $b = 0,75$, $t = 0,8$.

$$\text{Тогда } \Delta V = 100 \cdot \left[\frac{1 - 0,75}{1 - 0,75(1 - 0,2)} \right] = 100 \cdot \frac{0,25}{1 - 0,75 \cdot 0,8} = 100 \cdot \frac{0,25}{1 - 0,6} = 62,5$$

Сочетание двух названных эффектов обеспечивает, по мнению ряда экономистов, сильный стимулирующий эффект от увеличения государственных расходов, а увеличение налогов становится мягкой ограничительной мерой для сдерживания инфляции. Но данная модель не учитывает эффекта вытеснения (вытеснения государственными расходами частных).

13.4. Налоговая система.

Налоговый клин и кривая (эффект) Лаффера

Налогообложение относится к числу вечных проблем экономической науки. Налогам посвящены труды многих великих экономистов: «Трактат о налогах и сборах» – У. Петти, «Рассуждения о природе богатства, денег и податей» – П. Буагильбера, «Исследование о природе и причинах богатства народов» – А. Смита, «Начала политической экономии и налогового обложения» – Д. Рикардо и другие.

Налог (Т) – обязательный индивидуально безвозмездный платеж с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им денежных средств в целях финансирования деятельности государства и муниципальных образований.

Сколько существует государство, столько же существуют и налоги, и столько же экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения, определения предельных ставок и налоговой базы. Во всех странах мира, независимо от уровня их развития, периодически возникает необходимость в разработке и принятии программ налого-

вых реформ.

Налоги – это обязательные платежи хозяйствующих субъектов и граждан в бюджеты различных уровней по ставке, установленной в законодательном порядке.

Налоговая система – совокупность налогового законодательства, налогов, установленных законодательной властью и взимаемых исполнительными органами, а также методы и принципы построения налогов, налоговых органов.

Принципы налогообложения: справедливости, определенности, удобства, экономии.

Основные **принципы налогообложения** были разработаны А. Смитом, которые находят применение и сегодня:

1. Принцип справедливости, утверждающий всеобщность обложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам. «Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства» – писал А. Смит.

Принцип справедливости подразделяется на горизонтальную и вертикальную справедливость. Принцип горизонтальной справедливости предполагает равное налогообложение равных доходов независимо от того, где бы они ни получались. Принцип вертикальной справедливости означает, что тяжесть налогов должна быть поставлена в зависимость от величины дохода и уровня благосостояния.

2. Принцип определенности, требующий, чтобы сумма, способ и

время платежа были заранее известны плательщику. «Налог, который обязывается уплатить каждое отдельное лицо, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа)».

3. Принцип удобства предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика. «Каждый налог должен взиматься в то время, или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего оплатить его».

4. Принцип экономии, заключающийся в сокращении издержек взимания налога, в рационализации системы налогообложения. «Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства. Налог может брать и удерживать из кармана народа гораздо больше, чем он приносит в казну государства».

В современной интерпретации, налоги считаются эффективными, если минимизируют неблагоприятные последствия своего функционирования для процесса распределения ресурсов.

Сущность налогов проявляется через их **функции**: фискальную, стимулирующую, регулирующую, распределительную (перераспределительную).

Фискальная – основная. За счет налогов обеспечивается формирование доходной части государственного бюджета (казны государства).

Стимулирующая функция заключается в том, что маневрируя налоговыми ставками, льготами и санкциями, государство стимулирует структурные сдвиги в экономике, развитие технического прогресса, инвестиций в базовые отрасли, рост эффективности.

Регулирующая – государство, изменяя условия налогообложения (введение одних, отмена других), применяя систему налоговых ставок и штрафов, воздействует на распределение ресурсов, на цены и уровень производства на отдельных рынках.

Распределительная (социальная) – проявляется в том, что с помощью налоговой системы государство через госбюджет перераспределяет национальный доход в пользу отдельных групп населения, регионов, организаций.

В странах с рыночной экономикой сложилась высокоразвитая налоговая система, включающая различные виды налогов. В основу классификации налогов положены различные признаки.

По экономической природе – налоги подразделяются на прямые и косвенные. *Пря-*

мые налоги – это налоги, взимаемые государством непосредственно с до-

Прямые налоги взимаются с дохода или имущества.

Косвенные налоги включаются в стоимость товара в виде надбавки к цене или тарифу.

ходов (заработной платы, прибыли, процентов) или с имущества (земли, строений, ценных бумаг). *Косвенные налоги* – это налоги на товары или услуги, которые фиксируются в виде надбавки к цене или тарифу. Прямые налоги: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий и организаций, налог на имущество юридических и физических лиц, налог на землю, налог на доходы от ценных бумаг и др. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины.

По характеру обложения налоги делятся на: пропорциональные, прогрессивные и регрессивные. В основе этой классификации лежит средняя налоговая ставка, которая представляет собой отношение всей суммы налоговых изъятий к величине дохода ($t = T / V_d$). Налог является **пропорциональным**, если при увеличении дохода средняя налоговая ставка остается неизменной, постоянной. Примером пропорционального налога может служить налог на прибыль предприятий и организаций (24 %) налог на доходы физических лиц (13 %) в России. Налог считается **прогрессивным**, если при увеличении дохода средняя налоговая ставка возрастает. При прогрессивном налогообложении доход делится на части (шедулы). Каждая шедула облагается налогом по отдельной ставке, которая увеличивается с ростом дохода, одновременно будет изменяться и средняя налоговая ставка. Прогрессивным является подоходный налог с доходов физических лиц, налог на прибыль корпораций в США. **Регрессивный** - это такой налог, средняя ставка которого понижается по мере роста дохода. Регрессивным является в РФ единый социальный налог (ЕСН). Косвенные налоги даже при неизменной ставке имеют регрессивный характер, поскольку поглощают большую часть заработков налогоплательщиков с низкими доходами по сравнению с высокодоходными группами.

В целом налоговая система может быть либо прогрессивной, либо регрессивной. Налоговая система является прогрессивной, если после выплаты налогов неравенство в распределении доходов сокращается. Она является регрессивной, если после выплаты налогов неравенство возрастает.

В зависимости от того, кто взимает налоги, они подразделяются на центральные и местные. *Центральные* налоги взимаются центральным правительством и поступают в общегосударственный бюджет. *Местные налоги* взимаются местными органами власти и управления и поступают в местные бюджеты. В государствах с федеративным устройством налоговая политика осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

По назначению налоги делятся на **общие** (для осуществления общегосударственных мероприятий) и **целевые**, поступающие в специальные фонды, за счет которых финансируются специальные программы. Целевым в России является единый социальный налог, за счет которого в ос-

новном финансируется пенсионная система, здравоохранения, система социального страхования.

Уплата любого налога представляет собой определенным образом организованный процесс, включающий следующие элементы: **субъект налога** – физическое или юридическое лицо, обязанное по закону платить налог; **объект обложения** – доход или имущество, с которого исчисляется налог; **источник обложения** – доход, за счет которого уплачивается налог; **налоговая ставка** – размер налога на единицу обложения.

Налоговые ставки могут быть **твердыми** или **долевыми**. **Твердые** устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения (например, на тонну нефти, газа и пр.). **Долевые** выражаются в долях объекта обложения (если выражаются в сотых долях, то они называются процентными). Долевые ставки подразделяются на пропорциональные, прогрессивные, регрессивные. Государство может предоставлять субъектам налогообложения налоговые льготы - полное или частичное освобождение налогоплательщика от налогообложения (необлагаемый минимум, налоговый вычет, скидки).

В налоговой практике существует **три способа взимания налогов**.

1. У источника дохода – изъятие налога до выплаты дохода владельцем (через бухгалтерию).

2. По декларации – взимание налога после получения дохода владельцем.

3. По кадастру – взимание налога по реестру, содержащему перечень типичных объектов обложения, классифицируемых по внешним признакам, с указанием средней доходности объекта.

Кадастровый метод имеет большую историческую практику. Однако в современной налоговой системе значительное развитие получили способы изъятия налогов у источника и по декларации. При взимании налога «у источника» объектом обложения являются фиксированные доходы, например, заработная плата. Взимание по декларации используется для обложения нефиксированных доходов или при множестве их источников. Налогоплательщик предъявляет в налоговые органы заявление (декларацию) о полученных им за определенный период доходах.

В каждой стране разработана своя налоговая система, учитывающая особенности развития экономики. Теоретики в области налогообложения всегда пытаются решить «вечный» вопрос, что целесообразнее: обеспечить формирование бюджета чисто фискальными методами или снижением налогов добиваться стимулирования предпринимательской деятельности и расширения налоговой базы.

Во второй половине 80-х - начале 90-х годов XX века ведущие страны мира, такие, как США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Швеция и другие, провели налоговые реформы. Их характеризуют сле-

дующие общие черты:

1. Резко снижается прогрессивность подоходного обложения. В США федеральный подоходный налог с 14-разрядной шкалой ставок (от 11 до 50 %) заменен новым подоходным налогом с двумя ставками: 15 и 28%, причем большинство плательщиков должны платить по ставке 15%. В Великобритании количество ставок сокращено до двух и установлены они на уровне 25 и 40% (вместо 33 – 83% в конце 70-х годов). Подобные мероприятия осуществлены в Японии, Италии, Канаде, Бельгии и других странах.

2. Сокращаются ставки налога на прибыль корпораций максимальные ставки снижены: в США с 46 до 34, в Великобритании с 45 до 35, в Швеции – с 52 до 30, во Франции в 1986 году – с 42 до 40, а в 1990 г. – до 37,5%.

3. Расширяется налоговая база путем включения в нее ранее не подлежащих обложению источников дохода. Во многих государствах отказались от ряда налоговых льгот.

4. Увеличивается роль косвенного налогообложения, прежде всего акцизов.

Таким образом, целью налоговых реформ, проводимых в развитых странах, было ускорение накопления капитала и стимулирование деловой активности.

Кривая Лаффера показывает, что существует такая налоговая ставка, при которой налоговые поступления максимальные. Если ставка установится выше или ниже оптимального значения, то государство недополучит средств в свой бюджет.

Теоретической базой реформ стали идеи американского экономиста А. Лаффера. Он обосновал зависимость между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок.

Графическое изображение этой зависимости получило название «кривой Лаффера» (рис.13.3).

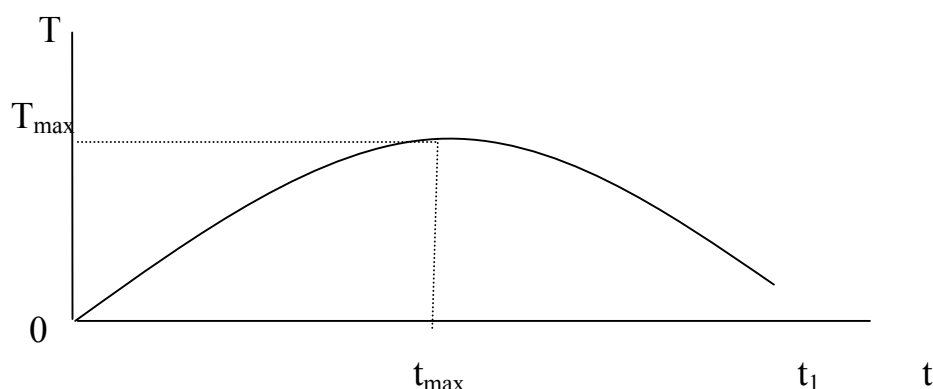


Рис. 13.3. Кривая Лаффера

Точки касания кривой Лаффера показывают, что если, например, уровень налогообложения равен нулю, то государство лишается доходов. Если же оно намерено отобрать все доходы ($t = 100\%$), то экономический процесс останавливается и государственный бюджет останется без доходов. При ставке $t_{\max}$ общая сумма доходов государства достигнет максимума $T_{\max}$. Попытки повысить налоговую ставку, приведут к снижению доходов государства. Поэтому налоговую ставку в интервале $t_{\max} - t$, Лаффер назвал запредельной.

На основании графической модели автор показывает, что повышение налоговых ставок до определенного уровня приводит к росту бюджетных доходов. Такое положительное воздействие возможно только до определенного предела, а за ним начинается так называемая «запретная зона» шкалы налогообложения. Налоги, взимаемые на основании высоких ставок, приводят к значительному сокращению бюджетных доходов. Это объясняется тем, что высокие налоги подавляют частную инициативу, подрывают стремление к новым инвестициям. А. Лаффер сделал вывод, что налоговые ставки достигли уровня, который сдерживает темпы экономического развития и предлагает снизить налоговые ставки, и прежде всего на прибыль. Снижение налоговой ставки приведет одновременно и к росту бюджетных доходов и к увеличению объема выпуска. Этот вывод известен как **эффект Лаффера**. Найти оптимальную величину налоговой ставки теоретически невозможно, и многие экономисты пытаются вычислить ее эмпирическим путем. Но здесь существуют значительные различия: одни, в том числе и Лаффер, считают, что США уже в конце 70-х годов перешли рубеж $t_{\max}$, другие не согласны и доказывают возможность повышения ставки налога. Безусловно, что реальный мир является очень несовершенной лабораторией для проверки результатов столь гигантского эксперимента. Налоговая реформа вместе с другими мерами позволили США увеличить деловую активность, повысить темпы экономического роста (5,5% в 1999 г.): «удлинить» деловой цикл и добиться бездефицитного бюджета (при Президенте Б. Клинтоне).

Как воздействуют налоги на распределение ресурсов? облагая товар налогом, государство повышает его цену для покупателя и снижает цену, получаемую продавцом, сокращая тем самым объем выпуска товаров. Рассмотрим воздействие на рыночное равновесие косвенных (потоварных) налогов. Формальными плательщиками этих налогов в бюджет являются продавцы. На рис. 13.4 показано воздействие потоварного налога на рыночное равновесие.

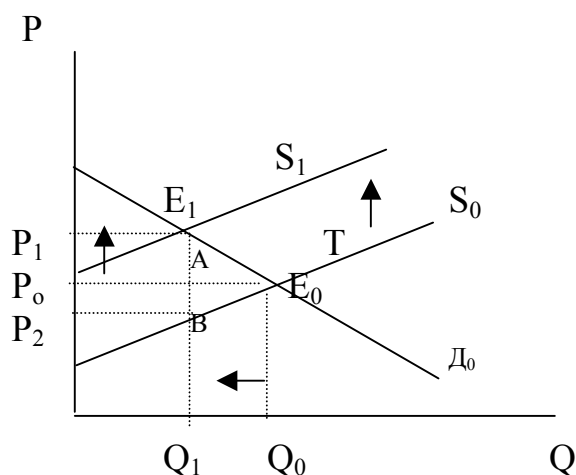


Рис. 13.4. Воздействие на рыночное равновесие потоварного налога

До введения налога кривая спроса занимала положение D_0 , кривая предложения – S_0 . Равновесная цена P_0 , равновесный объем продаж составляет – Q_0 .

Предположим, что правительство вводит налог в сумме T руб. на каждую единицу товара. Это вызовет увеличение цены равновесия с P_0 до P_1 . Величина спроса упадет до Q_1 . Производители будут вынуждены сократить предложение с Q_0 до Q_1 – кривая предложения сдвинется влево-вверх с S_0 до S_1 . Налог, создавая разницу между ценой, заплаченной покупателем, и ценой, полученной продавцом, сокращает и производство, и потребление. Общая сумма налога, поступающая в бюджет будет равна произведению $Q_1 \times T$.

Введение косвенных налогов приводит к сокращению и спроса, и предложения, а, следовательно, к повышению равновесной цены и уменьшению равновесного объема, что в свою очередь может вызвать рост инфляции и безработицы.

плателем, и ценой, полученной продавцом, сокращает и производство, и потребление. Общая сумма налога, поступающая в бюджет будет равна произведению $Q_1 \times T$.

Несмотря на то, что весь налог вносится в бюджет продавцом, фактически налоговое бремя распределяется между продавцами и покупателями. При этом доход продавца (выручка от продажи) равен произведению $P_0 \cdot Q_1$, что соответствует сокращению ренты производителя на величину $(P_1 - P_0) \cdot Q_1 - \frac{(P_0 - P_2)(Q_0 - Q_1)}{2}$; сокращается и излишек покупателя, равный налоговому бремени, возлагаемому на покупателя: $\frac{Q_1 + Q_0}{2} \cdot (P_1 - P_0)$. Прямоугольник P_0, P_1, E_1, A – равен потерям покупателя, налоговому бремени, возлагаемому на продавцов. Прямоугольник P_0, A, B, P_2 – равен потерям продавцов.

Распределение налогового бремени между продавцами и покупателями зависит главным образом от эластичности спроса и предложения. То есть угла наклона кривой спроса и предложения. Чем выше эластичность

спроса, тем выше налоговое бремя для продавцов, чем спрос менее эластичен по цене, тем в большей мере тяжесть налогового бремени ложится на покупателя.

Налоговое бремя распределяется между продавцами и покупателями в зависимости от эластичности спроса и предложения.

При введении налога государство несет определенные потери, которые представлены на рис. 13.4 в

виде площади треугольника E_0E_1A . Эти потери получили название **налогового клина**, это потери общества от введения налога, не распределяемые между продавцами и покупателями. Они рассчитываются по формуле:

$$Z = \frac{Q_0 - Q_1}{2} \cdot T$$

где Z – чистые потери, T – величина потоварного налога, $Q_0 - Q_1$ – количество реализуемой продукции до и после введения налога. **Если потери от введения налога будут больше суммы поступлений в бюджет, то налог вводить нецелесообразно.**

Вечная проблема, возникающая при разработке налоговой системы, – что облагать налогом: доходы, потребление или ресурсы. В действующих налоговых системах сочетаются налоги на доход и налоги на потребление (потоварные). Налог на потребление поощряет сбережение, что может порождать «парадокс бережливости». Как альтернатива предлагается налог на ресурсы, что по мнению его авторов будет стимулировать эффективное использование ресурсов и обеспечит устойчивость бюджетных доходов. Однако провести подобную налоговую реформу пока не решилось ни одно государство.

В России до 1992 года налоговой системы практически не было, поскольку преобладала государственная форма собственности, а государство не может взимать налоги с самого себя. Существовала плановая система формирования и распределения доходов. Собственно налоги составляли менее 10% доходов бюджета, к ним относились: подоходный налог (налог с заработной платы рабочих и служащих), налог с холостяков, одиноких и малосемейных граждан и др. Формально, как элемент цены на отдельные группы товаров. Существовали косвенные налоги в виде налога с оборота, включавшегося в цены отдельных товарных групп (алкоголь, табак, ткани, кондитерские изделия, автомобили, хрусталь и др.).

Построение налоговой системы в России началось с принятия в конце 1991 года Закона «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» вступившего в действие с 1 января 1992 года. При ее разработке сказались торопливость, отсутствие времени на апробацию, стремление во что бы то ни стало сбалансировать бюджет. Отдавалось предпочтение фискальной функции в ущерб другим налоговым функциям. Все это обусловило необходимость введения множества поправок, изменений и дополнений

в налоговое законодательство. С целью стабилизации налоговой системы в 1998 г. был принят Налоговый Кодекс, вступивший в действие с 1 января 1999 года. С этого момента в России началась налоговая реформа, особенно с введения в действие 2-й части Налогового Кодекса. Цель реформы – формирование налоговой системы адекватной развивающейся рыночной, преимущественно либеральной, экономики.

В России, как и в США, действует трехуровневая налоговая система. Но если в США основное предпочтение отдается прямым налогам, прежде всего на личные доходы, то в России гораздо большее значение имеют косвенные налоги: НДС, таможенные пошлины, акцизы.

Важнейшим по значимости косвенным налогом является **налог на добавленную стоимость**. Он взимается со стоимости, добавленной обработкой на каждой стадии производства или обработки. Это многоступенчатый налог, удерживаемый с каждого акта продажи, начиная с производственного цикла и заканчивая продажей товара потребителю. Добавленная стоимость включает заработную плату с начислениями, прибыль, проценты за кредит и др. НДС используется примерно в 50 странах мира, в том числе во всех странах ЕС. НДС обеспечивает стабильность налоговых поступлений, прост при взимании, от него трудно уклониться. В России этот налог введен с 1992 г. От налога освобождены товары, включенные в специальный перечень. Ставки налога дифференцированы: установлена основная ставка, по которой облагается большинство товаров и услуг (18% с 2004 г.) и пониженная, применяющаяся к определенным товарам (10%), предполагается сокращение ставки до 16% с 2006 г.

Таможенные пошлины – это денежные сборы, взимаемые государством через таможенные учреждения с товаров, имущества и ценностей при пересечении последними границы страны. Таможенные пошлины взимаются по ставкам, предусмотренным в таможенном тарифе, который содержит списки товаров, облагаемых таможенной пошлиной. Списки и ставки очень часто подвергаются изменениям.

Акциз – один из видов косвенных налогов, распространяющийся на предметы массового потребления и услуг. Законом РФ «Об акцизах» облагаются налогом: винно-водочные изделия, икра осетровых и лососевых рыб, табачные изделия, мех, нефть, газ, автомобили, изделия из хрусталя и др.

К числу прямых налогов относится **налог на прибыль предприятий и организаций**. Объектом обложения является валовая прибыль предприятия, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций за вычетом – суммы расходов по этим операциям. Прибыль от реализации продукции – это разница между выручкой от реализации продукции (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затра-

тами на ее производство и реализацию, которые включаются в себестоимость продукции. В 1998 году ставка налога на прибыль составляла 35%, а с 1 апреля 1999 г. – 30%, с 2001 г. – 24%.

Налог на имущество предприятий – это региональный налог. Его ставки устанавливаются законодательными органами субъектов РФ. В 2004 г. в Удмуртии ставка составила 2,2% среднегодовой стоимости имущества. По данному налогу установлено значительное число льгот: освобождаются от уплаты налога вновь созданные предприятия в течение одного года после регистрации, учреждения образования культуры и др.

Земельный налог – местный прямой налог, взимаемый с юридических лиц, а также с граждан РФ, иностранных граждан. Величина его регулируется земельным законодательством и размер определяется в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год.

Основным налогом с личных доходов граждан является **налог на доход физических лиц**. Базой для определения налога становится совокупный доход из всех источников в истекшем календарном году как в денежной, так и в натуральной форме. К уплате налога привлекаются все граждане, у которых доход превысил определенные законом размеры. До введения Налогового кодекса этот налог был прогрессивным. В 2000 году была следующая шкала: до 50 тыс. руб. – 12%, 50 - 150 тыс. руб. – 20%, свыше 150 тыс. руб. – 30%. С 2001 г. принята единая ставка 13%. Облагаемый доход у всех граждан уменьшается на величину 400 руб. на каждого работника и 300 руб. на каждого ребенка при доходе до 20 тыс. руб. Не облагаются налогом социальные вычеты: 38 тыс. руб. за обучение на каждого ребенка до 24 лет, обучающегося на очной форме и самого родителя; 38 тыс. руб. на приобретение лекарственных препаратов, включенных в Федеральный перечень; приобретение жилья в размере до 1 млн. руб.

Налог на имущество физических лиц – налог на движимое и недвижимое имущество – жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, иные помещения, лодки, вертолеты, самолеты и другие транспортные средства (за исключением автомобилей, мотоциклов, собственники которых платят налог с владельцев транспортных средств). Ставка налога устанавливается (на строения, помещения и сооружения представительными органами местного самоуправления. В 2004 г. она составляла до 0,1% при стоимости имущества до 300 тыс. руб.; 0,1 - 0,3% при стоимости имущества от 300 – 500 тыс. руб.; 0,3 – 2% от инвентаризационной стоимости имущества свыше 500 тыс. руб.

Формирование бюджетов различных уровней осуществляется за счет собственных источников и регулируемых доходов. К собственным источникам относятся закрепленные за каждым уровнем налоги, а к регулируемым доходам – распределение отчислений доли налогов в тот или иной уровень бюджета (табл. 13.6).

Таблица 13.6

**Распределение налоговых отчислений
между различными уровнями бюджетов, % (2004 г.)**

Уровень	Налог на прибыль	Подходный налог	Акциз ликеро-водочных изделий	Плата за недра	Земли	
					с.-х. назначения	город. поселковые
Федеральный	5	-	50	40	-	-
Регион	17	24,4	40	60	10	50
местный	2	75,6	10	-	90	50

С 2005 г. ставка единого социального налога (ЕСН) снижается с 35,6% до 26% при годовом доходе на одного работника до 280 тыс. руб. При доходе 280 - 600 тыс. руб. она составит 10%, а при доходе свыше 600 тыс. руб. – 2%. С 2006 г. предполагается снизить максимальную ставку налога на добавленную стоимость (НДС) до 16%. Общее количество налогов предполагается снизить с 52 (2004 г.) до 15. С этого момента можно будет говорить о завершении в основном формирования в России устойчивой налоговой системы, одной из наиболее либеральных среди развитых стран. Но одновременно должна быть решена проблема бюджетного федерализма. Каждый уровень власти (федерация, субъект федерации, органы местного самоуправления) должен получить устойчивую финансовую основу своей деятельности. Что приведет к повышению их самостоятельности и ответственности за экономическое и социальное развитие муниципальных образований, областей, краев, республик, федерации в целом.

ЛЕКЦИЯ 14. ДЕНЬГИ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ (МОНЕТАРНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

14.1. Современные деньги. Денежные агрегаты. Рынок денег.

14.2. Факторы денежного спроса. Предложение денег. Равновесие на рынке денег.

14.3. Банковская система. Типы и инструменты монетарной политики государства.

14.4. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель IS-LM.

14.1. Современные деньги. Денежные агрегаты. Рынок денег

До настоящего момента, анализируя микро- и макроэкономические процессы, мы практически не касались влияния денег на эти процессы, то есть исходили из **нейтральности денег**. Данное явление известно в макроанализе как **классическая дихотомия**¹: рассмотрение реальных экономических переменных без учета влияния денег. При таком подходе ставится знак равенства между реальными переменными и номинальными и, следовательно, количество денег не влияет на уровень цен.

Многие экономисты не проводили различий между номинальными и реальными деньгами, между количеством денег и уровнем цен. Но еще XVI в. французский экономист Ж.Боден заложил основы количественной теории денег, которую в XVIII в. развивали Д.Юм и Дж. Вандерлинт, согласно которой ценность денег обратно пропорциональна их количеству. В XIX веке ее развил Д.Рикардо, а в XX в. – И.Фишер. В 50-х годах эти идеи получили развитие в трудах М.Фридмена, Дж.Стиглера, Ф.Найта и др. В отличие от этой школы, кейнсианцы последовательно отстаивают концепцию независимости уровня цен от количества денег, а деньги рассматривают как инструмент, способный стимулировать экономический рост.

Последний представитель классической школы Дж.С.Милль сравнивал деньги с машиной, значимость которой проявляется лишь тогда, когда она ломается. Продолжая это сравнение, М. Фридмен пишет, что это в высшей степени эффективный механизм, «без которого не удалось бы достичь тех поразительных успехов в росте производства и уровня жизни, которые произошли за последние два столетия», а Дж.М.Кейнс писал, что «нет более действенного способа ниспровержения основ существующего устройства, нежели подрыв денежной системы». Что же такое деньги?

¹ Дихотомия (греч) – разделение целого на две части.

Деньги – это совокупность активов, используемых при совершении сделок. Различают **наличные** (монеты, банкноты) и **безналичные деньги** (деньги на текущих счетах физических и юридических лиц в банках). К деньгам (активам) относятся не только банкноты и монеты, но и депозиты (банковские вклады), банковские сертификаты, государственные облигации т.д. Весь объем выпущенных денежных знаков в стране, находящихся на руках населения, у предприятий, банков, организаций в наличной и безналичной формах есть **денежная масса**. Для измерения денежной массы используются **денежные агрегаты: M0, M1, M2, M3**. Если деньги это ликвидные активы, в отличие от таких активов как жилые дома, промышленные здания, оборудование, то агрегаты различаются по степени ликвидности.

Деньги – совокупность активов, используемых для совершения сделок. Они включают наличные и безналичные деньги. Совокупность активов есть денежная масса. Для ее измерения используются денежные агрегаты, различающиеся степенью ликвидности.

Агрегат M0² - наличные деньги вне банковской системы: деньги на руках у населения и остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций.

Агрегат M1 – агрегат **M0** плюс депозиты до востребования (чековые) населения, предприятий и организаций в коммерческих банках в национальной валюте; средства в расчетах и остатки средств на расчетных счетах юридических лиц и граждан.

Агрегат M2³ – агрегат **M1** плюс сберегательные и не крупные срочные депозиты населения в коммерческих банках.

Агрегат M3 – агрегат **M2** плюс крупные срочные депозиты, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги.

Официальные органы, чаще рассчитывают и публикуют сведения об агрегатах M0 и M2 (см. табл.14.1). С ростом ВВП и уровня цен увеличивается денежная масса (агрегат M) и его составляющие).

Для характеристики состояния денежной системы используются показатели: **удельный вес агрегата M0 в M2**, снижение которого свидетельствует о замедлении темпов инфляции; уровень **монетизации экономики**, характеризующийся отношением агрегата M2 к объему ВВП.

² Агрегат «M0» на Западе известен как агрегат «С». В США выделяются также наиболее широкий агрегат «L». Электронные деньги (дебетовые, кредитные карточки – есть разновидность чековых депозитов (агрегат M1).

³ В денежной практике используется также показатель широких денег, включающий агрегат M2 и депозиты населения в иностранной валюте в национальных банках.

Таблица 14.1

Некоторые экономические индикаторы РФ

Показатель	Год				
	1995	1998	2000	2001	2002
Валовой внутренний продукт, млрд. руб. (до 1998 г. – трл. руб.)	1428,5	2629,6	7305,6	9039,4	10863,4
Денежная масса М2 (на конец года) млрд. руб. (до 1998 г. – трл. руб.)	220,8	448,3	1144,3	1602,6	2119,6
в том числе:					
наличные деньги вне банковской системы М0	80,8	187,8	419,3	584,3	763,3
безналичные денежные средства	140,0	260,5	725,0	1018,3	1356,3
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), %	231,3	184,4	120,2	118,6	115,1

Деньги выполняют три основные функции: **средства обращения**, опосредуя движение товаров от производителя к потребителю; **меры ценности**, с помощью которых измеряется ценность (стоимость) товара в данных денежных единицах (рубль, доллар, теньге, иена, динар, юань, песо, бат, бир, вон ...); **средства накопления**, когда деньги сберегаются, накапливаются ради тех или иных целей.

Важнейшим звеном рыночной экономики является **финансовый рынок** – сеть институтов, являющихся каналами для потока денежных средств от сберегателей (кредиторов) к заемщикам. При этом возможно прямое финансирование, когда сберегатели непосредственно финансируют заемщиков путем покупки акций, облигаций, и косвенное финансирование, когда сбережение собираются посредниками и предоставляются заемщикам. Финансовые посредники подразделяются на три основные группы: **банковские** (коммерческие банки, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы и др.); **страховые** (страховые компании и пенсионные фонды); **инвестиционные фонды**, выпускающие собственные акции и инвестирующие привлеченные, таким образом средства в акции и облигации других компаний.

Финансовый рынок подразделяется на **рынок денег** – рынок краткосрочных капиталов и **рынок ценных бумаг** – рынок долгосрочных капиталов. Важнейшим институтом денежного рынка являются коммерческие банки, которые не только превращают в капитал сбережения и временно свободные средства частных лиц, но и сами создают деньги. Следует различать деньги и доходы. **Доходы** – это потоки, **деньги** – запас, статическое количество ликвидных активов.

Среди экономистов, как уже отмечалось, нет единства мнений в вопросе о роли денег в экономике. В своем анализе роли денег монетаристы и другие сторонники количественной теории денег опираются на уравнение обмена американского экономиста первой половины XX века И.Фишера:

$$M \cdot v = P \cdot Q,$$

где M – количество денег (денежная масса);
 v – средняя скорость оборота денег;
 P – уровень цен;
 Q – количество произведенных товаров.

Произведение $P \cdot Q$ есть номинальный объем выпуска – номинальный ВВП. Отсюда $M \cdot v = \text{ВВП}$ и $M = \frac{\text{ВВП}}{v}$, а $v = \frac{\text{ВВП}}{M}$, то есть количество денег прямо пропорционально объему ВВП и обратно пропорционально скорости оборота денег.

Обозначим величину, обратную скорости оборота денег буквой « k ». Это константа, зависящая не только от скорости оборота денег, но и от темпов инфляции, и от ставки процента. Чем выше темп инфляции, тем ниже реальная ставка процента, тем большую часть дохода население стремится хранить в виде наличности. Поэтому константа « k » показывает долю дохода, которую население стремится в данных условиях хранить в наличной форме, **долю номинальных денежных остатков в доходе**. Теперь уравнение Фишера преобразуется в **кембриджское уравнение**:

$$M = k \cdot P \cdot Q$$

Количество денег прямо пропорционально объему выпуска в физическом выражении, уровню цен и доле номинальных денежных остатков в доходе. Изменение каждого из этих параметров требует изменения количества денег. Разделив количество денег на уровень цен, получим соотношение объема выпуска и спроса на реальные деньги:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = k \cdot Q$$

M/P – есть **реальные денежные остатки, реальные запасы денежных средств, ликвидных активов**. Уравнение обмена И.Фишера можно записать и в темповой записи:

$$\frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Q}{Q}.$$

Изменение денежной массы (левая часть уравнения) зависит от годового темпа инфляции и динамики объема выпуска продукции (правая часть уравнения). Количественная теория денег, как подчеркивает М.Фридмен, есть теория спроса на деньги.

14.2. Факторы денежного спроса. Предложение денег. Равновесие на рынке денег.

Спрос на деньги – это спрос на ликвидные активы (обычно агрегат M2), которые люди желают иметь в определенный момент времени, при данном уровне дохода. В национальной экономике спрос на деньги растет вместе с увеличением дохода, вместе со снижением процентной ставки, с уменьшением скорости оборота денег.

Спрос на деньги – есть спрос на ликвидные активы (агрегат M2), включающий транзакционный спрос и спрос на деньги как на активы

Спрос на деньги определяется двумя основными мотивами: спросом на деньги для сделок (транзакционный спрос) и спросом на деньги со стороны активов.

Транзакционный спрос тем выше, чем больше объем национального продукта в стране, так как при этом больше совершается сделок. Спрос на деньги зависит и от уровня цен: чем они выше, тем больше требуется денег. Транзакционный спрос на деньги зависит от скорости оборота денег, хотя по данному вопросу экономисты не пришли к единому мнению. Разделив номинальный национальный продукт на скорость оборота денег, мы получим транзакционный спрос на деньги. Тот же результат получим и умножением номинального продукта на долю номинальных денежных остатков в национальном продукте.

Спрос на деньги со стороны активов определяется тем, что свои финансовые активы (накопления в нематериальной форме) рыночные агенты стремятся распределить так, чтобы уменьшить риск (повысить надежность) и увеличить доходность, сохраняя определенный уровень ликвидности. Для этого финансовые активы распределяют примерно на три части: покупают акции, приобретают государственные облигации, а часть дохода сохраняют в форме наличных денег. Соответственно, чем большая часть активов вкладывается в облигации и акции, тем ниже спрос на деньги как на ликвидные активы. Спрос на деньги зависит от величины и темпов роста реального богатства (материальных активов). С ростом богатства увеличивается спрос на деньги как на кредитные ресурсы для приобретения домохозяйствами предметов длительного пользования в рассрочку, предпринимателями – инвестиционных товаров. Во всех случаях спрос на деньги со стороны активов зависит от величины процентной ставки. Чем она ниже, тем выше спрос денег. При высокой ставке процента предпочтение будет отдано менее ликвидным и более доходным финансовым активам, чем наличные деньги. Одновременно упадет спрос на деньги как на кредитные ресурсы со стороны домохозяйств и фирм.

Предпочтение ликвидности, то есть наличным деньгам, есть отказ от потенциального дохода. Чем выше ставка процента, тем выше **альтерна-**

тивная стоимость хранения денег как наличными, тем ниже спрос на деньги.

В анализе денег классическая концепция выделяет транзакционный спрос на деньги как на реальные кассовые (денежные) остатки. В кейнсианской теории выделяется три мотива спроса на деньги: транзакционный, мотив предосторожности и спекулятивный. Спекулятивный мотив у Кейнса определяется спросом на государственные облигации. Чем выше их доходность, тем ниже спрос на деньги как на ликвидные активы. Данный подход получил свое развитие в портфельном подходе. В монетаристской концепции (М.Фридмен) портфельный подход к спросу на деньги доведен до логического завершения. Деньги выступают как один из видов активов и спрос на деньги как на ликвидные активы зависит от уровня цен, доходности акций и облигаций, темпа инфляции, реального богатства.

Суммируя (и несколько упрощая) эти подходы, выделим три фактора спроса на деньги:

- 1. уровень дохода (объем ВВП);**
- 2. скорость обращения денег;**
- 3. номинальная ставка процента.**

Считая скорость обращения денег неизменной, функцию спроса на реальные деньги (спроса на реальные денежные остатки) можно представить следующим образом:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = L(i, Q)$$

Спрос на деньги как на ликвидные активы (L) зависит от номинальной ставки процента (i) и реального объема выпуска (Q).

Заменив « Q » на принятое нами в X лекции обозначение дохода, выпуска как « V », под которым мы понимаем ВВП, ЧНП, НД, мы получим следующее уравнение:

$$M^d = L(i, V)$$

Спрос на номинальные деньги зависит от номинальной ставки процента и номинального объема выпуска. Функция спроса на деньги представляет собой кривую, зависящую от « i » и « V » (см. рис. 14.1.).

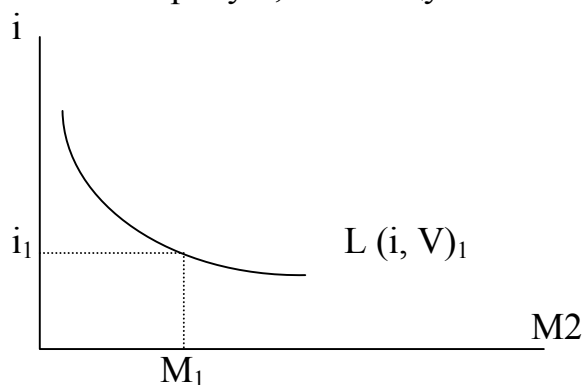


Рис.14.1. Спрос на деньги

Увеличение объема выпуска сдвинет кривую спроса на деньги вправо, уменьшение – влево. Увеличение ставки процента сократит спрос на деньги при том же объеме выпуска. Номинальная ставка процента зависит от реальной ставки и темпов инфляции. Эта зависимость выражается следующим уравнением:

$$i = r + \pi,$$

где r – реальная ставка процента,

π - темп инфляции (индекс цен).

Рост денежной массы вызовет повышение уровня цен (инфляцию), что повысит номинальную ставку процента (при стремлении сохранить на том же уровне реальную ставку), так как $r = i - \pi$. Зависимость между темпом инфляции и номинальной ставкой процента получила название **эффекта Фишера**⁴. Устанавливая ставку процента, банки будут стремиться учитывать не текущую, а ожидаемую инфляцию. С учетом этого формула Фишера несколько модифицируется: $i = r + \pi^*$, где π^* - ожидаемая инфляция. При высоких темпах инфляции для определения реальной ставки процента используют более точную формулу:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi^*}$$

Общий спрос на деньги зависит и от ожидаемой инфляции, и от предполагаемого реального дохода от акций и облигаций. При высоких темпах инфляции спрос на национальную валюту падает, что не компенсируется высокой номинальной доходностью ценных бумаг. Это особенно характерно для сложившихся рынков.

Предложение денег (M^S) в большинстве развитых стран и развивающихся рынков – функция одного из органов государства – Центрального банка (в США – Федеральной резервной системы). Он включает наличность всей банковской системы ($M0$) и депозиты (D):

$$M^S = M0 + D.$$

Депозиты (вклады) используются банками для предоставления ссуд и других активных операций. Но часть других депозитов остается в виде **резервов**. Общая величина резервов делится на две части: **обязательные резервы**, норму которых устанавливает Центральный банк (rr)⁵ и **избыточные резервы**, устанавливаемые самими коммерческими банками. Обозначив резервы через R , мы получим понятие денежная база (MB): $MB = M0 + R$.

⁴ Более точно, эффект Фишера состоит в том, что увеличение темпа инфляции на 1 % вызовет повышение номинальной процентной ставки на 1%.

⁵ rr (required-reserves ratio) – уровень резервных требований. Резервные требования (обязательные резервы) равны депозитам умноженным на норму резервирования (уровень резервных требований): $Rr = D \cdot rr$. Банковские резервы, превышающие обязательные – есть избыточные резервы – Er (Excess reserves). Вся сумма резервов: $R = Rr + Er$.

Величина обратная уровню резервных требований получила название **денежного мультипликатора**. Он показывает, насколько система коммерческих банков может увеличить денежную массу при данной денежной базе.

$$m_m = \frac{1}{rr}$$

Теперь, предложение денег можно представить как произведение денежного мультипликатора на денежную базу:

$$M^S = m_m \cdot MB$$

Функцию предложения денег можно представить в виде вертикальной прямой линии (рис. 15.2). Отношение M/P означает, что речь идет о предложении реальных денег (при данном уровне цен). Поэтому на оси ординат откладывается реальная процентная ставка.

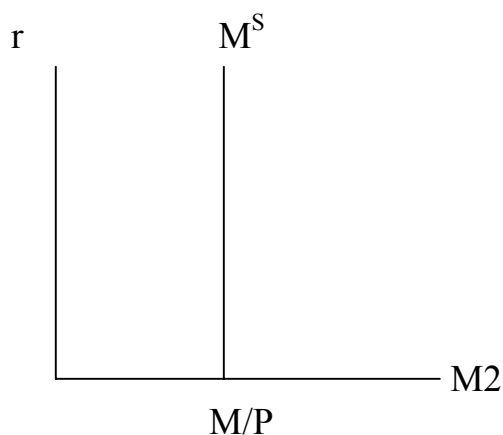


Рис. 14.2. Предложение денег

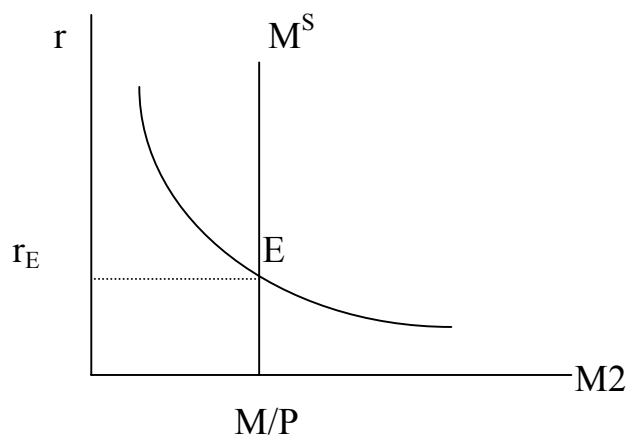


Рис. 14.3. Равновесие на рынке денег

Взаимодействие спроса на деньги и их предложение обеспечивают равновесие на денежном рынке (рис. 14.3.). В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению. При данной реальной ставке процента (если отношение M/P неизменно).

Равновесная ставка является регулятором денежного рынка. Если ставка процента высока, то предложение денег превышает спрос на них и рыночные агенты будут стремиться превратить свои деньги в другие финансовые активы (срочные вклады, акции, облигации) и спрос на деньги уменьшится. Банки при высоком предложении денег будут снижать процентные ставки, и равновесие на рынке денег восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении. Важнейшие факторы, вызывающие нарушение равновесия: предложение денег и объем выпуска. Рост объема выпуска при неизменном предложении реальных денег увеличит ставку процента, а увеличение предложения при неизменном объеме выпуска снизит ставку процента.

14.3. Банковская система.

Типы и инструменты монетарной политики государства

Современные банковские системы имеют двухуровневую структуру и включают Центральный банк и коммерческие банки. Центральный банк выполняет следующие основные функции:

- разработка во взаимодействии с Правительством единой государственной монетарной политики;
- эмиссия банкнот (денежная эмиссия);
- формирование и хранение золото-валютных резервов страны;
- аккумулирование и хранение обязательных резервов коммерческих банков;
- кредитование и ведение расчетных операций для правительственных органов;
- выдача и отзыв лицензий (разрешений) на занятие банковской деятельностью;
- определение нормативов банковской деятельности;
- валютное регулирование и др.

В России Центральный банк Российской Федерации (Банк России) является государственным, действующим на основании закона «О Центральном Банке». Банк России управляется коллегиальным органом – Национальным банковским советом, состоящим из 12 членов, из которых двое направляются Советом Федерации, трое – Государственной Думой, трое – Президентом РФ, трое – Правительством РФ. В состав входит также председатель Банка России. Председатель Банка назначается Государственной Думой по представлению Президента РФ. Дума утверждает и членов Совета директоров, в состав которого входят, кроме Председателя Банка России и его заместителей, директора ряда главных управлений ЦБ в регионах (всего 12 человек).

В США роль центрального банка исполняет Федеральная резервная система (ФРС). Ее основу составляют двенадцать федеральных резервных банков. Их акционерами являются коммерческие банки - члены ФРС. Но эти акции не приносят прибыли. Каждым резервным банком управляет Совет директоров, из которых шесть директоров избираются банками – членами ФРС данного банковского округа, а три – назначаются Советом управляющих ФРС. Совет управляющих ФРС состоит из семи членов, назначаемых Президентом и утверждаемых Сенатом США. Совет управляющих осуществляет руководство деятельностью федеральных резервных банков.

Коммерческие банки осуществляют широкий спектр операций: ведение расчетных счетов клиентов, кредитование физических и юридических лиц, привлечение вкладов, покупка и продажа государственных и корпора-

тивных ценных бумаг и многие другие. Одна из важнейших функций банка – кредитование, для чего банк аккумулирует временно свободные средства клиентов. Кредит подразделяется на **коммерческий** и **банковский**. *Коммерческий кредит* предоставляется покупателю продавцом в форме отсрочки платежа. Орудием коммерческого кредита является вексель. *Банковский кредит* – денежная ссуда, выданная банком заемщику на условиях возвратности, срочности, платности. Кредиты под залог недвижимости получили название ипотечных, кредиты под залог высоколиквидных ценных бумаг получили название ломбардных. Наряду с коммерческими банками кредитование могут заниматься ссудосберегательные ассоциации, сберегательные банки, кредитные союзы, ломбарды и другие финансовые институты. Все они (вместе с Центральным банком) образуют **кредитную систему**. Кредитная система вместе с денежной образуют **денежно-кредитную систему** страны.

Государство способно оказывать воздействие на денежно-кредитную систему, а следовательно, на ставку процента и через нее на инвестиции и реальный ВВП. Такая политика государства называется **монетарной (денежно-кредитной)**.

Цель монетарной политики – обеспечение устойчивой денежной системы, национальной валюты. При этом используется три основных инструмента:

1. Изменение нормы обязательного резервирования (уровня резервных требований). Обязательные резервы сокращают кредитные ресурсы коммерческих банков, а, следовательно, и объем циркулирующих в стране денежно-кредитных средств. Эти резервы в России хранятся в виде беспроцентных вкладов в Банке России. Увеличение нормы резервирования уменьшает денежный мультипликатор, и наоборот, уменьшение нормы резервирования увеличит денежную массу: исходная сумма банковских депозитов многократно используется для предоставления ссуд, при каждом обороте уменьшаясь на величину резервных требований. При средней норме резервирования 0,1 общая сумма кредитных ресурсов коммерческих банков составит величину превышающую в 10 раз сумму банковских депозитов.

2. Изменение учетной ставки Центрального банка – ставки рефинансирования. Снижение учетной ставки уменьшает цену кредита и способствует увеличению размеров кредитования и наоборот. Повышение учетной ставки помогает сдерживать спрос на иностранную валюту. Чаще всего Центральный банк предоставит кредит коммерческому банку под залог пакета высоко ликвидных ценных бумаг (государственных облигаций, корпоративных ценных бумаг). Такая ставка называется ставкой по ломбардному кредиту. Таким образом, учетная ставка тесно связана с доходностью государственных ценных бумаг: повышение учетной ставки авто-

матически увеличивает доходность государственных ценных бумаг. ЦБ РФ проводит политику снижения учетной ставки. В июне 2004 г. она была снижена до 13% (в этот же период она составила в США – 1%, в ЕС – 2%).

3. Операции на открытом рынке. Этот инструмент денежно-кредитной политики наиболее широко используется в развитых странах. Центральный банк, выкупая государственные ценные бумаги у коммерческих банков увеличивает их кредитные ресурсы и наоборот. Часто Центральный банк осуществляет такие операции в форме соглашения об обратном выкупе (РЕПО), когда он продает ценные бумаги с обязательством их выкупа по (обычно) более высокой цене через некоторый срок.

Рынок государственных ценных бумаг начал формироваться в Российской Федерации с 1993 г. и к осени 1998 г. был представлен государственными краткосрочными обязательствами (ГКО), облигациями федерального займа (ОФЗ), облигациями государственного сберегательного займа (ОГСЗ), облигациями внутреннего валютного займа (ОВВЗ). Проценты по ним выплачиваются из федерального бюджета, а для погашения ранее выпущенных облигаций (в основном ГКО – ОФЗ) необходимо было эмитировать все новые выпуски (транши). Размещение новых траншей встречало все большие трудности. Для решения этой задачи повышалась доходность государственных ценных бумаг и привлекались на данный рынок нерезиденты. При этом основная масса ГКО-ОФЗ находилась в портфелях Центробанка и Сбербанка. К августу 1998 г. доходность этих облигаций достигла 170% годовых. Разрастание пирамиды государственных облигаций отвлекало деньги от реального сектора экономики, так как операции с ними давали баснословную, ни с чем не сопоставимую, прибыль. Сомнения в возможности государства поддерживать данный рынок увеличили атаки на рубль, что, в конечном итоге, привело к сокращению валютных резервов Банка России, к падению курса рубля, к острейшему бюджетному кризису. 17 августа 1998 г. пирамида ГКО-ОФЗ рухнула. Значительная часть этих облигаций, принадлежащих преимущественно ЦБ РФ и Сбербанку была переоформлена в долговые обязательства государства с минимальным доходом и со сроком погашения во втором десятилетии XXI века. Облигации, принадлежавшие частным лицам были погашены на сумму 150 млрд.руб. в 1999 г. С февраля 2000 г. правительство вновь прибегло к выпуску ГКО и ОФЗ. Находятся в обращении и облигации внутреннего валютного займа.

Монетарная политика может быть **жесткой**, когда денежная масса поддерживается на определенном уровне, и **гибкой**, государство стремится поддерживать на определенном уровне ставку процента. Но Центробанк не может одновременно фиксировать и денежную массу, и ставку процента. Так, при увеличении спроса на деньги для недопущения роста процентной ставки он вынужден будет увеличить предложение денег (рис.14.4), а

стремясь «удержать» денежную массу на определенном уровне он вынужден будет согласиться на повышение процентной ставки (рис. 14.5).

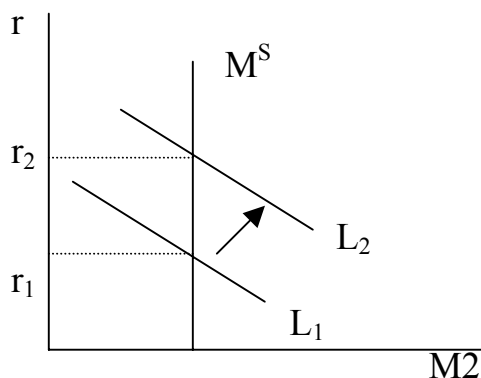


Рис. 14.4. Жесткая монетарная политика

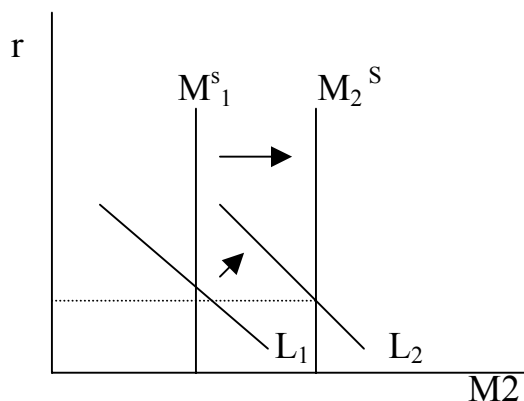


Рис. 14.5. Гибкая монетарная политика

На практике, государство чаще будет сочетать эти две цели монетарной политики, так как последовательно жесткая политика приведет к увеличению процентной ставки, к удорожанию кредита, к сокращению совокупного спроса и совокупного предложения. На рис. 14.6. показан вариант относительно гибкой денежно-кредитной политики. Во всех этих случаях речь идет о реальном денежном предложении $\left(\frac{M}{P}\right)^s$.

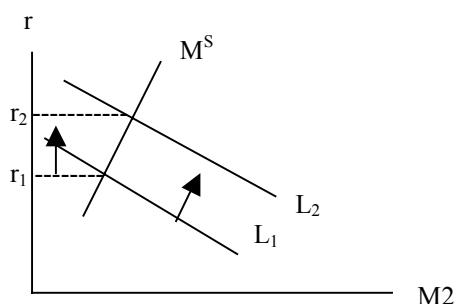


Рис. 14.6. Относительно гибкая монетарная политика

Монетарная политика государства тесно связана с фискальной и внешнеэкономической политиками. Она должна учитывать и взаимосвязь основных макроэкономических переменных (денежной массы, ставки процента, совокупного спроса, объема выпуска), и ожидания инвесторов и населения (покупателей), и степень доверия резидентов и нерезидентов к действиям правительства.

Эффективность монетарной политики зависит и от степени независимости Центробанка как ветви власти, и от квалификации, искусства его руководства. Как правило, политика устойчивости цен и валютного курса несовместима с мягкой фискальной политикой и с политикой фиксированного обменного курса, когда внутренняя денежная политика будет зависеть от притока и оттока иностранной валюты в страну.

14.4. Макроэкономическое равновесие на товарных и денежных рынках. Модель IS- LM

В двенадцатой лекции были рассмотрены модели взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения (модели AD-AS). В этих моделях рыночная ставка процента рассматривалась как внешняя (экзогенная) переменная, устанавливаемая на рынке денег. В данной лекции мы рассмотрели рынок денег, на котором устанавливается ставка процента. Теперь предстоит объединить эти модели, учитывая, что на макрорынке все переменные взаимосвязаны и взаимоопределяют друг друга. Для этого используется модель IS-LM (модель доходов-расходов), объединяющая рынки денег, рынки продуктов в единую модель. Данная модель была первоначально (в 1937 г.) предложена английским экономистом Дж. Хиксом и позднее дополнена американцем Э.Хансеном как трактовка сущности кейнсианской теории. Эта модель характерна для закрытой экономики.

Модель IS-LM есть модель совокупного спроса и рассматривается как преобладающая интерпретация теории Кейнса. **В ней уровень цен рассматривается как экзогенный параметр.** Она показывает, как и под влиянием каких факторов изменяется доход, выпуск в краткосрочный период при фиксированном уровне цен. В ней кривая IS означает тождество инвестиций и сбережений. Кривая LM характеризует тождество спроса на деньги (L) и их предложение (M).⁶ Кривая IS отражает ситуацию на рынке благ, а кривая LM – ситуацию на денежном рынке. Две части модели увязывает ставка процента, так как от нее зависят как инвестиции, так и спрос на деньги.

Кривая IS выводится из модели кейнсианского креста⁷ (рис. 14.7).

⁶ От англ.: investment –инвестиции, saving – сбережения, liquidity – ликвидность, money – деньги.

⁷ Перечитайте лекцию 12.

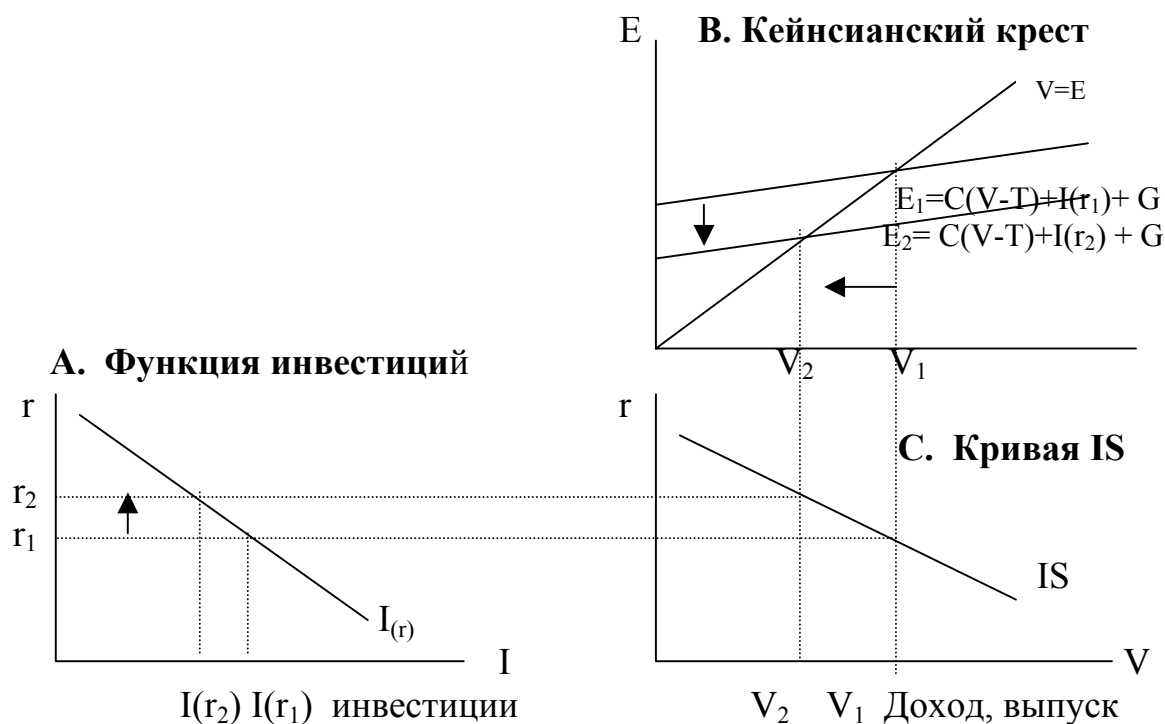


Рис. 14.7. Графический вывод кривой IS

Рост ставки процента от r_1 до r_2 уменьшает инвестиции и планируемые расходы, что приводит к сокращению объема выпуска, дохода с V_1 до V_2 . Сокращение дохода сокращает и сбережения. Кривая IS и отображает эту зависимость между ставкой процента, доходом, инвестициями и сбережениями.

Увеличение государственных расходов на величину ΔG сдвинет кривую планируемых расходов, что вызовет увеличение объема выпуска. Увеличение доходов увеличит сбережения и инвестиции при той же ставке процента (см. рис. 14.8). Снижение государственных закупок при неизменности других слагаемых основного макроэкономического тождества снизит доход, сбережения и инвестиции. Таким образом, кривая IS может использоваться для анализа воздействия бюджетно-налоговой политики на объем выпуска.

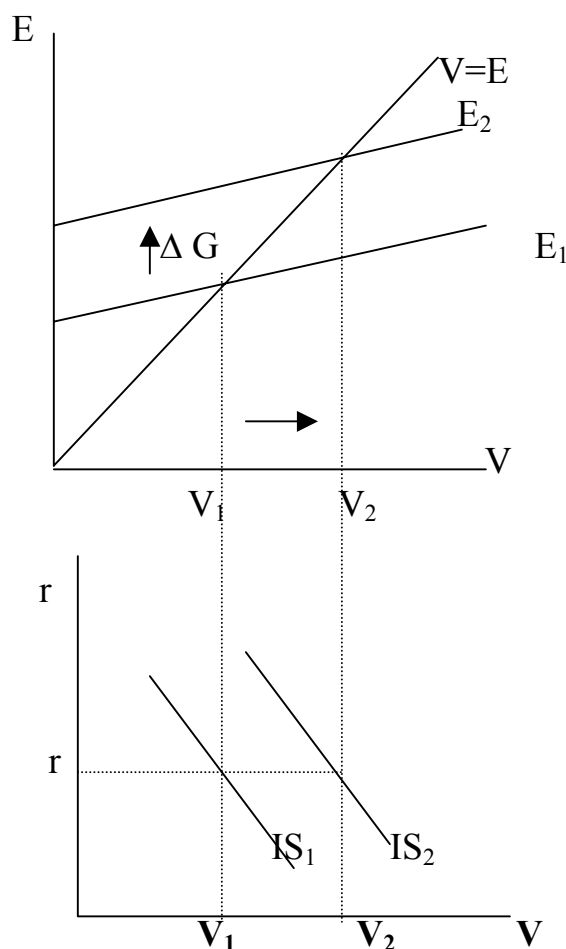


Рис. 14.8. Воздействие бюджетно-налоговой политики на кривую IS

Кривая LM фиксирует все комбинации объема выпуска (V) и ставки процента (r) при равенстве денежного предложения спросу на деньги. Уровень цен рассматривается как фиксированный, что характерно для кейнсианского краткосрочного анализа экономики. В этом случае предложение денег в реальном выражении фиксировано $[(M/P)^S = M/P]$ и не зависит от ставки процента. В то же время спрос на деньги зависит от ставки процента, представляющий собой альтернативные издержки хранения денег: чем выше ставка процента, тем выше доход, от которого Вы отказываетесь, храня деньги в виде наличности. Поэтому спрос на деньги обратно пропорционален ставке процента.

$$(M/P)^D = L(r)$$

Вывод кривой LM показан на рис. 14.9.

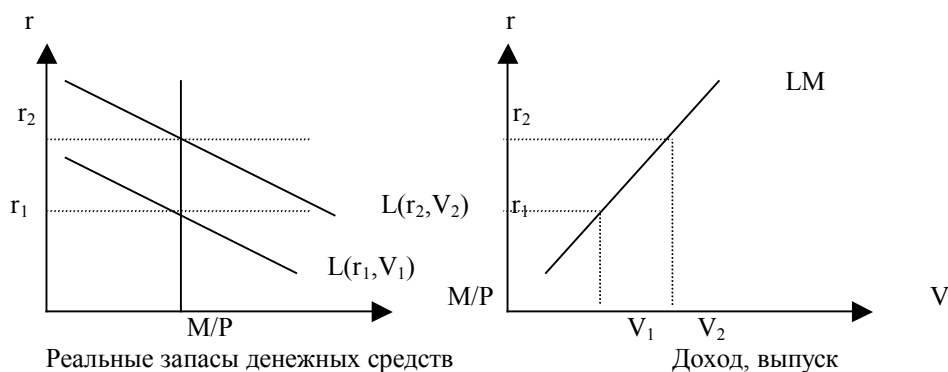


Рис. 14.9. Графический вывод кривой LM

Рост дохода с V_1 до V_2 увеличит ставку процента и сдвинет кривую спроса на деньги вправо - вверх. Увеличение предложения денег (M^S) сдвинет кривую LM вправо, что приведет к снижению ставки процента (при фиксированном уровне цен) и к увеличению инвестиций.

Макроэкономическое равновесие достигается в точке пересечения кривых IS-LM (рис.14.10).

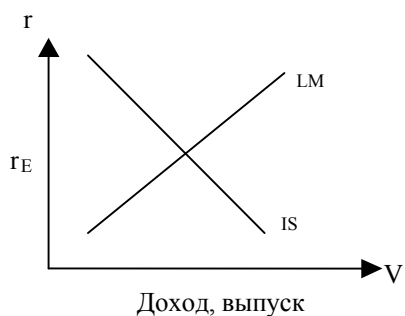


Рис. 14.10. Модель IS -LM

Два уравнения модели:

$$(IS) V = C(V-T) + I(r) + G$$

$$(LM) M/P = L(r, V)$$

Параметры M , P , G , T принимаются в модели как экзогенные.

В точке пересечения кривых реальные расходы равны планируемым, а спрос на реальные денежные средства равен их предложению. Данная модель используется для анализа воздействия на доход краткосрочных изменений фискальной и монетарной политик.

ЛЕКЦИЯ 15. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА, ПРИЧИНЫ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ НА РУБЕЖЕ XX-XXI вв.

- 15.1. Социальная политика государства, ее формирование. Типы и основные направления. Кривая Лоренца и коэффициент Джини.**
- 15.2. Причины, проблемы, направления реформирования социальной политики государства. Система социальной помощи.**
- 15.3. Государственная политика в области образования и здравоохранения. Пенсионные системы.**
- 15.4. Государственная политика на рынке труда.**

Устойчивость и социально-экономический прогресс капиталистического общества, гигантский цивилизованный скачок, которое оно совершило в XX в. определяется сочетанием двух начал, двух принципов: **эффективности** и **справедливости**. Эффективность, ее повышение обеспечивается рыночной конкуренцией. Но она порождает экономическое неравенство, дифференциацию доходов и, как следствие, социальную неустойчивость. Справедливость предполагает солидарность членов общества, зарабатывающих неодинаковые доходы, солидарность поколений. При этом решающую роль играет государство, перераспределяющее доходы через механизм налогов и трансфертов. Такое государство Нобелевский лауреат Джеймс Бьюкенен назвал трансфертным. Чрезмерное увлечение принципом справедливости ослабляет конкуренцию и превращает такое государство благотворительное, социалистическое. Социалистическое государство, в котором граждане не столько зарабатывают доходы, сколько наделяются ими, постепенно формирует неэффективную экономику и обречено на гибель, если не сумеет радикально реформироваться. Показателен пример СССР и большинства государств, входивших в «социалистический лагерь». Иная ситуация в КНР, которая сумела постепенно, сверху, демонтировать социализм и на этой основе скачкообразно ускорить свое социально-экономическое развитие. За 13 лет правления Цзянцзиня ВВП Китая вырос в три раза. Если под социалистичностью понимать не верность догме (марксизму), а благополучие граждан, то гораздо больше, чем в КНР, СССР, социалистичности было и есть в Германии, Швеции, Науру, Брунее. Так в островном государстве Науру основой благополучия стало богатое месторождение фосфоритов. Их эксплуатация обеспечила нескольким тысячам обитателей острова бесплатное жилье, образование, медицинские услуги, телефонные переговоры, авиабилеты и др. «Раю» пришел конец, когда месторождение истощилось. Трудности начинает испытывать и Сул-

танат Бруней (о. Борнео), где подданные имеют примерно такие же блага, как и жители Науру. Основа благополучия – нефть и газ, запасы которых истощаются. Программы социальных реформ и пакеты соответствующих законов разрабатываются или уже приняты во многих европейских странах. Волна всеобщих забастовок, прокатившихся в 2002-2004 гг. в большинстве европейских стран – сигнал крушения модели экономики, утвердившейся здесь в основном в середине XX в. Формируется новая модель – модель XXI в., которая пока не имеет общепринятого названия. Но лозунги этой модели ясны: больше работы и больше конкуренции, меньше благотворительности.

15.1. Социальная политика государства, ее формирование. Типы и основные направления. Кривая Лоренца и коэффициент Джини

Впервые социальное законодательство складывается в Германии как результат действий профсоюзов и социалистов, как реализация идей представителей новой исторической школы (Л. Brentano, К. Бюхер, М. Вебер и др.), обосновавших необходимость проведения социальной политики государства. В 1884 году в Германии принимается закон о страховании от несчастных случаев на производстве, в 1889 году – закон о пенсионном страховании, в 1911 году вводится страхование на случай болезни, в 1927 году – страхование на случай безработицы. После второй мировой войны в ФРГ принимается ряд законов, улучшающих положение отдельных групп населения. В тот же период подобные законы принимаются в Швеции, Австрии, Дании, Франции, Великобритании и других странах. В США необходимость разработки программ социального страхования была теоретически обоснована институционалистами Джоном Коммонсом и Уэсли Митчеллом в 20-х годах XX века. Сами же законы были приняты в годы Великой Депрессии (1929-1933 гг.).

В XXI в. социальное благополучие, социально-устойчивое положение граждан становится активным и самостоятельным фактором экономического развития, таким же, как труд, капитал, технология и предпринимательство.

Под социальной политикой понимается государственное воздействие на социальные процессы в обществе с помощью законодательных, бюджетных и административных рычагов.

Порождаемые рынком **неравенство доходов, неравномерность распределения благ, различия в экономиче-**

Социальная политика – политика направленная на поддержание бесконфликтных отношений между социальными группами и внутри них, обеспечении минимально необходимого уровня благосостояния и обеспечения заинтересованности работников в повышении эффективности их экономической деятельности.

ском и социальном положении людей являются постоянными факторами социально-экономического развития страны. С точки зрения социального фактора перед экономикой стоят следующие исходные проблемы:

- каким образом удовлетворить социальные потребности людей;
- как обеспечить социально-справедливое распределение благ;
- как добиться того, чтобы рост благосостояния осуществлялся в меру роста эффективности экономики.

От успешности решения этих проблем зависит характер развития общества, его социальная устойчивость. Социальная устойчивость является основным признаком социально-ориентированной экономики. **Социальная устойчивость** предполагает:

- создание равных стартовых возможностей для новых поколений в сфере образования, здравоохранения и других условий формирования человеческого потенциала;
- предотвращение чрезмерной дифференциации доходов населения;
- формирование надежной системы социальной защиты и помощи для членов общества;
- обеспечение доступности основной массе населения основных предметов потребления и услуг, определяющих достойный уровень жизни.

Таким образом, **задача социальной политики** - дать максимальному количеству людей шанс для повышения благосостояния и социального статуса.

Основной задачей социальной политики является предоставление равных прав для повышения уровня благосостояния и социального статуса

Социально-ориентированная экономика предполагает социальную ответственность граждан за результаты экономического развития, которая достигается при выполнении следующих требований:

1. Улучшение экономического и социального положения населения страны в меру роста деловой активности.
2. Оправданная дифференциация доходов и потребления в зависимости от результатов деятельности и предпринимательской активности. Такая дифференциация доходов является важным стимулом развития общества.
3. Оптимальный уровень (доля в ВВП) затрат на социальные цели. Преувеличение роли государства в решении социальных проблем может привести к чрезмерной опеке граждан, с другой стороны – преувеличение роли отдельных групп населения может привести к усилению неравенства в доступе к социальным благам различных групп населения, подорвать принцип «равных стартовых возможностей».

Социальная политика бывает двух типов: **мягкая и жесткая**.

Мягкий тип социальной политики преобладал до последнего времени в Западной Европе. Он состоит в увеличении социальных расхо-

дов государства и в расширении социальных программ при одновременном увеличении налоговой ставки. Как показывает практика западноевропейских стран, такая политика сталкивается с определенными трудностями. Во-первых, увеличение налогов как основного источника социальных расходов государства сдерживает предпринимательскую активность. Во-вторых, перераспределение доходов населения с помощью налогов и правительственных программ часто оказывается неэффективным, так как незначительно меняется степень неравенства.

Жесткий тип социальной политики проводится с помощью свертывания непомерных социальных расходов государства. Основными задачами жесткого типа социальной политики являются: стимулирование экономической активности различных социальных групп населения; выход из обострившихся экономических противоречий путем рыночной рационализации социальной политики (распространение частных медицинских услуг, частных школ, частного жилищного строительства, частных систем социального страхования); перераспределение сократившихся материальных и финансовых ресурсов из социальной сферы в производственную с одновременным сохранением основных элементов системы социальной защиты населения.

Содержание, цели и задачи социальной политики государства во многом зависят от экономических возможностей страны, демографической ситуации, темпов и характера индустриализации общества, традиций и истории институтов благосостояния. Они зависят от фазы делового цикла, расстановки политических сил и других факторов.

Основные направления социальной политики:

Государственная политика в области образования детей и взрослых.

Система пенсионного страхования.

Система здравоохранения.

Государственная политика на рынке труда.

Социальная помощь (система помощи бедным группам населения).

Программы помощи фермерам и др.

Ограниченные возможности учебного курса не позволяют рассмотреть все направления социальной политики. Ниже остановимся лишь на системах социальной помощи, политики государства в области пенсионного дела и здравоохранения, рассмотрим государственную политику на рынке труда.

Неравенство доходов в конце XIX - начале XX века стало объектом изучения многих экономистов США и Западной Европы. Центральной проблемой изучения является оценка справедливости и эффективности

Социальная политика осуществляется по следующим направлениям: в области образования; пенсионного обеспечения; здравоохранения; государственная политика на рынке труда; программы помощи фермерам; социальная помощь.

сложившегося в рыночной экономике распределения доходов богатства. В 1905 году американский статистик Макс Лоренц разработал метод оценки

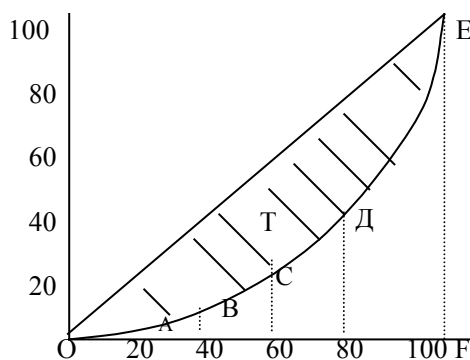


Рис. 15.1. Кривая Лоренца

распределения доходов, получивший название **кривой Лоренца** (рис. 15.1). Количественно степень неравенства различных вариантов распределения доходов определяется с помощью **коэффициента Джини** (Коррадо Джини, итальянский экономист, статистик, демограф – 1884 - 1965 гг.).

На рисунке 15.1 по горизонтали отложено распределение численности населения (семей) в процентах по степени увеличения доходов, по вертикали - распределение доходов, получаемых этими семьями (в процентах к национальному доходу). При абсолютном равенстве в распределении совокупного дохода линия распределения доходов приняла бы форму прямой OE (все точки расположены на биссектрисе). Линия OABCDE показывает фактическое распределение совокупного дохода. Заштрихованная площадь показывает степень неравенства в распределении доходов. Обозначим ее через T. И разделив T на площадь треугольника OEF, получим коэффициент Джини, показатель степени неравенства доходов:

$$K_d = \frac{T}{OEF}$$

Чем выше неравенство в распределении доходов, тем больше коэффициент приближается к единице (абсолютное неравенство). И чем выше равенство в распределении доходов, тем меньше данный коэффициент. При абсолютном равенстве он достигает нуля. Системы прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей приближают «кривую Лоренца» к биссектрисе. Опыт развитых стран свидетельствует, что неравенство в распределении доходов со временем сокращается. В нашей стране дифференциация доходов населения представлена в таблице 15.1.

Коэффициент Джини – показатель уровня несправедливости распределения доходов в обществе.

Таблица 15.1

**Дифференциация доходов населения России и
Удмуртской Республики, 2002 г.**

Показатель	Россия	Удмуртская Республика
Денежные доходы,	100	100
в том числе по 20-ти процентным группам населения:		
первая (с наименьшими доходами)	6,5	8,0
вторая	10,9	12,8
третья	15,5	17,2
четвертая	22,4	23,1
пятая (с наивысшими доходами)	44,7	38,9
Коэффициент Джини	0,375	0,308
Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения, раз	13,0	

Данные таблицы 15.1 рассчитаны только по учтенным доходам, которые в России составляют около 60% от всей суммы доходов. О дифференциации доходов населения можно судить по соотношению доходов 10% наиболее обеспеченных и 10% наименее обеспеченного населения (децильный коэффициент). Государство проводит социальную политику распределения доходов с тем, чтобы соотношение данных групп населения не превышало 7 (по мнению некоторых экономистов, данное соотношение считается оптимальным). В нашей стране по официальным данным этот показатель равен 13, а по неофициальным - достигает 25 и более. Степень неравенства за годы реформ возрастает и она значительно выше, чем в развитых странах. В первой половине 2004 г., в РФ, по официальным данным 30% всех доходов приходилось на долю 10% самых богатых, а на первых 20% - почти половина всех доходов на долю 10% самых бедных, по данным Госкомстата, приходилось лишь 2% доходов.

Уровень бедности – выраженная в процентах доля населения, семейный доход которой находится ниже некоего абсолютного уровня - черты бедности.

В экономическом анализе широко используется такой показатель распределения доходов, как уровень бедности. **Уровень бедности** – выраженная в процентах доля населения, семейный доход которой находится ниже некоего абсолютного уровня,

Черта бедности - абсолютный уровень дохода, ежегодно устанавливаемый правительством для различных по составу семей.

который называется **чертой бедности**. Индийский экономист Амартье Сен, получивший Нобелевскую премию в 1998 году за определение и измерение бедности, в статье «Бедность: некоторые подходы к измерению» наглядно показал, что фиксируемый в том или ином обществе уровень бедности в значительной степени зависит от понятийного определения самого термина «бедность». Так, в **США граница бедности устанавливается федеральным правительством и равна утроенной стоимости продовольственной корзины**, ежегодно корректируемой в соответствии с изменениями в уровне цен. (Черта бедности для одинокого американца составляет 8980 долларов в год – 2004 г.). Абсолютный уровень бедности варьируется в зависимости от размера семьи. В странах **Европейского Союза граница бедности - доходы ниже 50 % от средних доходов**. (Во Франции в 2003 г. насчитывалось 3,7 млн. чел. бедняков). В Израиле бедным объявляется тот, кто получает меньше половины минимальной заработной платы. В начале 2004 г. – среднемесячная плата составляла 6500 шекелей (около 1500 долл.), минимальная – 3270 шекелей. Формальным порогом нищеты стало 1743 шекеля на одного человека. «Статус бедности» присваивается не индивиду, а семье. Для семьи из двух человек «формальный порог бедности» равен 2784 шекелей.

В **России** для определения **критерия бедности** используется метод «**потребительской корзины**», включающий набор необходимых средств существования. В каждом регионе принимается закон о «потребительской корзине», который пересматривается через 5 лет. В 2004 г. прожиточный минимум более 2000 руб., а минимальная заработная плата – 600 руб. (В Европе и Америке минимальная оплата труда гораздо выше прожиточного минимума). С учетом уровня и динамики цен определяется **прожиточный минимум: физиологический и социальный**. Если первый дает возможность просто выжить, то второй позволяет удовлетворить и минимальные социальные потребности. Без социальных государственных трансфертов к бедным относились бы 40% населения. (В России в первом полугодии 2003 г. по данным Госкомстата бедными были 26,1 % населения страны). Когда минимальная заработная плата ниже прожиточного минимума создаются иждивенческие настроения: низкооплачиваемые работники начинают мечтать, как им перейти в группу получателей социальных пособий. Это ведет в **ловушку бедности**, которая заключается в неуклонном росте **застойной бедности**. Если в течение года человек не может найти работу,

Для определения критерия бедности в каждой стране используется свой метод: в России – «метод потребительской корзины»; в США – утроенная потребительская корзина; в европейских странах – доходы ниже 50 % от средних доходов.

Застойная бедность - человек привыкает жить в условиях бедности, не желает трудиться.

не происходит серьезных изменений в стиле его жизни, через два года безработицы желание трудиться затухает, и на третий год наступает переломная точка: человек уже овладевает технологиями проживания в состоянии бедности, попадает в категорию застойно бедных. Вторая переломная точка – 7-8 лет. Если семья живет столько лет без заработков, то ее реанимировать в рынок труда невозможно. В состоянии трехлетней бедности, по оптимистическим оценкам, находится около 5-7 % населения. В ближайшие 5 лет состояние глубокой бедности могут попасть около 10 % населения.

Понятие «бедность» относительно. Для *измерения бедности А.Сен* предлагает *учитывать не только масштабы распространения бедности, но и ее глубину (то есть каковы размеры недостающих для преодоления бедности ресурсов) и интенсивность (где наблюдается концентрация бедных – около границы бедности или на значительном от нее удалении)*. Измерение этих параметров учитывает, предложенный А. Сеном, **индекс бедности**, который в настоящее время является самым распространенным инструментом при сравнительном анализе бедности.

Индекс бедности – показатель, отражающий долю населения, которое находится у черты бедности или на значительном от нее удалении.

Хотя данные по распределению дохода и уровню бедности позволяют составить некоторое представление о степени неравенства в обществе, интерпретация полученных результатов далеко не проста, как это может показаться на первый взгляд. Людей интересует не столько сам доход, сколько возможность обеспечить приемлемый образ жизни. По различным причинам данные о распределении доходов и уровню бедности не позволяют получать полную картину степени неравенства в уровне жизни. Ниже рассмотрим эти причины.

Трансферты в натуральной форме.

Показатели распределения доходов и уровень бедности основываются на **денежном** доходе семьи. Однако различные программы правительства помощи бедным представляют нуждающимся товары и услуги в натуральной форме: талоны на продовольствие, компенсации расходов на проживание и медицинское обслуживание. Государственные пособия беднейшим семьям, предоставляемые в форме товаров и услуг, называются **трансфертами в натуральной форме**. Стандартные показатели степени неравенства их не учитывают.

Трансферты в натуральной форме – правительственная помощь беднейшим слоям населения, предоставляемая в форме товаров и услуг.

Экономический жизненный цикл. На протяжении жизни индивиду его доходы изменяются достаточно предсказуемо. Молодой работник по-

Жизненный цикл – стереотипное изменение доходов в течение жизни человека.

лучает весьма низкий доход. По мере накопления опыта доходы растут и достигают пика примерно в возрасте 50 лет, а затем резко, когда работник уходит на пенсию, снижаются. Такое стереотипное изменение доходов индивида называется **жизненным циклом**. Так как индивиды имеют возможность компенсировать изменения жизненного цикла дохода посредством займов или сбережений, уровень жизни в любом году в большей степени зависит от доходов, полученных в течение всей жизни, чем в течение года. Молодые люди часто занимают денежные средства для получения образования, покупки дома, а затем, когда их доходы возрастают, расплачиваются по кредитам. Поскольку индивиды имеют возможность накапливать в ожидании старости определенные средства, уменьшение доходов в пенсионном возрасте не означает аналогичного ухудшения уровня жизни. Экономический жизненный цикл затрудняет оценку истинного неравенства в уровне жизни. Для получения достоверных результатов необходимо рассматривать распределение доходов, полученных в течение жизни, а не годовых доходов.

Экономическая мобильность.

Экономика развитых стран отличается высокой экономической мобильностью, когда индивиды переходят из группы с

Экономическая мобильность – переход индивида из группы с одним уровнем дохода в другую.

одним уровнем дохода - в другую. **Движение вверх** может быть обусловлено удачей или упорной работой, а **движение вниз** - неблагоприятными изменениями в конъюнктуре или просто человеческой ленью. Проблема бедности в развитых странах в долгосрочном периоде актуальна для ограниченного числа семей: около 25% семей попадают за черту бедности на год, задерживаются на восемь и более лет - 3% семей. Устойчивый экономический успех, по оценкам экономистов, исследовавших этот вопрос, передается из поколения в поколение в следующей закономерности: если отец зарабатывает на 20% больше среднего дохода своего поколения, наиболее вероятно, что его сын будет получать доход, превышающий заработки своих сверстников всего на 8%. Зависимость между уровнем доходов деда и внука практически отсутствует. По оценкам 1996 года четверо из пяти миллионеров сделали свое состояние "своими руками": либо в собственном бизнесе, либо поднявшись на корпоративной лестнице, и только один из них относится к категории счастливых наследников.

Итак, рынок порождает неравенство распределения доходов. **Вопрос о справедливости в экономике относится не столько к позитивной, сколько к нормативной экономикс.**

15.2. Проблемы, причины, направления реформирования социальной политики государства.

Система социальной помощи

Справедливость может восприниматься как равенство (выравнивание) доходов. Экономика, базирующаяся на подобном понимании справедливости, будет неэффективной, а потому и несправедливой. Это хорошо показал «социалистический» эксперимент. Противоположная позиция: справедливы честно заработанные доходы, и государство не вправе их перераспределять. Еще одна позиция: государство должно помогать беднейшим слоям населения, исходя из христианских, гуманистических и др. позиций. Такая социальная помощь обеспечивает социальную устойчивость, но порождает пассивность, нежелание трудиться и недовольство тех, кто своими налогами оплачивает содержание бедных (речь не идет об инвалидах, стариках и др.). Вот как описывает проблему журналист Ю.Ершов: По убогим кварталам Стокгольма снуют толпы безработных. Они подолгу болтают по мобильным телефонам, слушают компакт-диски на портативных проигрывателях, на ночь возвращаются в свои стометровые квартиры... Подобную картину можно видеть в немецких, французских и др. городах Европы.

Наиболее приемлема четвертая позиция: **Равенство возможностей** первично по отношению к равенству доходов. Правительство должно обеспечивать гражданам равенство возможностей в использовании своих способностей в их развитии. Но не имеет право перераспределять доходы.

Государство в той или иной мере в соответствии со своими полномочиями перераспределяет доходы: собирает налоги у ряда индивидов и групп и передает эти фонды в виде денежных выплат другим индивидам и группам. Это **трансфертное государство**, которое Дж.Бьюкенен разделил на два типа: **государство благоденствия (благосостояния) и смешанное государство.**

Смешанным государством является государство, которое взимает налоги у одних групп населения и передает их другим в зависимости от политического влияния конкурирующих коалиций, групп давления, взаимодействующих в процессе принятия политиче-

Трансфертным называется государство, которое в соответствии со своими полномочиями перераспределяет доходы: собирает налоги с индивидов, имеющих более высокие доходы, и в виде трансфертов перераспределяет группам населения, с низким уровнем дохода.

Смешанное государство – государство, которое взимает налоги у одних групп населения и передает их другим в зависимости от политического влияния конкурирующих коалиций, взаимодействующих в процессе принятия политических решений, не учитывая рост благосостояния или благополучия всех членов общества.

ских решений, не ориентируясь на согласованную долговременную стратегию. Примером могут служить трансферты, выделяемые фермерам или другим аграриям, протекционизируемым производителям импортозамещающей продукции, студентам колледжей и университетов, академическим профессорам, потребителям муниципальных транспортных услуг, авиапассажирам, правительственным служащим и разным другим группам, которых невозможно считать бедными группами населения.

Государство благоденствия (благосостояния) представляет государство, которое действует в целях расширения или воплощения точно определенных норм благосостояния, норм, которые традиционно считаются существенными для большинства членов общества. Трансферты в рамках государства благосостояния образуют определенную систему. Они включают налогообложение всего общества прямыми и (или) косвенными налогами с условием, что полученные доходы общества используются для платежей пожилым людям в форме социальных пособий или пенсий по старости, бедным - пособий по бедности, детям - пособий многодетным семьям, а также больным, инвалидам, пострадавшим от стихийных бедствий и другим группам населения, отличающимся особыми чертами, о которых шла выше речь.

Государство благосостояния – государство, действия которого направлены на расширение или воплощение точно определенных норм благосостояния, которые традиционно считаются существенными для большинства членов общества.

Вышеизложенные определения типов государств позволяют сделать вывод, что **государство благосостояния и смешанное государство переплетены**. Чистая форма государства благосостояния имеет тенденцию развиваться в сторону смешанного государства. **Разница между названными типами трансфертного государства** состоит в том, что в государстве благосостояния существует возможность выдвижения обоснованных аргументов в поддержку институтов, способствующих перераспределению доходов группам с более низким уровнем дохода. Институт базируется на согласии, достигнутом с помощью гипотетического контракта. В нем участвуют все лица, но при этом ни одно из них не в состоянии полностью идентифицировать свою собственную роль или позицию в рамках действия одобренного таким способом института.

Согласие предполагает, что индивидуальный участник контракта вынужден принимать решение при условиях, когда он не знает, как действие данного института повлияет на его положение, (данное явление, введенное Джоном Роулсом), получило название «*вуаль неведения и неопределенности*». Подобная конструкция достижения согласия позволяет обосновать базисное конституционное право для формирования ряда институтов, которые будут осуществлять трансферты, направленные на дальнейшее развитие перераспределительных норм, присущих государству

благоденствия. В работе "Формула согласия" (авторы Г.Таллок и Дж.Бьюкенен) обосновано, что любой индивид, если он не уверен в будущем, может согласиться на создание института, который застрахует его от опасности в бедственном положении с точки зрения норм перераспределения. **В смешанном государстве** никакого подобного обоснования и оправдания для трансфертов не требуется. Даже трудно представить существование институтов, которые осуществляли бы трансферты в пользу отдельных потребителей или производителей конкретного вида продукции или группы продуктов и препятствовали бы свободе экономического обмена ради удовлетворения чисто материальных интересов тех групп, которым посчастливилось обладать значительно большей политической властью, чем остальным участникам данной структуры принятия решений. Очевидно, что конституционное закрепление институтов государства благосостояния способствует увеличению политических манипуляций в принятии соответствующих решений.

Вывод относительно неизбежности чрезмерного разрастания государства благосостояния означает, что **проведение социальных реформ, направленных на введение программ благосостояния в рамках существующих конституционных принципов, обречено на неудачу. Чрезмерность разрастания является естественным следствием быстрого роста бюджетных трансфертов при политической структуре, реагирующей на давление избирателей.** Конституционное право может определить границы применения трансфертов, оправданных приемлемыми принципами перераспределения, так как установленные конституционно либо узаконенные каким-либо иным образом программы трансфертов должны осуществляться с помощью обычных политических институтов. Во многих современных государствах, государство благоденствия переплетается со смешанным, которым присуще чрезмерное расширение бюджетных трансфертов. Причина этого кроется в стремлении к извлечению политической ренты. В современной теории общественного выбора **политическая рента** означает *стремление политических групп потенциальных получателей трансфертов вести борьбу за привлечение дополнительных групп граждан, необходимых для своего избрания, с целью увеличения трансфертных выплат. Теория извлечения ренты подчеркивает, что трансферты, осуществляемые правительством или местными властями, чаще всего приводят к растрате ресурсов.* Например, время и усилия, затраченные на то, чтобы убедить политиков расширить ту или иную программу, могут, в конечном счете, оказаться со-

Политическая рента – рентный доход (доход, превышающий конкурентный уровень) на находящиеся у тех или иных субъектов ресурсы. Пример – борьба рыночных субъектов за получение монопольных прав, за введение или отмену таможенных пошлин, за получение субсидий и льгот от государства.

циальным расточительством, поскольку возможна конкуренция за ограниченные ресурсы. (В России, так же, как в США, в последние десятилетия создаются новые и новые лоббирующие группы со своими штаб-квартирами). Эти группы нанимают множество юристов, экономистов, журналистов, консультантов и прочих людей исключительно для влияния на политиков, призванных расширять программы, выгодные для их избирателей. Подобная деятельность и связанные с ней расходы производительны для тех групп, которым удастся «выбить» государственные трансферты, но расточительны для общества.

Итак, государству благоденствия присущи чрезмерность расширения трансфертов (и подкрепляющих их налогов) сверх любых оправданных границ и потенциальная растрата обладающих ценностью экономических ресурсов, связанных с деятельностью по обеспечению и расширению подобных трансфертов.

Концепция государства благоденствия и сам термин утвердились в Англии в первые послевоенные годы (после II мировой войны). Это лейбористская концепция¹. Она базируется на идее коллективной ответственности общества за благосостояние своих членов. В этот же период в Германии утверждается несколько иная теория и иной термин «социальная рыночная экономика». С политических позиций, это не социал-демократическая концепция², а христианско-демократическая. Теоретической базой ее является учение неолибералов (В.Ойкен и др.)³. Она утверждалась в условиях, когда не только в СССР, но и в Англии, США, Франции и др. странах экономикой управляло государство. Немецкий профессор, министр экономики, а затем и канцлер Германии, не только разработал концепцию, но воплотил ее в жизнь за 10 лет, в корне преобразовав экономику Германии, выведя ее в число лидеров.

Социальная рыночная экономика – антипод командной административной системе, где положение отдельного человека зависит от расположения «власть имущих», а бедность является всеобщей. Важнейшим средством достижения благосостояния является конкуренция. И право каждого распоряжаться заработанными собственными трудом средствами.

Социальная рыночная экономика базируется на сочетании экономической свободы, конкуренции, личной ответственности и индивидуального благосостояния с заботой государства об инвалидах, пожилых людях и др. с защитой конкуренции и с созданием условий для развития своих способностей каждым.

¹ Лейбористская партия возникла в Англии в 1900 г. Она создана тредюнионами (английскими профсоюзами) и не имеет индивидуального членства. Лейбористская партия одна из ведущих партий социалистического интернационала.

² Позднее социал-демократы примут ее.

³ См. Введение к третьему разделу курса лекций.

«Благосостояние через конкуренцию» - таков лозунг Эрхарда. Отсюда – важнейшая задача государства решительно бороться с монополизацией экономики.

Свобода предполагает свободу потребления (то есть покупать то, что считает нужным в соответствии со своими доходами), свободу предпринимательства (то есть право последнего производить и продавать то, что пользуется спросом). Это предполагает устойчивость национальной валюты, исключение возможности одних обогащаться за счет других (через валютную спекуляцию, например), ограниченную роль правительства, а, следовательно, разрастания бюрократизма и коррупции, инвестиции в реальный сектор экономики и рост занятости (и доходов). Исходя из всего сказанного, данную концепцию правильнее назвать **«конкурентно-социальной экономикой»**. **В ее основе – идея индивидуальной ответственности за собственное благосостояние.**

В последствии, начиная с 60-х годов XX в. с широким распространением данной модели экономики, она стала дополняться кейнсианскими идеями. Расходы государства и налоговая нагрузка на экономику разрастались. Социальная благотворительность, порождающая экономическую пассивность, стала все больше обеспечиваться инфляционным финансированием и т.д. Фактически произошло сращивание двух концепций «государства благоденствия» и «социальной рыночной экономики» в единую модель «благотворительного государства». К началу XXI в. Европейские страны (и ряд других) пришли к краху благотворительного государства (Германия, Швеция, Франция, Италия, Израиль и др.). 2002-2004 гг. - период начала реформ. Речь идет о формировании другой модели экономики. Эта модель еще не имеет устоявшегося названия. Возможно, следует вернуться к первоначальному названию и первоначальной идее В. Ойкена, Л. Эрхарда и др.: **«конкурентно-социальная экономика»**. Эта концепция вполне может быть дополнена, усилена идеей превращения государства благоденствия в **«государство социальных инвестиций»**. Коль скоро однотипные реформы

Государство благосостояния в начале XXI в. во многих европейских странах показало свою несостоятельность: снизилась эффективность экономики в целом. Причиной стало предоставление высоких социальных гарантий, что привело к иждивенчеству, замедлению темпов роста, гигантской безработице.

разворачиваются не только на свободном богатом Западе, но и бедной и несвободной России⁴, то необходимо четко обозначить причины реформ.

Первая. Чрезмерное разрастание государственной благотворительности порождают: трудовую и предпринимательскую пассивность (Г. Беккер назвал социальную защиту «европейской болезнью»); высокое налоговое бремя на экономику, бюджетные дефициты; высокий уровень безработицы при дефиците рабочей силы в не престижных секторах экономики.

Вторая. Глобализация экономики приводит к перемещению капитала из стран с высокой социальной нагрузкой на бизнес в страны, где такая нагрузка минимальна. Это еще одна причина высокого уровня безработицы и финансовых проблем государства.

Третья. В конце XX в. демографический сдвиг начала века (переход от многодетной семьи сельского типа к малодетной семье городского типа) дополнился по существу новым сдвигом в развитых странах: продолжительность предстоящей жизни резко возросла, а естественный прирост населения скорее стал отрицательным. Так в России (2003 г.) на одну женщину приходится только 1,2 ребенка. Но подобная ситуация и в Германии, Австрии и т.д. Высокая рождаемость при низкой продолжительности жизни сохраняется в бедных странах. Так, в начале XXI в. средний возраст населения всех стран мира составил 26,5 года. При этом в Японии – 41,2 года, в Демократической республике Конго – 15,6 года, а в Йемене – 15 лет. В России средний возраст населения в 2002 г. составил 37,1 лет, в 1989 г. – 32,8 лет.. Существующие пенсионные системы, системы медицинского страхования создавались, когда демографическая ситуация была совершенно иной: десять работающих содержали 1-2 пенсионера, сегодня это соотношение приближается к 1 : 1. Отсюда, острая необходимость увеличить личную ответственность и личный вклад каждого работающего в финансирование медицинских услуг и в свое пенсионное будущее, а также увеличить трудовой стаж, дающий право выхода на пенсию. Это позволит снизить налоговое бремя и увеличить темпы экономического роста, снизить безработицу. Так, в Германии, принятый в 2003 г. пакет законов предполагает сокращение государственных расходов на обеспечение старости, здравоохранение, уменьшение пособий по безработице и по бедности. Одновременно снижается налоговое бремя на экономику и, в первую очередь, налогообложение бедных.

Четвертая. Экономику XXI в. называют новой. Новая экономика – экономика знаний. Ее формирование означает переход на качественно новый технологический уровень производства, к качественно новому техно-

⁴ По данным Cato institute, в 2004 г. по уровню экономической свободы первое место занял Гонконг. Далее идут: Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, Великобритания, США, Германия занимала 22 место, Италия и Япония – 36-е, Франция – 44-е, Индия – 68-е, Китай – 90-е, Россия – 114 место.

логическому способу производства. Такая экономика требует человека свободного, творческого, ответственного, трудолюбивого. Вот почему В.В. Путин в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации 26 мая 2004 г. определил главную как самую главную задачу страны «создание в России свободного общества свободных людей».

Из сказанного вытекают основные направления социальных реформ для мира в целом и для России в особенности:

- реформа системы образования;
- пенсионная реформа;
- реформирование системы трудовых отношений;
- реформирование системы социальной помощи (помощи бедным).

В большинстве развитых и в ряде развивающихся стран действуют **программы помощи бедным**. Они, **имеют множество побочных эффектов**. Один из них - **антистимулы к сбережениям**. Многие программы, нацеленные на помощь малообеспеченным гражданам, побуждают не к стремлению выбраться из бедности собственными силами, а к "проеданию" общественной помощи. Отдельные программы государства благосостояния (по данным США) создали и продолжают создавать постоянный подкласс получателей пособий, целый ряд поколений которых не знают, что такое труд. *(Например, одинокая безработная женщина с двумя детьми, по действующему законодательству может получить максимальное пособие по бедности в размере 22 тыс. долларов. Эта сумма вдвое больше того дохода, какой она бы получала после уплаты всех налогов, работая в соответствии со своей квалификацией. Это положение может продолжаться сколь угодно долго, при соблюдении небольшого условия: она не должна трудиться и не должна выходить замуж за человека, имеющего работу).* За последние 50 лет правительство США израсходовало на правительственные программы помощи беднейшим слоям населения более 5 трл. долларов. Количество семей, получающих пособия, выросло с менее 8 млн. в 1970 году до почти 15 млн. в 90-х годах. **Моральный ущерб, выражающийся в разрушении системы ценностей детей в семьях, получающих пособия, превышает материальные выгоды.** В семьях, которые длительное время живут на пособие, дети воспринимают поддержку правительства как нормальное явление, более ценное, чем финансовая и психологическая независимость. Пять лет получения пособия считается слишком долгим периодом (Г. Беккер). Но в США все социальные расходы составляют 4% ВВП, а в Европейском Союзе – 12 % (2003 г.).

Подобные последствия государства благосостояния ослабляют производственный потенциал национальной экономики. В то же время программы государственной помощи не в состоянии обеспечить достижения тех объективных стандартов, ради которых они были первоначально разработаны.

Для устранения негативных последствий благотворительного государства в развитых странах осуществляются реформы. Так, в США в 1996 году принят закон о реформе социального страхования, ограничивающий срок, в течение которого американец имеет право на пособие (до 5 лет). За реформой социального страхования должны, по мнению Г. Беккера, последовать аналогичные реформы системы медицинского страхования и других программ, чтобы стимулировать семьи, которые должны "вытащить себя за волосы" из "болота" бедности. В результате возрастет уровень сбережений пожилых, сократятся расходы правительства на социальное страхование, изменится система общественных ценностей. С опозданием почти в 10 лет эти реформы разворачиваются в Европе.

Задача государства по оказанию помощи состоит в поднятии уровня доходов малообеспеченных и неимущих слоев населения до минимально приемлемого уровня, который предполагает поддержание минимальных доходов на определенном уровне. По своей сути пособия по бедности должны быть равны разнице между этим уровнем и фактическим доходом бедных семей. В США именно так построена система поддержки благосостояния. Фактические заработки семьи вычитаются из необходимой для ее поддержания суммы, и на величину разницы каждый месяц семье выдается чек. Если заработок возрастает, величина пособия уменьшается. В то же время эта система содержит отрицательные моменты: невыгодным становится поиск работы или происходит снижение отработанного времени с целью снижения заработка. Для устранения негативных последствий в США тем, кто имеет детей старше трех лет, в качестве обязательного условия получения помощи введена отработка 16 часов в неделю как минимум в течение шести месяцев в году. В Голландии в соответствии с законом о занятости молодежи от 1991 году, если молодые люди не нашли работу по достижении 23 лет они обязаны работать за минимальную заработную плату в госслужбе, в озеленении, на ремонтных работах, подсобных работах, библиотеках (пособие по безработице не выплачивается).

Реформы также предполагают выплату пособий в виде фиксированных величин, не зависящих от ранее получаемых доходов (в частности, пособия инвалидам).

В России разработана программа социально-экономического развития страны до 2010 года. Цель данной работы заключается в повышении эффективности социальной политики государства, посредством осуществления следующих принципов: адресность; повышение роли социального страхования; финансовая обеспеченность.

15.3. Государственная политика в области образования, здравоохранения. Пенсионные системы

Наиболее приоритетным среди направлений социальной политики **становится образование**. Значимость образования всего населения для общества и государства была осознана во многих странах довольно давно. Еще Адам Смит, определяя функции государства в рыночной экономике, указал на необходимость государственных расходов на "образование детей и взрослых". Повышение уровня образования рассматривается как важный фактор экономического роста страны, а развитие образования и науки - как средство усиления конкурентных позиций страны на мировом рынке.

Образование - одно из основных направлений социальной политики. Повышение уровня образования рассматривается как важный фактор экономического роста страны, а развитие образования и науки – как средство усиления конкурентных позиций страны на мировом рынке.

В качестве исторического примера можно привести Германию. Еще в 1763 году Фридрих Великий ввел обязательное начальное образование по всей Пруссии. В 1860 году в Германии 97,5% детей школьного возраста посещали школы (в Англии только половина). Вместе с государственными заботами о развитии науки это вывело Германию к концу прошлого века в технологические лидеры, а немецкую систему образования и немецкую науку - на первое место в мире. Но в настоящее время доступность бесплатного высшего образования в Германии привела к ее значительному отставанию от США.

В США внедрение обязательного всеобщего образования завершилось только в 1918 году. Это одна из причин, по которой США не были лидерами в области науки и техники вплоть до Второй мировой войны. Только широкий приток ученых из Европы, бежавших от гитлеровского режима, вывел американскую науку и высшую школу на лидирующие позиции. При этом качественное образование в США платное и дорогое.

В Японии система всеобщего обязательного образования была введена после революции Мэйдзи 1867 - 1868 годов. При этом в основном была скопирована американская система неэлитарного образования.

В настоящее время общепризнано, что наиболее качественное среднее образование сложилось в Японии. Оно рассматривается как важнейшее условие японского лидерства в XXI веке. Но в сфере высшего образования пока главенствуют США. В Японии - самый продолжительный учебный год (240 дней), в США - 180 дней в году, германские школьники учатся - 210 дней, в Великобритании - 192 дня, в Канаде - 188 дней, во Франции - 174 дня. Замечено, что длинные летние каникулы, отрицательно влияют на общий уровень знания, так как в новом учебном году приходится полтора-

два месяца тратить на повторение, возобновление базовых знаний и умений. В Японии также самая высокая заработная плата учителей (по соотношению со средним заработком). Почти все дети проходят дошкольную подготовку в детских дошкольных учреждениях. В результате, по экспертным оценкам, знания среднего японского школьника соответствуют знаниям 10 % лучших учеников Европы и США. Практически все расходы на обучение берет на себя государство. Таков же подход и в других странах, отличающихся высоким уровнем образования. Так, в Швеции учебные материалы, школьное питание и транспорт для школьников бесплатны. В Швеции система образования представлена следующим образом: обязательная начальная общеобразовательная девятилетняя школа; средняя школа (гимназия или специальное училище) для 16-летних; система образования взрослых, дающим возможность получить такую же подготовку, как в начальной и средней школе для детей; система высшего образования, которое в принципе открыто каждому. Дошкольное образование, обязательные и средние школы организуются местными властями. Число частных школ крайне незначительно. И это отрицательно уже сказалось на качестве образования.

Все вузы североевропейских стран являются государственными учреждениями (лишь в Финляндии есть частные) и финансируются из бюджета. Нуждающиеся студенты получают финансовую помощь и стипендии от центрального правительства. В Швеции эта помощь принимает форму субсидий и займов (так называемых "фондов обучения"), возвращаемых после окончания учебы в течение 15 - 20 лет. В Финляндии практикуются стипендии (но их получает лишь 15 % студентов) и банковская ссуда с невысоким процентом годовых, в Норвегии - небольшие займы в Государственной стипендиальной кассе, в Дании - кредиты на 5 -10 лет под высокий процент.

В США идет дискуссия о реформе школьного образования: считают, что система образования должна отслеживать изменения социально-экономического развития. Большое внимание уделяется подготовке докторов наук: делается ставка на то, что волна научно-педагогических работников новой формации сама обеспечит необходимые перемены во всех ступенях образовательной и социально-экономической системы страны.

Необходимость государственного вмешательства в область образования вызвана тем, чтобы предоставить каждому члену общества равные права в получении образования и дать шанс в жизни для использования знаний в повышении своего благосостояния, статуса и социального положения.

Таким образом, необходимость вмешательства государства в область образования объясняется тем, что образование является общественным благом; каждый должен иметь шанс в жизни, который может быть исполь-

зован детьми с потенциальными способностями, в том числе и теми, чьи родители бедны. Расходы на образование благодаря Г.Беккеру теперь рассматриваются не как затраты, а как инвестиции в личное будущее и в будущее общества. Поэтому индивидуальные инвестиции должны дополняться государственными. В России пока в острых дискуссиях отрабатывается новая модель образования (общего и специального) и новая политика государства в этой важнейшей сфере. Целевые ориентиры В.В. Путин определил 26 мая 2004 г.

Другим важным **направлением социальной политики государства является система здравоохранения**. В развитых странах сложилось два подхода к организации здравоохранения: в США преобладает **частное медицинское страхование**; в Германии и других европейских странах преобладает **обязательное государственное медицинское страхование**. Или, другими словами, существует две системы медицинского страхования: **обязательное и добровольное**.

Система здравоохранения – направлена на поддержание здоровья человека, снижение уровня заболеваемости и травматизма.

Обязательное страхование на случай болезни было введено в 1883 г. в Пруссии, в 1888 году в Австрии, в 1901 году в Венгрии. **Система обязательного медицинского страхования** преобладает в европейских странах. В соответствии с действующим законодательством и предприниматели, и наемные работники платят на паритетных началах целевые налоги на заработную плату. Эти средства аккумулируются в **больничных кассах** (в Германии больничные кассы формируются за счет взносов, выплачиваемых наполовину работодателями и наполовину работающими по найму), которые оплачивают медицинские услуги застрахованным, лекарства, выплачиваются пособия по временной нетрудоспособности самим больным и пособия на период болезни кормильца членам его семьи. Принятый в декабре 2003 г. пакет законов с 2004 г. ввел систему обязательных ежеквартальных личных платежей как условия доступа к системе медицинского страхования. Пока эта сумма составляет ... Например, в Дании каждый гражданин имеет удостоверение, дающее право на бесплатное медицинское обслуживание во всех общественных лечебных учреждениях. Услуги врача оплачивает больничная касса в строгом соответствии с выписанным пациенту счетом.

Существует два вида **медицинского страхования**: **обязательное и добровольное**. **Обязательное страхование** направлено на возможность получения бесплатной квалифицированной медицинской помощи всем гражданам, независимо от уровня дохода. **Добровольное страхование** - на получение дополнительных платных медицинских услуг.

Благодаря больничным кассам все граждане страны, независимо от уровня доходов, имеют возможность получения квалифицированной ме-

дицинской помощи.

Данная система может использовать метод оказания услуги или возмещение затрат. В первом случае пациент по предъявлении свидетельства о страховании обслуживается бесплатно (Германия, Нидерланды), во втором (Бельгия, Франция, Люксембург) - пациент сам оплачивает услуги, а затем получает полную или частичную компенсацию. Так, в **Германии** система обязательного медицинского страхования распространяется на всех лиц наемного труда, студентов и безработных, а все остальные категории населения страхуются добровольно. Каждый застрахованный имеет право свободного выбора врача (из числа охваченных договором) и больницы. Время пребывания в лечебном учреждении не ограничено, а врачебная помощь бесплатна. Однако содержание в больнице и лекарства частично оплачиваются пациентом. Услуги по системе обязательного медицинского страхования при определенных условиях могут предоставляться и членам семьи застрахованного. Заболевшему человеку гарантируются выплаты по больничному листу, продолжительность которого по одному и тому же заболеванию ограничивается 78 неделями в течение трех лет. Размер выплат составляет 80 % от общего заработка, рассчитанного за последние три месяца. Предусмотрены и другие льготы. Принятый в декабре 2003 г. пакет законов по реформированию социального государства вводит с 2004 г. обязательные ежеквартальные платежи как условие доступа к системе медицинского страхования. Пока эта система **Во Франции** **с 10 евро** обязательного медицинского страхования охватывает и пенсионеров. Продолжительность выплат по больничным листам составляет 12 месяцев в течение трех лет и 36 месяцев при длительных заболеваниях. Размер выплат составляет 50 % от валового заработка, а при наличии трех и более детей - 66 % начиная с 31-го дня болезни. Однако, пациент вначале за свой счет оплачивает услуги врача и лекарства, а затем получает частичное возмещение.

В странах, использующих государственную систему здравоохранения, фонды обязательного медицинского страхования формируются за счет взносов работников (от 2,5 % в Греции до 11 % в Португалии) и работодателей (от 5,1 % в Греции до 24,4 % в Испании) от фонда заработной платы. В Германии отчисления в фонд обязательного медицинского страхования составляют для лиц наемного труда и работодателей 6,7 %, во Франции соответственно 6,8 и 12,8 % к фонду заработной платы.

В США преобладающее частное медицинское страхование включает групповое и индивидуальное частное страхование. Частным групповым страхованием охвачено большинство работников и членов их семей в крупных фирмах. Фирмы берут на себя расходы по этой программе. Данная система включает оплату периода болезни и выздоровления, содержание специализированных медицинских кабинетов, оплату медицинских

профилактических осмотров работающих и членов их семей, обязательное периодическое обследование. Привязка деятельности медицинских учреждений к коллективу предприятия обеспечивает повышение производительности труда за счет своевременности выявления заболевания и его профилактического предупреждения, заинтересованности медицинского персонала в состоянии здоровья работающих. Индивидуальное частное страхование (добровольное) ориентировано на получение дополнительных медицинских услуг. Стоимость страхового полиса зависит от состояния здоровья. Государство поощряет частное страхование, не облагая соответствующие взносы подоходным налогом.

Существующая система медицинского страхования в США подвергается критике за неполный охват населения, слишком дорогие медицинские услуги. Это обусловлено тем, что в частном групповом страховании заранее выплачиваются деньги за будущие услуги, поэтому ни больной, ни врач не заинтересованы в их экономии. Вторая причина – высокая оплата труда врачей вызвана не только высокой квалификацией, но и высокой материальной ответственностью за возможные допущенные при лечении ошибки.

В России система медицинского страхования находится в стадии формирования. У нас возникла система обязательного медицинского страхования, прообразом которой является европейская модель. Взносы работодателей аккумулируются в территориальных фондах обязательного медицинского страхования. Он формируется за счет налога на фонд заработной платы - 3,6% (2004 г. в рамках ЕСН). Здравоохранение финансируется частично и из средств бюджета. По показателям здоровья населения Россия значительно отстает от развитых стран. Так продолжительность жизни населения у нас за 5 лет ниже, чем в Китае, и на 12 лет - ниже, чем в США. Система отечественного здравоохранения неэффективна и нуждается в коренной модернизации.

Целям обеспечения социальной стабильности, создания условий для экономического развития служат **пенсионные системы**. Есть два типа систем: система пенсионного обеспечения (СССР, Англия и др.) и система пенсионного страхования. При пенсионном обеспечении размер пенсии не зависит от индивидуального вклада, а при пенсионном страховании зависит от регулярных взносов наемных работников и работодателей, учитываемых индивидуально. Страхование может быть обязательным (государственным) и добровольным (частным). Частное страхование может быть групповым и индивидуальным. Таким образом, позаботившись о своем будущем пенсионер может получать три пенсии: государственную, частную групповую и частную индивидуальную.

Возраст выхода на пенсию мужчин и женщин во многих странах одинаков. В Германии – 65 лет, в Дании – 67 лет, во Франции – 60 лет, в

Финляндии – 63-65 лет, в Великобритании – мужчин – 65 лет, женщин – 60 лет. В США пенсии по старости получают лица, достигшие 65 лет. Право на пенсию по старости обеспечивается при страховом стаже в 40 кварталов, то есть при 13 летнем трудовом стаже. По существующему в США законодательству на пенсию можно выйти и до наступления пенсионного возраста, но не ранее 62 лет и получать сокращенную пенсию, составляющую в среднем около 75% полной пенсионной выплаты. Средний размер пенсии по возрасту равняется 42% средней заработной платы. Выплачиваемые пенсии корректируются в соответствии с индексом стоимости жизни, который определяется либо на базе индекса потребительских цен, либо на базе индекса годовой заработной платы в стране.

Многие компании, корпорации, банки имеют свои собственные пенсионные программы или фонды. Они отличаются большим разнообразием по размерам и условиям выплаты пенсий. Как и в случае с медицинским страхованием, государство, освобождая взносы в пенсионные фонды от налогов, не только поощряет заботу граждан о своем будущем, но и превращает частные пенсионные фонды в одно из важнейших звеньев финансовой системы, которые стремятся инвестировать эти средства в высоконадежные акции, облигации, что способствует стабилизации экономики. Их называют стратегическими инвесторами.

В Швеции существует два вида государственных пенсий: пенсии по старости (народная), которая не требует наличия трудового стажа и пенсии за выслугу лет (трудовая). Обе пенсии суммируются и в совокупности составляют примерно 95% прежнего заработка.

В настоящее время во многих странах обсуждаются проекты пенсионных реформ (Италия, Франция, Австрия) или уже приняты соответствующие законы (Германия, Израиль, Россия). Так во Франции и Италии законопроект предполагает увеличение трудового стажа, необходимого для выхода на пенсию (страхуемый период) до 42 лет. В Австрии предполагается при начислении пенсий учитывать заработок за 40 лет работы, а не за последние 15 лет как сейчас. В Израиле возраст выхода на пенсию с 2004 г. повышен до 68 лет для мужчин и 65 лет - для женщин. В Японии думают о повышении пенсионного возраста до 70 лет. В Германии немецкие социал-демократы в 2003 г. приняли программу реформ «Повестка дня –2010», и в декабре того же года провели через Бундестаг первый пакет из необходимых законов.

В России завершается переход от системы пенсионного обеспечения к системе пенсионного страхования. 30 ноября 2001 г. Государственная Дума РФ приняла пакет из трех законов: «О государственном пенсионном обеспечении в РФ», «Обязательное пенсионное страхование в РФ», «О трудовых пенсиях в РФ». В соответствии с первым законом, право на государственное пенсионное обеспечение (источник пенсионных выплат –

средства федерального бюджета) имеют федеральные государственные служащие, военнослужащие, участники Великой отечественной войны, пострадавшие от радиационных и техногенных катастроф, нетрудоспособные граждане. Данный закон предусматривает назначение следующих видов пенсий: за выслугу лет (федеральным государственным служащим и военнослужащим), по старости (пострадавшим в результате катастроф), по инвалидности (военнослужащим, пострадавшим в результате катастроф, участниками ВОВ), социальная пенсия назначается нетрудоспособным гражданам.

В соответствии с двумя другими законами в РФ вводится обязательное государственное пенсионное страхование работающих по трудовому и т.п. договору, самостоятельно обеспечивающие себя работой и др. категории граждан. Источником пенсионных выплат являются обязательные взносы предпринимателей (в рамках ЕСН) и самих граждан, аккумулируемые в Пенсионном фонде Российской Федерации и учитываемые на индивидуальном лицевом счете застрахованного. Застрахованный приобретает право на получение **трудовой пенсии** по достижении пенсионного возраста, величина которой зависит от страхового стажа, расчетного пенсионного капитала (суммы накопленной на индивидуальном лицевом счете). Трудовая пенсия может быть трех видов: по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца. Два первых вида состоят из трех частей: **базовой, страховой, накопительной**. Пенсия по случаю потери кормильца состоит только из базовой и страховой части. Базовая часть устанавливается, гарантируется и индексируется государством. Страховая часть определяется путем деления суммы расчетного капитала на количество месяцев ожидаемого периода выплаты пенсий (228 месяцев). Накопительная часть зависит от суммы накоплений застрахованного в специальной части лицевого счета (ее сумма зависит во многом от успешной работы компании, в управление которой переданы специальная часть пенсионного капитала) и количество месяцев ожидаемого периода выплаты пенсий (228 месяцев).

Кроме того, за счет добровольных отчислений (дополнительных) можно заработать частную групповую (за счет фирмы) и частную индивидуальную пенсию (за счет личных взносов в негосударственную пенсионную компанию). Формирование пенсий за счет добровольных отчислений – общемировая тенденция. Наиболее полно такая пенсионная система реализована пока в Чили.

15.4. Государственная политика на рынке труда

Государственное регулирование рынка труда было первым направлением социальной политики. Свою историю оно начинает в первой половине XIX века в Англии, когда формируется фабричное законодательство, ограничивающее применение детского труда и продолжительность рабочего времени для взрослых. Так, фабричный акт 1833 года запрещал использование труда детей до 9-летнего возраста, а труд детей в возрасте 9 - 13 лет ограничивал 8 часами в день. Продолжительность рабочего дня взрослых составляла 12 часов. И только постепенно устанавливается 10-часовой рабочий день. Соответствующие законы в других странах принимаются позднее.

Государственная политика на рынке труда – направлена на регулирование условий использования труда; его оплаты; регулирование отношений между наемными работниками и предпринимателями.

В настоящее время в развитых странах сложилась развитая система государственного регулирования рынка труда. В ней можно выделить три основных направления:

1. Государство устанавливает условия использования труда: меры по ограничению применения детского и женского труда; установление продолжительности рабочего дня, рабочей недели, продолжительности отпуска; установление норм гигиены и безопасности труда

2. Государство воздействует на условия оплаты труда. Регулирование заработной платы осуществляется посредством следующих форм: установление минимальной заработной платы; регламентация ряда надбавок к заработной плате; индексация заработной платы в связи с ростом цен; налогообложение личных доходов; информация об уровне заработной платы в разных секторах экономики и различная методологическая помощь государственных органов фирмам, компенсации, связанные с трудовой деятельностью (страхование на случай безработицы, страхование от несчастных случаев на производстве).

3. Государство регулирует отношения между наемными работниками и предпринимателями, принуждая их к переговорам как способу урегулирования конфликтов. В результате такой деятельности обычной практикой стало заключение коллективных трудовых соглашений, подробно устанавливающих права и обязанности сторон трудовых отношений.

В Российской Федерации основным документом, регулирующим трудовые отношения является Трудовой Кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой 21 декабря 2001 г. и вступивший в действие с 1 февраля 2002 г. В соответствии с ним, государственной регламентации подлежат: организация труда и управление трудом; трудоустройство; социальное партнерство, заключение коллективных соглашений,

участие работников и профсоюзов в установлении условий труда; разрешение трудовых споров и др. Он обязывает работника и работодателя заключать **трудовой договор** и предоставлять работу, рабочее место, выплачивать зарплату в соответствии с ним; заключение **коллективных трудовых договоров и соглашений** через своих представителей с работодателем и др. Кодекс вводит принцип социального партнерства в сфере труда на следующих уровнях: федеральном, региональном, отраслевом, территориальном, уровень организаций. Нормальная продолжительность рабочего дня для взрослых установлена 40 часов в неделю. Сверхурочные работы (с согласия работника) не должны превышать 120 час. в год. Продолжительность ежегодного отпуска устанавливается в 28 календарных дней. 11 дней в году являются нерабочими праздничными. Кодекс обязывает Правительство РФ утверждать нормативные акты по охране и создавать государственные инспекции труда. Все вопросы, касающиеся регулирования трудовых отношений с 2004 г. возложены на Федеральную службу по труду и занятости, подчиняющуюся Министру здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

Остановимся подробнее на некоторых аспектах социальной политики государства на рынке труда.

Установление минимального уровня заработной платы. Государство, устанавливая минимальный уровень заработной платы, предоставляет социальную гарантию, призванную уменьшить масштабы бедности. В числе критериев установления размеров минимальной заработной платы конвенция МОТ (Международная Организация Труда) "О минимальной заработной плате" называет:

Важным направлением социальной политики на рынке труда является установление минимального уровня заработной платы. В каждой стране существуют свои условия определения минимального уровня заработной платы.

- потребности работника и его семьи с учетом общего уровня заработной платы в стране, стоимости жизни, социальных выплат, доходов других социальных групп;

- экономические соображения, включая уровень производительности и занятости.

В развитых странах устанавливается минимальная часовая ставка заработной платы. Так в США в 1938 г. она составила 0,25 долл., в 1991 г. - 4,25 долл., в 1998 г. - 5,15 долл., сейчас – 5,75 долл. Минимальный уровень заработной платы находится в пределах 37 - 53 % от среднечасовой заработной платы в обрабатывающей промышленности.

В России законодательно устанавливается минимальная месячная заработная плата, размер которой равен 600 руб. Трудовой Кодекс предусматривает, что минимальная месячная заработная плата работника вы-

полнившего трудовые обязанности не должна быть меньше установленно-го законом прожиточного минимума трудоспособного человека. Но порядок введения этой статьи Кодекса устанавливается федеральным законом. В 2004 г. минимальная заработная плата примерно в 3-7 раз меньше прожиточного минимума, в зависимости от региона страны.

Коллективные трудовые соглашения, заключаемые каждые 2-3 года, регулируют отношения между фирмой и наемными работниками. Они включают: определение продолжительности рабочего дня, условия оплаты труда сверхурочных, праздничных дней, пенсионное и медицинское частное групповое страхование, условия увольнения работников, условия индексации заработной платы и т.д.

Важное место в социальной политике на рынке труда **играет страхование от безработицы**. В США закон о страховании на случай потери работы был принят в 1935 году. В соответствии с ним во всех штатах страны разработаны местные правовые акты и программы по безработице. Целью этих программ является временная и частичная компенсация "утраченного" дохода в связи с безработицей. В различных странах существуют свои правила начисления пособия по безработице. Для определения размера пособия обычно учитываются: заработок потерявшего работу; минимум и максимум выплат; причины потери работы; профессия, длительность периода безработицы. Выплаты пособия по безработице от валового внутреннего продукта составляют: в Ирландии - 3,4 %, Голландии - 3, Великобритании - 2, во Франции - 1,3, в США - 0,4 %. **В США** пособия по безработице финансируются за счет 3,5 % налога, который выплачивают наниматели с первых 7 тыс. долл. заработка, приходящегося в среднем на каждого рабочего. Любой застрахованный рабочий, потерявший работу, после короткого периода ожидания (1 неделя) получает право на пособие. Эта программа охватывает почти 90 % всех работающих в гражданских отраслях экономики. Размеры платежей и количество недель, в течение которых выплачивается пособие, значительно отличаются друг от друга в разных штатах. В целом пособие составляет 50 % зарплаты рабочего после уплаты налогов. **В Германии** право на пособие по безработице имеют те, кто за последние 3 года до того, как стать безработным, минимум год платил взносы в страховой фонд. Размер пособия до последнего времени составлял 70 % от последней заработной платы и оно выплачивалось в течение 3-х лет. С 2006 г. будет выплачиваться пособие по безработице в течение 12 месяцев. Пособие по безработице не подлежит налогообложению. Наемные работники, которым исполнилось 55 лет, будут иметь право на пособие по безработице в течение 18 месяцев. «Пособие по безработице II» вводится с 1 января 2005 г. Происходит слияние пособия по бедности (которое выплачивали общины) и пособия безработным по бедности (которое выплачивалось из казны федерации, когда кончался срок выплат пособия

безработным по бедности из страхового фонда на случай безработицы). Пособия по безработице II включают в себя выплаты для обеспечения жизненного существования, а также услуги по интеграции безработных в трудовую жизнь. Для хронических безработных будут действовать более жесткие правила в плане трудоустройства. Средний срок поиска рабочего места должен быть сокращен на неделю. Безработным, открывающим собственное дело (так называемое акционерное общество «Я»), биржа труда предоставляет дотации в течение 3 лет (600 евро ежемесячно в 1-й год, 360 – на 2-й год и 240 – на 3-й год). Их не надо возвращать и они не облагаются налогами. Реформа положения о ремеслах предусматривает отмену необходимости иметь звание мастера в 53 из 94 видах ремесел. В большинстве сфер при определенных условиях ремесленники могут вести свои дела, не имея звания мастера, они должны иметь 6-летний опыт работы, из них 4 года находиться на руководящей должности. Это облегчит открытие собственного дела и создает условия для появления новых рабочих и ученических мест, снижая уровень безработицы. **Основными положениями реформы в этой области является минимизация безработицы и более быстрое трудоустройство безработных.** Ведь, если в США без работы больше года остаются 6 % безработных, то в ЕС – 44 % (2003 г.).

В Швеции официально провозглашаемая цель социальной политики - достижение полной занятости, поставила перед государством задачи трудоустройства безработных и их материального поддержания. Чтобы получить пособие по безработице, необходимо соблюдение трех условий: быть членом общества добровольного страхования на случай безработицы не менее 52 недель, из них 20 недель в течение 12 месяцев, предшествующих безработице; быть зарегистрированным в местном бюро по трудоустройству; быть трудоспособным. В то же время не все безработные, даже официально зарегистрированные на бирже труда, имеют право на пособие. Оно выплачивается при условии, что потеря рабочего места была вызвана не зависящими от воли безработного обстоятельствами. В этой связи следует подчеркнуть, что в Швеции действуют законы, разработанные на основе предложений Центрального Объединения профсоюзов Швеции, обеспечивающие защиту от необоснованных увольнений. В частности, предприниматель имеет право сократить численность персонала, но это сокращение должно быть обоснованным. Выплата пособия по безработице производится по прошествии пяти дней после потери рабочего места. Максимальный срок предоставления материальной помощи составляет 300 дней для лиц моложе 55 лет и 450 дней для лиц более старшего возраста. Если безработный не является членом общества добровольного страхования на случай безработицы, то он имеет право получать пособие максимум 150 дней.

Кроме страховых пособий в ряде стран, безработный может полу-

чать от государства помощь по безработице. Этим видом социального обеспечения пользуются лица, не охваченные системой страхования, особенно это касается тех людей, у которых закончился срок получения пособия по безработице.

В России система страхования от безработицы отсутствует (пока), а работа службы занятости и выплата пособий по безработице финансируется по линии указанной выше Федеральной службы по труду и занятости. Пособие выплачивается в размере 75 % среднего заработка в течение первых трех месяцев, 60 % - в течение еще 4 месяцев и 45 % заработка в течение следующих 5 месяцев, но в то же время введены ограничения: максимальный уровень пособия не должен превышать стоимости прожиточной корзины по региону, а минимальный не ниже 30 % стоимости прожиточной корзины по региону.

В системе социальной защиты населения важную роль играет и **обязательное государственное страхование по случаю травм на производстве**, по дороге на работу или с работы. В большинстве случаев этот вид страхования финансируется целиком за счет обязательных взносов с предпринимателей. За счет их обеспечивается лечение, возмещение потерянного заработка, выплата пенсий по инвалидности, выплата пособий членам семьи в случае потери кормильца. В России только отдельные категории работников подлежат обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Поэтому все более важным направлением социальной политики государства становится поощрение предпринимательства и создание новых рабочих мест, уменьшение социальных гарантий, так как так называемое «социальное государство» обнаруживает тенденцию к саморазрушению.

Условием повышения конкурентоспособности национальных экономик в глобализирующемся мире становится демонтаж благотворительного государства, выравнивание систем социальных гарантий, продолжительности рабочего года (в часах), систем страхования от безработицы (видимо, ориентируясь на США), поощрение предпринимательства, восстановление «трудовой этики», обеспечившей в свое время гигантский прогресс капитализма, утрачиваемый во второй половине XX в.

РАЗДЕЛ IV. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ВВЕДЕНИЕ

Включение экономики России в систему мирохозяйственных связей как рыночно-ориентированной и открытой экономики, опережающее изменение темпов ее внутренней трансформации породило огромное число проблем, требующих более глубокого понимания, а значит, и основательного их изучения.

В предыдущих лекциях был дан анализ экономики без учета влияния мировой экономики на национальную. В реальной действительности любая открытая экономика испытывает воздействие экономических, политических и иных процессов, происходящих в мире. Изучение теории мировой экономики приобретает особую актуальность в современных условиях, поскольку углубляющаяся интернационализация товарных и финансовых рынков, усиливающаяся взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик оказывают все большее воздействие на развитие каждой отдельной страны. Экономические спады, финансовые и валютные кризисы, возникая первоначально в одних государствах или регионах, оказывают воздействие на страны со слабой экономикой. Поэтому возникает необходимость учитывать эти процессы в проведении эффективной макроэкономической политики государства. Сегодня становится очевидным, что ни одна страна не может успешно решать внутренние экономические проблемы, не координируя свою национальную политику с политикой, проводимой другими странами. Это особенно касается стран с переходной экономикой, к которым относится и Россия.

Мировая экономика – раздел экономической теории, изучающий:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяйственной жизни;
- закономерности формирования совокупного спроса и совокупного предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте;
- инструменты анализа и определение макроэкономической политики открытой национальной экономики в условиях взаимодействия с другими странами;
- тенденции развития международных финансовых рынков и финансовых механизмов, обслуживающих функционирование мировой экономики;
- институциональную структуру регулирования мировой экономики, принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

В конце XX века в международных экономических отношениях произошел ряд важных изменений. Новые индустриальные страны превращались в крупных экспортеров промышленной продукции, потеснив по от-

дельным позициям развитые страны. Наблюдался быстрый рост международного рынка капиталов, который не только укрепил связи между различными финансовыми центрами мира, но и усилил угрозу нестабильности для мировой финансовой системы в целом. Резкие колебания на валютных рынках и сдвиги в структуре внешней торговли породили внутри многих стран тенденции к протекционизму в экономической политике. Современные тенденции в мировой экономике дали новый импульс старым спорам среди экономистов по поводу механизма внешней торговли, последствий свободного обмена и протекционизма и вызвали необходимость использования трех новых теоретических подходов, о которых пойдет речь в данном разделе. Это анализ валютных курсов на базе изменений на рынке активов; теории внешней торговли, основой которых выступают возрастающая доходность и структура рынка; межвременной анализ движения капиталов между странами, позволяющий уточнить понятия «внешнее равновесие» и «внутреннее равновесие».

За последние десятилетия XX века в мире произошли огромные изменения. Удвоилась численность населения планеты, выросла средняя продолжительность жизни, но в то же время обострилась проблема голода, дефицита воды, сырья, энергоресурсов; усилилась взаимозависимость экономик, интенсифицировался товарный обмен между странами, произошла глобализация финансовой сферы, огромны масштабы миграционных потоков, ускоренно формируется единое культурное пространство, сформировалось всемирное индустриальное пространство. Все эти процессы получили название **глобализация**. Земля реально становится единым и довольно тесным домом человечества, общечеловеческое единение из мечты, гипотезы становится фактом. Многие специалисты России и за рубежом, особенно экологи, считают, что человечество стоит перед лицом многопланового кризиса, включающего: кризис роста позднеиндустриального (потребительского) общества; социально-демографический кризис «третьего мира»; коллапс глобальной экономики, связанный с нарастанием глобального экологического кризиса. Несовпадение зон экономического процветания и высокого демографического давления чревато всплесками национализма, религиозного экстремизма, межэтническими конфликтами.

Все это обуславливает критику системы послевоенного устройства мира и ставит вопрос о создании такого мирового порядка, который учитывал бы современные реалии и позволил бы предотвратить нарастающую угрозу. Так, ученые разных стран, объединившиеся в «Лиссабонскую группу» под руководством Рикардо Петрелла, предлагают:

1. За счет взимания 0,5% от каждой финансовой сделки (предложение Дж. Тобина 1983 года) сформировать Всемирный фонд защиты гражданства.

2. Ликвидировать оффшоры как факторы криминализации мировой экономики.

3. Наложить запрет на банковские секреты.

4. Закрыть частные рейтинговые агентства (типа «Moudy» в США).

5. Учредить Всемирный совет экономической и финансовой безопасности.

Критики глобализации требуют реформирования таких организаций, как ВТО, МВФ, Всемирный банк и другие, поставив их под контроль гражданского общества. Предложения по реформированию МВФ и всемирного банка внесены экспертной комиссией конгресса США во главе с известным экономистом Алланом Мельтцером. С лозунгом «за глобализацию с человеческим лицом» выступил Б. Клинтон, а в докладе ПРООН «Человеческий аспект развития – 1999» выдвинута идея создания новых международных институтов, призванных стать инструментами урегулирования мировых экономических и социальных проблем.

Если в XXI веке такие наднациональные органы будут созданы, это даст шанс человечеству на выживание в условиях нарастающей опасности глобальных катастроф.

ЛЕКЦИЯ 16. НАЦИОНАЛЬНАЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РУБЕЖЕ ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ

16.1. *Мировая экономика, ее формирование, структура и тенденции развития в начале XXI века.*

16.2. *Ресурсный потенциал и глобальные проблемы современной экономики.*

16.3. *Россия в мировой экономике: состояние, проблемы, тенденции.*

16.1. *Мировая экономика, ее формирование, структура и тенденции развития в начале XXI века*

В современном мире ни одна, даже самая богатая страна не может производить все виды товаров, создавать и совершенствовать все виды факторов производства, успешно развиваться без интеграции в мировую экономику. Мировая экономика скорее сформировалась в середине XX в., а мировой рынок – на рубеже XIX – XX вв. Люди торговали издревле. Развивались локальные, устойчивые торговые связи, локальные и региональные рынки. Только с развитием капитализма возникают национальные рынки. Переход к крупному массовому производству, быстрый рост спроса на ранее неизвестные товары, революция на транспорте, особенно – морском, способствовали формированию мирового рынка, охватывавшего в основном капиталистические страны Европы, Америки и ряда других стран.

Основой мирового рынка является **международное разделение труда, под которым понимается высшая ступень территориального разделения и специализации производства, проявляющаяся в концентрации производства определенных продуктов в отдельных странах.** Международное разделение труда предполагает **международную кооперацию труда – устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми с наибольшей эффективностью.**

Мировой рынок – сфера товарного обмена, охватывающая торговые связи продавцов и покупателей многих стран. Это не арифметическая сумма национальных экономик, а их сложное переплетение.

Развитие международной торговли привело не только к подъему экономик стран-участниц, но и способствовало формированию единой рыночной среды, созданию условий для перемещения через границы стран, не только товаров, но и факторов производства: капитала (финансовых ресурсов) и труда. В результате происходит интернационализация производства, возникает **мировая экономика.**

Интернационализация производства означает слияние производства отдельных стран в единое, целостное, на единой технологической базе.

Мировая экономика это система международных экономических отношений, глубоко интегрированных¹ национальных экономик.

Мировая экономика – это целостная и в то же время противоречивая мировая экономическая система представляющая собой совокупность национальных экономик, связанных сложными хозяйственными связями и функционирующая на базе единых рыночных принципов.

Международные экономические отношения охваты-

вают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международную торговлю;
- международную специализацию производства;
- обмен научно-техническими достижениями и результатами;
- информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- миграцию капитала и рабочей силы;
- деятельность международных экономических организаций и др.

Развитие мирового хозяйства означает переход от закрытых, национально-замкнутых экономик к открытым экономикам, превращение национальных экономик в **относительно** обособленные звенья в единой мировой экономики. Таким образом, мировое хозяйство (мировая экономика) представляет собой более высокую, чем мировой рынок, стадию развития рыночной экономики.

Формированию мировой экономики способствовали ряд процессов (ряд институтов): утверждение и деятельность транснациональных корпораций (ТНК), возникновение межгосударственных интеграционных объединений, деятельность международных экономических организаций.

Транснациональные корпорации («Дженерал Моторс», «Крайслер», «Форд», «Майкрософт», «Бритиш петролиум», «Самсунг», «Сони», «Филипс», «Тойота», «Эриксон» и т.д.) это корпорации, объединяющие капиталы одной или нескольких стран, но распространяющие свою деятельность практически на весь мир и легко перебрасывающие производство из одной страны в другую. На долю 53 тыс. таких корпораций приходится более половины мирового промышленного производства, две трети внешней торговли, более 80% торговли капиталами и лицензиями.

Если интернационализация экономики на базе ТНК носила скорее стихийный характер, то международная интеграция носит **сознательный** характер. Это результат политической воли лидеров и народов соответствующих стран, прежде всего Европы. Первые объединения возникли по-

¹ Интеграция – от лат. Integer (целый) – объединение в целое ранее разрозненных элементов, взаимопроникновение и взаимоприспособление их.

сле второй мировой войны и преследовали цель недопущения новых войн, восстановления экономики совместными усилиями. Так возникли Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), Евроатом, а с 1967 г. – Европейское сообщество, преобразованное в 1993 г. в Европейский Союз (ЕС). Постепенно увеличивалось число членов ЕС. В 2004 г. их стало 25. Европейский союз имеет надгосударственные органы управления: Совет Министров с законодательными функциями, Европейская Комиссия – исполнительный орган, Европейский Совет, объединяющий глав государств Союза, Европарламент, пока имеющий скорее контрольные функции, Суд ЕС, Европейский Центральный банк и др. С 1999 г. введена (пока не во всех странах-членах ЕС) единая валюта – евро. В 2004 г. сделаны решающие шаги по принятию Европейской Конституции. Внутри ЕС убраны таможенные границы для перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Процесс интеграции в Европе стал необратимым.

К настоящему времени заключено порядка 50 соглашений о международной интеграции. Однако в большинстве случаев они остаются на бумаге, чаще по причине слабости и отсталости экономик стран-участниц. Среди других объединений важное значение имеет региональное объединение, объединяющее три страны Северной Америки: Канаду, США, Мексику, которые образовали **«Северо-американскую зону свободной торговли» (НАФТА)**. Для того, чтобы вести здесь принцип открытости границ, необходимо «подтянуть» экономику Мексики до уровня северных соседей. Поэтому создатели объединения установили для себя переходный период до 2015 г.

Наиболее крупномасштабным является межрегиональное интеграционное объединение стран тихоокеанского бассейна **«Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС)**. В нем решения принимаются путем многосторонних переговоров на периодических сессиях АТЭС и ставится задача – создать самую крупную зону свободной торговли. АТЭС включает США, Японию, Канаду, Китай, Россию, Индонезию, Филиппины, Мексику, Чили, Австралию и др. – всего 18 стран.

В 1994 г. начали предприниматься энергичные усилия по созданию еще одного объединения по типу Европейского Союза – «Единое экономическое пространство» (ЕЭП), объединяющее Казахстан, Россию, Украину и Белоруссию. В случае успеха, оно может стать важным интеграционным фактором, важным фактором превращения мировой экономики **во всемирную**.

В процессе формирования мировой экономики большую роль сыграли международные организации: Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Всемирная торговая организация (ВТО), Давосский экономический форум и др. Особенно велика роль ВТО, интенсивные переговоры о вступлении в которую ведет Российская Федерация.

После принятия в 2001 г. в состав ВТО Китая, Непала и др., в него стало входить 144 страны, на которые приходится 96 % мировой торговли. Из оставшихся 4 % - доля России 1,5 %. 85 % внешнеторгового оборота нашей страны приходится на страны-члены ВТО. Но вступить в нее мы должны на равноправных и выгодных для себя условиях.

Всемирная торговая организация возникла на базе существовавшего с 1 января 1948 г. Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и существует с 1 января 1996 г. ГАТТ представляла собой многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. За годы своей деятельности ГАТТ удалось добиться десятикратного снижения импортных тарифов (с 40 до 4 %) и практической ликвидации экспортных тарифов. В отличие от ГАТТ, ВТО является постоянно действующей организацией, регулирующей не только торговлю товарами, но и международный обмен услугами, интеллектуальной собственностью.

В 90-е годы XX в. процесс международной интеграции вышел на качественно новый уровень. Новое явление получило название **глобализация**. В 90-е годы темпы роста мировой торговли более чем в два раза превышали темпы роста мирового ВВП. Интернационализация охватила сферу международных финансов, где обращается примерно триллион долларов «горячих денег», способных практически мгновенно перемещаться из одной точки мира в другую, и обогащать или дестабилизировать любую экономику.² В 90-е годы резко возросла доля услуг в ВВП ведущих стран и торговля ими. Появление Интернета, благодаря изобретению программиста Тим Бернер-Ли, позволило создать единое мировое информационное пространство, резко снизить транзакционные издержки.

Растущая взаимосвязь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем на основе интернационализации производства и капитала представляет собой процесс **глобализации мировой экономики и в этом смысле может быть рассмотрен как качественный процесс возрастания и углубления масштабов мировых хозяйственных связей**. В начале XXI в. более активно проявляется тенденция к переходу на единые для всех стран стандарты в области технологии, экологии, деятельности финансовых организаций, бухгалтерской и статистической отчетности, более того – стандарты распространяются на образование

Под глобализацией понимается постепенно нарастающий процесс взаимопроникновения и взаимодействия различных культур и цивилизаций, исторически сложившихся в более или менее устойчивых территориальных границах.

² Недавно скончавшийся нобелевский лауреат Дж.Тобин предложил облагать такие финансовые операции налогом в пользу наиболее бедных стран («налог Тобина»).

и культуру. Международные экономические организации внедряют единые подходы к макроэкономической политике, происходит унификация требований к налоговой политике, к политике в области занятости и др. Достигнутая степень единства торговли, производства и кредита, финансовой сферы привела к тому, что участники мирового хозяйства, несмотря на наличие государственных границ, все больше функционируют как составные части общемировой хозяйственной системы.

Глобализация укрепляет позиции и дает преимущества в первую очередь развитым странам, создавая, в то же время, определенные предпосылки для приобщения к достижениям цивилизации тех стран, которые отстали в своем развитии. Глобализация сложный, противоречивый, но и необратимый процесс. Прежняя экономика, основанная на самодостаточности национальных хозяйственных укладов, технологий, культур, подходит к своему логическому завершению. Контуров же глобальной экономики, глобального мира еще только формируются.

Структуру мировой экономики можно представить, условно, как систему концентрических кругов или матрешку. При этом основным **критерием выделения является доля страны в мировом ВВП и величина среднедушевого ВВП**. Примерно треть мирового ВП создается в США. По уровню экономического и по роли в мировой экономике и в мировой политике к США близки другие страны большой семерки (США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Япония, Италия).

Следующий круг составляют другие страны «старые» страны ЕС, не относящиеся к большой семерке. Следующий круг – новые индустриальные страны (Бразилия, Аргентина, Мексика, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и др.), а также страны, чье благополучие основано исключительно на экспорте энергоносителей (ОАЭ), Саудовская Аравия, Кувейт, Бруней и др.). Далее идут развивающиеся страны, к которым относятся такие гиганты как Китай и Индия, Пакистан, страны Северной Америки, ЮАР. Последний круг составляют наиболее бедные страны тропической Африки, а также Сомали, Эфиопия, Бангладеш, Куба, Северная Корея и др.

При сравнении стран по среднедушевому доходу соотношения будут различны в зависимости от избранной методики международных сопоставлений. Их два основных: сопоставление ВВП по текущему валютному курсу и по **паритету покупательной способности валют**.³ Статистическая служба ЕС (Евростат) с периодичностью в три года сопоставляет среднедушевые ВВП по 38 странам по паритету покупательной способности валют (ППС). В этих расчетах, опубликованных в 2004 г. один российский рубль равен 9,5 долл. В первую группу стран с ВВП на душу населения свыше 30 тыс. долл. вошли: Люксембург (48,7 тыс. долл.), США (36,1 тыс.), Норвегия, Ирландия, Канада. В группу стран со среднедуше-

³ См. лекцию 18.

вым ВВП 20-30 тыс. долл. входят в порядке убывания: Швейцария, Дания, Нидерланды, Австрия, Исландия, Австралия, Великобритания, Бельгия, Швеция, Франция, Япония, Финляндия, Германия, Италия, Испания, Новая Зеландия. Группу стран со среднедушевым ВВП 10-20 тыс. долл. по ППС входят: Кипр, Греция, Португалия, Словения, Мальта, Южная Корея, Чехия, Венгрия, Словакия, Польша, Эстония, Литва. Последнюю группу составляют страны со среднедушевым ВВП меньше 10 тыс. долл. (в порядке убывания): Мексика, Латвия, Россия (7 924 долл. США), Румыния, Болгария, Турция.

Статистическая служба ООН делит страны мира по уровню экономического развития на три группы: индустриально-развитые; новые индустриальные страны и страны с переходной экономикой; развивающиеся.

Индустриально-развитые страны точнее следовало бы назвать **постиндустриальными странами или странами с новой экономикой**. Для этой группы стран характерны следующие признаки: рост ВВП преимущественно за счет развития наукоемких отраслей, высокая доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в ВВП (в США свыше 3%); высокая доля добавленной стоимости в стоимости продукции и экспорта (более 50%); открытость экономики; конкурентоспособность продукции; преобладание либеральной экономической политики государства. В большинстве своем это страны протестантские по преобладающему вероисповеданию. Из примерно 200 стран мира к этой группе относятся около 30. Лидеры – «большая семерка».

Новые индустриальные страны (НИС) в последние годы наиболее стремительно поднимаются по иерархической лестнице конкурентоспособности): Сингапур, Гонконг, Тайвань, Малайзия, Южная Корея, Бразилия, Аргентина, Мексика, Уругвай др. Таким образом, главной отличительной чертой НИС является **динамизм экономики**. Он проявляется в высоких темпах прироста ВВП и производительности труда. Вторая характерная черта НИС связана с источником их стремительного развития. Несмотря на то, что в основе их поразительных успехов лежит рациональное использование внутренних и внешних факторов, особая роль принадлежит **внешнему фактору**, без которого не могло состояться ни одно европейское или азиатское «чудо». Форсированное развитие внешних связей стало катализатором роста национальной экономики и способствовало созданию рыночных механизмов, обеспечивающих динамизм и устойчивость экономического роста.

В мировой экономике начинает формироваться следующая волна новых индустриальных экономик (страны АСЕАН, Китай, Вьетнам и др.), что дает возможность говорить о новоиндустриальности как объективном, закономерном процессе развития мировой экономики, катализатором которого выступают внешнеэкономические связи.

К странам с **переходной экономикой** относятся страны, преобразующие директивно экономические системы в рыночные, такие как Китай, Россия, Польша, Венгрия, Чехия, Украина, Казахстан и др. Для ряда из них характерен высокий научно-технический потенциал (Россия), качественные (или многочисленные) трудовые ресурсы (Китай), недостаточно развитые менеджмент и кредитно-финансовая сфера, сохранение высокой доли государственной собственности. Наибольших успехов в проведении экономических реформ в данной группе стран к концу 90-х годов добились Китай, Польша, Чехия, Венгрия, Словения. С 1999 г. начался экономический рост в России, Украине и др.

Для развивающихся стран типична аграрно-промышленная структура экономики, очаговый характер развития промышленности (в основном добывающие отрасли и легкая промышленность), низкий уровень подготовки рабочей силы, технологическая отсталость, сильная экономическая зависимость от притока иностранного капитала, технологий, техники, специалистов, промышленных потребительских товаров и т.п. В политической сфере эти группы представляют собой чаще авторитарные режимы. Для граждан этих стран характерен патерналистский менталитет. К развивающимся странам можно отнести большинство африканских стран, некоторые страны Азии, Центральной и Южной Америки. Среди последних можно выделить группу беднейших стран с нерыночной экономикой, где происходит сокращение объема ВВП, усиливаются голод и деструктивные процессы в политической сфере (Либерия, Сьерра-Леоне, Чад, Демократическая республика Конго, Сомали и др.). Сложны проблемы стран, показавших в конце 90-х годов высокие темпы роста (Эфиопия, Эритрея, Мозамбик). По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) в 2000 г. на грани голодной катастрофы находились такие страны, как Ангола, Бурунди, Мозамбик, Эритрея, Эфиопия, Республика Конго, Либерия, Сьерра-Леоне, Северная Корея и др. И сегодня здесь ситуация не изменилась к лучшему.

В заключение параграфа выделим основные **тенденции развития мировой экономики**:

- активизация мирохозяйственных связей ведет к так называемой гомогенизации потребительского спроса в масштабах всего мира (унифицируются запросы моды, привычки, нормы и стандарты качества, сам образ жизни). Дальнейшее развитие каждой страны оказывается в прямой зависимости от состояния мировой конъюнктуры, успеха или неуспеха во внешнеэкономической деятельности. Протекающие в странах экономические процессы уже трудно разделить на чисто внутренние и чисто внешние. Наиболее остро этот вопрос стоит для развивающихся стран, так как для их развития необходим приток ресурсов извне, особенно капитала. В свою очередь, развитые страны нуждаются в ресурсах развивающихся

стран, особенно трудовых. Таким образом, налицо **взаимодополняемость** национальных экономик;

- обратная сторона этого процесса – **взаимозависимость**, которая несет с собой определенные издержки. Усиление открытости национальных экономик означает и усиление уязвимости их. Происходит синхронизация экономических циклов, формируется единый цикл в масштабах мирового хозяйства;

- происходит **структурная перестройка** мировой экономики, что проявляется в:

- процессе сокращения удельного веса первичного сектора экономики в ВВП (прежде всего за счет добывающих отраслей) и соответственно усилении зависимости стран, чья экономика базируется на экспорте сырья;

- сокращении роли традиционных отраслей обрабатывающей промышленности (судостроительная, сталелитейная, швейная, текстильная и др.);

- произошел абсолютный и относительный рост новых, наукоемких высокотехнологичных отраслей, особенно в области медицинской техники, производства лекарственных средств, медицинской технологии, биотехнологии и т.д.;

- на базе новейших ресурсосберегающих технологий, внедрения средств обработки и передачи информации, робототехники и других достижений НТР произошло и происходит массовое обновление производственных фондов всех отраслей;

- за счет увеличения численности занятых в сфере услуг снизилась доля обрабатывающей промышленности в ВВП и национальном доходе (доля услуг достигла $\frac{3}{4}$ ВВП США, $\frac{2}{3}$ – в Западной Европе);

- спектр интернационализации производства сдвигается в сторону наукоемких, все более сложных производств, от торговли готовыми изделиями, деталями, узлами к торговле услугами и информацией. В исторической перспективе можно предвидеть тенденцию к дематериализации внешнеэкономических связей, то есть к замене торговли предметами информацией о способах ее производства. Сами внешнеэкономические связи приобретают выраженный кооперационный характер и зачастую осуществляются уже не в классической межстрановой форме, а в форме «квaziторговли» между дочерними фирмами одной и той же ТНК (до $\frac{1}{3}$ всего объема мировой торговли). Сами ТНК обнаруживают тенденцию к превращению в так называемые **технологические концерны**. Они интегрируют современнейшие научно-технические разработки в технологию производства, и все более становятся монополиями, производящими комплексные системные решения. Именно в этой сфере нарастает конкуренция между ТНК различных стран. Этот же процесс приводит к процессу слияний и

поглощений;

- в связи с сокращением жизненного цикла продукта, в борьбу на мировых рынках вступают средние и малые компании, венчурное предпринимательство переживает эпоху ренессанса. Нишевой стратегии придерживаются и целые страны. Только крупнейшие из них могут позволить себе развернуть широкий фронт внешнеэкономической деятельности, малые и средние страны стремятся оптимизировать свои национально-хозяйственные структуры, ориентируясь непосредственно на мировые стандарты. Новейшие производства ориентируются теперь не на внутренний, а на мировой рынок, мировые стандарты качества и мировой уровень издержек.

16.2. Ресурсный потенциал и глобальные проблемы современной мировой экономики

Под ресурсным потенциалом мы будем понимать обеспеченность экономики факторами производства. Этот показатель включает в себя природные и трудовые ресурсы, уровень развития базовых и инфраструктурных отраслей, научно-технический потенциал.

Важнейшим фактором развития и национальных экономик и мировой экономики являются **трудовые ресурсы**. К ним относится трудоспособное, экономически активное население планеты, которое увеличивается вместе с ростом численности населения. За последние сорок лет население земли увеличилось, достигнув шести миллиардов к 2000 г., причем рост в основном произошел в наиболее бедных странах. Так в Африке население выросло с 223 млн. в середине XX в. века до 780 млн. – в конце, а к 2005 г. оно возрастет до 1,5 млрд. человек. Население Индии достигло миллиарда человек и увеличивается темпом, который позволит обогнать население Китая через несколько десятилетий.

Под ресурсным потенциалом понимается обеспеченность экономики факторами производства. В совокупности он составляет национальное богатство страны и включает: человеческий капитал, производственный капитал, природный капитал.

Доля экономически активного населения различается в разных странах, в разных половозрастных группах. Она выше в развитых странах и ниже в развивающихся. Очень приблизительно, трудовые ресурсы планеты можно оценить, примерно, в 3 млрд. чел. Распределены они неравномерно. Наиболее значительными трудовыми ресурсами располагают (в порядке убывания) Китай, Индия, США, Индонезия, Бразилия, Россия, Япония, ФРГ и др. Неравномерность распределения трудовых ресурсов и неравномерность экономического развития стран порождает миграцию трудовых ресурсов, которая будет рассмотрена в следующей лекции.

Рост численности населения сопровождается процессом **урбанизации**, то есть повышением доли городского населения. Урбанизация приводит к появлению новых форм расселения – городских агломераций, мегаполисов, что сопровождается ухудшением условий жизни, увеличением нагрузки на окружающую среду. Хотя доля городского населения высока в развитых странах (Великобритания – 91 %, Австралия, Израиль – 89%, Германия, Дания, Швеция – около 85 %, США, Канада, Япония – около 80% и т.д.), наиболее крупные города растут в развивающихся странах. Кроме мегаполисов Токио и Нью-Йорк крупнейшие города мира: Мехико, Сан-Паулу, Бомбей, Пекин, Калькутта, Джакарта, Лагос и др.

Быстрое увеличение численности населения обостряет проблему обеспечения продовольствием. Хронический голод и нищета охватывают примерно 1 млрд. жителей Земли, 1,5 млрд. испытывают острый недостаток качественной питьевой воды. На душу населения планеты приходится примерно 0,3 га пашни – основного источника получения продовольствия и фуража. На обеспечении сельскохозяйственными угодьями крайне неблагоприятно сказывается эрозия почв, опустынивание земель, изъятие земли из сельскохозяйственного оборота в связи с урбанизацией, расширением открытых разработок полезных ископаемых, строительства дорог и т.д.

Для решения продовольственной проблемы нужны огромные капиталовложения в освоение новых земель в наиболее бедных районах мира, но бедные страны такими возможностями не обладают. По данным ФАО (Продовольственная сельскохозяйственная организация ООН) необходимо дополнительно ввести в оборот около двух миллиардов гектаров земли. По имеющимся оценкам, Земля максимально может прокормить до 12 млрд. человек. По прогнозам, такой численности населения планета достигнет к середине XXI века. Однако, по расчетам канадского ученого М. Вакернелля, для того чтобы достичь уровня потребления 6 млрд. населения планеты такого же, как в США, потребовались бы ресурсы пяти таких планет, как Земля.

Все острее становится в планетарном масштабе проблема воды для потребления населения и для орошения. Сокращаются площади лесных угодий, что отрицательно сказывается на климате Земли. Бурное развитие промышленности, особенно в XX в., привело к быстрому сокращению невозобновляемых запасов топливно-энергетических ресурсов и ископаемого сырья. Лучше всего мир обеспечен запасами угля. Его хватит, по меньшей мере, на тысячу лет. Примерно половина сырой нефти из недр планеты, по некоторым оценкам, уже добыта. Из примерно 1 трлн. баррелей запасов нефти 80% находится в странах ОПЕК. Общемировая добыча нефти, увеличившаяся в XX в. возможно начнет снижаться уже к концу первого десятилетия XXI в. Фактически все страны ОПЕК уже исчерпали возможно-

сти расширения добычи нефти, что в перспективе увеличивает значение России как нефтеэкспортера. Растущий дефицит нефтепродуктов побуждает к поиску альтернативных видов топлива. Так, в мире 2/3 производимого спирта используется как добавка к бензину. В России 85% производимого спирта используется для пищевых целей. Предполагаемых запасов газа хватит на 40-50 лет. Запасов железной руды, возможно, хватит на 250 лет, а запасов вольфрама и молибдена, без которых нельзя получить качественной стали, - всего на 20 лет. На несколько сотен лет хватит запасов сырья для выплавки алюминия, а достоверные запасы медной руды будут исчерпаны уже во второй половине XXI века. Весьма ограничены запасы свинца, цинка, олова. Их хватит на 40-60 лет.

С развертыванием индустриализации нарастает экологический кризис, особенно обостряющийся в последние десятилетия. **Экология** – это наука об отношениях организмов и образуемых ими сообществ между собой и с окружающей средой. Основным понятием в экологии является **экосистема - любое сообщество живых существ и среды их обитания, объединенных в единое функциональное целое**. Небольшой водоем с населяющими его организмами, лес, океан, континент – все это экосистемы разного уровня. Пространство, где встречаются живые организмы (литосфера - твердая оболочка Земли, гидросфера и атмосфера) есть **биосфера**. **Биосфера в целом представляет глобальную экосистему – среду обитания человечества**. Биосфера – саморегулирующаяся система. Но ее способность к устранению возникающих нарушений (гомеостаз) не безгранична. Нарушение взаимосвязей в глобальной экосистеме, утрата способности гасить возникающие возмущения приводит к экологическому кризису. **Экологический кризис – нарушение взаимосвязей внутри экосистемы в результате антропогенной деятельности, угрожающее существованию человека как вида**.

Экологические проблемы, начавшиеся с локальных загрязнений, выросли до угрозы глобальных катастроф. К наиболее острым экологическим проблемам современного мира можно отнести: глобальное потепление климата, уменьшение озонового слоя Земли; сокращение площади лесов, деградацию земельных ресурсов; загрязнение водных бассейнов; сокращение биологического разнообразия; накопление различных отходов и др. Общий ущерб, наносимый окружающей среде, в европейских странах оценивается в 3 - 5 % ВВП. Такие «потери роста» имеют серьезные экологические, финансовые и социальные последствия. Их можно преодолеть или снижением темпов экономического развития, или осуществлением мер по экологизации производства.

Энергетический, сырьевой и экологический кризисы 70-х годов подорвали основы теории массового потребления, поставили под сомнение перспективу сохранения человеческого рода. Появились многочисленные

пессимистические прогнозы, предсказывающие скорое наступление на Земле всеобщего голода и холода в результате гибели природы и нехватки сырья и топлива. Одними из первых на эти проблемы обратили внимание члены Римского клуба, объединяющего выдающихся ученых, бизнесменов и государственных деятелей, который в 1972 г. опубликовал доклад «Пределы роста». Авторы исследования пришли к выводу, что при сохранении имеющихся темпов экономического роста и потребления, пределы роста на нашей планете будут достигнуты в течение ближайших 100 лет. В результате произойдет неконтролируемое снижение численности населения и объема производства.

Возможно ли преодолеть эти тенденции и создать условия для экономической и экологической стабильности? Для этого экономическое развитие должно пойти по иному пути, перестав столь активно разрушать окружающую среду. Римский клуб предложил ограничить потребности, снизить темпы экономического развития, в результате чего уменьшится нагрузка на окружающую среду. Однако подобная модель развития оказалась неприемлемой как для развитых стран, так и для развивающихся. Экономика должна удовлетворять потребности людей, но ее рост должен вписываться в пределы экологических возможностей планеты. Вместо хаотического беспредельного роста необходимо сбалансированное устойчивое развитие человеческой цивилизации. Количественный рост и качественные изменения (развитие) подчиняются различным законам. И если **пределы для роста существуют**, так как наша планета развивается во времени без увеличения своих размеров, то **пределов для развития не существует**.

Основные подходы к необходимости создания концепции устойчивого развития были заложены в 1972 г. на Стокгольмской конференции по окружающей среде, в 1983 г. ООН создала комиссию по окружающей среде и развитию (ЮНЕП). В 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция по развитию и окружающей среде, на которой присутствовали мировые лидеры и высокопоставленные должностные лица из 179 государств мира. В результате встречи были согласованы и приняты пять основных документов: Декларация по окружающей среде и развитию, содержащая 27 принципов, которые определяют права и обязанности стран мира в обеспечении устойчивого развития; Повестка дня на XXI век – программа того, как сделать развитие устойчивым с социальной, экономической и экологической точек зрения, приняв национальные стратегии устойчивого развития; Конвенция об изменении климата; Конвенция о биологическом разнообразии с требованием принятия мер для сохранения живых существ; Заявление защиты и управления всеми видами лесов, жизненно необходимых для обеспечения экономического развития и сохранения всех форм жизни.

Россия также принимала участие в этой Конференции и разработала стратегию национального развития Российской Федерации – «Повестка

дня для России на XXI век», основанную на принципах устойчивого развития.

Выполняются ли решения, принятые в Рио-де-Жанейро? Во многих странах мира принимаются законы, юридически защищающие окружающую среду и создающие базу для устойчивого развития. В наибольшей степени такие законы имеют экологическую ориентацию в промышленно развитых и новых индустриальных странах.

Постепенно идея устойчивого развития начинает находить все большее понимание в предпринимательской среде. Во многих ТНК создаются специальные отделы по вопросам экологии, европейские фирмы вводят должности директоров по вопросам экологии. Фирмы, реализующие в своей деятельности концепцию устойчивого развития, за счет использования более эффективных производственных процессов повышают производительность труда и снижают затраты на выполнение экологических требований. В процессе эволюции рыночная система, создавая механизмы саморегуляции, способствует более эффективному и рациональному использованию ресурсов и уменьшению загрязнений при условии включения экологических издержек в себестоимость выпускаемой продукции.

В декабре 1997 г. в Киото (Япония) был подписан Киотский протокол к рамочной конвенции ООН об изменении климата. Он исходит из того, что ограничения и сокращения выбросов в атмосферу парниковых газов (диоксид углерода, метан, закись азота) так называемых «новых газов», позволит остановить потепление климата планеты и предотвратить глобальные катастрофы. Протокол уже ратифицировали 118 стран (2004 г.). Но по его условиям он вступает в действие на девятый день после его ратификации странами, включенными в приложение 1 Протокола. Из этого списка стран ратифицировать протокол отказались США. Судьба Киотского протокола стала фактически зависеть от России. Дело в том, что значительная часть крупнейших ученых полагает, что выбросы парниковых газов в атмосферу в результате вулканической деятельности в десятки раз превышают антропогенные выбросы. Киотский протокол, следовательно, выгоден в первую очередь фирмам ФРГ, Голландии, Англии и др. стран, накопившим большой опыт в разработке альтернативных энерготехнологий.

Научный совет-семинар Российской Академии Наук по проблемам предотвращения антропогенного изменения климата и Киотского протокола на заседании 7-8 июля 2004 г. пришел к выводам следующим:

- Киотский протокол не имеет научного обоснования, он не указывает пути решения проблем, связанных с изменением климата;
- Киотский протокол неэффективен для достижения целей Рамочной конвенции ООН об изменении климата;

- Потепление климата в России – самой холодной стране – имеет ряд серьезных положительных эффектов. Необходимо провести комплексные расчеты возможных последствий изменения климата для экономики и социальной сферы в России;

- При предполагаемом удвоении ВВП за 10 лет следует признать наличие серьезных экономических рисков в рамках Киотского протокола даже в его первой фазе (2008-2012 гг.);

- Ратификация Протокола в условиях наличия устойчивой связи между эмиссией CO₂ и экономическим ростом, базируемом на углеводородном топливе, означает существенное юридическое ограничение темпов роста российского ВВП.

Однако, в конце 2004 г. РФ ратифицировала Киотский протокол обеспечило его вступление в силу. Мировое сообщество постепенно и трудно приходит к пониманию того, что стратегия выживания человечества требует создания новой экономической, социальной и политической модели человеческой цивилизации.

16.3. Россия в мировой экономике: состояние, проблемы, тенденции

В конце XX в. произошло радикальное уменьшение удельного веса России в мировой экономике (см. табл.16.1). Она оказалась отодвинутой на северо-восток вглубь Евразийского материка. Россия лишилась половины морских портов, железнодорожные, автомобильные магистрали, трубопроводы России в южном и западном направлениях проходят по территории иностранных государств. Учитывая то, что около 70 % территории России находятся в зоне, неблагоприятной для земледелия (вечная мерзлота)⁴, выявилась слабая обеспеченность страны продовольствием. Несмотря на то, что Россия унаследовала от СССР около 60% его экономического потенциала, в результате недоинвестирования к 2002 г. около 70 % основных фондов имели срок службы 10 и более лет, другими словами, нуждались в немедленной замене.

⁴ Если в США пашни с критической для сельского хозяйства в среднегодовой температурой +5°C составляют только 10%, то у России – 80%.

Таблица 16.1

Изменение удельного веса России в мире в XX веке

Показатель	Абсолютное значение показателей		%, к миру	
	1913 г.	1998 г.	1913 г.	1998 г.
Территория , млн. кв.м. Мир	148,9	148,9	100,0	100,00
Российская империя	22,1		14,84	
Российская Федерация	17,1	17,1	11,47	11,47
Население , млн. человек Мир	1771,9	5952,0	100,00	100,00
Российская империя	170,9		9,64	
Российская Федерация	92,2	147,1	5,20	2,47
ВВП , млрд. долл. по ППС в ценах 1993 г. Мир	2940,9	36698,0	100,00	100,00
Российская империя	274,1		9,32	
Российская Федерация	148,0	599,5	5,03	1,63
ВВП на душу населения , долл., по ППС в ценах 1993 . Мир	1660	6166	100,00	100,0
Российская империя	1605		96,7	
Российская Федерация	1605	476	96,7	66,1
Экспорт , млрд. долл. Мир	18,41	5444,9	100,00	100,00
Российская империя	0,783		4,26	
Российская Федерация	0,423	74,4	2,30	1,37
Экспорт на душу населения , долл. Мир	10,50	915	100,00	100,0
Российская империя	4,58		43,6	
Российская Федерация	4,58	506	43,6	55,3

Об экономическом положении России в начале XXI в. говорят следующие данные:

- по численности населения РФ занимает (2002 г.) седьмое место в мире, на нее приходится 2,5% населения планеты;
- в мировых природных ресурсах доля страны около 30%, но значительная часть этих ресурсов находится в арктической и субарктической зонах, в районах где сколь-нибудь плотное поселение вообще невозможно;

- главное богатство России – нефть, газ, уголь и др. – все это относится к топливно-энергетическому комплексу (ТЭК). На долю ТЭК в 2002 г. приходилось 30% объема промышленного производства, 32 % доходов консолидированного бюджета, 54% доходов федерального бюджета, 54 % экспорта, 45% валютных поступлений. 40% ВВП Россия экспортируется. Примерно такая же экспортная квота у Германии, но структура экспорта там совершенно иная;

- доля машиностроения в экспорте 7,7% (2002 г.), а доля России в объеме мирового экспорта высокотехнологичной гражданской продукции не достигает и 0,5%, что значительно ниже доли КНР (6%), не говоря о США (около 40%). Только 5% российских предприятий занимаются инновационной деятельностью;

- доля импортных товаров в товарных ресурсах предметов потребления составляет 40 и более процентов;

- по рейтингу конкурентоспособности Давосского форума за 2002 г. Россия заняла 74-е место из 75 стран, охваченных рейтингом;

- по числу и доле государственного сектора в экономике РФ не соответствует еще критериям рыночной экономики. Так, по данным Министерства экономического развития и торговли, в середине 2004 г. в России насчитывалось 9222 государственных унитарных предприятий (ГУПов) федерального подчинения и еще 11 тыс. регионального (плюс доля государства во многих акционерных обществах). В абсолютном большинстве случаев это неэффективно работающие предприятия;

- по имеющимся оценкам в стране очень велика доля теневой экономики (не менее 40%. В то время как ее доля в США около 10% ВВП, в Швеции – 5%). Экономика страны остается одной из наиболее коррумпированных в мире. По данным Центра ИНДЕМ (г. Саттаров), за год в карманы лиц, принимающих решения, оседает сумма, равная примерно четверти бюджета страны.

По ряду параметров Россия не может на равных конкурировать с Западной Европой и США. Так, если удельный расход энергоносителей на обогрев 1 м² жилой площади в США составляет 55 кВт-час., в Германии – 260, то в России – 418 кВт-час. Значительно выше у нас стоимость добычи полезных ископаемых, выше транспортная составляющая издержек. Наша страна располагает самыми крупными в мире разведанными запасами природного газа, одними из крупнейших в мире запасами сырой нефти, каменного угля, золота, алмазов, платины. Но по удельному показателю обеспеченности активными запасами (соотношение запасов и текущей годовой добычи) Россия по основным видам минерального сырья заметно уступает отдельным зарубежным странам. Этот показатель для России составляет всего 25-50 лет. По показателю ресурсонасыщенности экономики страны (количество потребляемых ресурсов или продуктов их первичной

переработки на душу населения) Россия значительно уступает промышленно развитым странам. Например, на душу населения в России приходилось угля 2,5 тонны (США – 3,5, Германии – 6,2), фосфорных удобрений – 16 кг (США – 157 кг, Германии – 122 кг).

За 90-е годы ВВП в России сократился почти в 2 раза (за 2000 – 2003 гг. удалось компенсировать эти потери примерно на 40 %). Наряду со снижением основных макроэкономических параметров наблюдается резкое падение показателей социально-экономического развития страны: уровень дохода на душу населения, расходы на социальную сферу; защиту окружающей среды; снижение рождаемости и рост смертности; сокращение продолжительности жизни.

С точки зрения критериев рыночной экономики Россия имеет утяжеленную структуру экономики: преобладает первичный сектор (добывающая промышленность и сельское хозяйство), несбалансирован вторичный сектор (обрабатывающая промышленность), неразвит третичный сектор (сектор услуг). Коренные преобразования в механизме функционирования российской экономики требуют определенного времени для адаптации важнейших факторов развития к новым условиям хозяйствования.

1999 г. – год начала экономического роста в России. Темпы роста ВВП составили: 1999 г. – 5,5%, 2000 г. – 10%, 2001 г. – 5,5%, 2002 г. – 4,1%, 2003 г. – 7,3%, 2004 г. (предварительные данные) – 7,1%. На внутреннем потребительском рынке наблюдается подлинный бум, потребительские расходы россиян растут быстрее, чем увеличивается ВВП страны. Это происходит на фоне плавно снижающейся инфляции, (дезинфляции), роста золотовалютных резервов, сокращения государственного внешнего долга (в абсолютной сумме и в процентах к ВВП).

Но этот рост пока решающим образом зависит от мировых цен на энергоносители. Условно говоря, мы «сидим на нефтяной игле». Сохраняется угроза техногенных катастроф, как результат крайней изношенности основного капитала. Из этого вытекают основные задачи страны на ближайшую перспективу (до 2010 г.). Они сформулированы Президентом Путиным в Послании Федеральному Собранию РФ (май 2004 г.):

- необходимо добиться перехода к устойчивому экономическому росту за счет внутренних факторов и на этой основе удвоить ВВП за 10 лет;

- нужно резко сократить бедность в стране и увеличить благосостояние населения;
- решить проблему обеспечения граждан доступным жильем;
- снизить уровень смертности, улучшить систему здравоохранения, остановить рост наркомании, избавиться от детской беспризорности, преодолеть демографический спад;

- создать безопасные условия жизни для граждан, резко сократить уровень преступности;

- необходимо модернизировать систему образования, добиться ее соответствия мировым стандартам и потребности страны в квалифицированных кадрах;

- нужно завершить бюджетную реформу, реструктурировать огромную сеть бюджетных учреждений (их сейчас более 35 тыс. только на федеральном уровне) и изъять у большинства из них властные полномочия, необходимо также распродать государственное имущество, которое не является необходимым для исполнения публичных полномочий, закрепленных законом;

- нуждается в завершении налоговая реформа. Следует изначально уменьшить налоговое бремя на экономику, сделать налоговую систему необременительной, справедливой, стимулирующей рост конкурентоспособности;

- важная задача – модернизация и развитие транспортной инфраструктуры, что включает завершение строительства имеющихся трубопроводных систем (Балтийской) и строительство новых, дающих России прямой выход к зарубежным покупателям (Зап. Сибирь – Баренцево море, Северо-Европейского газопровода и др.);

- нужно завершить административную реформу, начавшуюся с радикального изменения структуры федеральных органов исполнительной власти, включая реформирование государственной службы, федеральных отношений и местного самоуправления.

Успешное решение всех этих сложных задач позволит создать в России конкурентоспособную высокоразвитую экономику, преодолеть историческую отсталость, занять достойное место в ряде развитых стран.

ЛЕКЦИЯ 17. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

17.1. Теории международной торговли.

17.2. Формы международных экономических связей.

17.3. Внешнеторговая политика государства. Тарифные и нетарифные барьеры.

17.4. Международные потоки движения товаров и капиталов. Баланс текущих операций и платежный баланс.

17.1. Теории международной торговли

Основы теории международной торговли были заложены выдающимися английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию **абсолютного преимущества**, и, полемизируя с меркантилистами, показал, что странам выгодно торговать друг с другом, если на производство единицы продукции затраты будут меньшими по сравнению с другими странами. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем созданной им теории **сравнительного преимущества**, которая обосновывает преимущества всякого разделения труда между странами, если при этом достигается экономия ресурсов за счет снижения альтернативных издержек.

Торговля между странами является следствием международного разделения труда, проявляющегося в специализации стран на развитии отдельных отраслей экономики либо отдельных готовых изделий, деталей, технологических процессов. В то же время торговля ведет к дальнейшему углублению специализации и концентрации производства в стране, вследствие чего повышается производительность имеющихся экономических ресурсов, увеличивается объем национального производства. Страны, как и

Классические теории международной торговли обосновывают необходимость свободного товарообмена между странами.

Теория абсолютного преимущества гласит, что странам нужно специализироваться в международном обмене на производстве тех продуктов, по которым у них достигается наиболее высокая эффективность (наименьшие издержки).

Теория сравнительного преимущества объясняет, что совокупный объем выпуска благ будет наибольшим тогда, когда каждое благо будет создаваться той страной, в которой ниже вмененные издержки.

отдельные хозяйствующие субъекты, могут улучшить свое благосостояние, если сконцентрируют свои усилия на том, в чем они лучше разбираются, могут с наибольшей относительной эффективностью производить, вступая затем в обмен между собой.

Например, Россия в настоящее время, имея высокий уровень научно-технического потенциала в области космических исследований, обладает несравненным преимуществом перед странами Запада (странами ЕС) в производстве космических аппаратов, ракетных двигателей. В то же время во многих западных странах (Германия, Франция, Италия, Швеция) есть относительные преимущества перед Россией в производстве автомобилей, бытовой техники и т.д.

Покажем на условном примере, как определяется целесообразность и выгода обмена между странами на основе сопоставления сравнительных или вмененных (альтернативных) издержек. Две страны, Англия и Франция производят одинаковые товары: зерно и сукно. Но производственные возможности у них разные (см. рис. 17.1).

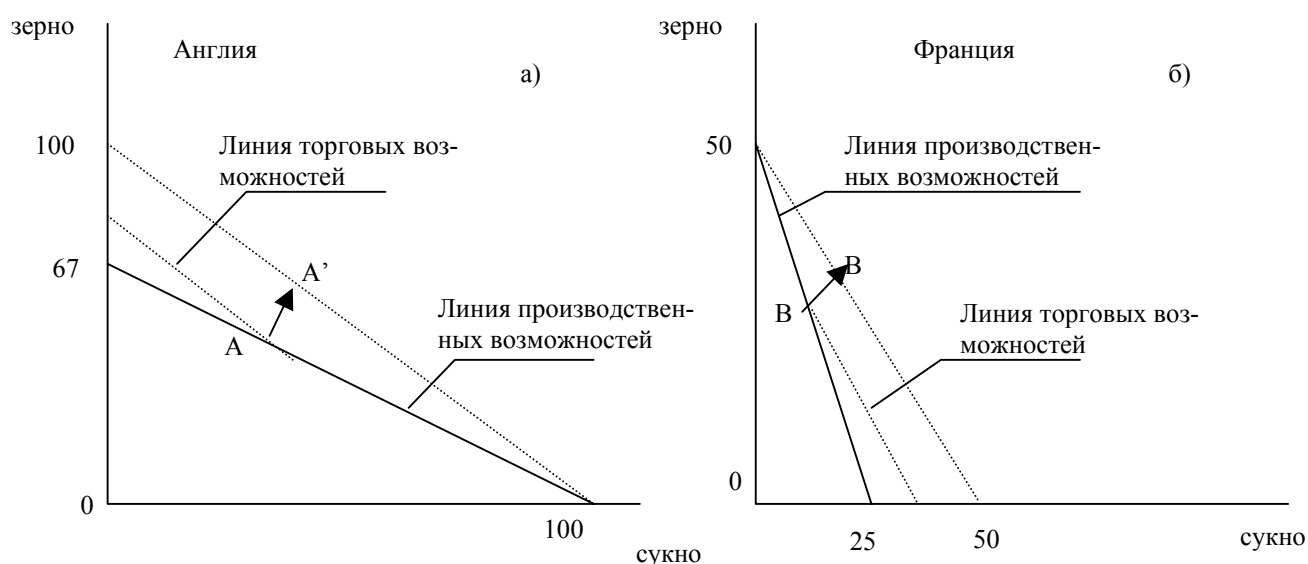


Рис. 17.1. Кривые производственных возможностей
Англии и Франции

В расчете на один час затрат рабочего времени Англия может выпустить товаров больше, чем Франция, соответственно, по зерну – 0,67 т. и 0,5 т., по тканям – 100 м и 50 м. То есть Англия обладает абсолютным преимуществом как в производстве тканей, так и в выращивании зерна. С точки зрения теории абсолютных преимуществ торговля между этими странами невозможна, так как у Франции нет ни одного товара, который был бы конкурентоспособным по издержкам и мог бы без убытка быть реализованным на товарном рынке Англии. Заслуга Д. Рикардо как раз и состоит в

том, что он, создав теорию сравнительных преимуществ, показал, что международная торговля при указанных выше условиях не только возможна, но и выгодна для обеих стран.

Так, альтернативные (вмененные) издержки производства 100 м сукна в Англии составят 0,67 т. зерна, в то время как во Франции они будут намного больше – 2 т. зерна. При этом альтернативные издержки производства 1 т. зерна во Франции, наоборот, будут значительно ниже, чем в Англии, соответственно, 0,5 м (25:50) и 1,5 м сукна (100:67). Отсюда следует, что Франции следует в большей мере специализироваться на производстве зерна, а Англии – на выпуске тканей. Взаимный товарообмен приведет к снижению цен, увеличению потребления и росту благосостояния.

Развитие межстранового обмена приведет к выравниванию относительных цен в обеих странах. Мировая цена установится между относительными ценами, существовавшими до начала обмена. В нашем примере мировая цена будет находиться в пределах:

0,67 т зерна < 1 м сукна < 2 т зерна;

0,5 м сукна < 1 т зерна < 1,5 м сукна.

Предположим, из 50 т зерна, Франция на личное потребление направляет 30 т, а 20 т обменивает на сукно. И Англия поступает соответствующим образом: часть произведенного сукна направляет на личное потребление, а остальное – обменивает на зерно. Специализация стран позволяет увеличить потребление обоих товаров. Выигрыш стран от внешней торговли можно проиллюстрировать на цифровом примере (см. табл. 17.1).

Таблица 17.1

**Выигрыш от внешней торговли при наличии
сравнительных преимуществ**

Страна	Производство	Экспорт (-) Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления после специализации
До специализации				
Англия				
Сукно	76	0	76	
Зерно	16	0	16	
Франция				
Сукно	15	0	15	
Зерно	20	0	20	
После специализации				
Англия				
Сукно	100	-20	80	+4
Зерно	0	+20	20	+4
Франция				
Сукно	0	+20	20	+5
зерно	50	-20	30	+10

Дальнейшее развитие теории внешней торговли связано с именами шведских ученых Эли Хекшера и Бертила Олина. Они исходили из того, что различия в сравнительных издержках между странами объясняются неодинаковой обеспеченностью стран факторами производства. В соответствии с **теорией Хекшера-Олина** страны будут экспортировать те товары, производство которых требует значительных затрат относительно избыточных факторов производства, и импортировать те товары, в производстве которых пришлось бы интенсивно использовать дефицитные факторы. Относительная обеспеченность страны факторами производства определяется следующим образом: если соотношение между количеством данного фактора с остальными факторами в стране выше, чем в остальном мире, то этот фактор считается относительно избыточным для данной страны, и наоборот, если указанное соотношение ниже, чем в других странах, то фактор считается дефицитным.

Теория Хекшера-Олина обосновывает сравнительные преимущества во внешней торговле наличием у стран относительно избыточных факторов производства.

Практика отчасти подтверждает выводы теории Хекшера-Олина. Но в последние десятилетия структура обеспеченности развитых стран необходимыми производственными ресурсами относительно выравнивается, что должно было, согласно теории Хекшера-Олина, снизить стимулы к торговле друг с другом. Однако этого не происходит.

Попытка эмпирической проверки выводов из теории Хекшера-Олина привела к появлению так называемого **«парадокса Леонтьева»**. Американский экономист Василий

Парадокс В. Леонтьева – страны экспортируют товары, в производстве которых большой удельный вес занимают затраты относительно дефицитных ресурсов в данной стране.

Леонтьев показал, что в 1947 г. США, считавшиеся капиталоемкой страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию. Дальнейшие исследования подтвердили наличие данного парадокса в послевоенный период не только в США, но также в Японии, Индии.

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера-Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию. В качестве отдельных факторов, способных обеспечить относительные преимущества странам или фирмам, стали выделять различия в квалификации рабочей силы, качество и

Современные теории международной торговли: «жизненного цикла» продукта, «эффекта масштаба производства», «конкурентного преимущества» отраслей и фирм, - определяют сравнительные преимущества страны во внешней торговле совокупностью факторов предложения и спроса, обуславливающих конкурентный потенциал фирм.

опыт управленческого персонала, высокую капиталоемкость добывающих отраслей, специализацию фирм и т.д.

В последние десятилетия возникли новые теории международной торговли, к которым следует отнести:

- теорию жизненного цикла продукта (Р. Вернон), согласно которой цикл жизни продукта включает четыре стадии – внедрение, рост, зрелость, упадок. Появление нового продукта приводит к ее массовому производству и, по мере угасания спроса в развитых странах, к перемещению производства в развивающиеся и к превращению страны нововведения в чистого импортера;

- теорию эффекта масштаба производства (П. Кругман, К. Ланкастер): международный рынок позволяет укрупнить производство и снизить издержки за счет преимуществ эффекта масштаба, что порождает олигополистическую структуру мирового рынка;

- теорию конкурентных преимуществ отраслей и фирм (М. Портер), рассматривающую мировой рынок преимущественно с позиции участия на нем крупных фирм, которые и определяют основные потоки товаров и услуг между странами. Рост в последние десятилетия удельного веса взаимных поставок сходных промышленных товаров (компьютеров, бытовой техники, одежды и других товаров) подтверждает тот факт, что торговля между странами является ареной острой конкурентной борьбы между фирмами.

Американский экономист М. Портер в работе «Международная конкуренция» (1991 г.) пришел к выводу, что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы. М. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм:

1. Обеспеченность факторами производства. Причем особое значение приобретают научно-технические знания, квалификация рабочей силы, инфраструктура и т.д.;

2. Условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные и качественные параметры, что позволяет использовать эффект масштаба производства, стимулирует нововведения, повышение качества продукции, подталкивает к выходу на внешне рынки;

3. Наличие родственных и поддерживающих отраслей, что повышает конкурентоспособность продукции на мировом рынке за счет предоставления финансовых, маркетинговых, сервисных услуг;

4. Стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Названные детерминанты конкурентного преимущества образуют систему, взаимно усиливая и обуславливая развитие друг друга. К ним добавляются еще два фактора: действие правительства и случайные события.

Все перечисленные характеристики экономической среды, в которой могут формироваться конкурентоспособные преимущества, рассматриваются в динамике, как гибкая развивающаяся система. Для достижения устойчивой долговременной конкурентоспособности в определенных отраслях необходимо развивать все детерминанты конкурентных преимуществ, постоянно их совершенствуя.

17.2. Формы международных экономических связей

Исторически первой и ведущей формой международных экономических связей является **торговля товарами**, которая состоит из **экспорта** (вывоза) и **импорта** (ввоза). Сумма экспорта и импорта представляет **оборот внешней торговли**.

Мировые экономические связи получили развитие в трех основных формах: международная торговля товарами и услугами; международное движение капитала; миграция рабочей силы.

Базирующаяся на принципе сравнительного преимущества международная торговля дает возможность странам достигнуть более оптимального размещения производства, повысить эффективность экономики и увеличить на этой основе совокупные доходы населения. Внешняя торговля позволяет преодолеть неравномерность в обеспеченности стран факторами производства, технологиями, полезными ископаемыми. Международная торговля также является средством углубления специализации страны, накопления капитала и на этой основе расширения масштабов производства, усиления конкуренции между фирмами. Она тем самым выступает одним из наиболее важных факторов экономического развития страны, удовлетворения потребностей населения в разнообразных товарах.

Объем международной торговли характеризуется динамикой показателей экспорта, импорта товаров и услуг и чистого экспорта, их отношением к валовому внутреннему продукту.

В современных условиях внешняя торговля представляет собой наиболее динамичный сектор экономики всех развитых стран. Среднегодовые темпы развития мировой торговли за последние 50 лет опережали темпы роста мирового ВВП почти в 2 раза. Следствием этого явилось, с одной стороны, значительное расширение границ производства и внутреннего потребления, но с другой стороны – это привело к потере, можно сказать, «экономической» независимости. Например, такие страны как Германия, Франция, Япония до 40% своего ВВП экспортируют, Бельгия, Голландия – более 60% ВВП. Сегодня процессы национального воспроизводства в разных странах настолько тесно переплетены, что все основные вопро-

сы своей внешнеторговой и внутренней политики они должны согласовывать в рамках многосторонних консультаций. Это относится прежде всего к США, Японии, странам ЕС.

В результате структурных изменений в экономике, на что все большее влияние оказывает НТР, экономической интеграции, меняется положение различных стран на мировом рынке. Конкурентоспособность стран по поставляемым на внешние рынки товарным позициям зависит от их восприимчивости к современным технологиям. Основное направление долговременных структурных сдвигов состоит в существенном

Важнейшие тенденции в мировой торговле: возрастает доля мирового ВВП, поступающего во внешнеторговый обмен; совершенствуется структура товарооборота между странами: увеличивается доля готовых промышленных изделий и уменьшается доля сырьевых товаров; вследствие углубления международного разделения труда под влиянием НТР многие страны применяют наряду с потовой также подетальную и технологическую специализацию во внешней торговле.

возрастании доли в мировом товарообороте промышленных товаров и в соответствующем сокращении удельного веса сырьевых товаров. Особенно доходной частью внешней торговли становится поставка высокотехнологичных товаров, включая информационные продукты, ноу-хау.

Эти тенденции в международной торговле по-разному отражаются на положении развитых и развивающихся стран. Развитые страны пока выступают как основные экспортеры наукоемких товаров, в то время как остальные страны – как преимущественно их импортеры, но в ограниченных масштабах, так как население здесь имеет низкие доходы. Доля развивающихся стран в мировом товарообороте не достигает сегодня пятой части, в то время как здесь проживает более двух третей населения мира. На долю развитых стран приходится более 70% мировой торговли.

В последние годы во внешней торговле приобретает все большее значение **экспорт и импорт услуг** (туристических, транспортных, консультационных и т.д.). В середине 90-х годов на экспорт услуг приходилась четверть стоимости товарного экспорта (примерно 12 - 14% в объеме ВВП). В международной торговле услугами 44% приходилось на деловые услуги, одна треть – на туристические.

Россия в мировой торговле занимает особое место. Этот вопрос был подробно освещен в предыдущей лекции. Задача в настоящее время состоит в том, чтобы улучшить структуру экспорта и импорта товаров. Необходимо увеличить экспорт готовых изделий обрабатывающей промышленности, особенно по тем позициям, где страна имеет конкурентные преимущества. В структуре импорта следует увеличивать ввоз оборудования, необходимого для модернизации отраслей экономики. Географическое положение России, а также ее достаточно мощный природно-ресурсный и про-

мышленный потенциал позволяют ей выгодно торговать со странами, находящимися на разных уровнях экономического развития.

Международное движение

капитала дополняет международную торговлю. Экспорт и импорт капиталов – это важнейшая черта современной мировой экономики. Капиталы устремляются туда, где возможно наиболее прибыльное и безопасное их вложение.

Капиталиста любой страны интересует размер дохода, поскольку это закон рынка. Но в итоге международная миграция капиталов обеспечивает

реализацию общих интересов стран, ускоряет структурную перестройку мировой экономики, повышает техническую вооруженность и занятость в тех странах, в которых на данное время складываются благоприятные условия для инвестиций.

Вывоз капитала, хотя в настоящее время и осуществляется преимущественно из развитых стран в развитые же государства, со временем может стать важной формой включения развивающихся стран в международное разделение труда в области передовых технологий: электроники, машиностроения, науки, информатики, биотехнологий. Именно благодаря иностранным инвестициям и заимствованиям в области передовых технологий такие страны как Южная Корея, Малайзия, Тайвань превратились сегодня в мировых лидеров по ряду направлений наукоемкого производства.

Особенностью современной экономики является то, что большинство стран, добившись высокого уровня развития производства в отдельных отраслях, могут по этим отраслям экспортировать в другие страны передовые технологии и капиталы. В то же время они нуждаются в импорте капиталов по другим отраслям. Таким образом, потоки вывозимого и ввозимого капиталов – это улица не с односторонним, а многосторонним движением.

Субъектами отношений по поводу перемещения капиталов являются наряду с частными фирмами также домохозяйства – владельцы капиталов, международные экономические организации, фонды, банки, правительства. Последние часто преследуют наряду с экономическими и политические (в том числе и военно-стратегические) цели. Капиталы размещаются за границей обычно в двух формах: предпринимательской и ссудной (денежной).

Международная мобильность капитала – мощный источник экономического роста.

Под международным движением капитала понимается перемещение в международном масштабе средств в форме капитальных активов (денег).

Ввозимый в страну капитал используется в двух формах: предпринимательской, когда средства вкладываются в реальные и/или финансовые активы, и в ссудной форме, когда средства предоставляются в виде кредита (займов).

Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних компаний и совместных предприятий. В зависимости от степени реально осуществляемого контроля над деятельностью таких предприятий различаются **прямые и портфельные инвестиции**.

Общепринято к **прямым инвестициям** относить такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25% акционерного капитала компаний (в России – более 10%). На базе иностранных инвестиций в послевоенные годы развились

Прямые инвестиции – одно из направлений вывоза предпринимательского капитала, целью которого является наряду с получением прибыли также установление контроля и участие в управлении фирмой в другой стране.

транснациональные корпорации (ТНК). Они сосредоточили более половины всех прямых инвестиций в мире и получают соответственно большую долю доходов от иностранной предпринимательской деятельности.

Расширение потока **прямых инвестиций** связано с растущей интернационализацией производства, развитием интеграционных процессов, ростом ТНК. Побудительными мотивами прямых инвестиций является получение доступа к новейшей технологии, приближение производства к рынку сбыта, обход протекционистских барьеров, экономия на налоговых платежах, снижение расходов на охрану окружающей среды и т.д.

Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) регулярно увеличивается. В 2004 году он достиг более 550 млрд. долл. Основная их часть направляется из развитых стран в другие развитые страны, хотя доля развитых стран в общем числе принимающих ПИИ сокращается. На долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой во второй половине 80-х годов приходилось около 20%, а в настоящее время – 42% ПИИ. Доля России в общем объеме мировых прямых зарубежных инвестиций составляет примерно 1%. Потребность страны в прямых ежегодных инвестициях превышает их предложение примерно в 4 – 5 раз, то есть в абсолютных цифрах эта потребность исчисляется в 20 млрд. долл.

Портфельные инвестиции – приобретение акций иностранных компаний в размерах, не обеспечивающих контроль над ними. Главная причина портфельных инвестиций – стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при доступном уровне риска. Более 90% портфельных инвестиций осуществляется между развитыми странами, и они растут темпами, значительно опережающими темпы роста ПИИ.

Портфельные инвестиции – это вложения капитала в ценные бумаги за границей с целью получения дивидендов, процентов либо спекулятивного дохода.

Экспорт ссудного капитала выступает в виде международного кредита в денежной или товарной форме, предоставляемой кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях срочности, возвратности и платности. Статистическая служба относит иностранные кредиты к прочим инвестициям.

Миграция ссудного капитала между странами осуществляется через распределительный механизм мирового рынка ссудных капиталов. По своему функциональному назначению он является механизмом аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов во всемирном масштабе.

Источниками ссудного капитала (международного кредита) являются: а) **официальный капитал** – средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по

Мировой рынок ссудных капиталов непосредственно выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиками и кредиторами разных стран.

решению правительства, а также по решению межправительственных организаций. К ним относятся государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой на основе межправительственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций – Всемирного банка, МВФ и др.; б) **частный капитал** – средства частных фирм, перемещаемые за рубеж, или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов. К этой форме иностранных инвестиций относится предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование.

В настоящее время ежегодный объем международного рынка ссудного капитала оценивается в 700 млрд. долл. США. Так же, как и в случае прямых и портфельных инвестиций, основная доля международного кредита (около 70%) приходится на развитые страны. Доля развивающихся стран примерно равна 15 - 17% в общем объеме межгосударственных кредитов, в которых более половины занимают кредиты, предоставляемые по линии международных организаций. К середине 90-х годов примерно 50% международных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% - на кредиты прочих организаций. Доля России в привлечении в экономику средств международного рынка ссудных капиталов остается пока на низком уровне, менее половины процента.

Важной формой мировых экономических связей выступает **миграция рабочей силы**. Экономическими причинами миграции рабочей силы выступают межстрановые различия в оплате труда. Внеэкономическими – политические и религиозные причины, объединения и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера. По имеющимся оценкам, в настоящее время за пределами

стран, гражданами которых они являются, работают более 100 млн. человек. Ежегодно переезжает из одной страны в другую около 15 млн. человек.

Миграция рабочей силы представляет перемещение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического, социального и политического характера.

Существует несколько видов миграции рабочей силы: миграция неквалифицированной или низкоквалифицированной рабочей силы, преимущественно из бедных развивающихся стран в богатые развитые страны; миграция квалифицированной рабочей силы из развитых в развивающиеся страны; переезд высококвалифицированных работников (прежде всего ученых) из одних государств в другие, получивший название «утечки умов».

Можно выделить следующие притягательные для мигрантов страны и регионы: США, Канада, Австралия.

США, будучи наиболее экономически развитой страной современного мира, являются основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т.д.

Западная Европа. Наиболее развитые западноевропейские страны, и прежде всего входящие в Европейский Союз, притягивают рабочую силу из менее развитых стран Европы (Португалии, Мальты, Испании), арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и СНГ.

Ближний Восток. Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы, преимущественно из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Филиппин. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранные рабочие.

Новые индустриальные страны. Бурный промышленный рост государств Юго-Восточной Азии (Сингапура, Южной Кореи, Малайзии и др.) вызвал приток в них иммигрантов преимущественно на временные малоквалифицированные работы.

Международная миграция рабочей силы имеет существенные экономические последствия, как для стран экспортирующих трудовые ресурсы, так и для стран их принимающих. Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией рабочей силы, измеряются сотня-

ми миллиардов долларов и вполне сопоставимы с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями. В свою очередь, структура денежных потоков, связанных с международной миграцией рабочей силы, включает: трудовой доход, переводы работников, перемещение мигрантов. Так, в рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников составляют примерно 62%, трудовые доходы – 31% и перемещение мигрантов – около 7%. Во многих развивающихся странах (Бангладеш, Египет, Пакистан, Ямайка, Марокко, Судан, Турция) масштабы переводов частного характера равны 25-50% доходов от товарного экспорта. В других странах переводы достигают 10-50% ВВП (Иордания, Лесото, Йемен).

Наиболее крупные выплаты трудового дохода лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, Германия, Италия, Япония, Бельгия, США, в последние годы Россия. Россия занимает сегодня 3-е место в мире по количеству иммигрантов.

Выгоды для экономики страны-импортера рабочей силы:

- более низкие издержки, связанные с потреблением более дешевой рабочей силы, приводят к повышению конкурентоспособности национальной экономики;

- потребляя товары и услуги, мигранты создают мультипликационный эффект, стимулируя определенную дополнительную занятость;

- импорт квалифицированной рабочей силы позволяет экономить на образовании;

- иммигранты приносят новый опыт, знания и навыки (США, Канада, Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции);

- использование труда иностранцев повышает эластичность рынка труда. Мигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые все равно нет претендентов среди местного населения (неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60-80% иммиграции Германии, Франции). Некоторые отрасли производства, дающие экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов (примером может служить горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии);

- мигранты могут рассматриваться как определенный амортизатор в случае кризиса и безработицы;

- с помощью мигрантов в индустриальных странах поддерживается на должном уровне пенсия и социальные программы.

Страны, экспортирующие рабочую силу:

- получают от мигрантов валютный доход, таким образом улучшается платежный баланс страны;

- трудовая миграция позволяет стабилизировать внутренний рынок труда, уменьшить давление со стороны безработных;

- сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами;

- мигранты, возвращаясь на родину, проявляют большую готовность к новым идеям, и предпринимательской деятельности и принимают активное участие в развитии новых форм экономики.

Современная национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Государство не может достичь внутреннего макроэкономического равновесия, не используя мер внешнеэкономической политики и, в частности, внешнеторгового регулирования.

17.3. Внешнеторговая политика государства. Тарифные и нетарифные барьеры

Развитие внешнеэкономических связей ставит вопрос о мерах государственного регулирования в этой сфере. В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают **протекционистскую политику и политику свободной торговли (либеральную).**

Спор о либерализме и протекционизме во внешней торговле ведется с 18 века. В различные периоды истории внешнеторговая политика склонялась то в одну, то в другую сторону.

Большинство экономистов последовательно выступают за либерализацию внешней торговли, так как эффекты торговых ограничений имеют краткосрочный характер, а в более долгосрочной перспективе только свободная торговля приводит к рациональному размещению и использованию экономических ресурсов. В то же время на практике свободной торговле препятствуют барьеры, которые используются в качестве инструментов торговой политики – тарифы, квоты, добровольные ограничения экспорта и другие.

Государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешней торгов-

Политика свободной торговли предполагает минимальное государственное вмешательство во внешнюю торговлю, которая развивается на основе игры свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем ограничения импорта товаров и сокращения на эти товары объема внутреннего потребления.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли делятся на тарифные и нетарифные.

ли. Развитые страны в основном используют тарифы на импорт. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой.

Тариф на импорт обеспечивает защиту отечественных товаропроизводителей аналогичных товаров, а отечественные потребители оказываются

Тарифные барьеры основаны на использовании таможенных пошлин на экспорт, импорт, на транзит.

в числе проигравших, так как введение тарифа повышает внутренние цены (рис. 17.2). В условиях свободной торговли внутренние цены товаров (P_d) будут близки к мировым ценам (P_w) и избыток спроса над предложением национальных производителей (S_n) покрывается за счет импорта.

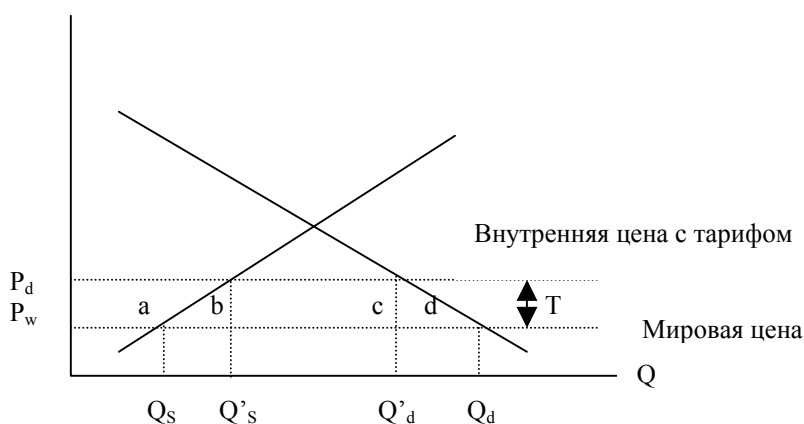


Рис. 17.2. Установление тарифа

В результате введения импортного тарифа (T) импорт сокращается до величины $Q'_s - Q'_d$. При этом отечественное производство товаров возрастает от Q_s до Q'_s , а внутреннее потребление снижается с Q_d до Q'_d . Чистые потери потребителей от введения тарифа образует область ($a+b+c+d$), которая характеризует сокращение величины потребительского излишка. Площадь «с» поступает в государственный бюджет и выступает поэтому в виде **выигрыша государства**, который равен величине импорта умноженной на величину тарифа.

Чистые потери национального благосостояния представлены областями «b» и «d». Область «b» представляет производственный эффект тарифа - сокращение благосостояния вследствие переключения потребительского спроса с более дешевой импортной продукции на более дорогую отечественную. Область «d» представляет потребительский эффект тарифа – сокращение благосостояния вследствие вынужденного снижения потребления.

Тарифы определяют величину государственных денежных сборов с товаров, ценностей и имущества, пересекающих границу страны, то есть таможенную пошлину.

По форме обложения различают

адвалорные, специфические и сложные пошлины. **Адвалорные** пошлины взимаются в процентах от таможенной стоимости товара (например, 40% на сахар), **специфические** – в виде определенной денежной суммы, взимаемой с объема, веса или штуки (например, 40 евро с каждой тонны экспортируемого газа), **сложные** пошлины – в виде сочетания процентной и твердой ставок (например, 27 евро с одной тонны нефти и плюс еще 25% от валютной выручки).

Адвалорная пошлина – фиксированный процент с цены товара.

Специфическая пошлина – твердая ставка за установленную единицу товара (вес, объем и т.д.)

Сложная пошлина – одновременное взимание адвалорной и специфической пошлины.

В зависимости от величины таможенных ставок, устанавливаемых на импортируемые товары, выделяют **особые виды пошлин: специальные, антидемпинговые, компенсационные.** При обосновании

необходимости изменения таможенных пошлин (повышение или снижение) учитывается характер влияния международной конкуренции на отечественных товаропроизводителей. Если это влияние положительное (стимулирующее) и фирмы улучшают качество товаров, снижают издержки, обновляют продукцию, то таможенные ставки не следует изменять либо, наоборот, стоит понизить их для усиления положительного эффекта. Но в ряде случаев страны прибегают к повышению таможенных пошлин,

Специальная пошлина – повышенная пошлина, применяемая в ответ на дискриминационные действия иностранных государств.

Антидемпинговая пошлина – повышенная пошлина, устанавливаемая в тех случаях, когда импортные товары реализуются по заниженным ценам.

Компенсационная пошлина – повышенная пошлина, вводимая для того, чтобы изъять сумму финансовых льгот, получаемых экспортерами в своих странах для проведения агрессивной внешнеторговой политики.

используя их в качестве защитной меры, хотя эти меры не всегда обоснованы в долговременном периоде. Например, в первой половине 90-х годов 20 столетия, когда Россия либерализовала свои внешнеэкономические связи, западные страны (страны ЕС) ввели на ряд товаров из России антидемпинговые пошлины сроком на 5 лет (природный и обогащенный уран, первичный алюминий, мочевины и т.д.). Таможенные пошлины были повышены одновременно до уровня от 30 до 70% к цене экспортируемых товаров.

Многие экономисты и политики считают, что импортные тарифы позволяют защитить оборонные отрасли промышленности, увеличить внутреннюю занятость ресурсов и простимулировать совокупный спрос в период спада производства. Они необходимы для защиты монокультурных экономик, «молодых» отраслей национальной экономики, отечественных производителей от демпинга.

Альтернативным способом защиты отраслей, нуждающихся во временной поддержке государства, являются финансовые методы торговой политики: субсидии, кредитование, налоговые льготы. Преимущество субсидии, по сравнению с тарифом, состоит том, что субсидия стимулирует рост отечественного производства как и тариф, но не приводит к абсолютному снижению потребления, так как не поднимает уровень внутренних цен выше мировых.

Прямое субсидирование отдельных отраслей не всегда гарантирует эффективное распределение ресурсов, так как сложно определить отрасли, требующие защиты государства от иностранной конкуренции. Если тарифы и субсидии уже введены, то их сложно отменить. Тем самым протекционистская политика уменьшает или сводит на нет выгоды от международной специализации.

Использование тарифного регулирования внешнеторговой политики относительно оправдано в следующих случаях:

- использование «оптимального тарифа». Если страна, являясь крупным покупателем иностранного товара, способна воздействовать на уровень мировых цен, то можно найти такой уровень тарифной ставки, который принесет ей чистый выигрыш. Оптимальная ставка тарифа равна величине обратной величине эластичности предложения импортного товара;

- введение тарифа иногда может оказаться полезнее, чем экономическая пассивность правительства.

Нетарифные барьеры, представляют собой совокупность прямых или косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью системы экономических, политических и административных методов.

Нетарифное регулирование включает в себя меры административного ограничения

объемов экспорта и импорта товаров. Наибольшее распространение получили **квотирование (контингентирование)**, то есть установление определенных квот на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп. В рамках установленных квот экспорт и импорт осуществляется по лицензии, которые выдаются уполномоченными органами (**лицензирование**).

Механизм действия квот подобен импортному тарифу: внутренние цены поднимаются выше мировых, предложение импортных товаров ограничивается, отечественные товаропроизводители могут увеличить производство и покрыть свои издержки. Чистые потери благосостояния, как и при тарифе, выражаются в ограничении потребления домохозяйств и приобретении ими импортных товаров по более высоким ценам.

Недостатки квотирования экспорта и импорта могут быть выше, чем потери при таможенно-тарифном регулировании. Это инструмент одностороннего действия, он не позволяет реализовать в полном объеме возможности хозяйствующих субъектов, грубо ограничивает конкуренцию,

сокращает источники дополнительных поступлений в бюджет. Поэтому количественные ограничения внешней торговли в РФ практически не применяются, они могут вводиться правительством лишь в исключительных случаях.

К методам прямых ограничений может быть отнесено использование государственной монополии как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими частных фирм на осуществление определенных видов производственной и внешнеэкономической деятельности, национальные налоговые системы, национальные стандарты и т.д.

В особую группу мер, которые использует государство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся различные формы стимулирования экспорта. Среди них можно отметить: льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ставок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту, расширение транспортной и информационной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок.

17.4. Международные потоки товаров и капитала. Баланс текущих операций и платежный баланс страны

Экономические связи с другими странами находят свое обобщающее выражение в платежном балансе страны. Основным принципом построения платежного баланса является система двойной записи. Платежный баланс представляет собой

Платежный баланс – это систематизированная запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени, как правило, года.

бухгалтерское балансовое тождество, в которой каждая операция по внешнеэкономическим отношениям представлена двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение. Одна из этих записей обозначается как кредит со знаком плюс, другая – как дебет со знаком минус. К **кредиту** относятся сделки, ведущие к притоку валюты в страну (экспорт товаров и услуг, чистые доходы от инвестиций, получение долгосрочных и краткосрочных кредитов и др.). К **дебету** относятся сделки, в результате которых страна расходует валюту (импорт товаров и услуг, предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов).

Так продажа самолетов за границу, предоставление услуг иностранным туристам, получение пенсий из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний записывается в кредит, поскольку эти сделки отражают поступление иностранной валюты.

На дебетовом счете платежного баланса отражаются, например, такие сделки, как импорт автомобилей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных компаний из данной страны, предоставление долгосрочных займов. Подобные сделки приводят к уменьшению запасов иностранной валюты на счетах резидентов.

Платежный баланс, согласно стандартной классификации, разработанной МВФ, включает в себя два основных счета (см. табл. 17.2):

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет капитала и финансовых операций.

В счете текущих операций отражаются все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцами, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты.

Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует торговый баланс.

Счет текущих операций фиксирует экспорт и импорт нефакторных услуг, к которым относятся платежи за использование интеллектуальной собственности (патентов, авторских прав, технологий), расходы, связанные с международным туризмом, транспортом, страхованием. В отличие от торговли товарами информацию о продаже услуг получить можно только в результате косвенных подсчетов.

Практически во всех странах наиболее значимой категорией международных услуг являются транспортные услуги.

Доходы в платежном балансе счета текущих операций подразделяются на оплату труда и доходы от инвестиций. Оплата труда включает заработную плату, полученную работниками за пределами страны, резидентами которой они являются, за работы, выполненные ими в других странах. К этой категории работников относятся сезонные работники, а также приграничные работники. Доходы от инвестиций включают доходы, полученные резидентами на свои зарубежные финансовые активы: доходы на участие в капитале (дивиденды) и доходы по долговым обязательствам (проценты).

Текущие трансферты включают текущие переводы по международному сотрудничеству, такие как перечисление денег государственными органами одной страны правительству другой страны для финансирования текущих расходов, безвозмездную передачу продуктов питания, одежды, медикаментов в рамках оказания межгосударственной помощи пострадавшим от стихийных бедствий, передачу в дар военной техники и иные взносы в международные организации. Также текущие трансферты включают дарения, приданое, наследство, взносы частных лиц в научные, благотворительные и религиозные общества, негосударственную помощь в случае стихийных бедствий и др.

Если доходы страны от экспорта товаров и услуг и текущие трансферты из-за границы превышают ее расходы на импорт товаров и услуг, то страна имеет положительное сальдо по балансу текущих операций. Если страна расходует на товары и услуги из-за границы и на текущие трансферты за границу больше, чем получает в виде доходов от продажи товаров и услуг за границу, то страна имеет дефицит баланса текущих операций.

Счет капитала и финансовых операций. Дефицит счета текущих операций платежного баланса может быть профинансирован:

Баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов взаимосвязаны: дефицит по текущим операциям финансируется чистым притоком капитала и, наоборот, актив текущего платежного баланса страны сопровождается чистым оттоком капитала.

- путем продажи части активов иностранцам, то есть за счет вложения иностранного капитала в экономику данной страны в форме прямых или портфельных инвестиций;
- с помощью зарубежных займов у иностранных банков, правительств или международных организаций;
- за счет сокращения официальных валютных резервов, хранящихся в центральном банке.

Сальдо по статьям счета капитала и финансовых операций, которые отражают предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами. Предоставление кредитов означает расходы и покупку активов за границей (акций, облигаций, недвижимости и т.д.), получение же кредитов – поступление от продажи активов. Долгосрочные кредиты предоставляются в форме «прямых» или «портфельных» инвестиций.

Все международные сделки с активами (за исключением официальных валютных резервов, принадлежавших центральному банку) условно выделяются в счет движения капитала. Положительное сальдо движения капитала определяется как чистый приток капитала в страну. Вывоз капитала возникает на фоне дефицита счета движения капитала, когда расходы на покупку активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубежом.

Баланс счета текущих операций и баланс счета капитала и финансовых операций - это баланс официальных расчетов. Платежный баланс, по определению, равен нулю. Поэтому, если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом (резиденты страны тратят на покупку товаров, услуг, активов больше, чем получают от продажи своих товаров, услуг, активов иностранцам), погашение задолженности осуществляется центральным банком путем сокращения официальных резервов иностранной валюты.

Если баланс официальных расчетов положительный, то центральный банк увеличивает свои резервы иностранной валюты.

Таблица 17.2

Стандартная структура платежного баланса

Кредит	Дебет
1. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	
3. Экспорт услуг 5. Чистые доходы от инвестиций	4. Импорт услуг 6. Чистые текущие трансферты за границу
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
II. Счет капитала и финансовых операций	
7. Чистые капитальные трансферты из-за границы 8. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	9. Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов
<i>Сальдо баланса операций с капиталом и финансовых операций</i>	
<i>Сальдо баланса официальных расчетов</i>	
	11. Чистое увеличение официальных валютных резервов
<i>Баланс в целом</i>	

Рост официальных валютных резервов центрального банка отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция означает расход иностранной валюты и является импортоподобной. Уменьшение официальных резервов учитывается в кредите со знаком «плюс», так как данная операция экспортоподобна и увеличивает предложение иностранной валюты. К официальным резервам относятся: монетарное золото, наличная иностранная валюта, ценные бумаги иностранных правительств, СДР¹ и резервная позиция (квота страны в капитале МВФ) в Международном валютном фонде. Длительный дефицит баланса официальных расчетов истощает официальные резервы и приводит к кризису платежного баланса. В этом случае страна вынуждена будет понизить курс национальной валюты (провести девальвацию). Если мы определим баланс текущих операций как разность между экспортом и импортом ($Nx = Ex - Im$), то из основного тождества национальных счетов $V = C + I + G + Nx$

Официальные резервы – это ликвидные активы Центрального банка, увеличение которых отражает активное сальдо платежного баланса, а их сокращение – дефицит баланса.

¹ См. лекцию 18.

можно вывести взаимосвязь между величиной совокупного выпуска, внутренних расходов и чистого экспорта:

$$N_x = V - (C + I + G)$$

Если объем выпуска превышает внутренние расходы, то страна экспортирует разницу: величина чистого экспорта положительна. Если величина выпуска не покрывает внутренних расходов, страна импортирует разницу: величина чистого экспорта становится отрицательной.

Взаимосвязь текущего счета и счета движений капитала может быть представлена путем преобразования основного макроэкономического тождества в основное тождество национальных счетов. Если из основного макроэкономического тождества вычесть текущее внутреннее потребление ($C + G$), получим

$$V - C - G = I + N_x$$

$V - C - G = S_n$ есть сумма национальных сбережений.

Тогда: $S_n = I + N_x$.

Преобразуя это уравнение, мы получим **основное тождество национальных счетов: $(I - S_n) + N_x = 0$** .

Из основного тождества национальных счетов следует, что счет движения капитала ($I - S_n$) и счет текущих операций (N_x) уравновешивают друг друга. Если инвестиции превышают национальные сбережения (частных лиц и государства) $I > S_n$, то излишек инвестиций финансируется из-за рубежа путем привлечения иностранных займов и прямых инвестиций. Это позволяет стране импортировать товаров больше, чем экспортировать

$$I_m > E_x.$$

При этом $N_x < 0$.

Если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции ($S_n > I$), то избыточные сбережения уходят за границу. На эти средства иностранцы приобретают отечественные товары ($E_x > I_m$). Чистый экспорт станет положительным: $N_x > 0$.

Если счет движения капитала обозначить как KA , а баланс официальных расчетов как BP , то:

$$BP = KA + N_x.$$

Если баланс официальных расчетов отрицателен, то есть отрицательный чистый экспорт не уравновешивается ввозом капитала, то дисбаланс финансируется путем использования валютных резервов Центрального банка. Обозначив изменение официальных резервов через ΔR , то:

$$N_x + KA = \Delta R.$$

И платежный баланс, с включением изменения официальных резервов примет вид:

$$KA + N_x + \Delta R = 0$$

Откуда вытекает, что баланс официальных расчетов (BP) равен изменению чистых официальных валютных резервов: $BP = \Delta R$.

Текущий платежный баланс России, несмотря на трудности переходного периода, имеет положительное сальдо, что ведет к увеличению официальных резервов. Так в 2002 г. рост валютных резервов Центрального банка РФ составил 11,4 млрд. долл. США, в 2003 г. – 26,4 млрд. долл. Общий объем золото-валютных резервов возрос за период с 1992 г. более, чем в 5 раз. Более детальное представление о платежном балансе РФ приведен в табл. 17.3.

ЛЕКЦИЯ 18. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

18.1. Международные валютно-финансовые отношения.

18.2. Валютные курсы и валютное регулирование.

18.3. Влияние монетарной и фискальной политики государства на совокупный доход в открытой экономике. Модель Манделла-Флеминга.

18.1. Международные валютно-финансовые отношения

Мировая экономика не может функционировать без валютного рынка, без международных валютно-финансовых отношений.

В них можно выделить: валютные отношения по текущим операциям; валютные сделки по долгосрочным операциям - финансовые отношения между странами, связанные с переводом средств, вывозом и ввозом капитала, с предоставлением субсидий и т.д.; международный кредит, который может быть частным, правительственным, кредитом международных организаций; валютные спекуляции, связанные с переводом денег из одной страны в другую или операциями на валютных рынках с целью получения прибыли на разнице валютных курсов.

Международные валютно-финансовые отношения - экономические отношения, связанные с функционированием денег как мировых и обслуживанием хозяйственных связей между странами.

Рынок, на котором совершается обмен валюты одной страны на валюту другой, есть валютный рынок.

Термином "валюта" обозначаются: денежные единицы данной страны (доллар США, рубль России, евро ЕС, йена Японии и т.д.); денежные знаки иностранных государств, а также кредитные или платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (девизы) и используемые в международных расчетах - иностранная валюта; международные (региональные) счетные валютные единицы (специальные права заимствования - СДР).

Валюта - денежная единица, используемая для измерения величины ценности товара.

С точки зрения режима и сферы применения валюты подразделяются на: **свободно конвертируемые** (национальные валюты практически беспрепятственно обмениваются на любую другую иностранную валюту); **частично конвертируемые**, обмен которых частично ограничен обычно для нерезидентов и по долгосрочным операциям; **замкнутые** (неконвертируемые), не обмениваемые на валюты других стран. Российский рубль в настоящее время частично конвертируемая валюта. Но в 2004 г. Президент

В.В. Путин официально поставил задачу: «в течение ближайших двух лет создать условия для обеспечения полной конвертируемости рубля».

Среди множества валют выделяются **резервные валюты**. В качестве основной резервной валюты в настоящее время используется доллар США. Именно в долларах осуществляется большая часть международных расчетов, фиксируются мировые цены многих товаров, в особенности сырья, топлива, значительной части готовых изделий. Американский доллар - основная валюта, накапливаемая в виде резервов центральными банками как наиболее надежное средство международных расчетов. С 1999 года центральные банки начали формировать резервы в евро. В 2004 г. доля евро в резервах ЦБ РФ повысилась до 25%. С 1969 года используется в международных расчетах и **коллективная валюта** - СДР (специальные права заимствования). Это резервная валюта Международного валютного фонда, которая формируется как корзина валют.

Совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, форм их организаций, закрепленных в правовых нормах, институтах, международных соглашениях образуют международную валютную систему.

Первой сложившейся мировой валютной системой была **Парижская** (с 1867 года), ее основой был золото-монетный стандарт. Мировыми деньгами было золото, а каждая национальная валюта имела фиксированное золотое содержание, в соответствии с которым и устанавливался валютный паритет.

На смену ей пришла (с 1922 года) **Генуэзская система**, базировавшаяся на золото-девизном стандарте. Система просуществовала около десяти лет и рухнула в годы Великой депрессии. Мир оказался расколотым на валютные блоки (валютные зоны).

Победа стран антигитлеровской коалиции во Второй мировой войне создала предпосылки для формирования новой международной валютной системы. К концу войны США превратились в самую мощную державу мира, а доллар стал наиболее сильной валютой, имевшей реальное золотое обеспечение. Доллар и стал основой послевоенной **Бреттонвудской валютной системы**, оформленной на международной конференции в 1944 году в Бреттон-Вудсе (США). Идеологом был Дж.М.Кейнс, хотя технология и механизмы системы разрабатывались уже без его участия. В основе Бреттонвудской системы лежали следующие положения:

- совместное регулирование фиксированных и взаимосвязанных валютных курсов;
- для управления системой был создан Международный валютный фонд, членами которого первоначально стали всего 44 страны. Впоследствии состав МВФ увеличился до 170 участников. Российская Федерация вступила в МВФ в 1992 г.;

- каждый член фонда устанавливал золотое содержание своей валюты и на этой базе фиксировался курс национальной валюты к доллару, конвертируемому в золото (35 долларов были равны одной тройской унции - примерно 35 граммов золота). Члены МВФ обязались поддерживать курс своей валюты, колебания которого были возможны лишь в пределах $\pm 10\%$;

- при затруднениях с платежными балансами, которые невозможно разрешить внутренними средствами, МВФ представляет краткосрочные кредиты, их размер координируется с квотой страны в ресурсах фонда;

- международным резервным средством стал, наряду с золотом, доллар США. Был установлен формально золото-девизный, а фактически долларовый стандарт.

Бреттонвудская валютная система просуществовала до 1971 года. По мере выравнивания уровней развития экономик развитых стран эта система рухнула.

В 1976 году на Ямайке в городе Кингстоне была проведена сессия МВФ, которая приняла решение о создании новой валютной системы, получившей название **Ямайская**. Эта система функционирует с 1978 года. Основные положения этой системы:

- наложен запрет на использование золота в качестве основы валютных паритетов. Вместо золото-девизного стандарта был введен стандарт СДР. Золото утратило денежные функции - произошла его демонетизация;

- золотые резервы МВФ были частично возвращены странам-владельцам, частично распроданы по рыночным ценам и использованы для кредитования развивающихся стран-участников фонда;

- страны получили право свободного выбора режима валютного курса. Курс своей валюты они могли устанавливать к любой другой валюте, к СДР или к корзине валют, но не к золоту;

- центральные банки получили право покупать и продавать золото по свободным рыночным ценам.

18.2. Валютные курсы и валютное регулирование

Развитие международных валютно-финансовых отношений создало объективные предпосылки для возникновения и функционирования валютных рынков. Участниками валютного рынка выступают коммерческие и центральные банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации, которые не только диверсифицируют свои портфели за счет иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортеров и импортеров.

Функциями валютного рынка являются: обеспечение валютно-

кредитного и расчетного обслуживания экспортно-импортных операций, а также валютных операций, связанных с инвестированием капитала за пределы национальных экономик; предоставление возможности хеджирования, то есть страхования валютных рисков; осуществление валютных спекуляций, то есть игры на будущей цене валюты. Различают **мировые валютные рынки** (Лондон, Нью-Йорк, Токио), **региональные валютные рынки** (Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, Сингапур, Гонконг) и **национальные валютные рынки** (в России - Московская межбанковская валютная биржа - ММВБ).

Основными видами валютных операций являются операции с немедленной поставкой валют (в течение двух рабочих дней) и срочные. Валютный курс по операциям с немедленной поставкой получил название **спот-курса**, а срочные операции подразделяются на **форвардные** (заключенные вне биржи), **фьючерсные** (заключенные на валютной бирже) и **опционные**. Если первые два срочных контракта обязательны к исполнению, то опционный контракт даст право (но не обязательство) на покупку или продажу иностранной валюты через установленное время по оговоренному в контракте курсу.

Валютный рынок - это типичный саморегулирующийся рынок. На нем действуют те же законы, что и на товарном рынке, и, прежде всего, закон спроса и предложения, в соответствии с которым устанавливается валютный курс. Валютные курсы играют центральную роль в международной торговле, позволяя сравнивать цены товаров и услуг, производимых в различных странах.

Равновесный валютный курс устанавливается во время торгов на валютных биржах. Спрос на иностранную валюту и одновременно предложение национальной валюты создает импорт товаров и услуг. Экспорт создает предложение иностранной валюты в данной стране и одновременно спрос на ее валюту за рубежом. Таким образом, экспорт позволяет стране зарабатывать иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.

Валютный курс - это цена одной валюты, выраженная в другой валюте.

Факторы, определяющие валютный курс, подразделяются на:

- долгосрочные (уровень производительности труда в той или иной стране; темпы роста ВВП; место и роль страны в международной торговле и в международных инвестициях);
- среднесрочные (сальдо баланса по текущим операциям; сальдо баланса официальных расчетов; соотношение уровней процентных ставок по депозитам; различия в темпах инфляции);
- краткосрочные (психологические - мнения крупных банкиров, валютных дилеров, управляющих валютными отделами ведущих компаний о перспективах динамики курса той или иной валюты, дезинформация,

ажнотажные прогнозы или догадки, внешнеэкономические обстоятельства, изменения во внутренней политике, настроение общества в отношении своего правительства и проводимой политики, слухи и т.д.).

Так, рост спроса со стороны внешнего мира на товары данной страны приведет к росту спроса на валюту этой страны и соответственно к увеличению предложения иностранной валюты при данном уровне валютного курса. В результате валюта данной страны подорожает. Переключение потребления с отечественных товаров на импортные будет сопровождаться ростом спроса на иностранную валюту при данном уровне валютного курса, что приведет к обесцениванию национальной валюты.

В долгосрочном периоде цены на товары, предназначенные для международного обмена и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми. Это предположение положено в основу **паритета покупательной способности валют (ППС)**. Теория ППС была впервые предложена шведским экономистом Густавом Касселем (1866-1945 гг.) хотя подобного рода идеи высказывал еще Д. Рикардо. Согласно данной теории, валютные курсы стран определяются соотношением общего уровня цен. Иначе говоря, валюта будет дорожать или обесцениваться до тех пор, пока определенная сумма денег, конвертируемая по рыночному валютному курсу, не сможет быть обменена на одинаковую по составу и объему "рыночную" корзину товаров и услуг в обеих странах.

Различают номинальный и реальный валютные курсы. **Номинальный валютный курс** - условия обмена национальных валют. Номинальный валютный курс может быть прямым (например, 1 доллар = 29 рублям) и обратным (например, 1 рубль = 1/29 доллара). На основе рыночного номинального валютного курса устанавливается официальный валютный курс.

Реальный валютный курс - условия обмена товаров и услуг (условия торговли).

Реальный валютный курс – курс некоторой валюты, выраженный в постоянных ценах, для того, чтобы учесть действие инфляции.

Реальный валютный курс определяется (для режима прямого валютного курса) как:

$$\varepsilon = \frac{e \cdot P^*}{P}$$

где ε - реальный валютный курс; e - номинальный валютный курс; P^* - цена товара в иностранной валюте; P - цена того же товара в национальной валюте внутри страны.

Например, цена «ножек Буша» в России составляет 50 руб., номинальный валютный курс - 30 руб. за 1 долл., цена тех же окорочков в США - 0,5 долл.

$$\text{Реальный валютный курс} = \frac{30 \cdot 0,5}{50} = \frac{15}{50} = 0,3$$

Если реальный валютный курс меньше единицы, то импортные товары дешевле отечественных и их охотнее будут покупать внутри страны. Обратная ситуация возникает когда реальный курс больше единицы. Иначе говоря, если реальный валютный курс меньше единицы стимулируется импорт, если больше – стимулируется экспорт соответствующего товара.

Валютные курсы могут иметь разные режимы. Они могут быть фиксированными и плавающими. **Фиксированный валютный курс** означает, что курс национальной валюты устанавливается центральным банком, который берет на себя обязательства покупать и продавать любое количество иностранной валюты по установленному курсу всем субъектам рынка. **Плавающий валютный курс** устанавливается как равновесная цена в результате свободных колебаний спроса и предложения валют на валютном рынке. На основе рыночного курса центральный банк устанавливает официальный валютный курс, опираясь на плавающий, но без обязательств вести расчеты по этому курсу.

И плавающий, и фиксированный курсы имеют свои преимущества и недостатки. Преимущество фиксированного валютного курса в том, что он делает международные операции предсказуемыми. Но он предполагает устойчивую экономику и значительные валютные резервы центрального банка. Основное достоинство плавающего валютного курса в том, что он выступает "автоматическим стабилизатором", способствующим урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требует вмешательства центрального банка в рыночный механизм. В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны центрального банка.

В современных условиях в чистом виде ни фиксированный, ни плавающий валютные курсы не используются. Страны все больше применяют смешанные системы:

- **"управляемое плавание"**, при котором предусматривается возможность интервенций центрального банка на валютном рынке с целью "сгладить" нежелательные колебания валютного курса;
- **"ползущая привязка"**, при которой происходит ежедневное изменение валютного курса на заранее запланированную и объявленную величину;
- **"корректируемая привязка"**, при которой изменение курса национальной валюты осуществляется с целью восстановления конкуренто-

способности национальной продукции;

- **"валютный коридор"**, при котором изменение курса национальной валюты происходит на неизвестную заранее величину, но в заранее объявленных рамках;

- **"валютный совет"**, при котором любой прирост денежной массы покрывается исключительно приростом резервов иностранной валюты и полностью исключается внутренний кредит центрального банка правительству.

Валютные курсы - важные объекты регулирования как внутри государства, так и в межгосударственных отношениях.

Валютное регулирование - установление правил проведения любых операций нерезидентами и сделок в иностранной валюте между резидентами в целях обеспечения проводимой правительством монетарной и внешнеторговой политик. Оно применяется в целях накопления необходимых резервов в руках государства, уравнивания платежных балансов, поддержания курса национальной валюты, недопущения валютных спекуляций и т.д.

Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. К методам **косвенного регулирования** в условиях открытой экономики относится почти весь арсенал монетарной и фискальной политик. Государство может использовать и меры **прямого воздействия**. Среди них можно отметить дисконтную политику (изменение учетной ставки), валютные интервенции.

Валютные интервенции - попытка стабилизации валютных курсов за счет использования официальных валютных резервов: покупки и продажи иностранной валюты центральным банком страны.

Центральный банк может совмещать продажу иностранной валюты на внешнем рынке с соответствующей покупкой ее на внутреннем открытом рынке. Такая процедура известна как **стерилизация**. Центральный банк может целенаправленно понижать курс валюты своей страны, позволяя ей обесцениться относительно других иностранных валют. В этом случае ЦБ проводит **девальвацию** своей валюты. Она призвана стимулировать экспорт и совокупный спрос и рост ВВП. **Девальвация – сознательное и целенаправленное понижение курса национальной валюты центральным банком с целью ограничения импорта и стимулирования экспорта.**

Центральный банк может проводить **ревальвацию** своей валюты, то есть повышать ее курс, что ограничивает экспорт и совокупный спрос, но поощряет импорт. **Ревальвация – сознательное и целенаправленное повышение курса национальной валюты центральным банком с целью ограничения экспорта и стимулирования импорта.**

Еще одним способом воздействия на валютные курсы может быть

введение валютных ограничений, то есть мер ограничивающих, либо жестко регламентирующих права граждан обменивать валюту своей страны на иностранную.

В то время как валютное регулирование осуществляется на валютном рынке и через него, **валютный контроль** состоит в прямом воздействии государства на спрос и предложение валют, на валютный курс, устанавливаемый органами власти. Следует иметь в виду, что в осуществлении валютного регулирования возможности государства ограничены. Все зависит от состояния бюджета, денежно-кредитной политики. Если не удастся укрепить экономику, стабилизировать ее, обеспечить экономический рост, то рано или поздно придется решать проблемы бюджета путем включения печатного станка.

Высокая мировая цена нефти (в середине 2004 г. она перешагнула рубеж в 40 долл. за баррель) обеспечивает приток значительных валютных поступлений в Россию. В целях недопущения резкого укрепления курса рубля Банк России проводит валютную интервенцию, скупая доллары и евро и увеличивает валютные резервы страны. По величине валютных резервов (без золота) РФ заняла девятое место в мире (2004 г.).

В стабилизации международных валютно-финансовых отношений, в развитии послевоенной экономики, в формировании единого глобального мира огромную роль сыграл МВФ, созданный в 1944 году. МВФ (Международный валютный фонд) - многосторонняя межправительственная валютно-кредитная организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН. Это гигантский банк данных, мощный центр глобального экономического анализа как основы выработки и представления рекомендаций в области валютно-кредитной, экономической политики для каждой из стран-членов, с которой проводятся консультации. МВФ специализируется, как правило, на вопросах краткосрочной финансово-экономической стабилизации.

За 1992 - 1999 гг. Российская Федерация привлекла кредитов МВФ на 22 млрд. долл. Основная часть их погашена, и к концу 2004 г. российский долг МВФ составил 3 млрд. долл., который полностью погашен в 2005 г. Продолжение сотрудничества с МВФ остается важным условием получения Россией, ее банков высокого международного рейтинга.

18.3. Влияние монетарной и фискальной политики государства на совокупный доход в открытой экономике. Модель Манделла-Флеминга

Между основными параметрами экономики существует тесная взаимосвязь. Экономика большинства стран является открытой. Это обуславливает, с одной стороны, влияние монетарной и фискальной политик государства на совокупный доход и валютный курс, с другой стороны, валютный курс оказывает влияние на монетарную и фискальную политику.

Малая открытая экономика¹ с совершенной мобильностью капитала может анализироваться с помощью **модели Манделла-Флеминга (ММФ)**. Эта модель может быть использована для оценки результатов тех или иных мер экономической политики при различных режимах валютного курса. Р.А. Манделл и Дж.М. Флеминг обнаружили, что монетарная и фискальная политики оказывают различное относительное воздействие на совокупный доход в открытой экономике. Они показали, что **при фиксированном валютном курсе** фискальная политика имеет сравнительное преимущество перед монетарной. При **плавающем валютном курсе**, наоборот, монетарная политика имеет сравнительное преимущество перед фискальной, то есть фактически требуется два независимых инструмента экономической политики для достижения двух независимых целей: внутреннего и внешнего равновесия.

Исследования Дж. Флеминга и Р. Манделла были выполнены, когда еще функционировала Бреттонвудская валютная система, и позволили в общих чертах проанализировать и сравнить возможные изменения в системах с плавающим и фиксированным валютным курсом. Это способствовало отходу от Бреттонвудской системы и стимулировало дальнейшее развитие мировой экономики.

Модель Манделла-Флеминга представляет собой модификацию для открытой экономики модели IS-LM, разработанной для анализа закрытой экономики. Как и в модели IS-LM, предполагается, что уровень цен неизменный и не влияет на доход, выпуск. ММФ характеризуется тремя уравнениями:

$$\begin{array}{ll} V = C(V-T) + I(r) + G + N_x(e) & \text{IS} \\ M/P = L(r, V) & \text{LM} \\ r = r^* & \end{array}$$

Первое уравнение описывает рынок благ. В соответствии с ним объем выпуска равен совокупному спросу, который зависит от располагаемого

¹ Под малой открытой экономикой понимается экономика страны, чья внутренняя ставка процента не может оказать влияние на мировую процентную ставку.

дохода ($V-T$), процентной ставки (r), обменного курса (e). Модель предполагает равенство номинального и реального курса ($e=\varepsilon$). Характеризуемое этим уравнением равновесие на товарном рынке предполагает равенство инвестиций и сбережений ($I = S$).

Второе уравнение описывает рынок денег и предполагает, что предложение реальных денег (M/P) равняется спросу на них $L(r, V)$, или LM^2 .

Третье уравнение предполагает, что внутренняя ставка процента в малой открытой экономике (r) равна мировой (r^*).

Модель содержит три экзогенные переменные V , r , e , поэтому она может быть представлена двумя графиками, в одном из них за константу принимается r , в другом - e .

Взаимосвязь между ставкой процента (r) и объемом выпуска (V) показана на рис. 18.1.

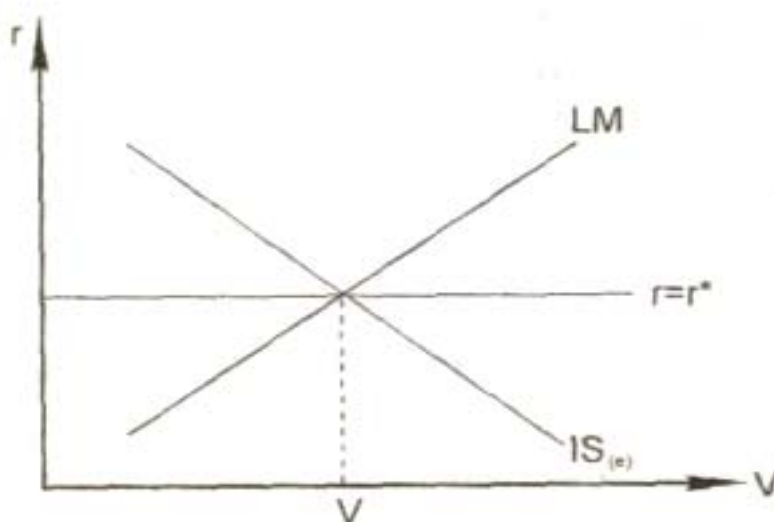


Рис. 18.1. Модель Манделла-Флеминга на графике $V - r$

Если национальная ставка процента окажется больше мировой ($r > r^*$), то это приведет к притоку капитала в эту страну. Приток инвестиций приведет к понижению национальной ставки процента до уровня мировой. Если национальная ставка процента окажется меньше мировой ($r < r^*$), то это приведет к оттоку капитала из данной страны и к повышению ставки процента (r). Таким образом, кривая IS будет сдвигаться в ту или другую сторону до тех пор, пока не установится равенство национальной и мировой ставки процента. Так как приток и отток капитала влияет на ставку процента, то положение кривой IS зависит от обменного курса ($IS(e)$).

На рис. 18.2 показана взаимосвязь между обменным курсом (e) и доходом (V) при предположении, что национальная ставка процента равна мировой и является постоянной. Исходя из предположения, что централь-

² Перечитайте лекцию 14.

ный банк проводит курс на равновесие спроса на деньги ($L(r^*, V)$) и предложения реальных денег (M/P), то есть что $M/P = L(r^*, V)$, кривая $L M$ вертикальна и зависит от мировой ставки процента и не зависит от валютного курса, что обозначается как $L M^*$. Кривая IS^* зависит от обменного курса и при прямом валютном курсе имеет положительный угол наклона.

Если курс национальной валюты повышается (для покупки одного доллара потребуется меньше, например, рублей), то будет стимулироваться импорт. Чистый экспорт сокращается, объем выпуска уменьшается, уменьшаются и сбережения, и инвестиции. Понижение валютного курса, стимулируя экспорт, увеличит доход, сбережения и инвестиции, вызвав соответствующий сдвиг кривой IS .

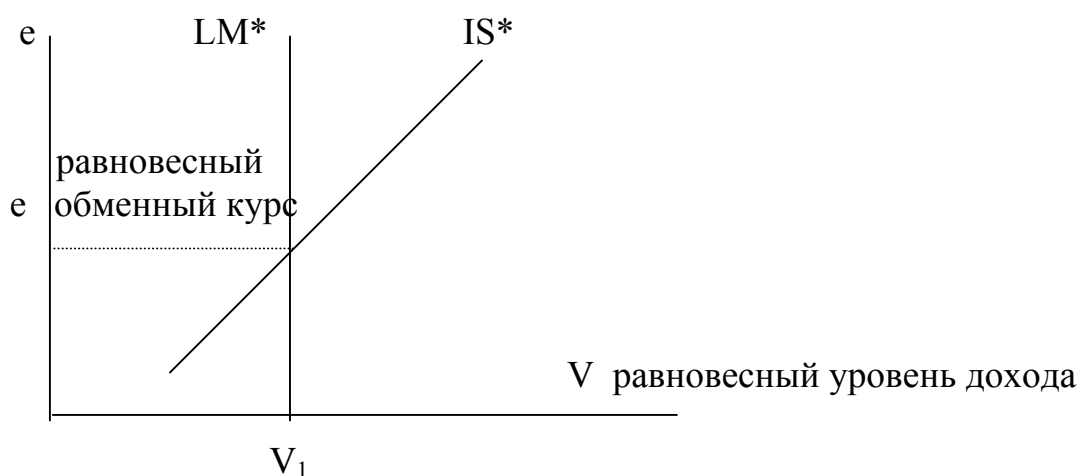


Рис. 18.2. Модель Манделла-Флеминга на графике $V - e$

Рассмотрим влияние фискальной и монетарной политик государства на совокупный доход в малой открытой экономике при плавающем и фиксированном валютных курсах.

Модель с плавающим валютным курсом. Если правительство проводит стимулирующую фискальную политику (политику фискальной экспансии), увеличивая государственные закупки и (или) снижая налоги, то кривая IS сдвигается вправо, тогда как кривая LM остается неподвижной, что свидетельствует о постоянстве дохода (рис. 18.3).

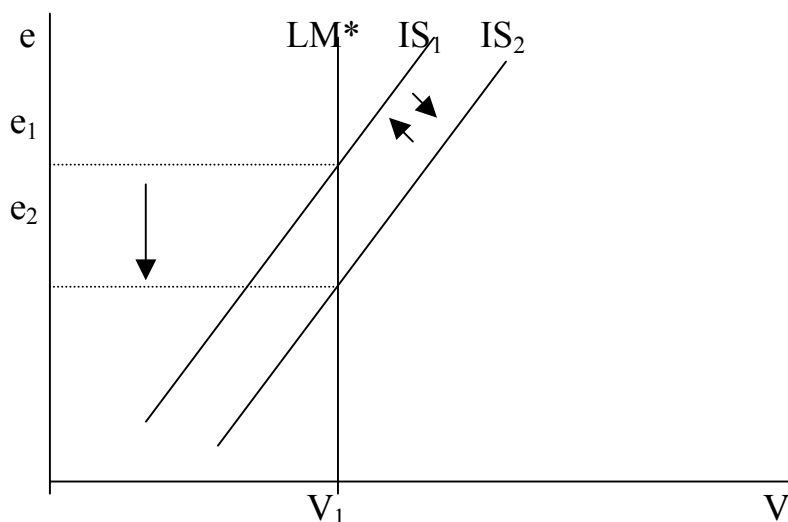


Рис. 18.3. Стимулирующая фискальная политика при плавающем валютном курсе

Происходит повышение процентной ставки, что немедленно увеличивает приток иностранного капитала, стимулируя спрос на национальную валюту и повышая ее цену - валютный курс, а это сокращает чистый экспорт и сводит на нет результат расширения спроса на товары и услуги на внутреннем рынке, так что в итоге равновесный уровень дохода не меняется. Таким образом, **фискальная политика государства при плавающем валютном курсе оказывается неэффективной.**

Если правительство проводит стимулирующую монетарную политику (рис.18.4), увеличивая предложение денег, то при предположении о неизменном уровне цен это приведет к росту запасов денег в реальном выражении. Кривая LM сдвинется вправо, валютный курс (прямой) снижается. Рост предложения денег "давит" на национальную процентную ставку, что стимулирует отток капитала из страны. В результате увеличивается спрос на иностранную валюту. Курс национальной валюты падает, а чистый экспорт увеличивается. При этом начинают расти совокупный спрос, внутренние инвестиции. Доход и внутренняя ставка процента возвращается к своему стабильному мировому уровню. Таким образом, воздействие монетарной политики на уровень дохода в малой открытой экономике осуществляется, в основном, не через ставку процента, а через валютный курс - его снижение стимулирует экспорт, совокупный спрос и вместе с тем доход. **Такая политика оказывается эффективной.**

При плавающем валютном курсе как инструмент экономической политики преимущества имеет монетарная политика государства.

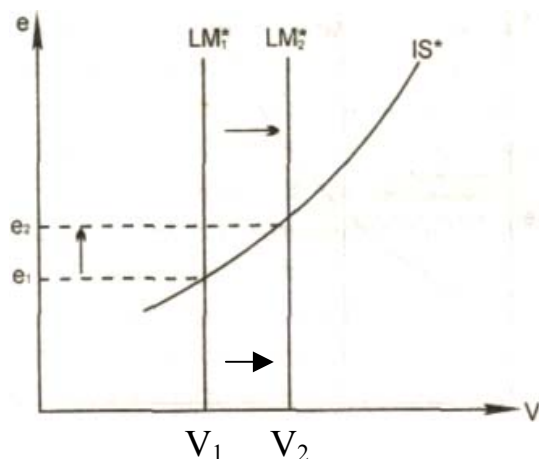


Рис. 18.4. Стимулирующая монетарная политика при плавающем валютном курсе

Модель с фиксированным валютным курсом. Рассмотрим влияние стимулирующей фискальной политики. Внутренний спрос стимулируется путем увеличения государственных закупок и (или) снижения налогов. Это приводит к сдвигу кривой IS вправо (рис.18.5). Валютный курс должен поддерживаться на фиксированном уровне, для чего надо увеличить денежную массу, то есть кривая LM сдвинется также вправо. Таким образом, новая равновесная точка будет лежать правее исходной. Совокупный доход возрастает. Существенный момент: стимулирующая фискальная политика при фиксированном валютном курсе обязательно связана с кредитно-денежной экспансией, что неизбежно в дальнейшем повлияет на уровень цен.

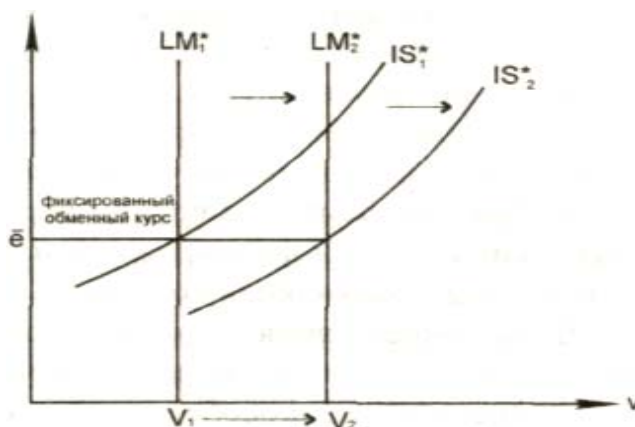


Рис. 18.5. Стимулирующая фискальная политика при фиксированном валютном курсе

Рассмотрим влияние денежной экспансии без соответствующего стимулирования спроса. Напомним, что предложение денег центральный

банк может увеличить не только путем эмиссии денег, но и проведения операций на открытом рынке, скупая долговые обязательства (облигации) правительства. При этом кривая LM сдвигается вправо и курс национальной валюты упадет ниже объявленного (рис. 18.6).

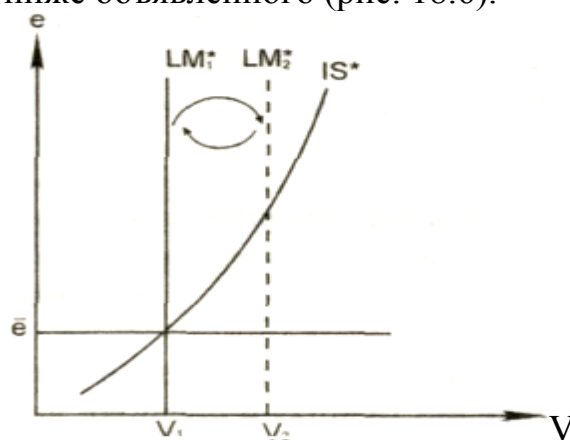


Рис 18.6. Монетарная политика при фиксированном валютном курсе

Дорогая иностранная валюта будет скупаться. Центральный банк теперь обязан будет выкупать собственную национальную валюту, продавая иностранную. Установив фиксированный валютный курс, центральный банк теряет контроль над денежным предложением. Когда валютные резервы центрального банка будут исчерпаны, страна будет вынуждена провести **девальвацию**, то есть снизить официальный курс национальной валюты. Это приведет к росту экспорта и дохода. Если необходимо сократить экспорт (например, при истощении ресурсов), то надо повысить официальный курс национальной валюты, то есть провести **ревальвацию**.

Итак, модель Манделла-Флеминга позволяет сделать несколько выводов:

- результаты любой экономической политики в малой открытой экономике зависят от того, какой валютный режим установлен: плавающий или фиксированный;
- возможности воздействия монетарной и фискальной политик на совокупный доход зависят от действующего валютного курса;
- при плавающем валютном курсе на доход влияет лишь монетарная политика. При фиксированном валютном курсе на доход воздействует лишь фискальная политика.

В настоящее время большинство государств придерживается режима плавающего валютного курса. Гибкий валютный курс имеет преимущество особенно для переходных экономик, поскольку, во-первых, ограничивается спрос на импорт при росте цен, во-вторых, валютный курс становится основным инструментом регулирования платежного баланса, в-третьих,

устраняется перекос в структуре цен, доставшийся в наследство от старой экономики. Структура национальной экономики начинает подстраиваться под структуру мировой экономики, под мировой уровень цен. В-четвертых, если удастся стабилизировать курс национальной валюты, то это становится фактором, позволяющим стимулировать приток капитала, а, следовательно, экономический рост.

Экономика России пока не является полностью открытой и привлекательной для иностранных инвестиций. Так, например, ставка рефинансирования (учетная ставка) в июне 2004 г. снижена до 13%, а в США она составляет 1%, в ЕС – 2%. Но это вовсе не вызывает отток капитала из США и ЕС в РФ. Поэтому в целях стимулирования экономического роста необходимо добиться оптимального сочетания фискальной политики с монетарной. Так, например, снижение налоговой ставки призвано обеспечить рост сбережений и инвестиций (и рост ВВП). В то же время поддержание устойчивого курса рубля требует валютных интервенций ЦБ РФ, что сопровождается скупкой долларов и увеличением рублевой массы, и, соответственно, инфляцией.

**Боткин Олег Иванович
Баскин Аркадий Соломонович
Ишманова Мария Сергеевна**

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Курс лекций

Подготовка к изданию Кривошеева Л.Б.,
Кононыхиной М.Д., Петуховой Е.А., Ипатовой М.Ю.

Лицензия ЛУ № 057 от 12.01.98

Сдано в производство 21.04.2005. Формат 60х84 1/16.
Отпечатано на ризографе. Уч.-изд.л. 29,34. Усл.печ.л. 24,18.
Заказ № 737. Тираж 200 экз.

Издательство Института экономики и управления УдГУ
426034, г. Ижевск, ул. Университетская, 1, корп. 4.